

Mission Mindset San Francisco

Introductie:

Begin maart trokken 15 Limburgse ondernemers door Silicon Valley, de Amerikaanse thuisbasis van heel wat succesrijke internet- en technologiebedrijven. Ze zijn ingegaan op een uitnodiging van Lut Wyers van het eventbureau Cocomo uit Hasselt, die er de sfeer wil opsnuiven, ideeën en inspiratie wil opdoen, bijleren, de positieve vibes voelen en 'out of the box' denken.

Lut Wyers: "We willen naar huis komen met een zak vol tips & tricks die we voor onze bedrijven concreet kunnen gebruiken. Het gaat ook verder dan dat. In Limburg heerst er sinds de sluiting van Ford Genk een nogal negatieve sfeer. We willen de positieve ingesteldheid die in Silicon Valley heerst, naar hier halen. Hoe kunnen we de beleving die in een 'winnende' regio heerst, omzetten naar een strategie voor Limburg? Waarom lukt het daar wel, en hier niet? De wereld verandert snel. We moeten daarom anders gaan denken en ondernemen."

Verslag van Robin Bruninx, CEO van Encon, die als Vlaamse ondernemer naar San Francisco trekt om ervaring op te doen over groeibedrijven in Silicon Valley.

De les van overstekend wild.

Donderdag. Google staat op het programma.



Dat Google groot is, daar gingen we wel van uit. En dat het hoofdkantoor in Silicon Valley, het centrum van de IT-wereld, behoorlijke proporties zou aannemen, dat hadden we ook wel verwacht. Maar 600.000m² kantoorruimte, met nog eens de helft extra in aanbouw, dat overtrof onze verwachtingen in alle eerlijkheid toch nog.

Op de campus werken ondertussen ongeveer 20.000 mensen. Naast restaurants beschikt Google ook over sportfaciliteiten (een zwembad, fitness, volleybalterreinen, ...), ontspanningsruimtes en een kinderdagverblijf. Werknemers kunnen er hun was doen en naar de kapper. Wie dat wil kan zelfs zijn hond mee naar het werk nemen. De viervoeter krijgt in dat geval zijn eigen toegangsbadge. Er zijn zelfs werknemers die niet of nauwelijks naar huis gaan en de facto op de campus leven.

De op internet zo gehypte creatieve kantooromgeving die zo typisch zou zijn voor Google valt in alle eerlijkheid wel wat tegen. We hadden gehoopt hier wat inspiratie op te doen voor het nieuwe kantoorgebouw van Encon waar we straks aan beginnen bouwen, maar die zal toch van onszelf moeten komen. Opvallend is de kantooromgeving hier wel. Maar ze komt ons eerder kitscherig over en de afwerkingsgraad van het gemiddelde Vlaamse kantoorgebouw is toch aanzienlijk hoger. Misschien volgt men op dit vlak de rest van the Valley. Benieuwd hoe Google-kantoren in de rest van de States en de wereld er uit zien.

Ambassadeurs zoals we ze nooit eerder zagen



Niet echt wat we van een Amerikaans bedrijf zouden verwachten, is Google niet gekant tegen relaties op het werk. Het bedrijf promoot die zowaar. Je ziet regelmatig Google-koppels met hun kids over de campus wandelen.

Google doet er gewoon alles aan om zijn werknemers zoveel mogelijk aan zich te binden. En dat lukt aardig. Op de vraag aan één van de ingenieurs waarom hij voor Google wilde werken, kregen we een beleefd antwoord. Maar zijn non-verbale communicatie loog er niet om. Als ik die probeer te vertalen schreeuwde zijn lijf: 'Wat een

vraag! Hoe haal je het in je hoofd om te denken dat iemand NIET voor Google zou willen werken?!'. De werknemer als ambassadeur, ik heb het nog nooit zo sterk in de praktijk gezien.

