

# De wraak van Maurice

Na een week uitstel brengt Maurice de Hond toch 'zijn' internetbedrijf Newconomy naar de beurs. De oudste nerd van Nederland haalt zijn gelijk. 'Maurice is een vechter, een doorzetter. Hij leeft, zweet en slaapt internet'

's Ochtends om half zes zit hij al achter zijn pc. "Dan doe ik mijn e-mail", zegt Maurice de Hond, voorzitter van de raad van bestuur van Newconomy, dat volgende week naar de beurs gaat. Hij is trots op zijn conglomeraat van 25 bedrijven: "Sommige daarvan hadden al binnen een jaar na oprichting een miljoenenomzet of werden in hun markt nummer één."

Internet is gemáákt voor Maurice de Hond (52). "Het is voor mensen die niet bang zijn. Want het is avontuurlijk en chaotisch. Internet staat aan de basis van de grootste verandering sinds de industriële revolutie. Het is fantastisch en het groeit fenomenaal! *You ain't seen nothing yet!*" Hij wil erbij zijn.

De Hond denkt aan uitbreiding van zijn internetwerk tot veertig bedrijven. Talent genoeg: "We krijgen zeker tien verzoeken per week van mensen die mee willen doen in Newconomy. Want we laten zien dat internet de toekomst is. Ik streef naar een vervijf- of vertienvoudiging van onze aandelenkoers binnen drie, vier jaar. Ik kan dat niet garanderen, maar het is onze doelstelling. Het zou me pijn doen als we dat niet zouden realiseren."

Typisch Maurice, lacht Kees van Mourik, directeur van Ooip, een van de ondernemingen die onderdeel zijn van Newconomy. Hij werkte met hem samen in een internetpro-

ject bij uitgever Wegener, dat mislukte door een samenloop van omstandigheden. "Maurice is een vechter, een doorzetter", weet Van Mourik zeker. "Hij leeft internet, hij zweet internet en hij slaapt internet."

De beursgang is de wraak van de oudste nerd van Nederland. Wraak op zijn critici, op zijn vorige werkgever Wegener en op Nina Brink van World Online. Brink heeft volgens hem de internetwereld 'in diskrediet' gebracht. "In Amerika worden internetbedrijven altijd tegen een lage waarde op de beurs geïntroduceerd, waarbij bestaande aandeelhouders niet cashen. Vervolgens wordt er een gestage koersrit naar boven gemaakt. Maar bij de beursgang van World Online verkochten de aandeelhouders twintig miljoen aandelen, waarmee ze impliciet aangaven dat ze dachten dat die koerssprong er niet meer zou komen."

**Dit is De Hond's 'finest hour'**, weet directeur Frans Walter Biegstraaten van Smarthaven, dat binnen Newconomy intelligente zoekprogramma's voor internet ontwikkelt, de zogenoemde *personal assistants*. "In het verleden deed hij uitspraken waar iedereen hard om lachte. Nu is hij hen te slim af." Van Mourik (Ooip): "Hij neemt revanche op Wegener. Daar moest hij vechten om elk beetje geld. Eigenlijk zeiden ze tegen hem: 'Internet stelt

geen zak voor. Dat wordt nooit wat.'"

De drang om zich te bewijzen vindt mogelijk zijn oorsprong in de Tweede Wereldoorlog. De ouders van De Hond waren gevangen in concentratiekamp Auschwitz. Zijn moeder zat in het blok van nazi-arts Josef Mengele die haar dwong zijn vruchtbaarheidsexperimenten te ondergaan. Deze operaties werden meestal verricht door joodse medegevangenen die arts waren. Na de ingreep bij De Hond's moeder fluisterde een van hen haar toe: 'als je de oorlog overleeft, moet je het proberen te herstellen.'

Na de oorlog ging zijn moeder naar een gynaecoloog die haar vertelde dat ze inderdaad een kind kon baren, maar dat het waarschijnlijk bij eentje zou blijven. Dat kind was Maurice. Later zei zijn vader dat hij maar één keer in zijn leven dronken was geweest: bij Maurice' geboorte. Maurice belt zijn 85-jarige moeder elke dag. Sinds kort sturen ze elkaar e-mails, want vorig jaar sloot Maurice haar aan op internet. Ook zijn moeder moest online.

Na zijn studie sociale geografie leidde De Hond onder meer het Amerikaanse computerbedrijf Vendex Headstart, werd directeur van ITT (hij introduceerde er de Gouden Gids op cd-rom), was twee jaar scheidsrechter betaald voetbal, interim-manager bij Graydon, maar verwierf nationale bekendheid

door de verkiezingsonderzoeken van bureau Interview, dat in 1986 naar de beurs ging.

