

## **25 jaar internet in Nederland**

De fascinerende herinneringen van de Nederlandse pioniers die Amsterdam tot centrum van het Europese internet maakten.

**Peter Olsthoorn**



# 25 jaar internet in Nederland

## De fascinerende herinneringen van de Nederlandse pioniers die Amsterdam tot centrum van het Europese internet maakte

Onderzoek en productie: Peter Olsthoorn

Fotografie: [Frank Groeiliken](#)

Eindredactie: [Jeanine van Ooijen](#)

Opdrachtgever: [Amsterdam Economisch Board](#), Ger Baron

De opdracht werd verstrekt als onafhankelijk uit te voeren onderzoek en verslaglegging. Tijdens het More-IP congres van 21 mei 2014 is het onderzoek naar de geschiedenis van internet in en rond Amsterdam aan het publiek [gepresenteerd door](#) burgemeester Eberhard van der Laan. Het congres werd gehouden ter gelegenheid van 20 jaar Amsterdam Internet Exchange.

Het was daarmee het derde internetjubiläum op rij dat Amsterdam vierde binnen één jaar: ook 25 jaar internetconnectie in november 2013 en 20 jaar De Digitale Stad in februari 2014. Deze drie wapenfeiten vormden de aanleiding voor onderliggende publicatie.



Op de uitkomst is een Creative Commons licentie van toepassing: hergebruik is toegestaan met voorafgaande naamsvermelding van de auteur/fotograaf, en niet voor commerciële doeleinden en zonder aantasting van vorm en context.

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.nl>)

## **Inhoudsopgave**

### **Inleiding op boekwerk 5**

#### **Deel 1: Aartsvaders (m/v) en Fundamenten 7**

- Wat technische uitleg 7  
 Tijdlijn NLnet 8  
 Inleiding 1: 25 jaar internet met het CWI, EUnet en NLnet 9  
 Inleiding 2 EUnet van publiek naar privaat 13
- Europese knooppuntkoning: Teus Hagen 16  
 De Echte Pionier: Ted Lindgreen 28  
 Betrouwbare leidsman Europa in: Rob Blokzijl 40  
 Echt eerste internet: Eric Luijff 49  
 CWI en SIDN organist: Piet Beertema 62  
 Stille werker: Jaap Akkerhuis 80  
 Sympthieke Duitse immigrant: Daniel Karrenberg 71  
 Vrouwelijk vernuft: Frances Brazier 86  
 Ondernemende chef: Dick Bulterman 95  
 Fantasierijke Britse Amsterdammer: Steven Pemberton 103  
 Ware wetenschapper woog www: Walter Hoogland 114

#### **Deel 2: Surfnets en Ams-Ix 122**

- Tijdlijn Surfnets 123  
 Inleiding 3 - Het dubbelspel van Surfnets 126  
 Surfnets en SIDN beste bouwer: Boudewijn Nederkoorn 131  
 Surfnets en Ebone klasbak: Kees Neggens 142  
 Internets beste: Erik Huizer 152  
 Surfnets eminent technicus: Erik-Jan Bos 161  
 Ams-Ix wereldveroveraar: Job Witteman 174  
 Ams-Ix technologiebaken: Henk Steenman 186

#### **Deel 3: De Digitale Stad, providers en 'gratis toegang' 198**

- Inleiding 4: 1994-1999 de verbeelding aan de macht 199  
 Inleiding 5: Den Haag negeerde grassroots in Amsterdam 201  
 Inleiding 6: DDS Amsterdam koos voor de gemeenschap 203  
 Creatieve DDS- en Waagmaker: Marleen Stikker 208  
 Oprechtste activist: Geert Lovink 221  
 Online geweten: Rop Gonggrijp 233  
 Aimabele Xs4all pilaar: Cor Bosman 244  
 Euronets energiekste: Arko van Brakel 255  
 Planet Internet waterval: Michiel Frackers 270  
 KPN en ING doorzetter: Ron van Kemenade 283  
 World Online topvrouw: Nina Brink 294

ING en Freeler genieter: Marke Joosten **296**  
Tele2 en Zonnet nuchterheid: Gert Post **307**  
Kabelkeizer UPC: Manuel Kohnstamm **317**  
Mondiale hosting durfals: Con Zwinkels en Laurens Rosenthal **329**  
Silicon Valley cloud in Amsterdam: Michael van den Assem Interxion **340**  
Mobiële revolutiemaker: Vincent Everts **348**

#### **Deel 4: Pionieren en vernieuwen voor de inhoud van internet 362**

Koningin van de vrije meningsuiting: Karin Spaink **363**  
Vpro en kunst durfal: Bruno Felix **373**  
Booking.com succesbouwer: Geert-Jan Bruinsma **386**  
Rabobank voorop: Bart Bakker en Vincent Lokin **400**  
Lost Boys enthousiasme: Michiel Mol **412**  
Marktplaats vernuft: Rene van Mullem, Robin Schuil, Bob en Frank Crebas **423**  
Voorloper pers en PCM: Ren de Vree **444**  
Intelligentie bij KPN en Sanoma: Michiel Buitelaar **456**  
Sanoma- en porna stoeipoes: Liesbet Zikkenheimer **469**  
Verrassende RTL-voorman: Arno Otto **478**  
Ondernemerschap: Boris Veldhuijzen van Zanten **488**  
E-commerce en opleiding statuur: Bas Verhart **497**  
Investeren, hype en schoolsucces: Maurice de Hond **507**  
Marketing, hype en humor: Bob Stumpel **518**  
Creatieve sector muze: Antoinette Hoes **528**  
Topcreativiteit: Dick Buschman en Mervyn ten Dam **537**  
Facebook frisheid : Arno Lubrun **550**  
Amsterdams toegewijd bestuur: Carolien Gehrels **564**

## Inleiding op boekwerk

Zondag 17 november 2013 had Nederland officieel 25 jaar een verbinding met het oorspronkelijk louter Amerikaanse internet. De echte eerste verbinding was toen echter al gesmeed, via een Nato-vestiging in Den Haag.

Dat is één van de aardige uitkomsten van het onderzoek naar de geschiedenis van internet in Nederland. Het belangrijkste feit, bovendien de aanleiding voor dit project, is daarmee rechtgezet. Dus beweren we voortaan: de eerste civiele verbinding van Europa met het Amerikaanse internet verliep via het CWI in Amsterdam vanaf november 1988. Al werd ook daarvoor het eigenlijke fundament jaren eerder gelegd, in 1982.

Een geslaagd huwelijk van technologie en wetenschap. Dat lag ten grondslag aan de voortrekkersrol van Nederland met de verbreiding van het internet in Europa in de periode 1982-1993. Net als in de Verenigde Staten met de ontdekking en eerste toepassing van internet leidden bewuste stappen en toevalligheden tot succes.

Waar de [geschiedenis](#) van de totstandkoming van internet in de VS er een was van wetenschappelijk onderzoek en technische doorbraken, was dat in Nederland nauwelijks het geval. We spreken over een ander niveau van vernieuwing.

Toch vond hier in de periode 1982-1993 wel innovatie plaats dankzij krachtig pionierschap. Middenin die periode valt het moment dat in Amsterdam de lijn open ging naar het internet in de Verenigde Staten: 17 november 1988. Bepaald geen groots moment, want de lijn lag er en het was een kwestie van toestemming.

Sterker nog, de netwerkverbindingen met de VS waren er al vanaf 1982, maar nog niet via internetstandaarden. Gedurende de hele periode 1982-1992 was een stel Nederlanders heftig aan het pionieren met datacommunicatie. Belangeloos, alles voor de technologie.

Hun beloning, ook in latere jaren, lag in het succes en in mooie reizen naar de vele bijeenkomsten over de hele wereld. Hoe virtueel hun netwerken ook, fysieke bijeenkomsten waren altijd van het grootste belang om vooruitgang te boeken. Zoals met beheer en standaardisatie van internet waarover Netkwesties eerder een uitgebreide serie schreef. We presenteren de geschiedenis nu in zestig inleidingen en vijftig uitgebreide interviews met prachtige fotografie.

Het wegen van de bijdragen van eenieder aan het Nederlandse internet is niet eenvoudig. Wie zijn nu de echte 'aartsvaders' en 'aartsmoeders' van het Nederlandse – en Europese – internet? Hoe innovatief waren ze en hoeveel opofferingen getroosten ze zich?

Het staat buiten kijf voor bijvoorbeeld **Teus Hagen**, voorman van de Unix gebruikersgroep (NLUUG) die in 1982 in Parijs het Centrum voor Wiskunde en Informatica (CWI) op het Science Park in Amsterdam naar voren schoof als centrum voor het eerste Europese netwerk voor e-mail en Usenet (nieuwsgroepen).

En ook voor **Ted Lindgreen**, de grote man achter NLnet dat het Nederlandse bedrijfsleven het eerst online bracht, die ondermeer eigenhandig de infrastructuur van de NS bespeelde om een landelijk netwerk voor internettoegang te bieden.

Of wat te denken van **Erik Huizer**, die als student experimenteerde met internet, later Surfnets de eerste schreden richting internet liet zetten, een eerste Europees internetcongres organiseerde en een grote bijdrage leverde aan het beheer en standaardisatie van internet.

Of **Kees Neggers**, de man die Nederland met Surfnets tot voorloper maakte in netwerken voor de wetenschap en zelf in 1992 met het netwerk Ebone de doorbraak voor internet forceerde.

**Daniel Karrenberg en Steven Pemberton**, vanuit Duitsland en Engeland naar het CWI gekomen met Europese activiteiten. Of de belangrijkste eerste gebruiker **Rob Blokzijl** bij natuurkunde-instituut Nikhef en medeoprichter van de Amsterdam Internet Exchange. En netwerk- en .nl-domeinbeheerder **Piet Beertema** van het CWI uiteraard.

En vergeet niet het pionieren van Rop Gonggrijp en Cor Bosman, Boudewijn Nederkoorn en Erik-Jan Bos, Jaap Akkerhuis, Frances Brazier en Dick Bulterman, Simon Cavendish en Arko van Brakel, Marleen Stikker en Geert Lovink, Job Witteman en Henk Steenman, Bruno Felix, Geert-Jan Bruinsma en Michiel Mol, Con Zwinkels en Laurens Rosenthal.

Of neem de verrassende verhalen van Arno Otto (RTL), Geert-Jan Bruinsma (Booking.com), Bob Stumpel, Marktplaats-programmeurs René van Mullem en Robin Schuil, de Rabobank, Michiel Buitelaar en Erik Huizer. Of neem de soms spannende interviews met Karin Spaink, Marleen Stikker (DDS/De Waag), Manuel Kohnstamm (UPC), Kees Negggers en Boudewijn Nederkoorn (Surfnet) en Vincent Everts.

Alle geïnterviewden namen echt de tijd om belangrijke geschiedenis uit hun geheugen te vissen, wat leidde tot geanimeerde gesprekken met veel stof. De omvang van het werk werd veel groter dan contractueel voorzien, maar het was leuk en hoofdzakelijk boeiend.

Nadelen zijn er ook: de nodige doublures; vaak technische, soms moeilijk te begrijpen details met vele namen en verbanden; te lang uitgesponnen herinneringen; stijl- en vooral tikfoutjes. Ook vonden vraaggesprekken plaats van half 2013 tot halverwege 2014, en veroudering is het gevolg. Zo schreef ik eerder al in online verslaggeving hiervan dat het vreemd was dat in de internationale [Internet Hall of Fame](#) wel Negggers, Karrenberg en Hagen waren opgenomen, maar Erik Huizer niet. Inmiddels maakt hij er deel van uit.

U moet en mag het ermee doen. De pretentie compleet te zijn heeft dit werk geenszins. De selectie is voor een deel arbitrair. Zo ontbreken bijvoorbeeld nu nog [Adam Curry](#), de vermaarde professor [Andy Tanenbaum](#) en [Wytze van der Raay](#) die veel deed voor stichting NLnet.

Netkwesties, vanuit welke titel dit werk is gedaan, beschreef eerder geschiedenis, zoals met [tien jaar Wanadoo/Euronet](#) en tien jaar [tien jaar De Digitale Stad](#). Ook maakten we een serie voor het SIDN (.nl beheerder) over het bestuur en financiering van internet' onder de titel [De Staat van het Internet 2011](#), met sleutelfiguren [zoals Olaf Kolkman](#)

De belangrijkste omissie in de onderliggende geschiedschrijving betreft de [fraudegeschiedenis van KPNQwest](#). Die is op Netkwesties [vanaf 2003](#) uitvoerig aan de orde gekomen, met als slot de [schikking](#). Dit alles kreeg in de pers veel minder aandacht dan het echec van World Online. Een interview over dit laatste bedrijf was niet mogelijk, maar we konden wel terugblikken met een nooit onthulde rechtszaak. Dit boekwerk is ook geen eindpunt, maar een terugblik vanuit een tijd met een eigen waardering van een verleden. Dus is deze geschiedschrijving ook getekend door de actualiteit. We vroegen veel van de pioniers wat ze vinden van de grote spionagekwesitie die speelde in 2013 en 2014, waarbij de 'gigantische mogelijkheden' van het internet die geïnterviewden hielpen creëren en/of opbouwen schaduwzijden openbaarden. En natuurlijk vroegen we hen naar een toekomstvisie.

## **Deel 1: Aartsvaders (m/v) en Fundamenten**

### **Wat technische uitleg**

De Staat verzelfstandigde het nationale telecom- en postbedrijf PTT in 1989, waarna het Koninklijke PTT Nederland (KPN) heette, met PTT Telecom als dochter. Voor telecom raakte meer en meer KPN als naam in zwang. Deze naam werd officieel na de afsplitsing van TNT Post in 1998. PTT en KPN worden in de interviews door elkaar gebruikt.

Dan iets over de lagen datacommunicatie en de verschillende netwerken en namen: De onderste laag, zoals dat heet, is de fysieke infrastructuur. Dat waren in de jaren tachtig louter de koperen telefoonnetten. Je kon dan via een kieslijn met een modem inbellen. Je betaalde telefoontikken per minuut, soms wel 5 gulden per minuut naar de VS.

Je kon later ook een verbinding huren als vaste lijn. Je betaalde geen telefoontikken meer, maar een vast bedrag per maand. Die lijn had een beginsnelheid van 1.200 bits per seconde, later oplopend naar 9.600, 64.000 of 64 Kilobit en uiteindelijk 2 miljoen bits (2 megabit).

Speciaal voor datatransport kon een deel van het kopernet worden opgewaardeerd met apparatuur. De PTT's hanteerden X.25 als standaard. PTT exploiteerde Datanet1 als openbaar X.25 netwerk. Je kon ook, bijvoorbeeld voor een banken- of industrienetwerk, over de PTT-lijnen met eigen apparatuur je eigen X.25 netwerk bouwen.

Het alternatief voor X.25 was een netwerk met routers gebaseerd op het TCP/IP protocol. Dat kennen we als 'het internet'. Je kon internet toepassen in het openbaar, maar ook in besloten netwerken. Binnen een terrein, gebouw of campus werd in plaats van X.25 ook Ethernet veel gebruikt als transportmiddel. Ethernet was zeer geschikt voor internetverkeer.

Voor een datatransportnet kun je in principe verschillende protocollen gebruiken, formats of enveloppen voor verkeer. Behalve TCP/IP (internet) ook Earn (IBM-verkeer) of Decnet (van Digital).

In de interviews komen de volgende netwerken voor:

EUnet (1982): het netwerk van dataverbindingen, eerst met inbellen, later met huurlijnen, opgezet door gebruikers van Unix computersystemen. Eerst met een eigen standaard UUCP, later TCP/IP of internet.

NLnet, het Nederlandse deel ervan, sinds 1986 zo genoemd en vanaf 1989 de eerste internetprovider van Nederland, vooral voor instellingen en bedrijven

X.25 van PTT (Datanet1);

X.25 specifiek voor Surfnet;

IXI, het X.25 Europese backbone net voor de koppeling van de nationale researchnetwerken:

X.25 was onderdeel van Osi (Open Systems Interconnection), een geheel van protocollen voor datatransport.

Tot de Osi-familie behoorden ook de standaarden X.400 (mail), X.500 (adresbestanden) en FTAM (bestandoverdracht)

Cosine (1987) was een Europees Eureka project om een op OSI gebaseerde research netwerk infrastructuur tot stand te brengen.

Internetstandaarden waren er voor e-mail, Newsgroups oftewel Usenet, ook wel 'het nieuws' genoemd. Gopher was een voorloper van World Wide Web voor toegang via internet tot openbare databanken zoals bibliotheken.

Surfnet (1988) is het wetenschappelijk netwerk in Nederland.

Ebone (1992), eerste Europese op TCP/IP of internet gebaseerd backbone netwerk voor zowel academisch als commercieel gebruik.

Dante (1994) de door Europese nationale wetenschapsnetwerken opgezette werkmaatschappij voor de onderlinge koppeling van hun netwerken.

## **Tijdslijn NLnet**

### **1982**

Europees Unix netwerk (EUnet) gepresenteerd tijdens de European Unix Users Group (EUUG) bijeenkomst in Parijs

### **1986**

Oprichting NLnet door Nederlandse Unix User Group (NLUUG), voor koppeling van wetenschappelijke - en onderzoeksinstellingen in een datanet

### **1989**

Oprichting Stichting NLnet door vereniging NLUUG  
Aanvang NLnet Internet Servicevoorziening

### **1994**

Oprichting NLnet Holding BV met vier dochters:

NLnet Services BV

NLnet Development BV

NLnet Services Amsterdam

(de laatste voor particulieren, later InterNLnet, eigendom van de Radboud Universiteit Nijmegen, BBned/telecom Italia, Tele2)

NLnet voorspelt binnen enkele jaren 'miljoenen' internetters in Nederland.

PTT kan de groei van NLnet niet bijhouden met levering van lijnen, volgens NLnet een bewuste vertraging.

NLnet biedt Euronet internationale internetverbinding, waarover na twee jaar onenigheid ontstaat



**1995-1996**

Bouw eerste landelijke internet infrastructuur op kabels van de spoorwegen, eerste netwerk met landelijke dekking voor inbellen tegen lokaal tarief.

Een aantal providers kiest voor verbindingen voor NLnet.

**1996**

Overeenkomst met Casema voor glasvezel backbone tussen Den Haag en Zoetermeer

Internationale verbinding breidt in enkele maanden uit van 4Mb/s naar 12 Mb/s naar 34 Mb/s

**1997**

NLNet en Deutsche Telekom kondigen project aan voor IP-telefonie, met 500 zakelijke en particuliere klanten. Komt niet van de grond.

NLnet BV aan UUNET verkocht met een aandelenruil (september);  
UUnet zelf was net voor 2 miljard dollar gekocht door MFS (1996)  
dat eigendom werd van WorldCom voor 12 miljard (januari 1997)  
even later gefuseerd met MCI voor 37 miljard (november 1997);

**1999**

Oprichting NLnet Labs BV, in 2000 actief

**2002**

Bankroet WorldCom na enorme koersschommelingen en - manipulatie;  
latere overname boedel door Verizon (Business), ook in Nederland actief.  
Inleiding 1: 25 jaar internet met het CWI, EUnet en NLnet

**Inleiding 1:****Europees internet begon in feite in 1982**

**De 17e november 1988 is officieel de dag dat Europa de eerste aansluiting op internet kreeg. Plaats delict: het Centrum voor Wiskunde & Informatica in de Amsterdamse Watergraafsmeer. Dat is het simpele feit, te simpel blijkt. Want, niet enkel volgde er een internetrevolutie, er ging ook het nodige aan vooraf. Pioniers zoals Teus Hagen, Ted Lindgreen, Daniel Karrenberg, Rob Blokzijl en Piet Beertema en anderen droegen deze belangwekkende Amsterdamse geschiedenis.**

'This is to let you know that we have changed the status of this network to connected.' Deze mededeling kreeg Piet Beertema van het CWI in zijn postbus om 8:28 uur (Oost-Amerikaanse tijd), 14.28 uur in Nederland. Afzender: Rick Adams van het 'seismo', het Center for Seismic Studies in Northern Virginia. Krap 10 jaar later werd Adams steenrijk van de verkoop van de eerste Amerikaanse commerciële internetprovider. Beertema en collega's niet.