Het beleefde antwoord was overigens ook niet mis: working for Google gives you the opportunity to have an impact in changing the world." Deze boutade gaat in alle eerlijkheid eigenlijk ook op voor de medewerkers van Encon. Hun bijdrage helpt om de impact op ons klimaat te verminderen. Elke dag weer. De mentaliteit zoals de Google-medewerker heeft, is iets wat ik de medewerkers van Encon nog sterker wil laten uitstralen. In Vlaanderen zijn we niet gewoon om groot te denken. Naar ons gevoel is zelfvertrouwen al snel overdreven en misplaatst. De grens tussen zelfvertrouwen en zelfingenomenheid is in Vlaanderen bijzonder dun.

De ingesteldheid van the Valley door de ogen van een professor

Na Google was Stanford voor een tweede keer aan de beurt. Na de positieve indruk van eerder deze week, waren de verwachtingen hooggespannen.



Ze werden met veel bravoure ingelost. Door Caroline Dweck, dit maal.

De onderzoekster heeft ontdekt dat veel van onze gedragingen worden bepaald door de mindset die we hebben. Ieder van ons situeert zich ergens tussen twee uitersten: langs de ene zijde leeft de "fixed mindset", daartegenoverstaat een "growth mindset" op het andere uiterste. Mensen in de eerste categorie focussen zich vooral op intelligentie. Ze willen graag slim over komen en vermijden alles wat dat in de weg kan staan. Ze zijn afkerig van uitdagingen omdat het risico bestaat dat ze fouten maken en daardoor minder verstandig over komen. Inspanningen zijn in hun ogen zinloos omdat echte genieën zonder kunnen. Kritiek en het succes van

anderen voelen aan als een bedreiging. Een fixed mindset beperkt vooruitgang. Mensen kunnen van mindset veranderen. Maar dat vraagt volgehouden inspanningen van het individu en zijn omgeving.

Iemand met een growth mindset gaat ervan uit dat mensen hun basiskwaliteiten verder moeten ontwikkelen. Leren is essentieel in hun leefwereld. Ze gaan uitdagingen niet uit de weg en geven niet op bij tegenslag. Het succes van anderen inspireert. Mensen in deze mindset presteren steeds beter.

Zonder dat Caroline Dweck het me met zoveel woorden zelf heeft gezegd, voel ik aan dat het gemiddelde individu hier door de omgeving eerder een growth mindset ontwikkelt. De Vlaming toont, gemiddeld genomen, toch wel wat trekjes van de starre, intellectueel gerichte fixed mindset.

'Nog' (Yet, in het Engels) is een kernbegrip in de growth mindset: 'ik kan dat NOG niet. Silicon Valley draait volgens mij op een growth mindset.

Ook bij Caroline Dweck horen we hoe belangrijk het is om mislukkingen toe te laten. In Silicon Valley is er zelfs een 'Failure of the Year Award' in het leven geroepen voor het bedrijf dat het meest heeft geleerd uit zijn mislukking. Hoe sneller je faalt, hoe sneller je eruit kan leren, vindt Dweck.

Op onze laatste dag bezochten we Gentenaren Louis Jonckheere en Pieterjan Bouten. Na hun carrièrestart bij het ter ziele gegane Netlog en de tussenstop van een eigen bedrijfje dat apps ontwikkelt (het bedrijf bestaat overigens nog steeds), zochten ze voor een nieuw idee hun toevlucht tot San Francisco. Met succes. Showpad heet de toepassing die gemaakt werd voor salesteams en een presentatietool koppelt aan allerlei ondersteunende diensten.

Het inspirerende verhaal van Louis maakt duidelijk hoe Netlog door de media in Vlaanderen eerste de hemel in werd geprezen en daarna met evenveel overtuiging werd vergruisd. Wat er ook van zij, Netlog was in ieder geval wel de voedingsbodem voor Showpad, een bedrijf dat ondertussen een omzet van 6 mio dollar draait en, volgens de lokale maatstaven bij een verkoop 5 à 10 keer die omzet waard is. Showpad zit niet toevallig niet in Vlaanderen.

We hebben respect gekregen voor de Vlamingen die hun "hebben en houden" bij elkaar gitsen en naar het Westen van Amerika verhuizen om hun droom te realiseren. Louis Jonckheere en Pieterjan Bouten van Showpad en de jonge Davy Kestens van Sparkcentral hebben het gedaan. En mét succes. Zij volgden de weg van het kapitaal om hun droom te realiseren.