In 1995 publiceerde hij het boek *Dankzij de snelheid van het licht*, waarin hij de ongekende mogelijkheden van internet beschreef. Terwijl vrijwel iedereen dacht dat internet een speeltje zou blijven voor een beperkte elitegroep, voorspelde hij dat in het jaar 2000 driekwart van de ondernemingen en een derde van de bevolking zouden zijn aangesloten op het wereldwijde web: "Ik ben intuïtief. Ik kan goed anticiperen. Ik was een van de eersten in Nederland die – dat was in 1965 – ging programmeren op een computer."

Critici wijzen op de slechts gedeeltelijk gelukte projecten bij Vendex Headstart, de koersdaling van het aandeel Interview en de mislukking van City Online. Van 1995 tot 1998 zette hij als directeur IT en Nieuwe Media van Wegener een internetportal op, met het regionale nieuws van de aangesloten kranten, later kwamen daar de VNU-dagbladen bij. Maar de techniek erachter was te modern en De Hond kreeg te weinig medewerking van de directeuren van Wegener.

"Het was hightech wat hij deed", zegt Henk van Ess, redacteur van *Utrechts Nieuwsblad* en destijds lid van de werkgroep Nieuwe Media, die het project begeleidde. "Hij kicke op het nieuwste van het nieuwste. Leuk voor *early adopters*, maar niet voor ons. De doorsnee-lezer had geen supersnelle pc en een snelle verbinding met internet. De site was voor de meeste abonnees irritant traag. Daar komt bij dat een belangrijk deel van de top hem niet begreep. Vergeet niet dat de internet-hype nog moest beginnen."

Voor De Hond werd Wegener een keurslijf. Hij was er heilig van overtuigd dat zijn aanpak de beste was, maar de uitgever werd steeds sceptischer. Steeds meer abonnees verlieten City Online, mede door de spanningen tussen redactie en sitemakers. Van Ess: "Beide partijen zetten de hakken in het zand. Belangrijke oorzaak voor de beëindiging van het project na drie jaar bleek een *incompatibilité des humeurs*. Met iets meer begrip van beide kanten zou het misschien wel zijn gelukt." Achteraf krijgt De Hond grotendeels gelijk. Augustus vorig jaar haalde Wegener het kranten-onlineconcept weer van stal en gaf het toepasselijk de naam Phoenix.

**De verhuisdozen staan hoog opgestapeld** in de hal. Vorige maand nam Newconomy zijn intrek in een nieuw kantoorgebouw in Amsterdam Zuidoost, naast Versatel. Schilders roeren er in potten verf en timmermannen boren luidruchtig gaten in de houten wand van de kantine, die straks eatchatdrink.com gaat heten. Stemmen echoën

door een lege, kale gang. 'Dáár komt newcademy.com' (de ruimte waar opleidingen voor aangesloten bedrijven worden gegeven), geeft een medewerker aan 'en dát wordt de tabletalk.com' (vergaderzaal). "En dit is de ontvangsthal: wel.com."

De driekoppige directie zit in big-business.com. Op tafel ligt het Duitse tijdschrift *Max*, dat een coververhaal heeft met de titel 'Reich durchs internet'. De Hond: "We staan nog maar aan het begin van het internettijdperk. E-commerce is amper begonnen. Je hebt je ogen in je zak als je niet ziet dat er ontzettend veel aan de hand is. Nederlanders roepen natuurlijk dat bedrijven als Amazon.com geen winst maken, maar hun aandeelhouders zeggen tegen het management: 'Blijf investeren. Over drie jaar gaan jullie winst maken en dan echt veel'. Zij begrijpen dat je je op die manier moet handhaven in een markt die elk jaar drie keer over de kop gaat. Als straks in Nederland de vaste boekenprijs wordt afgeschaft, hoeven ze daar maar een knop om te zetten en hebben ze een geweldige boekwinkel waar niemand meer overheen komt."

Volgens De Hond zal er de komende jaren een gigantische efficiencyslag ontstaan tussen bedrijven. Grote stukken uit distributieketens verkleinen of verdwijnen. In- en verkoopkosten dalen spectaculair. Alles wordt goedkoper, sneller en beter. Maar ook onpersoonlijker en ongezelliger? Hij gelooft er helemaal niets van: "Als ik een boek bestel bij Amazon.com zeggen ze: 'Welcome back Maurice de Hond'. En krijg ik een aantal aanbevelingen op grond van mijn eerdere koopgedrag. Bij mijn bank, waar ik tien jaar klant ben, is het eerste wat de mevrouw achter de balie zegt: 'Kunt u zich identificeren?'"