De statusmededeling aan Beertema ging de jonge geschiedenis in als eerste e-mail tussen Europa en de VS. Klopt niets van. "Dat is echt een broodje aap-verhaal. We hadden al zes of zeven jaar e-mail. Het is vechten tegen de bierkaai om dat verhaal te ontzenuwen", beaamt Beertema.

Het was wel de eerste directe Europese connectie met internet. Al sinds 1982 konden bedrijven en universiteiten op het Europese netwerk van Unix-computers, EUnet genaamd, communiceren met de

eerste vormen van het internet in de VS. Mailen, discussies voeren en bestanden uitwisselen met internet was voor 1988 al zes jaar mogelijk.

### **Aantrekkingskracht Amsterdam**

Op die 17e november 1988 had Europa zelf nog weinig internet. De verbonden computers hier draaiden allemaal op het momenteel weinig meer gebruikte Unix besturingssysteem, een voorloper van Linux. Ze waren volgens een andere standaard verbonden en niet via TCP/IP van internet.

Tot 17 november stuurde het CWI alle Europese verkeer indirect naar de geadresseerde uit met het Arpanet en NSFnet (de twee netten van internet). Het seismologisch instituut in de VS vormde de poort die daar het verkeer routeerde over die netten. En ook weer terug.

Vanaf 17 november konden Europeanen en Amerikanen direct mail en bestanden uitwisselen. Binnen Europa bleef de technologie van Unix-netwerken net als voorheen in gebruik. Met internet (TCP/IP) ging het er weer uit naar Amerika. Daarnaast was het Amerikaanse UUCP-netwerk heel uitgebreid, want ook daar kreeg lang niet ieder toegang tot NSFnet of Arpanet. "We zijn nog heel lang ook UUCP over de lijn naar de VS blijven draaien", aldus Beertema. Oftewel: de komst van internet kwam in fases. Net als in de VS trouwens.

Om het nog ingewikkelder te maken: er waren in Europa wel al TCP/IP of internetverbindingen. Zelfs tussen de VS en Europa. De universiteit van Kent had zo'n verbinding en de Nato in Den Haag. De Russen en Amerikanen communiceerden gedurende de Koude Oorlog over internet, onder meer met meetapparatuur voor controle op kernproeven.

"Officieel waren er geen contacten, maar het verkeer tussen beide landen ging onder andere via Amsterdam volgens het internetprotocol", weet Jaap Akkerhuis. Hij was een collega van Beertema die netwerken optuigde. Dat waren echter geen van alle open verbindingen; op 17 november 1988 kreeg Europa de eerste directe open verbinding met internet. Omdat er aan de communicatie weinig veranderde, keek niemand er echt van op.

In 1988 ging Akkerhuis naar de VS om zijn netwerkkennis in te zetten. De jaren daarvoor togen buitenlanders naar het CWI in Amsterdam, omdat dit reeds het centrum van Europese datanetwerken was. De bekendste van die buitenlanders is Daniel Karrenberg, de Duitser die is opgenomen in de Internet Hall of Fame, de eregalerij van belangrijke internetpioniers.

### **'Oorsprong internet niet militair'**

Karrenberg zette met Rob Blokzijl van het natuurkunde-instituut Nikhef op het Amsterdamse Science Park Ripe op, de eerste coördinerende Europese internetinstantie.

De beide pioniers willen het beeld van de steeds verkondigde oorsprong van internet corrigeren.

"Telkens wordt er weer verteld dat het een project was om bij een Russische atoomaanval met lange afstandsruketten de computers toch te laten doorwerken. Dat is echt onzin. De werkelijke drijfveer was een te beperkt computerbudget om een netwerk op te zetten."

Leonard Kleinrock van de University of California, kreeg rond 1969 zo veel verzoeken van onderzoeksgroepen voor eigen computers dat zijn budget te krap werd. Hij kwam met het idee om de computers onder te brengen in een netwerk, zodat de onderzoekers in Los Angeles en Stanford van elkaars capaciteit gebruik konden maken."

Dit werd het Arpanet, de eerste vorm van internet. Kleinrock maakte wel deel uit van het militaire onderzoeksinstituut Darpa, gefinancierd door het Pentagon. Aan dit Arpanet werd ook meebetaald vanuit Amerikaans onderzoek van de National Science Foundation en kernenergie-instituten. Dick Bulterman, vanaf begin 1988 de chef van de computergroep van Beertema, Karrenberg en Akkerhuis, benadrukt juist de militaire oorsprong. "Darpa heeft ontzettend veel geld geïnvesteerd in het

internetproject en het Pentagon deed dat niet uit liefdadigheid. Het kunnen doorstaan van een aanval met behulp van een netwerk was vanaf het begin altijd een principiële doelstelling.”

Eind 1969 was dat eerste deel internet opgetuigd, maar pas drie jaar later werd het bekend tijdens een computercongres, tegelijkertijd met de uitvinding van e-mail als toepassing. In 1972 werd besloten dat het netwerk open moest zijn. De term daarvoor: ‘Internetting’.

De [internetgeschiedenis overziend](#) waren de eigenlijke drijfveren overwegend puur technisch van aard. Kleinrock vond in 1961 uit dat dataverkeer over telefoonlijnen beter mogelijk was in pakketjes, dan in vloeiend verkeer zoals telefonie tot dan toe. Om die reden mocht hij de eerste aansluiting maken. De militair-strategische optie van het overleven van een aanval kwam op in de jaren zestig. ‘Rusland’ was geen oorzaak, wel een motivatie voor financiering, zo tonen stukken aan.

## Europa moest wachten

Geestig is dat juist het militaire Darpa, in de persoon van Robert Kahn - een jaar later samenwerkend met de bekendste ‘uitvinder van internet’ Vint Cerf – besloot dat ‘Internetting’ open moest worden. Elk systeem in de wereld moest kunnen aansluiten. In het kader van de hedendaagse spionage een boeiend vraagstuk: hadden de Amerikanen toen reeds voor ogen dat ze alle verkeer zouden kunnen inzien?

Waarschijnlijk niet. Immers, ze lieten Europa wachten op open aansluitingen. Volgens Akkerhuis was de mededeling aan collega Beertema van 17 november 1988 in feite de politieke toestemming van de VS: de verbinding lag er, nu werd die opengezet. “Plotseling mocht het toch van Amerika. Dat heeft jaren geduurd. Er waren ook problemen door de Koude Oorlog.”

De traagheid had ook een politiek-technische oorzaak. Hier in Europa wilden de overheden en PTTs per se andere standaarden invoeren en niet officieel gaan communiceren volgens de Amerikaanse TCP/IP standaard van internet.”

Voor de goede orde: noch in Amsterdam noch elders in Europa is ook maar iets van het internet uitgevonden. Wel hadden CWI en andere instituten op het Science Park in 1983 het eerste grote interne TCP/IP netwerk tussen hun computers. Dat bleef besloten, net als uiteraard het netwerk tussen computers voor kernonderzoek dat direct daarna is gebouwd op het Science Park

In 1986 vogelde Erik Huizer, als student aan de TU Delft, op eigen houtje een TCP/IP verbinding tussen twee computers in elkaar. Vanaf 1989 groeide hij uit tot de belangrijkste internetman in Nederland, nu nog als internetprofessor aan de Universiteit Utrecht.

EUnet, met Amsterdam als centrum, was ook een gevolg van pionieren. Het was te danken aan Teus Hagen, van 1975 tot 1985 chef van de computergroep van het CWI, voorzitter van de Unix-gebruikersclub NLUUG en Europese overkoepeling EUUG. Hij wist in april 1982 tijdens een vergadering van de Europese Unix-clubs in Parijs het CWI in Amsterdam als centrum naar voren te schuiven.

De Unix-systemen gingen een officiële Europese verbinding aan en noemden dat EUnet. De nationale onderdelen kregen pas later eigen namen, zoals NLnet voor Nederland.

Ook omdat andere landen, als Engeland, problemen vreesden met besturen van hun universiteiten, kon Hagen Amsterdam tot centrum maken. Hij is de eerste internetpionier in Nederland. Beertema werkte in zijn groep, net als Karrenberg en Akkerhuis. Eind jaren zeventig had Hagen op het CWI het eerste Unix-systeem in Europa opgetuigd.

Het CWI was toen al – onder de naam Mathematisch Centrum - een eigenwijze club. Bulterman, de opvolger van Hagen: “Het CWI is een verzameling van zelfstandige ondernemers op intellectueel gebied die allen hun eigen groepje om zich heen hebben. Met een ongekennde mate van vrijheid. Daarom is het geen toeval dat het CWI met de Europese netwerken zo’n vooraanstaande rol kon spelen. Dat vereist een initiatiefrijke omgeving die als professioneel en betrouwbaar wordt erkend door de buitenwereld.”

## NLnet langs de spoorwegen

Op het CWI werd ook NLnet geboren. In 1989 nog als stichting. Het aansluiten van bedrijven en universiteiten begon het CWI immers boven het hoofd te groeien. De Unix-club besloot van NLnet een stichting te maken en Ted Lindgreen werd directeur. Deze van oorsprong kernfysicus was al belangrijk voor de bouw van de genoemde eerste 'internetjes' tussen instituten op het Science Park.

Hij ging met NLnet vergaand pionieren. Lindgreen was - ook wereldwijd - de eerste die eigenhandig de infrastructuur van de aanvankelijke nationale monopolist omzeilde. Zijn NLnet ging internet aanbieden via het koper- en glasvezelnet van de Nederlandse Spoorwegen (NS) en niet via dat van PTT, later KPN. Lindgreen kreeg toegang tot het netwerk installeerde in de ruimtes onder het spoor de modembanken voor toegang tot internet.

De samenwerking met NS voor een landelijk inbelnet had een economische oorzaak. Lindgreen: "Al die PTT-huurlijnen van klanten naar onze vestiging bij het CWI werden razend duur. Vooral voor bedrijven die niet in Amsterdam zaten. Wij moesten echt naar een alternatief toe met een netwerk voor lokale toegang tot het telefoonnet in heel Nederland."

Lindgreen bracht zo concurrentie op gang: "Het was begin jaren negentig een rare tijd met veel nieuwe kansen."

NS was geïnteresseerd om met hun telefonienet concurrent te worden van PTT. Ook de energiebedrijven zouden hun telefoonnet openstellen, maar zetten niet door. Lindgreen: "Een directeur van NZH blies de samenwerking met NLnet af en zei in plat Haags: 'De lamp mot brande!' En daarmee gingen zijn telecommensen terug in hun hok."

Lindgreen sloot ook de eerste particulieren, die zich uitgaven voor bedrijven, en vervolgens providers aan. Eerst de Hobby Computer Club (HCC), toen Knoware in Utrecht, IAF in Groningen en Xs4all in Amsterdam. Lindgreen en zijn stichtingsvoorzitter Teus Hagen bedachten een regeling om providers bij EUnet maar voor één aansluiting op het internationale te laten betalen, als een collectief 'Hobbynet'. Dat was een commerciële doorbraak van wat vanaf 1994 NLnet BV werd.

## Commercieel, Xs4all en Surfnet

World Online werd vervolgens de lieveling van NS, dat aandeelhouder werd. NLnet weigerde zich door Nina Brink te laten overnemen, maar kwam later in handen van Worldcom. EUnet ging naar een ander dotcom-bedrijf dat opkwam in de hype: Qwest, later KPNQwest. Zo kwamen oorspronkelijk non-profit initiatieven in financieel wild water terecht. Zie daarover een aparte inleiding.

Ondertussen had Surfnet vanaf 1988 al officieel de netwerkvoorziening voor de academische wereld overgenomen. Dat werd een tweede couveuse van internet in Nederland, net zoals ook NLnet in feite al jaren actief was met netwerken die nog geen internet heetten.

De komst van Surfnet en vooral de wijze waarop het de academische markt opeiste, vonden het CWI en NLnet bepaald onprettig. Ook daarover handelt de inleiding over Surfnet.

Xs4all, voortgekomen uit hackersclub Hack-Tic van Rop Gonggrijp en bulletin board Utopia van Felipe Rodriguez, begon officieel op 1 mei 1993 als eerste provider voor particulieren in Amsterdam. Volgens Gonggrijp verbonden zij echter in de jaren ervoor particulieren al met internet. Met Xs4all begon hoe dan ook de Amsterdamse geschiedenis van het specifieke aansluiten van particulieren op het internet, spoedig gevolgd door De Digitale Stad en Euronet.

## Inleiding 2

### **NLnet en EUnet van non-profit tot commerciële prooien**

**Internet in Nederland en Europa, met de computergebruikers van NLUUG/EUUG en hun EUnet en NLnet, kwam tussen 1982 en 1993 op in de non-profit sfeer. Toch gingen NLnet en EUnet voor veel geld van naar Amerikaanse telecombedrijven. Hoe kon dat gebeuren?**

In 1994 werd NLnet een BV. De stichting kreeg alle aandelen. Bestuursleden, die eerder persoonlijk apparatuur hadden gefinancierd, ontvingen elk aandelen voor het equivalent van 5.000 of 2.500 gulden. Directeur Ted Lindgreen had zelfs 40.000 euro privé geïnvesteerd en kreeg bij de oprichting 1,5 procent van de aandelen. In de loop der jaren werden aan medewerkers die langer dan een jaar in dienst waren opties uitgeven.

In totaal is zo'n 15 procent verdeeld onder privépersonen. De stichting hield tussen de 85 en 90 procent. Dit betekent dat bij de verkoop aan Worldcom in 1997, die 69 miljoen gulden opleverde, zo'n 60 miljoen naar de kas van de stichting vloeide. Die ging er 'goede doelen' mee steunen, zoals ontwikkeling van open source internetsoftware en een leerstoel - bezet door bestuurslid Frances Brazier - aan de Vrije Universiteit.

Lindgreen werd - in gulden - net aan miljonair, de anderen kregen minder. NLnet leverde relatief beperkte persoonlijke winst op. Bij de verkoop UUnet, de Amerikaanse equivalent van EUnet, juist daarvoor aan MFS – en spoedig daarop ook gekocht door Worldcom – ging maar liefst 2 miljard dollar over de toonbank. Pionier Rick Adams, vanaf 1982 de belangrijkste Amerikaanse compagnon van de Europese internetpioniers in Amsterdam, werd 'schatthemeltierijk' met zijn aandeel in UUnet. Net als andere personen en fondsen die enkele jaren eerder aandelen hadden verdeeld tegen een waardering van 110 miljoen dollar, onder wie directeur John Sidgmore. Ook Microsoft, dat destijds met internetstrategie rommelde, werd dankzij een aandeel van 13 procent in UUnet spekkoper.

### **NLnet in de aanbidding**

UUnet was door NLnet uitgenodigd om te komen praten over een overname. Net als Xs4all en later EUnet vond NLnet zichzelf niet sterk genoeg om te kunnen overleven in de felle concurrentiestrijd voor internettoegang. Met de komst van breedbandtoegang voor particulieren (ADSL) leken partijen met een eigen infrastructuur, zoals KPN en Worldcom, veel te sterk te worden. Deze bedrijven wilden bovendien nu nog goed betalen voor providers met veel klanten. De hype was bijna geboren.

Lindgreen: "Wij werden na de overname van UUnet allemaal aandeelhouder in Worldcom. De waarde van Worldcomaandelen vloog eerst de pan uit en verdubbelde na de overname. Er hebben medewerkers van NLnet direct verkocht, maar ook een paar na de verdubbeling. Veel NLnet-medewerkers, die in dienst bleven bij Worldcom, hielden hun aandelen vast en hebben daar behoorlijk spijt van gekregen. Sommigen kregen ook extra opties Worldcom die ze wel met de belastingdienst moesten afrekenen. Die waren helemaal zuur."

### **EUnet**

EUnet werd in 1982 als non-profit netwerk door Teus Hagen van het CWI opgericht. Qwest Communications International, net zo'n snel expanderend Amerikaans telecombedrijf als Worldcom, werd in april 1998 eigenaar van EUnet. Een jaar later ging dit Europese deel van Qwest op in KPNQwest, dat drie jaar later al onder verdachte omstandigheden failliet ging toen de internetzeepbel klapte. Anno 2014 nog steeds onderwerp van juridisch onderzoek.

Luc de Vos was van 1996 tot april 1998 bestuurder van EUnet International en speelde een belangrijke rol bij de overname door Qwest. Hij was vanaf 1993 ook directeur van EUnet Belgium, dat hij in 1996 onderbracht bij EUnet International. De Belgen vormden een zwaartepunt in het internationale netwerk. De Vos kwam in 1992 bij EUnet vanwege zijn lidmaatschap van de Europese groep van gebruikers van Unix-systemen EUUG, later EurOpen. Zij maakte van EUnet een bedrijf, EUnet Ltd. In Ierland, met een bestuur en een kantoor in Amsterdam bij het daar reeds gevestigde traditionele Network Operating Center.

Frances Brazier, ook bestuurslid van NLnet, was vanuit de EUUG/EurOpen bestuurslid van het commercieel geworden EUnet. Van de ontwikkelingen daarna weet ze weinig tot niets. Niet meer dan dat de Unix-pionier Glenn Kowack als directeur naar Amsterdam kwam.

De Vos kent die periode van nabij als bestuurslid: "In de jaren na de oprichting groeide EUnet exponentieel. Al die tijd bleef het een losse structuur op basis van gelijkwaardigheid van zelfstandig opererende providers. Tot 1996, toen er plotseling merkwaardige ontwikkelingen waren."

Om te beginnen werd EUnet UK, de tak in Groot-Brittannië, verkocht aan PSInet. Het werd een bruggehoofd voor deze, vanuit de Verenigde Staten opererende, mondiale internetprovider voor de zakelijke markt.

EUnet Denemarken werd in eigen land verkocht. EUnet Deutschland GmbH werd – evenals NLnet iets later - verkocht aan het Amerikaanse UUnet.

Daarmee gingen belangrijke partners verloren. EUnet's eerste landen waren immers Nederland, Engeland, Denemarken en Zweden, spoedig gevolgd door Duitsland.

In Nederland besloot NLnet een eigen weg te gaan en deed niet mee aan de krachtenbundeling van EUnet International. Volgens stichtingsvoorzitter Teus Hagen omdat het veel te veel om geld ging.

UUnet ging een eigen Europees netwerk opbouwen en was een potentiële concurrent van EUnet, dat nu 'gaten' had in vier belangrijke landen.

## Aandelenruil

Luc de Vos: "Met de verkoop in 1986 van enkele nationale partners dreigde EUnet dus uiteen te vallen. Wat te doen, opsplitsen en elk land zou een eigen weg zoeken of een sterker groter geheel maken? Ik was voorstander van een geheel."

Dat is doorgezet. De bundeling werd bereikt door een aandelenruil. Alle aangesloten nationale netwerken wisselden een deel van hun aandelen in voor aandelen in EUnet, dat ook aandeelhouder werd in de nationale bedrijven.

Investeringsbedrijf Advent International mocht aandeelhouder worden en bracht tien miljoen euro in voor 20 procent van unet International. Directielid Johan Helsingius uit Finland: "Jim Omand, voorzitter van de raad van bestuur, kwam met deze investeerder op de proppen."

De Vos: "Veel venture-capitalists wilden meedoen, waaronder Apax Partners die op de shortlist kwam. De waarde van het geheel werd na investering bepaald op 50 miljoen euro."

De resterende 80 procent aandelen in EUnet werden verdeeld tussen de nationale bedrijven al naar gelang hun aandeel in de omzet en het aantal klanten. In de landen zelf was de aandelenverdeling geheel afhankelijk van de nationale structuur en oorsprong."