Showpad heeft aan de West Coast in totaal 10,5 mio dollar kapitaal gevonden. In Vlaanderen is 500.000 € tot hooguit 1 miljoen het hoogst haalbare, volgens Louis Jonckheere. We lijken echt niet om één basisvaststelling heen te kunnen: in een opstartfase gaan groei en rendement gewoon niet samen. Wie echt snel wil groeien mag zich in de eerste levensjaren even niet bekommeren om rendement. In Vlaanderen verwachten investeerders snel rendement. Het betekent automatisch een rem op de groei. Hebben die Vlaamse investeerders ongelijk? De waarheid ligt in het midden.

Het succes van Silicon Valley wordt me stilaan duidelijk. In een regio waar veel geld beschikbaar is kan je meer risico's nemen. Omdat de successen rijkelijk vergoed worden (een waardering van 5 à 10 keer de omzet is bij ons gewoon ondenkbaar) blijft er nieuw geld binnenstromen. Mislukkingen worden in zo'n systeem snel vergeten. De growth mindset — we kunnen het ook gewoon groei-economie noemen — houdt zich zo in evenwicht. Ook in Vlaanderen hebben we een evenwicht. Er is minder geld, maar met dat geld worden ook minder risico's genomen, waardoor er minder verliezen moeten worden genomen. En als het dan al fout gaat, blijft de financiële put beperkt. In zo'n model verwacht je als investeerder terecht snel rendement. Beiden komen op hetzelfde neer? Niet helemaal. In het ene geval worden vele banen en multi-billion-dollar bedrijven gecreëerd. In het tweede veel minder.

Ik ben geen financieel expert, maar het Amerikaanse groeimodel lijkt me gevoeliger voor crisissen. De wereldwijde financiële crisis is niet toevallig in de US begonnen. De vraag is echter maar of we met onze Europese voorzichtigheid veel kopen. Wij lijken op dit ogenblik nog meer last te hebben van de financiële 'fall out' dan de Amerikanen. De nieuwe economische groeilanden komen steeds harder aan de deur van de internationale markten kloppen. Hun politico-economische situatie laat toe dat bedrijven er meer risico's kunnen nemen en sneller kunnen handelen dan wij. De laatste dag, in mijn hotelkamer in het midden van the Valley bekruipt me het gevoel dat onze voorzichtigheid ons wel eens de das om zou kunnen doen.

Moeten we het Amerikaanse systeem onverkort overnemen? Heel zeker niet. Daar ben ik van overtuigd. Maar als je ziet wat er hier gebeurt moeten we wel onze conclusies trekken. We zullen verstandiger moeten worden dan de platgereden knaagdieren op onze wegen en beseffen dat je in het midden van de weg het snelst overreden wordt. Waar we precies op de weg willen zitten moeten we nog uit zoeken. Maar nu zitten we toch gevaarlijk dicht tegen de middenlijn.

Bij het dicht slaan van mijn reiskoffer heb ik mezelf afgevraagd of één trip van 6 dagen naar de nieuwe wereld nu mijn visie op de toekomstmogelijkheden van Vlaanderen en Europa op zijn kop heeft gezet. Dat is niet zo. Misschien doe ik Silicon Valley en de rest van Amerika nu onrecht aan, maar dit bezoek sterkt me ook in de gedachte dat wij nog altijd de sterkste kennis hebben, de beste infrastructuur, beter georganiseerd zijn en efficiënter werken. Als wij erin slagen om wat meer durf aan de dag te leggen, en onze kostenstructuur wat gezonder kunnen maken, dan kan geen enkele economie, waar ook ter wereld, op tegen de onze. Voorzichtige durf, dat is wellicht de toekomst die ons het meest ligt.

Over Encon:

Robin Bruninx is general manager van Encon, een studiebureau gespecialiseerd in de ontwikkeling en realisatie van energieprojecten voor bedrijven. Encon is actief in heel Europa en heeft kantoren in Genk, Gent, Aartselaar, Nederland en Zuid-Amerika.