Het enige wat een onstuimige groei van e-commerce tegenhoudt, is volgens De Hond het conservatisme van het bedrijfsleven. "Hun IT-systemen zijn nog lang niet klaar voor gebruik van internet. In feite moet je je klanten toelaten op je IT-netwerk en daar is het management luiverig voor. Ze zeggen dat internet niets voorstelt. Ja logisch, omdat ze de oude structuren handhaven en daar een beetje internet overheen gooien."

"Als een van de eersten in Nederland zag ik meteen de kracht in van www. Na Wegener

dacht ik: ik heb een prima netwerk in deze sector en met mijn naam en uitstraling kan ik genoeg geldschietters vinden om mee te helpen internetbedrijven te begeleiden. Het goede van Newconomy is dat de 25 bedrijven kennis met elkaar kunnen delen. We leren hen groot te denken. Het komt wel eens voor dat iemand bij ons aanklopt voor twee miljoen gulden. Nee, zeggen we, als jij dit idee wilt realiseren, heb je zes miljoen nodig." Het netwerk staat bedrijven ook ten dienste als iemand een grote klant wilt benaderen. Dan kan hij vragen of er al iemand van Newconomy contacten heeft. Ze maken ook veel gebruik van elkaars kantoren. Pro Active bijvoorbeeld, waar De Hond's levenspartner Liesbeth Hop directeur is, heeft zeven kantoren. Als een managementteam bijvoorbeeld de markt in Italië of Zweden wil verkennen, mag het zonder probleem een vestiging van Pro Active gebruiken als uitvalsbasis - pikken ze ter plekke iets mee van de stand van zaken in de internetwereld.

**"Ik stuur niets aan"**, zegt De Hond. "Dat is de valstrik van de oude economie, heb ik zwaar

geleerd bij Wegener. Een structuur met echelons is dodelijk voor de snelheid waarin je moet opereren." De business-structuur van Newconomy lijkt op datgene waarmee KPN en VNU nu ook bezig zijn: grotendeels gedelegeerde verantwoordelijkheden. Dat zal voor een deel de kritiek op zijn managementkwaliteiten wegnemen. Want De Hond is een uitstekend visionair, geeft menigeen toe, maar is als uitvoerder minder geslaagd.

"Die opzet werkt uitstekend", zegt Biegestraaten van Smarthaven: "We doen zaken met enkele bedrijven uit het netwerk, zoals virtueel warenhuis Macropolis. Zoiets versnelt het proces enorm. Maar we zijn niet verplicht gebruik te maken van het netwerk. We hoeven er niet te shoppen."

Directeur Kees van Mourik (Ooip) kent De Hond van zijn Wegener-tijd: "Je kunt veel van hem zeggen, maar hij wijst zo de succesvolle dingen aan. Hij stimuleert je als dat nodig is of remt je af. Laatst kregen we een uitnodiging van uitgever Reuters om te komen praten over onze nieuwe software. Dan loop je natuurlijk een paar dagen gillend van geluk door het gebouw, maar Maurice roept: 'Laat je niet inpakken door die Britten. Hou je eigen lijn vast bij het ontwikkelen van je product.'"

Newconomy brengt waarschijnlijk nooit een van zijn bedrijven volledig naar de beurs. De Hond wil in elke deelneming in principe een belang houden van enkele tientallen procenten: "Tenzij er een Amerikaan langskomt met een niet te versmaden bod." Het doel is startups in twee à drie jaar winstgevend te

maken. Daarna kunnen ze gedeeltelijk naar de beurs, maar dat hoeft niet. "De mooiste bedrijven kunnen we binnen het netwerk houden."

Naar goed gebruik in de internetwereld

lopen de operationele verliezen van Newconomy de komende drie jaar op. Het bedrijf verwacht pas in 2003 operationele winst te maken – dat wil zeggen: een positief saldo van bedrijfsresultaat, beursgangen en herwaarderingen van de Newconomy-participaties. De Hond houdt na de beursgang van volgende week een belang van rond de dertien procent in Newconomy. Als de beursintroductie soepel verloopt – inclusief uitoefening van de green shoe – is het bedrijf 678 miljoen gulden waard. De Hond's aandeel daarin komt neer op een bedrag van ongeveer 88 miljoen.

Vorige maand ging Tie, dat software ontwikkelt voor *business-to-business*, als eerste bedrijf van Newconomy naar de beurs. Afgelopen zomer telde De Hond twee miljoen gulden neer voor een kleine participatie in dat bedrijf – maar op basis van de beurskoers is het inmiddels meer dan dertig miljoen waard. De Hond: “Newconomy wordt een internet-powerhouse.”

## De parels van Newconomy

Newconomy bestaat uit een netwerk van 25 internetbedrijven. Wat doen de belangrijkste en wat zijn hun ambities?