EUnet International begon met acht landen. Later groeide dat uit tot dertien, met de holding in de UK.

"Eind 1997 wilden we graag een bruggehoofd in de Verenigde Staten hebben en dachten ook aan een aandelenruil met een partij. We zouden een minderheid in elkaars bedrijven kunnen nemen. Zakenbank Alex Brown & Sons heeft alle opties op een rij gezet. Er is gesproken met France Telecom, British Telecom en Worldcom. Uiteindelijk kwam Qwest International als winnaar uit de bus, maar wel met een volledige aandelenruil oftewel overname."

## Profijt van Amerikaanse overname

De waarde van EUnet bij verkoop in 1998 was 154 miljoen dollar. Het aandeel Qwest deed toen zo'n 21 dollar op de Nasdaq. De Vos: "Deze waarde verdrievoudigde in de jaren erna, dus de aandeelhouders van EUnet die lang genoeg wachtten met verkopen heeft daar goed van geprofiteerd. Zelf verkocht ik voor 65 euro juist op de avond voordat de waarde begon in te storten. Ik schreeuwde door de telefoon tegen m'n boekhouder, want hij wilde de aandelen nog vasthouden."

De Vos heeft er met bijna 90.000 aandelen EUnet zo'n 6 miljoen dollar aan overgehouden. Dat was relatief veel; de meeste betrokkenen hadden kleinere porties. Kampioen was Johan Helsingius met ruim 272.000 aandelen; bij verkoop in totaal vijf miljoen dollar waard en later nog verdrievoudigd in waarde. Wanneer hij verkocht is niet bekend. "Ik bleef bij EUnet toen dat Qwest werd en later KPNQwest toen die failliet ging."

Bij verkoop was het eigendom van EUnet sterk versnipperd onder eigenaren van de nationale onderdelen. Xnet in Duitsland was de grootste met 400.000 aandelen. EUnet-bestuurder Simon Poole, ook een oude bekende in de netwerkwereld, had 100.000 EUnet-aandelen. Zo kregen heel wat netwerkpioniers hun schaapjes op het droge, omdat ze op tijd bij de overgang van non-profit Unix-gemeenschap naar private exploitatie waren. NLnet was daar niet meer bij en bestuurders deelden niet mee. Wel een serie nieuwkomers profiteerde met EUnet van het pionierswerk van anderen.

## Zelf helpen opbouwen

Helsingius, woonachtig in Amsterdam, en later actief voor KPNQwest: "EUnet kwam niet voort uit het publieke domein, maar begon in 1982 als initiatief van de gebruikers die lid waren van de EUUG. Ik pionierde al sinds begin jaren tachtig met UUCP netwerken met Unix en heb daar heel veel tijd en inspanning in gestoken. Vervolgens kreeg ik veel aandelen in EUnet via het uitkopen van de Finse Unix gebruikersgroep FUUG. We waren met slechts enkele aandeelhouders."

Ook De Vos vindt de nadruk op geld winnen met EUnet, door het in handen te brengen van investeerders, onterecht: "EUnet was voor internet in Europa heel belangrijk. Het gehele internet werd stiefmoederlijk behandeld door regeringen en nationale telecommonopolisten. Wij tartten die positie. De ontwikkeling van het 'net' is het werk van een aantal eigenzinnige ondernemers, die een betere wereld wilden creëren en niet primair op geldgewin uit waren."

Helsingius wil die verdiensten van EUnet als cruciale internetkracht in Europa ook liever benadrukken dan zijn persoonlijk gewin. "De belangrijkste bijdrage van EUnet was de controle over het internet uit de handen van de nationale PTT-monopolies te houden. De PTT's wilden er echt een beschermde omgeving maken met betaling naar gebruik, zoals later wel is gelukt in de mobiele markt. De PTT's werden met belastinggeld betaald om ons tegen te werken..."

Interview Teus Hagen, oprichter van Internetvoorloper EUnet

### **‘De anarchie van de beginperiode was het leukst’**

**Als voorzitter van de verenigingen voor gebruikers van Unix-computers in Europa en Nederland liep Teus Hagen voorop in het creëren van Europese computernetwerken. Hij haalde het Europese centrum van het EUnet in 1982 naar Amsterdam en legde de basis voor dominantie van de hoofdstad in Europees internet.**

#### **Loopbaan**

1975-1985 Hoofd computerlaboratorium Centrum voor Wiskunde en Informatica.,

1985-1986 Softwareontwikkelaar Ace

1986-1997 Onderzoeker Océ-R&D

#### **Verder:**

1978-heden Oprichter, voorzitter en erelid Nederlandse Unix Gebruikersgroep NLUUG

1980-1989 Oprichter en voorzitter European Unix Users Group

1982-1984 Oprichter en voorzitter EUnet

1997-2007 Bestuurder (voorzitter) en algemeen directeur Stichting NLnet2013 Opname in Internet Hall of Fame



Foto's: Frank Groeliken

Tekst: Peter Olsthoorn



*Teus Hagen toont een eerste adresboek met alle aangesloten partijen op EUNET. Maart 1983, met adressen, telefoonnummers, e-mail adressen en EUNET knooppunten.*

“Dat zou vandaag de dag niet meer kunnen gezien de omvang van het aantal aangesloten hosts op internet, maar ook niet vanwege privacy. Dit bewijst ook dat we ons in het begin niet bekommerden om privacy en beveiliging. Dat waren geen onderwerpen, want er waren geen bedreigingen.

Leuk is dat degenen die zich er toen mee bezighielden ook nu nog meedoen, en vaak actief bezig zijn met privacy en beveiliging. We zijn ons daar veel meer zorgen om gaan maken.” (Hagen draagt een T-shirt van de Electronic Frontier Foundation – EFF – een organisatie die zich sterk maakt voor privacy, met krachtig verzet tegen de NSA-spionage)

*Boeiend begin in kleine kring?*

“De beginperiode was anarchistisch en voor mij eigenlijk de leukste periode. Later werd het wat meer geformaliseerd. Elk verhaal staat op zich. Ieder kijkt er op z'n eigen manier tegenaan. Er zijn veel verschillende ervaringen en versies.

Nadeel is dat er veel feiten onjuist zijn overgeleverd en die worden keer op keer onjuist doorgegeven. Zo ontstaan hardnekkige misverstanden die je nauwelijks de wereld uitkrijgt.”

*In april 1982 was de oprichtingsvergadering van EUNET. Wat gebeurde er precies?*

“Het was een bijeenkomst van de EUUG, de Europese Unix Gebruikersgroep, in Parijs bij de onderzoeksinstituten voor de communicatie CNAM en INRIA. In elk West-Europees land zat een nationale gebruikersgroep. In Engeland de eerste, de UKUUG (voortzetting van Decus-UK). Wij volgden direct daarna met de NLUUG, die ik eind jaren zeventig had opgericht.

Het eerste Unix-systeem in Europa was van het Centrum voor Wiskunde en Informatica CWI eind jaren zeventig, het tweede een maand later voor de – toen nog – Katholieke Universiteit Nijmegen. Unix was nog fris en jong en dus ook onvolmaakt en iedere gebruiker leverde ook bijdragen ter verbetering.

Een netwerk maakte dat ineens veel eenvoudiger. Unix bood met UUCP een protocol voor een netwerk over de gewone telefoonlijnen, inbelverbindingen dus. De blauwdruk daarvoor kwam van de eerste Unix-onderzoekers bij AT&T Bell Laboratories. Wij probeerden dat eind jaren zeventig uit. In Nederland was de latere professor Paul Klint van het CWI een begenadigd software-onderzoeker, die de belangrijke wetenschappelijke artikelen duidde. Onlangs, bij zijn 65<sup>ste</sup> verjaardag heb ik hem een kopie van het geboortecertificaat van het netwerk en een kopie van het eerste artikel uit vakblad ACM van 1977 teruggegeven.”

*Hoe kwam het tot een Europese centrale?*

“Mijn team bij het CWI heette Computerlaboratorium en bestond onder andere uit Piet Beertema en Jaap Akkerhuis. We innoveerden met netwerken en schreven het voorstel om het netwerk Europees op te zetten met Amsterdam als centrum.

Tot april 1982 was het allemaal provisorisch opgebouwd. Wij stelden in Parijs voor om per land een backbone of centrale computer te benoemen voor nationale verbindingen en die tot een Europees netwerk te koppelen. In Groot-Brittannië waren dat behalve Edinburgh ook de Universiteit van Londen, in Denemarken de Universiteit van Kopenhagen, in Frankrijk INRIA en in Duitsland de Universiteit van Dortmund. Die stemden in met ons voorstel, ook om Amsterdam het Europese centrum te maken.”

*Werd uw leidende rol zonder meer geaccepteerd?*

“De Engelsen, die tot dan toe de leiding hadden, wilden geen centrum worden. Ik was in 1980 tot voorzitter van de European Unix User Groep gekozen en nam het initiatief om het anders in te gaan richten.

Het eerste jaar hadden we dertig aansluitingen, een jaar later al 300. Het explodeerde en dat viel ook in de buitenwereld op. Het eerste krantenartikel verscheen in NRC van de hand van Pauline van der Ven. NRC was er zo vroeg mee omdat Pauline de vriendin was van professor Paul Vitanyi van het CWI. Die wordt geciteerd en ging ook op de foto. Met het netwerk had hij als theoretisch informaticus niet veel te maken.”

[Dat [artikel uit 1984](#), met het visionaire begin: “...echte informatie-revolutie: het met elkaar verbinden van verspreide groepen computergebruikers om te komen tot grote, mondiaal opererende netwerken... Ze schrijft over ene T. Hagen. “... Hij betwijfelt sterk of hij ooit nog zal willen werken op een plaats die niet op het netwerk is aangesloten: 'Het zou een belangrijke overweging zijn. Ik weet niet of ik zo'n baan zou aannemen.' Zijn collega's zijn het daarmee eens. Afgesloten zijn van het netwerk is nog het best te vergelijken met afgesneden worden van radio, televisie, telefoon, post en krant tegelijk. Een geïsoleerd bestaan voor mensen die in de dagelijkse praktijk het gevoel hebben dat New York dichterbij ligt dan Nijmegen.”]

*Opmerkelijk, 30 jaar geleden al het krachtige gevoel dat netwerken onmisbaar waren? Wetenschappers onder elkaar - u met een grote zwarte baard - met een enorme consensus over de betekenis van netwerken. Toen in de VS al groot, met het Arpanet als summum?*

Arpanet van het ministerie van defensie in de VS was reeds gebouwd op vaste verbindingen, bijvoorbeeld tussen het MIT in het oosten en de grote computerafdelingen van universiteiten in het Westen zoals Stanford. Daar keken we met enige jaloezie naar, maar we wisten ook welke kant het op moest gaan: vaste verbindingen die steeds sneller zouden worden.”

*Jullie konden geen vaste lijnen nemen. Modems gesmokkeld. Sterk verhaal?*

“De Europese PTT's waren toen nog monopolies en verboden wat wij deden; met PTT apparatuur verbindingen leggen.

Dat ging allemaal nog buitengewoon traag, met peperdure 300 baud modems, terwijl je handmatig moest bellen. We hebben toen zelf modems bij Vecom laten maken om automatisch in te bellen en die zelf naar het buitenland gebracht. Dat was illegaal, dus smokkel. Bijvoorbeeld de University of Edinburgh, maar ook Kent en Leuven gingen daarmee inbellen op het UUCP-net.”

*Welke afspraken werden er gemaakt?*

“Allereerst over de specificaties van de software, zodat elke volgende instelling volgens die standaard kon aansluiten. Ten tweede de verdeling van de kosten op Europese schaal. Naderhand liep dat uit de hand. Begonnen met een paar duizend gulden groeide dat snel tot enkele tienduizenden en uiteindelijk tot meer dan 100.000 gulden.”

*In een 'Newsletter' uit 1986 klaagt de penningmeester van de EUUG over de tekorten die de nieuwe structuur ineens oplevert omdat de nationale organisaties het geld liever zelf besteden dan afdragen...*

“Het overgrote deel van de inkomsten kwam uit congressen van de EUUG. Daar waren beurzen voor computerbedrijven aan gekoppeld, die betaalden voor expositieruimte. In 1986 is ook een

lidmaatschapsgeld van 40 pond per jaar voor elk aangesloten nationaal lid van de EUUG ingevoerd. Om zulke kleine bedragen ging dat toen. Veel geld is er nooit in netwerken en gebruikersgroepen omgegaan, enkele miljoenen per jaar. Unix was vooral in gebruik bij onderzoeksinstituten en later meer bij bedrijven.”

*Toch hebben jullie in 1989 de Stichting NLnet opgericht en is dat in 1994 een groep van BV's geworden.*

“De voornaamste reden was dat we Ted Lindgreen in dienst moesten nemen, want zijn activiteiten voor NLnet kon hij niet langer op louter vrijwillige basis doen. Het besloeg bijna zijn hele werktijd, terwijl hij nog een werkgever elders had.”

*Hoe en wanneer is besloten dat NLnet vooral commercieel actief zou worden?*

“Het bestuur accordeerde dat de stichting, gezien de enorme vraag, ook bedrijven zou gaan aansluiten en daar geld voor zou vragen. Dat liep al snel heel goed en in 1994 moest het om commerciële redenen in de BV-vorm geëxploiteerd worden. Daar is nog lang mee gewacht want de stichtingvorm werkte goed. Bedenk dat geld lenen bij banken toen onmogelijk was, omdat die geen ervaring hadden met internetproviders.”

*Medewerkers van het CWI, zoals Daniel Karrenberg, waren actief voor NLnet dat al commercieel werd.*

“Hoe gaat dat...In aanvang was NLnet nog gevestigd bij het CWI, in een hokje met twee werknemers. Een deur verder zaten de mensen van het CWI die ook netwerkverbindingen legden via Unix. Logisch dat ze dan samenwerkten om alles met elkaar te verbinden. Op een bepaald moment kwam er steeds meer bij kijken; contractuele verplichtingen richting klanten, zoals in quality of service. Er ging veel geld in om. Het groeide maar door en dan moet je verder commercialiseren. Eerst verhuisde NLnet naar het Matrixgebouw op het Science Park, maar daar barstte het ook al snel uit zijn voegen. Toen werd het Diemen. ”

*Heeft u in 1994 niet overwogen om zelf aandeelhouder van NLnet te worden, in plaats van de stichting enig aandeelhouder te maken?*

“In het begin van NLnet hadden we als bestuursleden eens ieder 5.000 gulden gestort om een kostbare Cisco-router te kunnen kopen. Met het grote risico dat we er nooit iets van terug zouden zien. Daar kregen we aandelen voor. Het bedrijf groeide en alle werknemers kregen aandelen, de directeuren zoals Ted Lindgreen wat meer. De stichting hield nog 85 procent.”

*Hoeveel aandelen kreeg u? Hield u eraan over toen Worldcom 69 miljoen betaalde?*

“Dat zou ik werkelijk niet meer weten... De stichting ontving zo'n 60 miljoen, die 85 procent dus. Negen miljoen is verdeeld onder directie, werknemers en bestuursleden. Ik hield er een half miljoen gulden aan over. Mijn aandeeltje Cisco-router was het honderdvoudige waard geworden.”

*U had zich toen twintig jaar uit de naad gewerkt voor de NLUUG, EUnet en NLnet en werd nog geen miljonair?*

“Hoeveel avonden, weekenden en ook vakantiedagen eraan opgeofferd zijn, wil liever niet meer weten. Daar heeft m'n gezin het meest onder te lijden gehad. Iedereen zag dat ik er letterlijk al m'n tijd in stak, maar ik koos er vrijwillig voor. Ik vond het mooi, en deed het nooit voor het geld.

Het kenmerkende van de initiatiefnemers van internet is die ongebreidelde inzet voor de netwerken. Alle werktijd en vrije tijd erin steken. De meesten zeiden later: ik was blij dat m'n baas de andere kant op keek. Ook wat betreft de enorme telefoonrekeningen."

*Dat viel toch op?*

"Het inbellen tussen computers ging in het weekend door. In het begin is door een softwarefout een keer per ongeluk een lijn naar de VS een heel weekend open blijven staan. Voor ruim vier gulden per minuut liep dat in de duizenden gulden. Maandag ben ik met m'n staart tussen de benen naar de directie gegaan om het te vertellen en excuses aan te bieden."

*U heeft NLUUG, EUUG, EUnet, NLnet en het UUCP-net opgezet. Was het begin van internet voor u werkelijk dat draadje van Piet Beertema in 1988?*

"Intern was er op de campus (later Science Park) van het CWI en Nikhef-Kernphysica al in 1984 een operationele kennismaking met internetprotocol TCP/IP. Er waren ook de nodige directe verbindingen in Europa, van het Nikhef-K met Cern in Zwitserland.

Ik ging begin jaren tachtig al naar Engeland om directe aansluiting op internet te krijgen via professor Peter Kirstein van de University of London. Het Amerikaanse ministerie van Defensie hield dat tegen, omdat ze niets voelden voor een open internet met Europa via die militaire link."

*UUCP deed het toch ook, waarom zag u meer belang in internet?*

"Puur uit pragmatische overwegingen. Het werkte goed en was open en bovenal werd het in Amerika spoedig grotendeels TCP/IP. We zagen de mogelijkheden, maar kregen tegenwerking van de Osi en CCITT-lobby vanuit de Europese Commissie, gesteund door nationale overheden."

*De Surfnet-mensen hebben daar uitgebreid over verteld. U wilde het zo snel mogelijk omzeilen?*

"Een directe vaste verbinding kreeg ik niet voor elkaar. Toen heeft Rick Adams het SLIP-protocol geschreven om over een inbelverbinding met TCP/IP te kunnen communiceren. Dat heeft Piet Beertema geïmplementeerd en vanaf 17 november 1988 is die verbinding in gebruik gekomen. We werden geholpen door de komst van Jim McKie uit Edingburgh naar het CWI en van Daniel Karrenberg uit Dortmund. Daarmee kreeg ik, naast Beertema, twee van de beste Europese specialisten in TCP/IP en UUCP in het team."

*Er zat veel tijd tussen de eerste netwerkverbinding in 1982 en de werkelijke aansluiting in 1988. Hoe kwam dat?*

"Vooral door de dure huurlijnen. Het moest over X.25 gaan en dat liep op zijn zachts gezegd niet lekker. Je had te maken met sterke druk van overheden en PTT's om voor OSI/CCITT standaarden te kiezen. Uiteindelijk heeft, denk ik, de druk van Cern de doorslag gegeven. Die wilden gezien hun grote datastream alleen maar direct op internet aansluiten. Die lijn had ook restcapaciteit die anderen gebruikten."

*In feite was er toch een verbinding met internet voor iedereen op EUnet in Europa, alleen niet direct?*

"Ja, en e-mail via een store en forward systeem als UUCP gaat prima, ofschoon in het begin het nieuws van Usenet nog per tape werd overgestuurd uit Amerika."

*Nieuws per postduif?*

“Vliegtuig. Het nieuws van de Newsgroups was niet zo hot dat je je dat binnen 24 uur, of zoals nu, stante pede moest lezen en beantwoorden. Het waren vooral technische discussies die we volgden. Het aantal bijdragen uit Europa was niet zo groot, maar er gingen ook regelmatig tapes retour.”

*Heeft u in Nederland het zwaarste gewicht in de schaal gelegd in de beginjaren van het netwerken? In Nederland denkt men internet aan Piet Beertema te danken hebben.*

“Als voorzitter en trekker heb ik veel gedaan, maar Piet Beertema was operationeel verantwoordelijk voor de Europese backbone.”

*Meer een consciëntieuze uitvoerder dan uitvinder? In een gezelschap van nerds die non-commercieel hun ding deden?*

“Piet was buitengewoon consciëntieus in zijn taakuitvoering. En ja, we waren nerds. Er was later ook veel politiek en commercieel gedoe waar we niet altijd goed mee om konden gaan. Een hoop gehannes met domeinnamen, waarvoor uiteindelijk de SIDN is opgezet. Maar we hadden wel al in 1986 het systeem geformuleerd met de achtervoegsels van landen en dat doorgezet om minder afhankelijk te worden van de Amerikanen met hun .com en .edu.”



*Waar kwam het geld begin jaren tachtig vandaan?*

“Behalve uit de genoemde conferenties en lidmaatschappen kwamen de meeste revenuen uit de beurs met fabrikanten. Dat stortte in met de economische malaise in de IT-wereld. Deelnemers bleven nog lang betalen voor conferenties. Er ging ook heel wat reis- en verblijfsgeld in om. De netwerkkosten voor Unix-leden waren echter beperkt. Het CWI bracht alleen de kosten voor het bellen in rekening, nooit de personele kosten.”

*U heeft dankzij de EUUG en EUnet heel Europa en Amerika gezien?*

“Ja, zondermeer. Je moet je er niet op verkijken. Bijeenkomsten vonden vaak plaats in hotels bij luchthavens. Je zag de luchthavens, hotels en was dagenlang aan het overleggen. Meer was het niet.”

*Klinkt niet gezellig. Ik kwam ook een advertentie tegen voor een driedaagse conferentie op een boot in Scandinavië?*

“Voordeel van die boot was dat niemand eraf kon. De tweede reden was goedkope alcohol want de accijnzen waren zo hoog. We leefden in die tijd op bier, dus dat scheelde een hoop geld.”

*Regelmatig bonje?*

“Nee hoor, om een netwerk te bouwen en in stand te houden, is dat wel het laatste waar je behoefte aan hebt. We hadden allemaal ongeveer dezelfde leeftijd, een nieuwsgierige insteek en werkten op academisch niveau. Er waren natuurlijk wel heftige technische debatten tussen nerds. En je hebt in Europa de bekende cultuurverschillen en taalproblemen. Fransen die ja zeiden maar het Engels niet begrepen hadden. Als Nederlander had ik het voordeel meer talen te spreken en culturen snel te doorgronden. Vóór mij was er een Schot die er niets van begreep. Na mij kwam een Fransman, die vloeiend Engels sprak, maar zijn secondanten niet.”

*Ontmoette u Amerikaanse evenknieën als Vint Cerf en Leonard Kleinrock?*

“Voornamelijk in Isoc-verband. Maar wij hadden veel intensiever contact met de Unix-mensen in Amerika, zoals van AT&T Laboratories. De jongens van Berkeley University, die enorm streden voor Unix als open source inclusief de TCP/IP onderdelen, zijn vrienden van me geworden. Die contacten waren toen voor ons veel belangrijker dan met degenen die Arpanet en NSFnet uitrolden. Vint Cerf heb ik uitgebreid gesproken nadat we NLnet hadden verkocht want ik wilde weten hoe hij dacht over de besteding van het geld. Hij begreep er volgens mij weinig van dat we dat aan goede doelen als de ontwikkeling van internet wilden besteden. Iedereen werd gewoon persoonlijk rijk in de jaren negentig van de verkoop van al die bedrijven.”

*Hoe keek u op tegen de plotselinge sprong naar publiek internet in 1994 tot 1996?*

“Toen ik het World wide web in 1993 zag, dacht ik: dit komt veel te vroeg, dit kan het netwerk niet aan. Het is toen verschrikkelijk snel van start gegaan. Ik vind nog steeds, kijkend naar de ontwikkeling van http, dat het niet goed in elkaar zit.”

*Het had beter doordacht moeten worden? Of had de websoftware door de IETF gestandaardiseerd moeten worden en niet apart zoals is gebeurd?*

“Het is hen niet kwalijk te nemen. Het is ze uit handen gerukt. Er is Mosaic van gemaakt en later door slimme ondernemers Netscape. Het was oorspronkelijk enkel bedoeld om met hyperlinks documenten uit te wisselen. Niet om de hele wereld te ontsluiten.

Het is inderdaad een curieus fenomeen met aparte standaardisatie in een W3C commissie. Maar er zijn meer vreemde problemen met standaardisatie, zoals met de moeizame invoering van IPv6 en DNSsec.”

*Hoe komt dat?*

“De belangen zijn te groot geworden. Het gaat niet meer om voortrekkers en vervolgens standaardisatie in een kleine groep bij de IETF. Het is massaal en onoverzichtelijk geworden met duizenden vrijwilligers.

*Hoe hebt u die commercialisering ervaren?*

“Al begin jaren tachtig zag je experts de wetenschap verlaten, omdat ze bij bedrijven als IBM veel meer konden verdienen. Ze hadden vanaf 1991 bijna allemaal groene ogen van de dollars. Toen borrelden de eerste internetproviders op. Op een gegeven moment werd het steeds meer competitie en moesten we de goudzoekers zoals Nina Brink buiten de deur zien te houden.”

*EUnet is in 1998 voor 150 miljoen euro verkocht aan KPN Qwest. Wie kreeg dat geld?*

“Eunet was verbrokkeld toen het indertijd verkocht is aan Qwest. NLnet heeft bewust afstand genomen van die exercitie, omdat onze indruk was dat het alleen om geld ging. Geen idee wie de aandeelhouders waren. Begin jaren negentig is, door directeuren als Glenn Kowack, al gepoogd om EUnet te commercialiseren. Ik heb nooit wat opgehad met al die commercie van internetproviders. Dat is volledig uit de hand gelopen, met World Online voorop.”

*NLnet is toch ook verkocht?*

“We hadden redenen om te verkopen. We zagen dat aanbod van internettoegang, zeker voor bedrijven, niet langer nationaal kon blijven. Ze wilden meer en meer internationaal aansluiten. We konden het als stichting Nlnet niet meer opbrengen. Commercieel aanbod paste niet meer in de doelstellingen van de stichting en de vereniging gericht op bevordering van netwerken en technologie. Ook moest er voor de betaalde medewerkers zekerheid komen voor de toekomst in een risicovolle en exploderende markt. Wat helaas dus niet echt gelukt is. Ik heb destijds Rick Adams benaderd, die ik nog goed kende uit de pionierstijd. Hij was commercieel begonnen met UUnet vanuit de Unix usersgroep in de VS en bezig zijn bedrijf te verkopen aan Worldcom. Hij wilde wel naar NLnet kijken om in Europa te expanderen. Toen is dat verkoopproces in gang gezet. De NS wilde ons ook kopen maar kwam met een veel te laag bod.”

*UUnet ging voor 2 miljard naar Worldcom net vóór jullie overname weg en jullie partner van het CWI in de VS, Rick Adams, werd multimiljonair?*

“Ja, te rijk van geworden. Dat heeft hem echt geen goed gedaan. Hij was altijd op en top vrijwilliger en wetenschapper, zeer toegewijd en betrouwbaar. Dat geld veranderde hem. Hij wist van gekkigheid niet wat hij met dat geld moest doen. Kocht een enorm landgoed met een kasteel en organiseerde een feest en liet iedereen gratis invliegen. Ik heb de uitnodiging ook gekregen maar zag het niet zitten om te gaan. Dat vond ik geen pas hebben.”



*Jullie waren braaf...*

“Zo’n 60 miljoen gulden is keurig in een stichting gestopt. We lieten een onderzoek doen naar de beste besteding en kwamen uit op innovatie, wetenschap en open source software voor het internet. Zo is het geld is verdeeld.

We hebben een leerstoel aangeboden bij universiteiten, met een budget van een miljoen gulden per jaar voor een periode van twee maal vier jaar. De Vrije Universiteit wilde dat graag. Frances Brazier was er wetenschappelijk medewerker en werd professor. Dat project is niet goed uit de verf gekomen en we hadden er als bestuur te weinig invloed op. Is niet goed geweest.

Voor geavanceerd onderzoek waren we lang bezig om iets op te zetten. We dachten dat Ted zou meegaan met Worldcom, maar hij stond binnen een maand op straat. Hij mocht toen beginnen met NLnetLabs om de open source software te gaan ontwikkelen (advanced development). Een mooi doel.”

*Is de besteding van dat geld harmonieus verlopen?*

“Dat verliep in goed overleg, alles gericht op het goede doel. NLnetLabs heeft zich erg gericht op DNSsec en IPv6. Ted heeft het lang volgehouden. Olaf Kolkman was zijn opvolger, een prima directeur. De projecten hadden grote en goede invloed.

Financieel is het helaas niet goed gelopen. Bestuur en Raad van Toezicht van stichting NLnet waren verantwoordelijk, maar het vermogensbeheer zagen we niet als onze taak. Dat was uitbesteed aan Attica, later verkocht aan Score Value. De vermogensbeheerder heeft verkeerde beslissingen genomen en in de recente crisis veel geld verloren. Als vermogensbeheer verkeerd gaat, is het ineens weg. Een bestuur heeft geen dagelijkse invloed noch exact zicht op die beleggingen.”

*Jullie zouden alle uitgaven uit de rente bekostigen. Hoeveel van die 60 miljoen gulden is verloren gegaan? Fraude?*

“We hadden bedacht dat het geld na vijftien jaar op zou zijn. Alleen tijdens de internetbubbel konden we een paar jaar alles betalen uit de opbrengst van dat fonds.

Ik denk dat nu zeker de helft is verdampt. Er wordt wel uitgezocht of er conform de risicoprofielen is gehandeld, maar het lijkt meer op mismanagement dan op fraude. Ik zit al vijf jaar niet meer in het bestuur van de Stichting NLnet en weet van recente ontwikkelingen niets af.”

*Is dat de reden?*

“Dat kun je zo niet stellen. Als vermogensbeheer verkeerd gaat, is het geld ineens weg. Bestuur en Raad van Toezicht van stichting NLnet zijn verantwoordelijk, maar het was uitbesteed aan vermogensbeheerder Attica, later verkocht aan Score Value. Vermogensbeheer zagen we niet als onze taak. Er wordt wel uitgezocht of er conform de risicoprofielen is gehandeld. Wel is duidelijk dat in het begin juist heel veel geld is verdiend met die beleggingen.”

*Heeft u zelf fouten gemaakt?*

“De domeinnamen. Toen waren we er trots op dat er nationale domeinnamen kwamen. Nu zie ik dat als nationalisme.”

*Wat is het beste dat u deed?*

“Van begin af aan open source als principe nemen. En op technisch vlak nauw samenwerken met mensen met visie; Daniel Karrenberg, Rob Blokzijl. Dat is fraai om op terug te kijken

*Waarom heeft internet het wel gemaakt en Unix als besturingssysteem niet?*

“Unix en Unix netwerken onder UUCP waren tijdelijk het beste wat er voorhanden was. UUCP was beperkt tot store-and-forward en TCP/IP was een veel eenvoudiger en beter netwerkprotocol, waarmee je alle systemen interactief kon verbinden. Unix BSD (Berkeley) bood standaard TCP/IP en maakte de introductie ervan mogelijk.

De commercie sprong erop in en de PTT's lieten hun eisen los. In Europa is de EUUG leidend geweest, met sterke nationale Unix gebruikersgroepen, zo'n 26 in getal. Begin jaren negentig ging die structuur teloor.”

*Na de mooie pionierstijd ontstonden er ook wrijvingen. Ted Lindgreen was een hele felle en hij botste de nodige keren, ook met u?*

“De gebruiksaanwijzing van Ted is wel zo hoog [maakt gebaar van stapel van twintig centimeter.]”

*Hij was verbolgen later buiten het bestuur van NLnet te zijn gehouden. Had hij te veel petten op, ook operationeel?*

“Precies. We moesten de operationele en bestuurszaken gescheiden houden.”

*Jullie hebben samen mooi werk afgeleverd, maar hadden geen benul wat eruit voort zou komen.*

“We hebben op tijd onze kansen gepakt en heel veel gepionierd, en Ted heeft daarin een grote bijdrage gehad. Gaan voor onze technische overtuiging en niet voor geld of politiek of eigen belang. Natuurlijk wilden we ongehinderd ons eigen ding doen. Wat mij nu stimuleert, is de hackerscultuur. Ik doe zelf soms wat onderzoek zoals naar het gebruik van SSL voor beveiligde websites, zoals door banken. Daar heb ik gewoon openbaar over gepubliceerd.”

*U bent nu opgenomen in de Internet Hall of Fame, maar staat niet eens in Wikipedia en kreeg geen lintje. Vreemd?*

“Ooit stond ik geloof ik wel op Wikipedia, maar dat soort dingen boeit me niet zo. Als ze met een lintje aankomen dan zal ik het weigeren. M'n hele omgeving weet dat drommels goed. Ik ben bepaald niet monarchistisch en nationalistisch ingesteld.

Kees Neggers heeft wel een lintje, maar vindt, net als ik, de opname in de Internet Hall of Fame veel belangrijker. Dat zijn mensen die weten waarover het gaat en wat er is bereikt.”

*Wat vindt u van de NSA-spionage?*

“Buitengewoon moedig van Snowden dat hij al die zaken heeft durven onthullen, maar ik ben bang dat Amerika hem volledig kapot zal maken. Ik kijk er overigens inhoudelijk niet van op. Al is het erger dan ik ooit had verwacht.

Er wordt onbegrensd gespioneerd en data ben je kwijt en dat lijkt momenteel een onoplosbaar probleem. Google zoeken wordt dan de online handleiding voor alles, maar dan wel tegen een veel te hoge prijs. Daar moet wat aan gebeuren. Telefoon en e-mail heb ik via eigen servers draaien. Behoud van privacy is alleen mogelijk met specialistische kennis van technologie en zelfs dan nauwelijks.”

*In jullie kringen ooit iets gemerkt van geheime diensten?*

“Wel van de Koude Oorlog die vóór 1989 nog een zwaar stempel drukte. Rusland was via een lijn met Finland aangesloten op EUnet. Dat regelde Johan Helsingius, die later in Nederland werkte voor KPNQwest. Russen namen na de liberalisering soms deel aan onze bijeenkomsten. We zagen ze soms komen behangen met gouden sieraden en dat verbaasde ons want zo'n cultuur van rijkdom etaleren kenden we niet.

Ik heb ook eens een nacht vastgezet in Portland, omdat ik een moederbord van Sun Microsystems voor een upgrade bij me had. Dat bleek verboden te zijn uit angst dat die ze in handen van de Russen zouden komen. Ook de encryptie van Zimmerman mocht het land niet uit. Die programatuur is toen op legale wijze in boekvorm en via OCR techniek de VS uitgegaan.”

*De mooiste jaren?*

“De jaren bij het Mathematische Centrum, later CWI, met de opbouw van Usenet en EUnet. Het was knokken tegen de kosten, tegen de PTT's en de overheden die OSI wilden. Het was leuk, totdat het te commercieel werd.”

*Waarom ging u dan weg bij het CWI en naar ACE en later Océ?*

CWI kreeg te maken met forse kostenreductie. Wetenschappelijke salarissen gingen omlaag. Ik kwam voor de keuze te staan: verkoop je huis of zoek je je heil elders. Ace had ik in mijn studententijd opgericht om onderdak te geven aan een vriend die bezig was met systeemontwikkeling voor Unix. ACE verliet ik omdat ik voor eigen Unix ontwikkeling geen toekomst meer zag.”

“Océ R&D was toen bezig met de ontwikkeling van tekstverwerking onder Unix. Océ had behoefte aan Unix expertise en gaf me veel ruimte om me met EUUG, EUnet, en later NLnet bezig te houden. Want dat ben ik altijd blijven doen, net als bestuurszaken voor NLnet. Loslaten doe je zoiets nooit meer...” Ted Lindgreen, de ware pionier met TCP/IP en NLnet

De echte netwerkpionier: Ted Lindgreen

**‘Zeven dagen per week van half zeven  
‘s ochtends tot één uur ‘s nachts rennen’**

**Ted Lindgreen werkte op het Sciencepark Amsterdam mee aan de eerst interne verbindingen volgens internetprotocol TCP/IP en verbindingen met de VS via UUCP. Ook was hij medeoprichter van NLnet dat de eerste commerciële aanbieder van internettoegang in Nederland werd, en omzeilde als directeur eigenhandig de infrastructuur van monopolist PTT (KPN) met het net van de Nederlandse Spoorwegen (NS).**

**Loopbaan**

1948 geboren op 4 november in Den Haag  
 1968 HBS-B diploma Thorbecke Lyceum Den Haag  
 1968-1970 baantjes, van kraandrijver en automonteur  
 1970-1976 experimentele natuurkunde (RUG) Groningen  
 1977-1982 wetenschappelijk medewerker RUG  
 1983 promotie "Stralingsschade in fcc-metalen"  
 1983-1986 Nederlands Instituut voor Kernfysica en Hoge Energie Fysica  
 (Nikhef, afdeling K), Amsterdam  
 1987-1991 ontwikkelaar bij Gould, producent netwerksoftware  
 1992-1994 directeur Stichting NLnet  
 1994-1997 directeur NLnet BV's  
 1996 met Boudewijn Nederkoorn en Piet Beertema oprichter Stichting  
 Domeinregistratie (SIDN)  
 1996-2002 secretaris SIDN  
 1996 met Boudewijn Nederkoorn oprichter vereniging AMS-IX  
 1996-1998 Secretaris Ams-ix  
 1998-1999 Surfnets, oprichting service organisatie  
 1999 Mede-oprichter NLnet Labs  
 2000-2006 directeur NLnet Labs

**Overige functies:**

1984-1996 bestuurder Unix-gebruikersclub NLUUG  
 1987-1995 EUnet, NLnet-vertegenwoordiger en secretaris  
 1988 mede-oprichter en vanaf 1989 voorzitter Stichting NLnet  
 1989-1991 voorzitter Stichting NLnet 2006-heden bestuurslid NLnet Labs



*Wat was uw start met internet?*

Ted Lindgreen: “In Groningen promoveerde ik als kernfysicus, maar ik vond het daar niet leuk meer, omdat ik in feite – zonder me er aanvankelijk bewust van te zijn - voor de wapenindustrie aan het werk was. Toen stapte ik in 1983 over naar het Nederlands Instituut voor Kernfysica en Hoge Energie Fysica (Nikhef) op het Amsterdam Science Park in de Watergraafsmeer. Daar kwam ik in contact met Jaap Akkerhuis en Teus Hagen.

Met Jaap Akkerhuis van het CWI zat ik op één lijn voor de aanleg van een glasvezelinfrastructuur op de campus. Sara [computercentrum] wilde absoluut die kabels gaan gebruiken om met IBM- of Decnet-protocollen datacommunicatie op te tuigen. Jaap en ik wilden perse over TCP/IP communiceren. Rob Blokzijl, ook werkzaam bij Nikhef, ging uiteindelijk met ons mee en samen wisten we Sara te overtuigen om voor een TCP/IP netwerk te kiezen. Dat was het eerste in Nederland op glas. Misschien wel één van de eerste in de wereld.”

*Bent u doorggegaan met verbreiding van TCP/IP in Nederland, of met EUnet?*

“Nee, ik ging samen met Wytze van der Raay door met het Nikhef-netwerk voor de besturing van de grote versneller met stations over een lengte van honderd meter, te koppelen aan het toen moderne internet protocol TCP/IP.

We vervingen overal Alfa-computers door Unix Unix mainframes van Gould waar uiteindelijk het hele Nikhef op overging. Gould vroeg Wytze en mij in dienst te komen voor een supportcenter en ontwikkelafdeling in Maarssenbroek.”

*U was in vaste dienst bij de Amerikanen, maar werd weer aangetrokken door het Science park, naar EUnet/NLnet? U En u was zelf nog niet in dienst van NLnet?*

“Nee, ik was 80 procent van m'n tijd bezig met NLnet, maar nog in dienst van Gould, inmiddels overgenomen door Encore. Die vond dat best want ik deed veel kennis op. Die gebruikte ik weer in het werk van Encore, ondermeer voor opleidingen en voordrachten over Unix-netwerken, ook in de Verenigde Staten.”