### Ilse Media Groep

Newconomy heeft 8,5 procent van de aandelen van deze meest gebruikte zoekmachine van Nederland met 350.000 bezoekers per dag. In januari waren dat er nog 200.000. De geschatte beurswaarde is anderhalf miljard gulden. Ceo Merien ten Houten: “We overwegen dit jaar naar de beurs te gaan. We moeten de eerste blijven en daarvoor hebben we geld nodig.”

### Wish

Newconomy bezit 56,5 procent van de aandelen van de gratis internetprovider met 165.000 gebruikers. Dit aantal groeit met duizend per week. De beurswaarde wordt geschat op ongeveer een half miljard gulden.

### Ooip

Newconomy heeft tien procent van deze softwareontwikkelaar voor internet. Het bedrijf bezit een aantal patenten. Deze zomer introduceert het een techniek waarmee *links* op websites veel gemakkelijker zijn te installeren of aan te passen. Directeur Kees van Mou-

rik: “We praten met onder meer America Online, Oracle en Reuters. Onze uitvinding is waardevol omdat je met nieuwe links *content* op je site kunt krijgen die *traffic* genereert.”

### Net Effect

Newconomy bezit 51 procent van de aandelen van deze websitebouwer. Net Effect bestaat pas een jaar, maar maakte vorig jaar een miljoen gulden winst. Het heeft 35 mensen in dienst en heeft een geschatte beurswaarde van een kwart miljard gulden.

### Smarthaven

Newconomy bezit veertien procent van de aandelen Smarthaven. Het maakt software voor persoonlijke assistenten ('butlers') die internetgebruikers halfautomatisch begeleidt. Ceo Frans Walter Biegstraaten: “We willen snel massa halen, daarom gaan we in het eerste kwartaal van volgend jaar naar de Verenigde Staten.”

### Pro Active

Newconomy bezit 22,7 procent van de aandelen van dit bedrijf dat het effect meet van online advertenties. Directeur Liesbeth Hop (partner van Maurice de Hond): “We zijn *by far* de marktleider in Europa. We doen opdrach-

ten voor grote internationale onderzoeksbureaus en werken samen met Doubleclick, Yahoo, Microsoft en AltaVista. Dit jaar verviervoudigen we onze omzet en volgend jaar verdubbelen we die, zodat we op honderd miljoen komen. We praten met banken over een beursgang rond de jaarwisseling.”

### Tie

Newconomy bezit na de recente beursgang van de softwareontwikkelaar voor data-verkeer nog 7,1 procent van de aandelen. De beurswaarde schommelt rond de half miljard gulden. Tie zit in het hypesegment *business-to-business*.

### Veiling.com

Newconomy verkocht onlangs Veiling.com aan de Duitse evenknie Ricardo.de, maar zit nog tot ten minste juli in het netwerk. Het online veilinghuis telt 40.000 gebruikers en zet enkele miljoenen gulden per maand om. Directeur Content is Marc de Hond, de zoon van. “Ik zit niet bij Maurice in het gebouw. Ik heb mijn bedrijf in Amsterdam-West. We zitten boven een uitgeverij en doen dingen die hen op korte termijn de das om doen.”

# Ruzie met Maurice

Stank voor dank. Lex Mossel, een van de oprichters van Newconomy, heeft een conflict met Maurice de Hond. De voormalige financieel directeur spant een bodemprocedure aan tegen De Hond c.s.

Toen Mossel in 1998 financieel directeur van Newconomy's voorloper Icom werd, kocht hij behalve gewone aandelen oprichtersaandelen die bij een beursgang kunnen worden ingewisseld voor verhandelbare aandelen. Omdat Mossel eerder is vertrokken, meent Newconomy dat hij alleen recht heeft op de nominale waarde van de oprichtersaandelen. Bij een belang van 2,3 procent is dat rond de twaalf miljoen gulden.

Mossel meent recht te hebben op de beurswaarde van de aandelen Newconomy: "Als mijn aandelen op de juiste manier worden

gewaardeerd, is mijn belang ongeveer veertig miljoen waard. De Hond flikt me een kunstje." Terwijl Mossel zoveel voor hem had gedaan. "Ik haalde de eerste grote geldschieter binnen, Nesbic. Sterker, mijn betrokkenheid was voor hen de eerste voorwaarde om te investeren. Daarna kwam de grote geldstroom op gang, want als Nesbic meedoet, willen anderen ook wel."

De rechtszaak is wrang omdat Mossel ervoor zorgde dat De Hond bij de start van de onderneming onder zeer gunstige voorwaarden een groot belang in Newconomy kreeg. "Ik heb er bij het plaatsen van emissies van aandelenkapitaal steeds voor gezorgd dat hij zonder bijstorten de grootste aandeelhouder kon worden."