*Tussen 1986 en 1989 heeft u aan de ontwikkeling van internet in Nederland weinig gedaan, alleen commercieel?*

“Ja, toen deed ik technische ontwikkeling op commerciële basis voor Gould. In 1988 begonnen Piet Beertema en Daniel Karrenberg, die EUnet vanuit het Centrum voor Wiskunde en Informatica (CWI) coördineerden, te piepen. Ze wilden de Europese verbindingen wel blijven onderhouden, maar het Nederlandse deel werd hun te veel.

Er moest ander beheer voor komen, zo werd geventileerd naar de NLUUG. Daar waren Wytze en ik bestuurslid en ik zag een kans voor terugkeer naar het Science Park.

De naam NLnet ontstond overigens spelenderwijs tegelijkertijd met andere nationale netwerken zoals Dnet, Fnet, UKnet, et cetera. Pas ergens in '86 kwamen die namen echt in zwang. Eerst was het allemaal EUnet.”

*U was eerst voorzitter, maar vanaf 1990 directeur van NLnet.*

“In de periode-Encore was ik eerst secretaris en later voorzitter. Eind 1989 nam ik ontslag en in 1990 werd ik directeur bij NLnet en kwam er een nieuwe voorzitter van de stichting.”

*U wilde de openbare netwerkdiensten uitbreiden, maar stuitte op het PTT-monopolie voor data en spraak?*

“PTT had het monopolie en openbaar aanbieden mocht niet. In EUnet-verband kwamen altijd goede praktijkideeën. Zoals het idee van een besloten gebruikersgroep in Nederland van een Unix-systeem, onder de paraplu van de NLUUG. Met service voor louter wetenschappelijke doeleinden. Zo kon de PTT ons wettelijk gezien weinig maken.

Onze truc leidde in 1988 tot de oprichting van Stichting NLnet, waardoor de Nederlandse aangeslotenen van EUnet naar NLnet werden getransfereerd.”

*Werd het wat? U had de PTT wel nodig voor huurlijnen.*

“Dat van de besloten groep bleek juist te zijn. Ze waren gewoon niet geïnteresseerd in het internet dat aan het ontstaan was. Maar ze zagen wel de concurrentie ervan en toen begon de tegenwerking van EUnet. Bijvoorbeeld met hele trage oplevering van aangevraagde huurlijnen, soms wel negen maanden. We werden behoorlijk dwarsgezeten door de PTT.”

*U opereerde met NLnet spoedig ook commercieel, maar het CWI was ondertussen als ontwikkelaar en met computerruimte voor u werkzaam?*

“Aanvankelijk was NLnet een stichting voor het goede doel; het verbinden van Unix-computers. We hanteerden een mailprogramma waarmee we elke kilobyte aan mail telde en die factureerde we netjes aan de klanten. Van die inkomsten betaalden we onze verbindingen met EUnet.

Maar het is juist dat Daniel Karrenberg en Piet Beertema, ons flink hielpen in het begin. De opzet van NLnet is in het begin zelfs voornamelijk door hen gedaan.” We hadden ook onderdak bij het CWI, een piepkleine ruimte met een paar man, maar wel bij hen om de hoek.”

*Ging het hard met internet?*

“Vanaf 1989 liep het ontzettend hard, vooral na de lobby op een NLUUG-conferentie voor modems en systemen. HP leverde computers, een andere partij modems.

Zowel het aantal inbellijnen als de vaste aansluitingen begonnen ineens flink te groeien. We verhuisden naar het Matrixgebouw. Begin jaren negentig werd de groei explosief, met elke paar maanden een verdubbeling. Het werd het echt gekkenwerk.”

*Genoeg inkomsten ook?*

“Nou en of, want ook bedrijven kwamen op de honing van internet af. Het eerste was Philips. Dat was wel grappig. Twee verschillende afdelingen van Philips wilden een aparte verbinding en perse niet samen.

Van EUnet leerde we dat je bedrijven de hele lijn tot aan de centrale computer moest laten betalen, in dit geval naar het CWI. Philips kwam zelfs een eigen router plaatsen bij het CWI. Die wij weer voor ander verkeer konden gebruiken.”

*Geen gesloten gebruikersgroep meer dus. Bracht dat de breuk met PTT naderbij?*

“Nee, want PTT profiteerde er ook van met levering van al die dure huurlijnen van bedrijven naar onze vestiging bij het CWI. Vooral voor bedrijven die niet in Amsterdam zaten werd dat PTT-deel te kostbaar. Wij moesten echt naar een alternatief toe met een netwerk voor lokale toegang tot het telefoonnet in heel Nederland.

Via spreekbeurten kwam ik in contact met Rabo en hun IT-bedrijf Rabofacet. Dat onderhield een eigen X.25 datanetwerk en dacht aan toegang voor derden. Ook de energiebedrijven, vooral NZH, waren druk bezig om een eigen netwerk uit te rollen en dachten aan concurrentie met de PTT, evenals de Nederlandse Spoorwegen met hun eigen infrastructuur langs te spoorlijnen.

Ook Philips had een klein eigen netwerk, maar daar kreeg ik nooit een poot aan de grond. Ze wilden geen derden toestaan op hun netwerk. Het verst was ik met wat toen Telecom2 als werktitel had; een verband van energiebedrijven en NS samen. Ze wilden echter eerst de tweede GSM-licentie die op de markt kwam.”

*Dat feest ging niet door, want de tender werd gewonnen door MT-2 van ING, Vodafone en Vendex. Dacht u toen ooit aan mobiel internet?*

“We startten er mee. In 1992 begon hier RAM Mobile Data van het Amerikaanse BellSouth, France Telecom en de Nederlandse Participatie Maatschappij. Op hun Mobitex netwerk voor mobiele data zouden we een e-maildienst beginnen onder de naam ‘Radiomail’.

Een test, waaraan ik meedeed met een laptop, verliep perfect. Maar het klapte op de prijsstelling. RAM dacht werkelijk dat de gebruikers bereid zouden zijn NLnet de prijs van een PTT-postzegel per kilobyte e-mail te betalen. Ik zei: ‘Deel dat bedrag maar door 100, dan kunnen we misschien gaan uitrollen.’

RAM was diep beledigd. Ik leerde toen op de harde manier om nooit direct de techniek te gaan realiseren, hoe leuk ook, voor ik ook zelf het businessplan van de heren in dure pakken door te rekenen. We hadden namelijk alles al technisch in orde en werkend en dus ook geïnvesteerd. Pas toen kwam de financiering aan de orde. Weer een sprookje dat verkeerd afliep.”





*Inderdaad, want ook de poging om NLnet gebruik te laten maken van de kabelinfrastructuur van de energiebedrijven liep mis....*

“Het was een rare tijd met veel nieuwe kansen. Een directeur van NZH blies de samenwerking met NLnet af en zei in plat Haags: ‘De lamp mot brande!’ En daarmee gingen zijn telecommensen terug in hun hok.”

*Met NS alleen ging het wel goed?*

“Ene mijnheer Klöpping in Groningen wilde een aansluiting voor het aanbieden van internet in de regio. Hij had een goed persoonlijk contact bij een beheerder van het telefoonnet van NS en arrangeerde een gesprek. NS daagde ons uit: als jullie in staat zijn om Groningen aan te sluiten, dan willen we wel verder in zee. Daar hebben we toen alle energie in gestoken.”

*Dat was Henk Klöpping die samen met Willem Schreuder IAF (Internet Access Foundation) had opgezet. Is het gelukt?*

“Een kolfje naar mijn hand. Het was het eerste stukje netwerk op het spoorwegnet, van het onderstationnetje in de Watergraafsmeer – nu een volwaardig NS-station – naar station Groningen. Het ging wel moeizaam, omdat er geen modems voor waren. Telindus heeft die op verzoek gemaakt.”

*Niet IAF, maar de Vpro in Hilversum was de eerste via NS-infra aangesloten klant van NLnet?*

“Ja, we begonnen het traject Amsterdam-Groningen met de spoorlijn naar Hilversum. De Vpro sloten we aan via het hoofdstation van Hilversum, vandaar met een PTT-lijn naar hun gebouw. Een maand later volgde de tweede aansluiting via de NS infrastructuur, van Knoware in Utrecht.”

*Deze lijn ging naar het huis van oprichter Merik Voswinkel, de eerste met Apple, die ook Apple-gebruikers ging aansluiten op internet...*

“Die aansluiting op NLnet brachten we tot stand door vanuit station Amersfoort-Schothorst een lijn naar Utrecht gereed te maken, naar zo’n klein station in een buitenwijk. De derde klant via het NS-net was IAF in Groningen. NS was onder de indruk en vond het daarom goed dat we IAF pas later aansloten.”

*Dus IAF was niet de eerste provider, maar Knoware. En Xs4all kwam daar achteraan?*

“Nee, het zat nog anders. De eerste particulieren met een internetaansluiting waren van de Hobby Computer Club (HCC), onder leiding van Hans Oei. In 1991 kregen ze via NLnet toegang, maar met een PTT-lijn. Xs4all beweerde altijd onterecht de eerste provider te zijn geweest; ze waren de vierde voor particulieren.

In het voorjaar van 1993 kwamen Rop Gonggrijp en Felipe Rodriguez van Hack-tic op een conferentie van de Unix-gebruikersclub NLUUG met de vraag: ‘Mogen wij dit ook doen?’. ‘Natuurlijk’, zeiden wij. ‘Zorg maar dat je een club gebruikers hebt, dan sluiten wij jullie wel aan.’

*Internet voor particulieren kwam dus pas een jaar of vijf later op gang dan voor bedrijven. In 1994 was u de eerste met de voorspelling dat spoedig ‘miljoenen Nederlanders’ op internet aangesloten zouden zijn. Men geloofde u niet. Maar waarom gebeurde het niet eerder?*

“Ik had gedacht dat we eind jaren '80 een hausse aan privégebruikers zouden krijgen, maar ik zat er toen helemaal naast. Ik ben slecht in voorspellen, want het duurde nog een jaar of zeven. Ondertussen waren er wel bulletin boardnetwerken voor de computerhobbyisten.

De nieuwe providers richtten zich op het grote publiek. Zelf ben ik geen marketeer en het interesseerde me niet. Bedrijven stonden toch in de rij om aan te sluiten bij NLnet.”

*Was dat spoorwegnet direct geschikt voor die modems en datacommunicatie?*

“Dat moesten we zien uit te vinden. We konden tussen twee modems op het telefoonnet van NS ruim dertig kilometer overbruggen, soms 36 kilometer. Tot Zwolle was het netwerk perfect: van Amsterdam naar Hilversum, naar Amersfoort-Schothorst en naar Zwolle.

Daar trad een hapering op. Ik wilde door naar Meppel, 26 kilometer verder, maar kreeg geen signaal. Dagen langs dat spoor gekropen om te testen. Ik bleek maar 20 kilometer te kunnen overbruggen.”

*Wat was de reden?*

“In die tijd liepen bij NS allemaal oud-telecommers rond, die de stationnetjes heel nauwgezet onderhielden. Een van hen vertelde me dat de koperdraden die NS ooit vanaf Zwolle had gelegd - en naar later bleek ook in Limburg - een factor dunner waren; 1 millimeter en niet 1,3 millimeter. maar nog maar 1 millimeter. Vanaf Zwolle moesten we dus kortere afstanden nemen.”

*Dat deed u allemaal zelf door heel Nederland?*

“Ja, echt pionieren. Ik heb veel modems zelf geplaatst en had inmiddels een pasje en sleutels om al die tussenstations in te kunnen.

Vrij snel vond NS het zo mooi dat ze het zelf gingen doen. We hebben mensen van netwerk services opgeleid en vervolgens zorgden we samen voor modembanken van NLnet, zodat overal lokaal inbellen op internet mogelijk werd. Ik schat met zo'n dertig knooppunten op die onderstations.

Er waren twaalf knooppunten nodig voor modembanken om iedereen in Nederland lokaal te kunnen laten inbellen. De andere knooppunten waren nodig om bedrijven goedkoper en tegen hogere snelheden aan te sluiten dan louter via een PTT-centrale.”

*Jullie waren de eersten die dat deden. En toen was daar World Online die het wilde kopiëren.*

“In 1996 was er ineens Nina Brink, die een akkoord sloot met Rob den Besten, de toenmalige baas van NS, zette de modembanken van World Online ernaast. Wij werden langzaam weggevoerd. Gelukkig hadden we nog tot 2000 een hard contract, maar de liefde tussen NS en NLnet was over.”

*NS werd aandeelhouder in World Online, dus dat was een veel warmere band...*

“Vooral met mijnheer Den Besten persoonlijk, met aandelen in World Online. Die ging na de beursgang ook weg bij NS Hij was binnen en wilde niet meer met treintjes spelen.”

*Heeft NS gepoogd om aandeelhouder van NLnet te worden?*

“Jazeker, daar is over gesproken met de NS, ook met NOB erbij. Maar Nina Brink kwam ertussen en belofde NS gouden bergen, terwijl wij voorzichtig waren. Het was toen snel over met onze gesprekken.

Nina Brink heeft vervolgens ook NLnet willen overnemen, goedschiks of kwaadschiks. 'Als jullie niet meegaan, maak ik jullie kapot!' Die toon. Dat werd een heel gênant gesprek, maar het kapotmaken is niet helemaal gelukt. We bleven op eigen kracht concurrerend."

*Waar haalde u dan al die jaren het geld vandaan?*

"De eerste router van Cisco heb ik met 35.000 gulden eigen geld gekocht. Gespaard als wetenschappelijk medewerker in Groningen waar ik geen tijd had iets op te maken. Later kwam Aris Doeleman bij NLnet en die heeft me aandelen gegeven als betaling voor die investering. Toen had de stichting al BV's opgericht en die konden aandelen verdelen."

*Subsidie gehad?*

"Nooit, ook al is het ons vaak aangeboden. Daar ben ik wel trots op. NLnet werd spoedig winstgevend, ook omdat we in het begin monopolist waren voor aansluiting van bedrijven. En we kregen een bankgarantie voor 600.000 gulden bij ING als we persoonlijke tekenden. Veel spullen kochten we tegen inkoopprijs bij Dataman en Telindus, want wij waren een perfecte referentie voor hen. Providers kwamen daarna bij hen met de opmerking 'Wat Ted heeft gekocht, willen wij ook.' We liepen immers voorop met internet."

*NLnet sloot ook zelf particuliere klanten aan?*

"We wilden dat niet, maar ze stroomden toch toe. Ze deden zich voor als ondernemer en dan sloten we ze aan. We hadden het te druk om het te checken. Zo verzamelden we toch tweeduizend particuliere klanten. We hebben ze apart gezet in dochter Services Amsterdam dat later naar Nijmegen ging."

*Zij vormden het zogenaamde Hobbynet?*

"Dat lag iets anders. Wij moesten EUnet voor het internationale verkeer betalen naar rato van het aantal aansluitingen. Een aansluiting bij ons kostte 90 tot 100 gulden per maand. Voor bedrijven als Philips, Albert Heijn en HP is dat niets, maar voor particulieren te veel. Toen hebben we afgesproken dat particulieren samen één aansluiting namen als 'Hobbynet' en die markt hebben we aan HCC, IAF, Knoware, Xs4all, Euronet etc. gelaten. We kregen via NLnet en EUnet toegang tot internet en hoefden maar één aansluiting te vergoeden."

*Soms was er bonje, zoals met Euronet. Die beschuldigde NLnet begin 1996 van onwil om een contract te tekenen voor kosteloos uitwisselen van internetverkeer, een zogenaamde 'peering'-overeenkomst. Jullie dwongen Euronet eerst een rekening te betalen, wat verkeer ernstig vertraagde...*

"Ze hadden er toen inderdaad een handje van geen enkele rekening te betalen, ook de onze niet. Toen wij uiteindelijk dreigden af te sluiten, kwamen ze met een eigen lijntje naar de USA op de proppen. Ons standpunt: eerst de achterstallige rekening betalen, daarna gaan we pas over wat dan ook, dus ook peering, spreken. Onze fout was dat we ze al veel eerder hadden moeten afsluiten, maar we waren te goed van vertrouwen."

*Ook bonje over peering met Surfnets?*

"Vooral de Amsterdamse universiteiten, maar ook allerlei onderzoeksinstituten als CWI, Nikhef, Amolf, RIVM, FOKKER/NLR en TNO hadden in 1988 via NLnet direct snel toegang tot internet, maar ongehooflijk traag tot de via X.25 aangesloten Surfnets-klanten."

Surfnet beschouwde NLnet als oneerlijke concurrentie en sloot de open, snelle peeringverbinding, via de voorloper van de Ams-ix af. We kregen er via Sara een dun pijpje voor in de plaats. Dat zat natuurlijk meteen vol. Het gevolg was groot protest van de hele onderzoekswereld. Dat duurde zo'n half jaar. Surfnet verbeterde toen haar eigen netwerk en daarmee werd het voor de universiteiten en instellingen ook financieel erg interessant om naar Surfnet over te gaan."

*Jullie maakten het samen meer dan goed?*

"Boudewijn Nederkoorn (directeur Surfnet) en ik hebben toen samen de vereniging Ams-ix opgericht en de open peering hersteld. Hoewel NLnet en Surfnet zich naar buiten toe als concurrenten profileerden, hadden we onderling een goede verstandhouding. Alleen voor de vorm werd er nog wat gesteggeld over instituten als RIVM, TNO of NLR, die beslist niet naar Surfnet over wilden, want zij profiteerden niet van Haagse subsidies voor Surfnet-klanten.

*Surfnet kocht bij u ook de TCP/IP verbinding naar het buitenland?*

"Ja, we sloten een keurige overeenkomst, maar die is vrij snel weer ontbonden, omdat Surfnet mede een eigen Europees netwerk begon. We hebben nog wel jarenlang diensten verleend aan Surfnet, zoals de Usenet Newsgroups. Een prettige klant die ook nog eens goed in de slappe was zat. Surfnet kreeg gemakkelijk en veel subsidie."

*In 1996 probeerde u met NLnet een joint-venture met de tv-kabel van toen nog Philips in A2000 in Amsterdam van de grond te trekken. Waarom mislukte dat?*

"NL2000, met van de kant van de kabelaar Erik Zegwaard als directeur, zou internet over de tv-kabel gaan aanbieden. Technisch ging het wel. Toch ging het binnen een half jaar mis.. Ik had geen zin om met NLnet de afvalput van hun dramatische frontoffice te worden. De klantbehandeling was toen al zo slecht dat ik daar niets mee te maken wilde hebben.

Maar ook de prijsstelling die A2000 in gedachten had, was veel te hoog.

Zij dachten hun investering van bijna 1.500 gulden per TV-aansluiting, via idiote maandbedragen voor internet snel terug te verdienen. Ze spraken zelfs van 200 gulden per maand.

Ik zei steeds: de particulier wil best veertig gulden betalen, maar vraag je tachtig, dan heb je nog maar een tiende van de klanten. dan wordt het kruimelwerk. Dat vond A2000 niet leuk. Binnen een half jaar is de samenwerking in goed overleg met gesloten beurzen beëindigd."

*Een jaar later ging A2000 zelf pionieren met internet via de kabel voor 89 gulden per maand en 500 gulden ineens. NLnet werd te koop gezet. Hoe was de aandelenverhouding van NLnet bij de verkoop in 1997 aan Worldcom/UUnet?*

"De stichting NLnet had alle aandelen en ik kreeg 1,5 procent bij de oprichting. In de loop der jaren zijn opties uitgeven aan medewerkers die langer dan een jaar in dienst waren, zo'n 5 procent van het totaal. Die hebben daar een aardig zakcentje aan overgehouden."

*Hoeveel mocht er verdeeld worden? En hoeveel bleef er over na het bankroet van Worldcom?*

"De overnameprijs bedroeg 69 miljoen gulden, in een aandelenruil. Dus wij werden na de overname van UUnet allemaal aandeelhouder in Worldcom. We hadden gelukkig een waanzinnig goede juriste die een lock-up van maar 22 dagen heeft bedongen, zodat we snel aandelen mochten verkopen."

*Dat was een geluk gezien het bankroet...*

“Nee, want de waarde van Worldcom-aandelen vloog eerst nog de pan uit en verdubbelde na de overname. Er hebben medewerkers van NLnet direct verkocht, maar ook een paar na de verdubbeling. Veel NLnet-medewerkers die in dienst bleven bij Worldcom hielden hun aandelen vast en hebben daar behoorlijk spijt van gekregen. Sommigen kregen ook meer opties Worldcom die ze wel met de belastingdienst moesten afrekenen. Die waren helemaal zuur.”

*Wanneer verkocht u?*

“Vrij snel; in augustus 1997 was de overdracht, ik heb in december de hele handel verkocht. Pas daarna verdubbelde de waarde, maar ik ben er niet minder van geworden.

De Stichting verkocht ook snel en heeft dat geld keurig belegd en wilde er mooie dingen voor internet mee gaan doen. Het begon met een hoogleraarschap voor Frances Brazier. Een deel ging naar NLnet Labs, waarmee we belangrijke software voor internet, zoals een alternatief voor Bind, en de aanloop naar DNSSec hebben gebouwd.”

*Jammer dat NLnet ineens weg was?*

“Ik was blij dat het afgelopen was en in goede handen kwam. In de drukke tijd liep ik zeven dagen in de week van half zeven 's ochtends tot één uur 's nachts te rennen om het allemaal draaiend te krijgen en te houden. Dat was boeiend, maar ook een enorme last en vol spanning. Ik had niet meer kunnen doen.”

*Is het geld van de Stichting NLnet op?*

“We hadden afgesproken dat alles uit de rente van de verkoopopbrengst bekostigd moest worden. Dat is een tijd lang goed gegaan, maar de kosten liepen op. Nu is het geld zo ongeveer op. Dat is jammer, maar aan de andere kant hebben we er vijftien jaar leuke dingen van gedaan. We moeten dus niet zeuren.

We zoeken voor NLnet Labs nu naar een ander businessmodel. Gezien de enorme goodwill die wereldwijd is opgebouwd, kan ik me voorstellen dat daar veel animo voor is.”

*U bent nog steeds bestuurslid?*

“Wel van NLnet Labs, nadat ik daar directeur af was. Ik had ook nog bestuurslid van Stichting NLnet willen blijven, maar dat heeft Teus Hagen tegengehouden. De reden weet ik niet.”

*Te veel petten?*

“Weet ik niet, heb ik nooit gehoord. Ik spreek hem niet meer...”

*Jullie pioniers hebben toch geen bonje?*

“Ik zie hem nooit meer, maar er is geen sprake van ongenoegen mijnerzijds.”

*We brengen alle pioniers bij elkaar in deze geschiedenis. Ze hebben reden genoeg om samen trots te zijn. Wie zijn de meest memorabele personen met wie u hebt gewerkt?*

“Vind ik lastig. Frances Brazier en Wytze van der Raay hebben me altijd enorm gesteund. Jaap Akkerhuis, geweldige man, nooit op de voorgrond, maar met z'n enorme inzet wel een cruciale rol. Teus Hagen uiteraard....”

*U bent zo in gesprek uiterst aimabel, maar als ik discussies met u op Usenet lees dan ging u er vaak met gestrekt been in?*

“Ja, klopt. In e-mail ben ik ook behoorlijk direct.”

*Kunnen mensen daar slecht tegen?*

“Absoluut. Daar heb ik regelmatig allesbehalve vrienden mee gemaakt.”

*Spijt van?*

“Ja, dat is wel jammer. Maar dan ben je zo hard bezig op iets op te bouwen en wilt zo hard vooruit. Dan zie ik wat er moet gebeuren en dan schrijf ik het gewoon op zoals het is. Dat is toch wel het nadeel van geschreven communicatie. Dat gaat gewoon te snel...”

*Iets heel anders. Glasvezel in Nederland wilde u altijd al. Heeft de overheid het laten liggen als aanjager van internet in Nederland, bijvoorbeeld als vragende partij?*

“De overheid heb ik nooit als serieuze partij beschouwd voor internet, behalve natuurlijk met Surfnet. Dat was echt een verlengstuk van de overheid en dat is goed in de steigers gezet en heeft uitstekend geopereerd. Met rijkelijk verstrekte subsidies, dat wel.”

*Eind 1994 kwam de regering met Actieplan Elektronische Snelwegen? Bent u geraadpleegd?*

“Nee hoor. Allemaal bla-bla, veel lippendiensten. Maar actie, ho maar.”

U was jarenlang erg positief over de invloed van communicatie via internet. U zei weleens dat de Russische coup tegen Jeltsin mislukte dankzij internet. Nog steeds zo positief?

“Ja, ik denk dat communicatie alleen maar goed is. Ik ben ontzettend blij dat ik me helemaal heb gestort heb op communicatie. Communicatie en informatie uitwisselen, kan niet fout zijn.”  
Internet kan natuurlijk misbruikt worden, vooral voor commerciële doeleinden zoals met spam en getargete reclame. Jammer. En overheden die het misbruiken om privacy te schenden.”

*Al in een interview in 2003 waarschuwde u voor Brave New World en 1984-scenario's, waar de onthullingen nu over aftappen door NSA dichtbij komen. Wat vindt u daarvan? Wist u van aftappen in uw tijd?*

“Zeker! Internetproviders aangesloten op de Ams-ix moesten en moeten zelf voor af luisterbaarheid zorgen. Wij maakten ons daar ook zorgen over. Dat eenmaal af luisterbaar zijn zou leiden tot ongebreideld af luisteren, ook van het telefoonverkeer, lag in de lijn der verwachtingen.”

*Is internet nog steeds een sociaal medium?*

“Ja, van oorsprong al en daar hebben sociale media niets aan veranderd, noch aan bijgedragen. Je hoeft je fysiek niet meer te verplaatsen om hele fijne contacten te leggen en goed van gedachten te wisselen...

Rob Blokzijl, pionierend van Amsterdam tot Kazachstan

### **‘De internetgemeenschap lost het nog steeds onderling wel op’**

**Bij fysisch centrum Nikhef was Rob Blokzijl de belangrijkste aanjager van de steeds grotere vraag naar internetcapaciteit in de jaren tachtig. Maar hij droeg spoedig ook intensief bij aan de verbreiding van internet in Europa en Azië. Hielp Amsterdam behalve aan coördinatieorgaan Ripe NCC ook aan de Ams-Ix centrale.**

#### **Loopbaan**

1943 geboren te Amsterdam op 21 oktober

1967-1977 Universiteit Amsterdam, promie in Experimentele Fysica

1978-2003 Nikhef (National Institute of Nuclear Physics and High Energy Physics), verantwoordelijk voor automatisering en netwerken

#### **Verder**

1989 Oprichter Ripe (Réseaux IP Européens) en Ripe Network NCC (Network Coordination Centre) als stichting in Amsterdam, en zeer actief werkzaam voor deze club

1989-heden Voorzitter Ripe

1991-1994 Medeoprichter Ams-Ix

1996-2003 Bestuurslid Nominet, Britse equivalent van de SIDN

1999-2002 Lid bestuur Ican

2010 Officier in de Orde van Oranje-Nassau





*De wortels van internet liggen eigenlijk volledig in de Verenigde Staten. Hoe komt dat?*

“Altijd worden de Verenigde Staten als bakermat genoemd. Eind jaren zestig werd er ook al in Europa, vooral in Engeland en Frankrijk, op behoorlijke schaal onderzoek gedaan naar packet switching; transport van data in pakketjes. Dat is in de praktijk voortgezet.

De telecombedrijven waren overal dominant en wetenschappers in zowel Amerika als Europa zochten naar alternatieven voor datacommunicatie. De PTT's meenden dat dit nooit zou werken via telefoonnetten met de bestaande centrales. Die waren bedoeld om spraak vloeiend over te brengen. Maar onderzoekers zowel hier als in Amerika dachten: ‘Het zou toch best kunnen...’

*Maar niet Europa bracht ons internet. Onder het Pentagon werd internet realiteit, net als Unix en UUCP daar ook in de VS van idee tot praktijk werden...*

“Ook dat is niet helemaal juist. De oorsprong van het internet wordt altijd toegeschreven aan de militairen vanwege onderzoeksinstituut Darpa dat werd gefinancierd door het Pentagon. Maar er kwamen verschillende onderzoekstromen samen. Behalve Darpa ook vanuit de National Science Foundation en het Amerikaanse energieonderzoek met nucleaire fysica.”

*Allemaal bang voor de Russen?*

“Een fabeltje. Steeds wordt er weer verteld dat het een project was om bij een Russische atoomaanval met lange afstands-raketten de computers toch te laten doorwerken. Dat is echt onzin. De werkelijke drijfveer was een te beperkt computerbudget om een netwerk op te zetten. Leonard Kleinrock, van de University of California en manager bij Darpa, kreeg rond 1969 zo veel verzoeken van onderzoeksgroepen voor eigen computers dat het geld er niet meer was. Hij kwam met het idee om de computers onder te brengen in een netwerk, zodat de onderzoekers in Los Angeles en in Stanford van de totale capaciteit gebruik kunnen maken.

Pakketschakeling, waar hij zelf begin jaren zestig mede het theoretisch fundament voor had gelegd, nog niet rijp om in de praktijk te worden gebracht. Hij formuleerde een project en dat werd Arpanet. Eerst een verbinding tussen de Amerikaanse universiteiten UCLA en Stanford. Later met nog twee universiteiten in een netwerk.”

*Een praktisch-economische drijfveer en geen militair-strategische?*

“Ja, uit de praktijk van computeronderzoek. Het was goedkoper om pakketgeschakeld te gaan werken en er was reden voor een nieuw project. De mensen die erbij waren vertellen dit in *Where Wizards Stay Up Late – The Origins of the Internet*. Mooi geschreven en spannend verteld.”

[Iedereen kan dat downloaden. Letterlijk stellen de schrijvers: “Rumors had persisted for years that the Arpanet had been built to protect national security in the face of a nuclear attack. It was a myth that had gone unchallenged long enough to become widely accepted as fact.”]

*Journalisten hebben de oorsprong nooit goed onderzocht?*

“Vanmorgen nog [begin oktober 2013] sloeg ik de regionale krant *De Limburger* open. Die start met een serie vraaggesprekken met de pioniers van internet in Nederland. In de inleiding van het artikel stond weer dat internet is bedacht om atoomaanvallen te weerstaan. Ze schrijven steeds weer alles van elkaar over.

Denk dan even na; een netwerk kan nog zo robuust zijn uitgevoerd en werkt misschien nog wel na een atoomaanval, maar dat geldt niet voor de mensen die met die computers moeten werken..

Die serie in de krant zou vanwege 20 jaar internet in Nederland zijn. Terwijl ik in deze serie wordt geïnterviewd vanwege 25 jaar internet in Nederland. Zo kom je voor verrassingen te staan in de pers.”

*U bent ook gevraagd voor die serie, zeker nu u in Limburg woont?*

“Lijkt me niet voor de hand liggen. Als ze het internet in Nederland in 1993 laten beginnen - waarschijnlijk vanwege enkele providers die toen particulieren begonnen te ontsluiten - zien ze mij ongetwijfeld niet als een pionier. In dat eerste artikel herkende ik ook bijna niets van het werk dat wij gedaan hebben..”

*Uw eerste gebruik van internet?*

“Als kernfysicus in een laboratorium van Nikhef wilde ik werken op de grootste IBM of Cray computers van andere kernlaboratoria zoals het Cern in Geneve. Vergaande analyses maken zonder in een barak bij het Cern te hoeven slapen.

Dat was voor mij de belangrijkste reden. Bestanden sturen en e-mail kwamen op de tweede en derde plaats. De bandbreedte groeide en dankzij compressie konden we steeds meer data over de lijn versturen.”

*Dat was duur...*

“Die telefoonrekening liet ik in het begin bewust rustig oplopen. Tot een directeur daar vragen over stelde. Toen stelde ik voor om een huurlijn te nemen wat goedkoper zou zijn dan steeds inbellen. Dat was de aanzet tot de eerste vaste verbinding voor ons Hefnet met Cern.

Dat deden we samen met het CWI, wij hadden de fysica en het Cern was ook een stevig knooppunt in het UUCP-netwerk. Dus er was een heleboel verkeer tussen Amsterdam en Geneve en samen inkopen drukte de prijs behoorlijk.

Zo deden we dat voor steeds meer verbindingen samen; Hefnet voor fysici en UUCP voor computerafdelingen van dezelfde universiteiten. Ons budget voor verbindingen kwam van de fysica-instituten. Dat moesten we wel bevechten, want sommige directeuren vonden dat het geld alleen naar onderzoek moest en niet te veel naar die verbindingen.”

*Was verbindingen optuigen technisch een groot probleem?*

“Integendeel, over die vaste verbindingen liepen al in 1983 een heleboel protocollen naast elkaar. Verschillende Decnet-versies, SNA van IBM en UUCP en TCP/IP van Unix-computers. Een heleboel technologieën dus, waarvan de gebruikers een hechte groep vormden die samen de verbindingen regelden.

Moet je nu om komen. Technici schrikken nu al van twee versies - IP versie 4 en IP versie 6 - naast elkaar routeren bijvoorbeeld.”

*Waren de lijnen snel genoeg zodat het verzenden van dragers per post niet meer nodig was?*

“Nee, dat is pas iets van de laatste jaren met directe glasvezelverbindingen naar Geneve. We hebben nog jarenlang de postduif ingezet om grote databestanden over te brengen.”

*Kwamen de PTT's nooit vragen wat jullie op hun lijnen deden gezien al die vernieuwing?*

“Ze zagen ons vooral als klant van huurlijnen. Wij hadden ook helemaal geen behoefte om kennis met hen te delen. Over de eerste lijnen mocht immers geen TCP/IP, want dat was geen erkend protocol.

Ook mochten we jarenlang geen lijnen delen terwijl we dat juist intensief deden. Er was alle reden om de PTT op afstand te houden.

Gelukkig kwam Cisco met een oplossing om in een combinatie van X.25 en TCP/IP data uit te wisselen. PTT paste monitoring toe op X.25, maar niet op het niveau van TCP/IP.

De relatie was bepaald koel. PTT had als monopolist een leverplicht voor huurlijnen, maar helaas vermeldde de wet de levertermijnen niet. Op de eerste lijn naar Geneve moesten we negen maanden wachten. Dat kun je je nu toch niet meer voorstellen. Later ging PTT echt tegenwerken toen ze doorhadden dat we verkeer van CWI, Nikhef en later ook NLnet bundelden.”

*Maar jullie betaalden toch fors voor die lijnen?*

“Zeg dat wel. Ik weet nog wat mijn allereerste 9.600 bits lijntje naar de Cern kostte: 40.000 Nederlandse guldens per jaar. Ik kreeg wel vragen of al die kosten voor de Europese datacommunicatie nodig waren, maar ik kon het goed verantwoorden.

*Vond u het ook opwindend?*

“Hier spreekt de Twittergeneratie mij toe. Ik heb het nooit als opwindend ervaren. Het was al heel wat als iemand 's ochtends bij de koffieautomaat meldde dat er met Usenet wel drie artikelen waren binnengekomen .”

*Nikhef was in feite louter gebruiker van datacommunicatie, geen aanbieder. U stond zelf aan de wieg van Ams-lx. Waren CWI en Nikhef twee handen op één buik?*

“We deelden lijnen naar buiten. We zagen elkaar in de kantine en discussieerden altijd over nieuwe mogelijkheden, directe verbindingen, hogere snelheden, storingen.

Partijen gingen steeds meer onderling verkeer uitwisselen en verrekenen; de peering. Dat groeide vrolijk verder en het CWI bleef een hoofdrol vervullen als marktplaats voor het uitwisselen van verkeersstromen tussen verschillende partijen in Europa. Tot het zo'n belangrijke activiteit werd en we daaruit, op een heel natuurlijke manier, de Ams-lx lieten ontstaan. Zo werd die uitwisseling geformaliseerd in een zelfstandige eenheid.

De rol van Nikhef in Ams-lx groeide. Nikhef bleef één van de huisvestende partijen. Er werd zelfs een bibliotheek opgeofferd om een computerzaal voor Ams-lx van te maken.”

*Ging dat niet te ver?*

“Het was een semicommerciële activiteit die wij geacht werden niet te doen. Dus zei de directie: zorg dat je altijd de duurste partij bent met tarieven voor het aansluiten.. Die vergaande bemoeienis met de Europese datacommunicatie was niet louter commercieel, maar altijd cruciaal om ons onderzoek te ondersteunen.”



*U heeft met Daniel Karrenberg in 1992 het Ripe Network Coordination Centre opgericht. Het eerste instituut in de wereld dat coördinatie van internetrouting op zich nam. Waarom?*

“Het was gedreven vanuit de praktijk. Na een periode van sterke groei van het internet bleek het ineens niet meer als vanzelfsprekend te werken. Nieuwkomers hadden dan bijvoorbeeld uit de appendix van ‘Hoe implementeer je machines voor internet’ letterlijk het voorbeeld overgenomen in plaats van de eigen adressen.

Dan werkte de routing van verkeer prima binnen de eigen campus, maar als een volgende universiteit dat adres ook registreerde en meerdere partijen kwamen met dit adres op een openbare aansluiting, dan ontstond er een probleem in de mondiale routing van verkeer.

Er ontstaan aanvaringen als openbare adressen niet volkomen uniek zijn. Staat machine 3 in het netwerk nu in Groningen of in Maastricht? Beide zeggen ‘ik ben 3’.

Er moest dus coördinatie komen in routing, want ineens vloog er verkeer alle kanten uit. Qua kosten wilden we het ook beter in de hand houden: als partij A veel verkeer stuurt moet hij ook evenredig mee betalen aan die lijnen.

Dus Ripe ging routing, IP-nummers, DNS-implementatie coördineren, bemiddelen bij problemen en kennisuitwisseling op poten zetten met publicaties en congressen.”

*Is dat nooit klaar?*

“Als je het verslag leest van de eerste vergadering van Ripe, ruim twintig jaar geleden, en dat vergelijkt met de agenda van vandaag de dag zie je dat het nog om precies dezelfde onderwerpen gaat. Maar met de groei van het internet is elk knelpunt alleen maar groter geworden.”

*Met Ripe werd internet voor het eerst gereguleerd?*

“Ik zou liever zeggen gecoördineerd. We zijn altijd aan de uitvoerende kant bezig en stellen geen regels op. We reguleren dus niets, in tegenstelling tot de Icann. Daar was ik ook actief omdat wij vanuit de praktijk veel kennis hadden over de werking van het DNS en de domeinen. Je kunt als Icann wel ingrijpende besluiten nemen, maar het moet wel uitvoerbaar zijn in de praktijk.”

*IPv6 of IP-nummering versie 6, de nieuwe adressering van internet, is nu hot. Er wordt al jaren geroepen, ondermeer door een speciale werkgroep in Nederland, dat het vreselijk misgaat. Dus op aandrang van provider Xs4all probeerde ik op IPv6 over te gaan, maar dat verliep hopeloos. Ondertussen werkt alles nog gewoon met IP versie 4. Wat te doen als Ripe?*

“De IPv6 nummers zijn op, op kleine plukjes na voor nieuwe providers. Die beginnen met versie 6 en moeten op versie 4 kunnen aansluiten. Uiteindelijk is de overgang een verantwoordelijkheid van de internetproviders. Zij moeten bij de abonnees de kastjes vervangen die geen IPv6 aankunnen. En die ook in één keer goed laten functioneren zonder dat gebruikers er last van hebben. Je kunt de gemiddelde gebruiker niet vragen om dit op te lossen. Hij betaalt voor internettoegang en de provider heeft dat maar te bieden.”

*Waar kwam het geld voor Ripe vandaan?*

“Het was een community die afspraken maakte om af en toe bijeen te komen en verder over internet te discussieren. Dat kostte niets, we regelden het onderling. Nu betalen de 10.000 aangesloten internetproviders contributie aan de vereniging.

Mijn belangrijkste taak is het bijeenbrengen van belanghebbenden en het bij elkaar houden van die meute van inmiddels duizenden deelnemers in de noodzakelijke richting: een goed functionerend internet.”

*De halve wereld gezien met al die internetcongressen, ontmoetingen met vele culturen. Is dat een van de meest aantrekkelijk kanten van uw werk?*

“Daar heb ik natuurlijk ook erg van genoten. Vooral de culturele verschillen hebben me altijd erg geïnspireerd. Nu ik zeventig ben, is de bekoring van het reizen er wel af.

Ik heb dagelijks via internet heel intensief contact met partijen en personen met wie ik alles coördineer. Maar het is ook goed om elkaar regelmatig in levende lijve te ontmoeten om rustig de tendensen en belangrijke kwesties die je wilt regelen, te bespreken.

Juist regionaal hebben we extra bijeenkomsten voor leden opgezet, zoals twee keer per jaar in Rusland of Oekraïne. Daar bleek behoefte aan te zijn en komen nu elke keer zo'n 500 mensen samen. We zagen onze leden uit het Midden-Oosten nauwelijks op centrale ledenvergaderingen, dus ook daar zijn we regionale bijeenkomsten gestart, die steeds meer mensen trekken.”

*Hoe manifesteren die culturele verschillen zich?*

“Ons bestuursmodel bijvoorbeeld is voor niet-Westeuropeanen moeilijk te doorgronden. Hoe dat werkt met een bestuur, rechten en plichten en een ledenvergadering die het laatste woord heeft.

Al te vaak krijgen we van een overheid de stimulans om dit of dat eens flink aan te pakken, maar wij hebben die zelfstandige bevoegdheid niet. En dat is goed.

Het is het ook voor overheden moeilijk te begrijpen of te accepteren dat de zeggenschap werkelijk bij die 10.000 leden ligt.

Het internet berust op 20.000 onafhankelijk internetproviders, die zich schikken naar technische standaarden en afspraken. Dat is een prachtig model, maar de druk van regeringen neemt helaas wel toe.”

*Internet ging om steeds grotere belangen. Bleef het altijd beschaafd?*

Lachend: “Het zijn niet allemaal Nederlanders... Natuurlijk ging het er wel eens verhit aan toe. Kijk, 75 landen met 100 talen. Oost-Siberië is heel anders dan Zuid-Jemen, maar ze hebben allemaal baat bij open standaarden en coöperatie. Anders werkt het gewoon niet.

Ervaring helpt ook om de gemoederen in toom te houden en het debat in de juiste banen te leiden.

Steeds als mensen zich ineens melden met een ‘hot item’ en het hele podium daarvoor opeisen, dan kun je dat nuanceren. Heb ik dat niet eerder zien langskomen? Dat voorstel werkte in 1992 ook niet, wat is er nu verbeterd?”

*In feite is er in 30 jaar internet nauwelijks iets veranderd?*

“Dat vereist ook een nuance. Aan het TCP/IP protocol, dat ten grondslag ligt aan het internetverkeer, is 30 jaar lang niets veranderd. De markt heeft natuurlijk talloze vernieuwingen tot stand gebracht, dankzij dat protocol. Van Google tot mobiel internet.”

*Ripe was al nodig om met beperkt gebruik internet in goede banen te leiden. Voorzag u de sprong naar de massa in het eerste decennium?*

“Nee, niemand trouwens. We waren technici onder elkaar. We dachten er niet over na ook. Waarom zou je? Het internet was al snel een middel en geen doel op zich. Het was ook academisch, en niet commercieel. We gingen er geen geld mee verdienen.

Ik denk dat de komst van het World Wide Web in 1992-1993 en een steeds vriendelijker browser de drempel voor algemeen gebruik enorm heeft verlaagd. Daarna kreeg je de providers, die particulieren gingen aansluiten en een pakketje gaven met een browser en mailprogramma.”

*Wat denkt u als aartsvader van vrije communicatie via internet van de jongste onthullingen over spionage door de NSA?*

“Het blijkt dat de privacy van burgers tegenover grote bedrijven als Amazon en de overheden in elkaar overvloeien. Er is prachtige wetgeving om de bevoegdheden van overheden aan banden te leggen, maar via een achterdeur weten ze die restricties perfect te omzeilen. Spionage is van alle tijden en niet mijn probleem. Ze vinden altijd wegen om de beveiliging te corrumperen. De Nederlandse overheid gaat echt door de knieën als de Amerikaanse overheid dat eist. Daar helpt geen stukje software tegen.”

*De AIVD blijkt van mij een dossier bij te houden vanwege Oost-Europese familie en vrienden. Kunt u zich voorstellen dat u ook doelwit was van geheime diensten?*

“Geen idee, en mocht dit zo zijn dan lig ik er niet van wakker. Ik ben veelvuldig in landen geweest met bijzondere interesse in de bewegingen van bezoekers.

Dat Ripe doelwit van spionage zou zijn, lijkt me onwaarschijnlijk. Alles wat wij doen is openbaar gedocumenteerd.”

*Heeft Ripe last van criminaliteit?*

“Wij hebben qua beveiliging de meeste problemen met mensen die typfouten maken in hun routeconfiguratie waardoor grote storingen kunnen ontstaan.

Maar er is ook meer en meer doelbewuste misleidende routing. Ook hebben we te maken met diefstal van IP-nummers. Daar werken we aan.”

*Hoe gaat die diefstal in zijn werk?*

“Malicieuze organisaties zetten IP-nummers in gebruik, die al lang niet meer door de oorspronkelijke eigenaar worden gebruikt. Op die domeinen creëren ze criminaliteit, zoals phishing.

We houden voor ieder lid een register bij van IP-nummers. Bij een verdacht nummerblok komt een waarschuwing te staan, zodat providers opletten of toegang bieden tot die IP-nummers.”

*Was er veel wild west die geen rekening hield met het functioneren van het systeem?*

“De community doet heel goed werk in het traceren van bedenkelijke elementen. Opvallend vind ik dat nog altijd zo'n groot deel van de deelnemers zo goed te vertrouwen is. Internet is nog altijd een netwerk op basis van vertrouwen, meer dan op basis van wetten en regels.”

*Omdat u vloeiend Russisch spreekt, vroeg de Nato u onder meer in 1995 om de nieuwe republieken die uit de Sovjet-Unie ontstonden, vooral die in het zuiden, op internet te helpen. Waarom?*

“Nadat de Sovjet-Unie uiteen viel en de communistische staatsvormen in Europa verdwenen, wilde de Nato wetenschappelijke instituten ondersteunen, met name de wetenschappers in bijvoorbeeld Kazachstan en Oekraïne die met nucleaire zaken bezig waren.

Hoewel dat nooit hardop is uitgesproken, was de doelstelling van al die hulp uiteraard politiek. De stabiliteit ondersteunen. Daar was ik het van harte mee eens, anders zou ik er niet aan begonnen zijn. Het was goed om deze instituten zo snel mogelijk op internet aan te sluiten en met hen te gaan communiceren.”

*Hoe deed u dat?*

“We moesten daar echt van de grond af beginnen, pionieren. Toen ik in Kazachstan arriveerde, was er helemaal niets.. Ik liet materiaal invliegen vanuit Rusland, door kennissen verstuurd.

Internet begin meestal vanuit de wetenschap, dus startte ik in die landen ook met de nationale Academie van Wetenschappen of een vergelijkbare organisatie. Professoren in technische wetenschappen en systeembeheerders waren de eersten met wie ik contact legde.

De Internet 1996 World Exposition moest de grote stimulans worden voor de komst van nieuwe landen op het internet. Om snel een grote groep te overtuigen, hadden we steun van de echte wereldtop nodig. Via onze contacten in het Witte Huis hadden we al een persoonlijke aanbevelingsbrief geregeld van toenmalig president Clinton en vice-president Al Gore. Zo kregen we ook een aanbeveling van Boris Jeltsin, waarin hij uitsprak hoe belangrijk internet was voor de ontwikkeling van de nieuwe staten.”

*Waar bent u trots op?*

“Dat Ripe inmiddels een vereniging is met 10.000 leden over 75 landen en nog steeds in staat is om als gemeenschap samen dingen op poten te zetten en samen te debatteren.”

*Het heeft Hare Majesteit behaagd u tot Officier in de Orde van Oranje Nassau te benoemen. Maar bent u ook erkend door publiek en media?*

“Jaren geleden mocht ik tijdens een bijeenkomst over geschiedenis van internet bij de Duitse Internet Exchange in Frankfurt spreken over de eerste jaren van internet in Europa. Zo’n erkenning in de internet community vind ik belangrijk. De mensen die ertoe doen, weten wat m’n verdiensten zijn. Nederland aan het internet te helpen en hier een belangrijk Europees centrum van het net te maken. En wie zich daar niet in wil verdiepen, ook goed.”



Ir. Eric Luijff, grondlegger van het militaire internet in Nederland

## **Militaire verbindingen waren er veel eerder dan 'eerste internetconnectie' van het CWI**

**Eric Luijff is behalve internetbouwer van het eerste uur voor defensieonderzoek, ook 's lands meest gerenommeerde cyberveiligheidsspecialist. Uiteraard remt geheimhouding het vraaggesprek in Scheveningen. Maar het is boeiend, over de prachtige beginjaren tot en met de spionage vandaag de dag.**

C.V.

1952 geboren te Amsterdam

1969 – 1975 TU Delft, studie Wiskunde

1975 – 1976 Koninklijke Marine

1976 – heden Verschillende functies Fysisch Laboratorium TNO, later Fysisch en Elektronisch Laboratorium TNO (FEL-TNO), waaronder tot 1995 afdelingsmanager computer- en netwerkvoorzieningen.

1995 – heden Principal consultant Critical (Information) Infrastructure Protection en Cyber Operations bij TNO Networked Operations)

Verder voorheen ook werkzaam voor:

Netherlands Centre for Protection of National Infrastructure (CPNI.NL)

National Infrastructure against CyberCrime (NICC)

Clingendael Centre for Strategic Studies (CCSS)



Eric Luijff was vanaf de jaren tachtig verantwoordelijk voor de Arpanet-, later internetkoppeling van FEL-TNO, onderdeel van de defensietak van TNO. Hij nam al vroeg deel in de internationale coördinatie. Sinds 1995 werkt hij aan projecten voor bescherming van vitale (informatie)infrastructuren voor de Nederlandse overheid, bedrijfsleven en de EU.

Bij het vraaggesprek hoort een rondleiding door het boeiende [Museum Waalsdorp](#) dat toont dat ook Nederland goed kon spionieren en vooral met de marine zijn mannetje internationaal stond.

*Het Centrum voor Wiskunde en Informatica (CWI), gelauwerd voor de eerste internetverbinding, erkent dat de eerste echte Europese internetverbindingen militair waren. Ook in Nederland?*

“Londen was het eerste grote internetknooppunt in Europa. Sinds juli 1973 lag er een verbinding tussen het militaire Arpanet in Amerika en het University College London (UCL) als Europees knooppunt. Arpa of Darpa – ze wisselden hun naam nog wel eens in die tijd - het onderzoeksagentschap van het Pentagon, sponsorde deze internationale uitloper aan het Arpanet. Behalve naar UCL betaalde Arpa ook de aansluiting van defensieresearchinstituten in Ottawa (Canada), Noorwegen, het Royal Signal Research Establishment (RSRE) in Engeland - het latere Defence Research Agency - en het NATO Shape Technical Centre (STC) in Den Haag. Dat was dus de eerste verbinding in Nederland. Het netwerk had uitlopers met inbelverbindingen naar ondermeer IABG in Duitsland en een defensieresearchinstituut in Italië. Op een [kaartje uit 1977](#) en later een [kaartje uit 1982](#) van Jon Postel is zichtbaar hoe Arpanet toen was opgebouwd.”

*De worstelingen voor die eerste verbinding naar Europa heeft professor Peter [Kirstein uitgebreid opgeschreven](#) in een onderzoeksdocument (later [korter](#)). Hij spreekt over SATnet, een netwerk dat via satellieten liep. De Britse onderzoeksgemeenschap had geen interesse en hij kreeg nauwelijks geld los. Vreemd?*

“Het was inderdaad ontzettend pionieren voor Kirstein. Het is goed dat Darpa, geholpen door de National Science Foundation (NSF) en Nasa in de VS, bijgesprongen hebben voor die eerste verbindingen met Europa. Hier ging al IP-verkeer overheen, maar met een Terminal Interface Protocol, net genoeg voor eenvoudig bulletin board gebruik.

De knooppunten waren gebaseerd op BBN Butterflies [Bolt, Beranek, Newman], een voorloper van wat nu routers zijn. Daar is, vanaf 1967, een [hele geschiedenis](#) aan verbonden. Regelmatig moesten deze dozen synchroon opgewaarderd worden. Internationale afstemming was vereist. Kirstein heeft voor de internationale coördinatie de International Collaboration Board (ICB) [opgericht](#), die net als IETF [algemeen internetstandaardisatieorgaan] een relatie had met de Internet Architecture Board.”

*Waarom deden er zo weinig landen mee, enkel computerspecialisten van de nationale onderzoeksinstituten voor Defensie in Duitsland, Denemarken, Engeland en Nederland, plus de Navo en Arpa?*

“Rond 1975 begon de ICB met Peter Kirstein als voorzitter. Hij was geboren in Duitsland, in Engeland opgegroeid en in Amerika aan de University van Berkeley afgestudeerd bij de Arpanet ontwikkelgroep. Dus hij had korte lijnen en werd vertrouwd bij Arpanet.

Een beperkt aantal defensieresearchinstituten was geïnteresseerd in de vernieuwende concepten van Arpanet. Officieel lag de focus van de Navo en de lidstaten op de oude telefoniestandaarden en op ISO/OSI dat net in ontwikkeling was.

Arpanet kwam voort uit wat de ‘internetanarchie’ werd genoemd. De ICB had geen enkele formele status bij de deelnemende landen en de Navo. Dat leverde nogal eens vragen op als men de ICB probeerde te plaatsen of vinden.

Het Fysisch Laboratorium TNO, later Fysisch en Elektronisch Laboratorium of TNO-FEL, werd rond 1983 uitgenodigd om deel te nemen aan de ICB. De eerste Nederlandse ICB-vertegenwoordiger was Dick Fikkert, die onderhandelde voor de Arpanetverbinding naar TNO. Hij werd opgevolgd door René van Assem en vanaf eind jaren negentig was ik de ICB-vertegenwoordiger.”

*Hoe waren jullie verbonden?*

“Vanaf circa 1985 gebruikten we in eerste instantie een terminallijn aan het Arpanet met BBN-technologie bij onze Navo-buurman STC. Vooral om te communiceren via bulletin boards. Rond die tijd was dat feitelijk illegaal omdat de nationale PTT's wettelijk het alleenrecht hadden voor uitwisseling van tekst met andere landen, nog via de telex.

De Darpa-vertegenwoordiger in de ICB probeerde Darpa-geld te vinden om ook TNO te voorzien van een directe BBN Butterflypoort. De eerste stap in dat proces was een zogenaamde B-klasse adres te krijgen. Dat nam lang in beslag, maar is uiteindelijk gelukt. Het was 134.203.0.0 waarmee we in principe ruim 65.000 systemen rechtstreeks op het Arpanet konden ontsluiten.”

*Naar STC en later TNO lag dus de eerste echte internetverbinding in Nederland. Dus niet in 1988 naar het CWI?*

“Ja, dat was de eerste. Om niet mee te hoeven betalen aan de dure verbinding van STC naar Engeland koppelden we rond 1989 ons Arpanet-segment, behalve aan STC, ook aan EUnet/NLnet met UUCP; de voorloper van internet in Europa. Dat was moeizaam omdat Piet Beerema niets op had met defensie en defensierecherche en ons IP-adres niet wilde registreren. Uiteindelijk liet hij het toch doorgaan.

Ons verkeer naar de Engelse en Canadese defensiecollega's ging via STC, het andere Europese netwerkverkeer van TNO werd via NLnet gerouteerd. Daarmee hadden wij een directe en indirecte lijn met het internet en gaven we – in het begin illegaal voor NLnet – een back-up aan STC.”

*Hoe lang is die illegale verbinding blijven bestaan?*

“Enkele jaren, totdat STC budget vrij kon maken voor internet, zoals gezegd een communicatietechnologie die Navo formeel niet erkende. In 1993 kregen we een vaste 64 Kb/s huurlijn met NLnet waarvan de capaciteit daarna met enige regelmaat werd uitgebreid. Jaarlijkse kosten voor internet begin jaren negentig waren voor TNO 85.000 gulden, een flink bedrag.”

*Hoe werd het internationaal geregeld?*

“In 1992 betaalden NSF, Nasa en Darpa ieder voor 256 kbps bandbreedte van wat de ‘fat pipe’ tussen de VS en Europa heette. Voor de directe koppeling met Londen of met een collega defensie-instituut betaalde elke organisatie zelf de rekening of deelde dat met zijn collega. Soms betaalde Darpa de rekening in het kader van internationale projecten en samenwerking.

Slimme software van de UCL-groep zorgde in de loop van de jaren '90 dat niet gebruikte bandbreedte door de andere fat pipe-partijen gebruikt kon worden. Kirstein was continu in de weer om om de beurt NSF, Nasa en Darpa te wijzen op hun piekgebruik en de noodzaak om op basis van goed vaderschap hun gecontracteerde bandbreedte uit te breiden.”

*U was er als jonkie al vroeg bij. Bijzondere herinneringen?*

“De ICB-bijeenkomsten in de Verenigde Staten werden bij toerbeurt gehouden bij Darpa en ISI East in Washington DC en bij ISI West in Marina del Rey Californië. Dat betekende persoonlijke contacten met

de godfathers en andere sleutelfiguren van het internet, zoals Bob Kahn, Vint Cerf, Debra Deutsch (BBN) en Paul Mockapatis (DNS ontwerper). Onderzoekers kwamen uitleg geven over bijvoorbeeld routingontwikkelingen zoals met BBN en DNS, over experimenten zoals XBone van Joe Touch, VPNs, S/MIME en XML-Secure.

We hadden discussies over de vraag of je genoeg zekerheden kon inbouwen voor militair verkeer in een periode dat de ISO/OSI standaarden, ook voor e-mail, opgang deden in de Navo. We hadden twintig jaar geleden ook al discussies over IP-versie 6, testten die zelfs al. Nu is het nog niet ingevoerd.



Ook waren er discussies over fouten in de TCP protocollaag op het moment dat de traagheid van de fysieke verbindingen niet meer de bottleneck in de communicatie vormde. De doorvoersnelheid werd daardoor beperkt.”

*De aartsvaders ook ontmoet?*

“Het meest bijzonder was de ontmoeting met de fameuze John Postel, jarenlang ongeveer de persoonlijke beheerder van de internetadressen, later via de organisatie Iana. Ik reed eens met hem mee naar een vergadering. Op de vloer van zijn Amerikaanse sleet lag een hele laag sigarettenpeuken. Een kettingroker die alleen maar met internet in de weer was en daar aan één stuk door over sprak. Heel bijzondere man.

Samen uit eten was een feest.

We zijn met de hele ICB nog een keer bij Vint Cerf thuis uitgenodigd. Dat zijn de onvergetelijke herinneringen. Vooral toen hij een ‘catwalkshow’ organiseerde waarin hij zijn vele unieke buitengewoon hoogleraartoga’s van over de hele wereld showde.”

*Het CWI verhaalde over verkeer van seismische metingen van de Salt-wapenakkoorden via hun poorten. Moest dat niet via het militaire net?*

“Dat is me volslagen onbekend, maar dat kan wel via het researchnet van NSF en het seismisch instituut in Amerika zijn gegaan. Dat was niet zo strikt gescheiden en liep die dagen door elkaar. Beveiliging van militair verkeer speelde eigenlijk nog niet zo.”

*Geen strikte scheidingen en beveiliging? Jullie hadden toch een eigen .mil domein?*

“Het topdomein .mil was van Defensie in Amerika. De ICB had een eigen topdomein in beheer: .int. Feitelijk viel daar enkel Navo onder. We hebben wel geprobeerd om de Europese Commissie te bewegen om een .int internetdomeinnaam te nemen. In Brussel was men toen echter niet geïnteresseerd in Arpanet.

In die tijd waren de standaardisatieoorlogen belangrijker, eerst met domeinnamen zoals .gb versus .uk, later met de vanuit Brussel opgelegde ISO/OSI-standaarden X.400/X.500 versus SMTP met S/MIME.”

*Bestaat er nog zoiets als een apart Milnet?*

“Natuurlijk, helemaal separaat van het andere internetverkeer. Er staat, wat ik noem ‘een hele grote wasstraat’ tussen Milnet en het gewone internet met een groot aantal firewalls en gateways in serie opgesteld om het verkeer veilig over te dragen.”

*Zit TNO op Milnet?*

“Nee, absoluut niet. Het is enkel voor de Amerikaanse Defensie. Maar er zijn wel aparte researchnetwerken voor defensie zoals het Combined Federated Battle Laboratories Network oftewel het CFBLNet. Rond 1995 ontsloot TNO-FEL wel haar internetverbindingen via terminals voor researchafdelingen van het ministerie van Defensie.”

*Hebben militairen een beter internet dan wij?*

“We hebben in ICB-verband wel altijd de nieuwste technologie getest om het netwerk robuuster te maken. Die technologie komt dan na verloop van tijd ook civiel beschikbaar. We hebben bijvoorbeeld een test gedaan om via lagen in routers een tweede prioritair netwerk op te zetten, bijvoorbeeld voor noodsituaties als overstromingen. Dan kun je een deel van de communicatiecapaciteit reserveren voor crisismanagementverkeer.”

*Nooit van gehoord...*

“Het is ook niets geworden, maar veel van die experimenten waren bijzonder.”

*Wetenschapsnetten zoals Surfnets waren in 1992/1993 wel klaar met de OSI-standaarden, jullie niet. Vanwege de grotere veiligheid van de OSI-standaarden?*

“Die discussie speelde binnen de Navo zeker tot midden jaren negentig. Inderdaad vanwege veiligheid en stabiliteit. Die hobbyisten aan de internetkant waren wel prima, maar de Navo en lidstaten waren de klassieke PTT's gewend. Dat waren met de staten verbonden organisaties en daarom vertrouwd en veilig.

Het heeft dus even geduurd voordat men geheel vertrouwd raakte met TCP/IP. Hier bij TNO waren we de eersten die een aantal gateways gebruikten voor informatiestromen tussen de verschillende local area netwerkstandaarden: XNS, DECnet en native OSI-stack. Omdat onze leveranciers ook TCP/IP gateways gingen leveren, zagen we dat als de lijmlaag tussen het mainframe van Control Data, onze Digital Equipment en CAD-CAM systemen. Vreemd genoeg werd de TCP/IP-wereld pas als laatste ondersteund door de pc/server systemen van Novell.”

*Wat deden jullie zelf met die internetverbinding?*

“Eerst bulletinboardverkeer, later werd dat vooral e-mail verkeer en uitwisselen van meetdata via ftp. Inhoudelijk voornamelijk het analyseren van technische communicatieproblemen en zoeken naar oplossingen. En in ICB-verband experimenten met de infrastructuur, zoals de eerste pogingen om teleconferenties te houden. Veel multimedia-experimenten via internet en multicasting verliepen teleurstellend door ‘jitter’; lange transporttijden omdat de gedeelde internetverbindingen nog weinig bandbreedte kenden en tussenschakels in het netwerk de multicasting blokkeerden. Met drie beelden per seconde video bereikte je niet veel. Toch vormden die experimenten de basis voor de huidige toepassingen als Skype en Voice-over-IP over de veel sneller geworden netwerken. Daarna verschoof de aandacht van de ICB naar informatie- en netwerkbeveiliging van de vaak trage en niet altijd betrouwbare verbindingen.”

*Ook veel met simulatie via netwerken gedaan?*

“In 1995 hebben we in de Statenhof van het Congresgebouw ruim dertig simulatoren gekoppeld over zware ISDN en internetverbindingen voor een grote virtuele oefening op een kunstmatig gevechtsterrein. F16-simulatoren in Orlando vlogen boven het gevechtsterrein. De F16-vliegers zagen in hun cockpits hetzelfde terrein als bijvoorbeeld de tankbestuurders in Den Haag en F16-simulatoren elders in Nederland.

De koppeling met Amerika ging via het Defense Simulation Internet (DSI), dat over de hele wereld simulatoren van militaire platformen als vliegtuigen, tanks en schepen met toen hoge bitsnelheden verbond.

Onze toegang tot dat netwerk was op de Amerikaanse luchtmachtbasis Ramstein in Duitsland, via drie parallel werkende ISDN routers. KPN en Deutsche Telekom hadden grote moeite met onze aanvraag, want ISDN-lijnen werden standaard als spraaklijnen geconfigureerd.”

*Wat was er bijzonder aan DSInet?*

“We werkten met IP versie 5, ook wel ST 2. Ik denk dat wij dat als enigen in Nederland hebben gebruikt. Het bood prioriteiten en gegarandeerde, vooraf te reserveren, bandbreedte voor de koppeling van simulatoren. Wel nodig als je toestellen in de lucht moet houden en niet schokkend in beeld wil zien omdat de IP-pakketten onregelmatig binnen komen. Dat werkte, gegeven de stand van de technologie toen, uitstekend.”

*Was er veel overleg over beveiliging?*

“Paul Overbeek, helaas vroeg overleden, was een topper in informatiebeveiliging. Hij ontdekte dat je zonder bevoegd te zijn informatie uit de eerste versies van TCP/IP kon halen. Dat soort tekortkomingen hebben we verholpen.

ICB-leden namen deel aan de beveiligingssessies van Darpa. Die gingen eind jaren negentig ondermeer over Next Generation Internet of Internet2. Er was ook veel internationaal enthousiasme binnen de ICB over een onderzoeksvoorstel voor netwerkbeveiliging bij de Canadese collega's. Daaruit is nog [Entrust](#) ontstaan, een van 's werelds meest gerenommeerde beveiligingsbedrijven. Eigenaar van vele patenten en steeds medegastheer voor de ICB als we weer in Ottawa vergaderden.”

*Dat Internet2 is er nooit gekomen. Zouden we dan wel veilig geweest zijn?*

“De toegankelijkheid tot het netwerk zou wat minder makkelijk geworden zijn. Maar Internet2 ging vooral over bandbreedte en veel hogere snelheden met nieuwe protocollen over glasvezel. Deze benutting was en is niet optimaal.

Internet2 kan alsnog tot stand komen, maar dan moet er wel een slag gemaakt worden. Het is nu immers heel moeilijk om nieuwe elementen aan internet toe te voegen of iets te vervangen. Het internet wordt nu zo breed gebruikt. Vroeger kon je met de technici afspreken: nu gaan we ervoor en maken een overstap naar een nieuwe versie of implementatie. Dat kan nu moeilijk. Zie maar hoe veel pijn de overgang naar IPv6 veroorzaakt.”

*Hoe draagt TNO operationeel bij aan Defensietaken, zoals ooit begonnen in Libanon en nu in Mali?*

“We doen langere termijnonderzoek voor Defensie en geven soms directe operationele ondersteuning. Details kan ik niet vertellen. Sommige collega's zijn vrijwillig reserveofficier. Ik heb respect voor die collega's, die dan drie maanden in zo'n zeecontainer huizen in het stof van Afghanistan om daar hun kennis in praktijk te brengen.”

*De NSA en AIVD staan in het brandpunt van belangstelling, maar 15 jaar geleden hadden we Echelon al. Hoe volgden jullie de onthullingen over spionage toen en nu?*

“Je had Echelon, maar ook Frenchelon, de elektronische spionage door de Fransen. Dat is meer onder de radar gebleven. Nu nog ligt het accent in de media op Amerika en Engeland, maar vergeet niet dat alle grote staten uitgebreid spioneren. Kijk bijvoorbeeld op Cryptome wat er her en der aan spullen staat om af te luisteren. Dat is een wereld op zich.

Het BSI in Duitsland toonde een aantal jaren geleden foto's van gemodificeerde mobiele telefoons waarmee andere staten 'captains of industry' afluisterden. Fransen hebben in de beginperiode van GSM de encryptie tussen antenne en telefoon gewoon uitgezet. Spionage is van alle tijden en van alle kanten.”

*TNO krijgt uiteraard onderzoeksopdrachten naar bijvoorbeeld lekken in hardware; de achterdeurtjes?*

“Daar kan ik niets anders over zeggen dan dat TNO in de periode van de koude oorlog werkte aan opsporings- en decoderingsapparatuur. [zie [Museum Waalsdorp](#)].”

*Nederlandse operators werken heel veel met Chinese apparatuur, die in de VS wordt geweigerd uit angst voor achterdeurtjes. Hebben jullie deze apparatuur onderzocht?*

“Niet dat ik weet. Voor dergelijke zaken moet ik je verwijzen naar het NBV, het [Nationaal Bureau Verbindingsbeveiliging](#), een onderdeel van de AIVD dat mede betaald wordt door Defensie, Binnenlandse - en Buitenlandse Zaken. Ze testen encryptie, vaardigen richtlijnen uit voor encryptie, evalueren apparatuur tot op bit- en uitstralingsniveau, omgevingsfactoren, risico's voor de staatsgevoelige communicatie.”

*Verraste de mededeling u dat de encryptie van het zeer betrouwbaar geachte beveiligingsbedrijf RSA op de burelen van de NSA in Virginia ligt?*

“Nee. Maar de sterkte van ‘civiel’ beschikbare encryptie was altijd een internationaal discussiepunt. Zelfs de eerste PGP-versies bleken niet geheel veilig, want ze lekten sleutel informatie. Van een Amerikaanse collega kreeg ik onderhands een snelle softwarematige DES-versie. Enkele weken later legde de NSA een exportverbod op voor die code. Natuurlijk gebruikten we die code in ons mainframe voor de bescherming van laag gevoelige informatie.”

*U doet veel geheime dingen?*

“Deze locatie waar je nu binnen bent, is door de overheid aangewezen als Verboden Plaats in het kader van de Wet op de Staatsgeheimen. Over gevoelige zaken praten we niet. Andere discussies kunnen we wel in alle openheid voeren.”

*Is er nog open uitwisseling tussen militairen en de IETF standaardisatie? Gaat u naar de bijeenkomsten van de IETF?*

“Ik zou persoonlijk wel willen, maar er is geen geld meer voor. Defensiebezuinigingen hebben ook hun effect. In 2002 is de ICB opgeheven, maar er zijn wel contacten tussen Navo-werkgroepen en de IETF. Standaardisatie wordt natuurlijk op de voet gevolgd.”

*Wat voor soort onderzoek doet u nu?*

“Veel civiele veiligheidsonderwerpen, zoals naar vitale infrastructuren. Modelvorming en empirische analyse van afhankelijkheden tussen vitale infrastructuren. Ook de ICT-kwetsbaarheid van procescontrolesystemen en dreigingen voor smart grids in energievoorziening. We ontwikkelen ‘what if’ analysemogelijkheden op basis van gekoppelde vitale infrastructuursimulatoren. Dat helpt het crisismanagement bij mogelijke uitval van vitale infrastructuur. Verder heb ik een groot aantal nationale cyber securitystrategieën geanalyseerd en meegeschreven aan het [Nato Cyber Security Framework Manual](#).

Mijn collega's en ik hielpen mee met de opzet van good practices voor Europese beleidsmakers op het gebied van bescherming van vitale infrastructuur. Ook schrijf en werk ik mee aan cybersecurity en andere scenario's voor de nationale risicobeoordeling.”



*U schreef wetenschappelijke en populaire publicaties, doet lezingen en interviews om de bewustwording te verhogen over de kwetsbaarheid van vitale infrastructuur bij overheid, bedrijfsleven en bevolking. Heeft dat genoeg effect?*

“De onderlinge verwevenheid van vitale infrastructuur heeft aandacht, maar wordt steeds complexer mede doordat informatie- en communicatietechnologie daar steeds dieper deel van uitmaakt. Aandacht voor de kwetsbaarheid van het Nederlandse deel van het internet is zeker opgepakt na de KWINTrapportage van Jaap van Till in 2001. Het blijft echter een continue discussie. Er gaan zoveel verschillende vitale diensten over het internet terwijl dat er eigenlijk niet voor gemaakt is en ook niet zo geschikt voor is. Ook internet basisprincipes worden wel eens vergeten.”

*Zoals?*

“Het ontwerp van internet is gericht op het doordraaien van communicatie via alternatieve routes als er een belangrijk knooppunt uitvalt. Dat werkt als je met een zuiver internet IP-adres aankomt. Gebruik je echter een URL als [www.museumwaalsdorp.nl](http://www.museumwaalsdorp.nl) dan ben je erg afhankelijk van DNS-servers die toch een ‘single point of failure’ vormen. Er is wel een laagsgewijze redundantie ingebouwd voor kortstondige storingen, maar die is niet altijd voldoende om de boel draaiende te houden bij een gerichte cyberaanval op een belangrijke DNS-server.”

*Dus internet kan plat?*

“Met het echec van KPNQwest bleken DNS-voorzieningen van .nl en enkele andere landen alleen aan dat netwerk gekoppeld te zijn. We kropen toen als Nederlands internet door het oog van de naald. Op 11 september 2001 viel ook het topleveldomein van enkele landen uit, omdat er te veel bij één partij en op één locatie in Amerika was belegd. Het risico van uitval van vitale infrastructuur door een onregelde cyberinfrastructuur neemt toe. Steeds meer vitale systemen en diensten worden aan het internet gekoppeld. Deregulering en nieuwe eisen zorgen er bijvoorbeeld voor dat bedrijven uit de vitale infrastructuur moeten koppelen aan internet omdat ze productie-informatie uit procescontrolesystemen naar moeten buiten brengen. Er ligt dan dus een risicovolle verbinding met systemen voor procescontrole van bijvoorbeeld de energiebedrijven.”

*Het virus Stuxnet bracht ons bij de les?*

“Dat was niet het eerste en enige incident. Er zijn meer incidenten geweest waaruit blijkt dat vitale infrastructuur niet allemaal even veilig gekoppeld wordt. In Amerika en Australië gelden rapportageplichten bij uitval, dus daar horen we van een virus in de elektriciteitstransmissie of nucleaire centrales.

In Australië ging het helemaal mis met een transmission system operator voor elektriciteit. Het controlesysteem kon net op tijd losgekoppeld worden. In een groot Europees land heeft een hacker twee weken lang de elektriciteit van ruim 50 miljoen burgers op het spel weten te zetten. Dat is al weer een poos geleden... Nee, meer kan ik niet zeggen.”

*Toen KPN vorige jaar in kritiek vaarwater kwam door een hacker op de servers, werden TNO en u persoonlijk toen ingeschakeld?*

“Nee. Op ICT-beveiligingsgebied heeft KPN zelf competente mensen.”

*Maar u bent toch in beveiliging en kwetsbaarheid al jaren de grootste autoriteit in Nederland, ofschoon minder bekend dan Ronald Prins van Fox-IT?*

“Ja, waarschijnlijk wel, maar dat wil niet zeggen dat ik mij met de technische details bezig houdt. Collega’s kennen die vaak beter, want je moet er de hele dag mee spelen. Vooral iets voor de jongere garde. Ik werk meer op het strategische en tactische niveau, maar moet wel de vertaling kunnen maken van het actuele technische niveau.”

*Strategisch belangrijk om de hackers aan de goede kant van de streep te trekken met een zak geld? Het is een hele dunne lijn...*

“Hacking is inderdaad een hele dunne lijn. Je moet toch vaak eerst wat aan de ‘foute kant’ hebben gedaan voor je in beeld komt als een goede hacker. Ja, wij zoeken ook intensief naar dergelijke ‘hobbyisten’. Maar we zijn daarin niet alleen actief. Ook Defensie en de politie zoeken naar mensen met dezelfde technische interesses.”

*Dus je moet de hackers tarten om voor een hoog salaris te gaan aan de goede kant van de lijn?*

“Er liggen uitdagingen, ja. We zoeken vooral jongens en meisjes met een exploratieve geest. In de begintijd van het internet en in de tijd dat we hier van alles koppelden, haalden we ook de nodige lekken en fouten uit protocolimplementaties en besturingssystemen. Het waren soms uitdagende en lange nachten en weekenden om fouten te verhelpen en misbruik te voorkomen. Het was leuk. Jammer is dat in elke nieuwe generatie ICT nog steeds dezelfde typen ontwerpfouten zitten: buffer overflows, gebrek aan controle op valide invoer, enzovoort.”

*Wat is er veranderd?*

“Behalve dat we meer strategisch adviseren, is het terrein ook breder geworden. Zo kijken collega’s ook naar de risico’s van het gebruik van Twitter en andere sociale media. Anderzijds ook hoe autoriteiten die technologie tijdens evenementen of een crisis kunnen inzetten.”

*In de Cyber Security Raad komen bedrijfsleven en terrorisme- en misdaadbestrijding bij elkaar. AIVD en MIVD opereren meer en meer samen. De politie krijgt te maken met jonge terroristen in spe. Ziet u privaat, overheid en inlichtingendiensten naar elkaar groeien?*

“De Cyber Security Raad is een publiek-privaat samenwerkingsverband op strategisch-tactisch niveau. De laatste twee jaar is, mede door grote incidenten die publiek-private afstemming op hoog niveau vereisten, een groeiend besef ontstaan van elkaars positie, werkwijze en de noodzaak tot nauwe samenwerking. Ook op operationeel niveau trouwens wordt kennis over cyberdreigingen en -incidenten uitgewisseld tussen private partijen onderling en ook met de overheid. Dat gebeurt binnen de wet, met mandaten en op basis van opgebouwd vertrouwen. Vertrouwen krijgen is een langzaam proces.”

*Wat zijn de grootste euvels op termijn?*

“Afgelopen jaren gaf ik leiding aan een onderzoeksgroep over cyber security in Navo-verband. We kwamen tot de ontdekking dat we in cyber security twee niveaus node missen. De ene is cyber securitywetenschap. We kennen zeer kundig onderzoek naar cryptografie, criminologie, sociale wetenschappen over beveiliging, specifieke technologie. Maar hoe past dat bij elkaar? Welke

combinatie van disciplines levert de beste cyber security op? Kun je dat wetenschappelijk onderbouwen en testen?

De volgende slag is cyber security engineering. Door instortende bruggen leerden we betere en veiligere bruggen te bouwen. Met cyber security zijn we lang zover nog niet. In de jaren zeventig dichtten we al 150 gaten in onze Control Data systemen. Tot vandaag de dag gaan we steeds op dat praktische niveau aan de slag om dezelfde type gaten te dichtten in steeds nieuwe systemen, bijvoorbeeld software in auto's. Maar hoe kom je nu tot structurele kennis en aanpak om de herhaling van dit soort fouten te voorkomen? Hoe kom je tot een veiligheidsfactor in het ontwerp en daarmee verder op het gebied van weerstand tegen online kwaadaardigheid?"

*Terwijl we steeds afhankelijker worden?*

"Ja, op mainframes waren er wachtwoordproblemen, met minicomputers nog meer en met pc's was het beheer weer een stuk moeilijker. Vandaag de dag kun je chips van auto's hacken. En van medische apparatuur, met veel ernstiger gevolgen. We leerden niet terwijl er steeds nieuwe computersystemen komen. Neem de smartphone, ook daarvan is de beveiliging niet eerst principieel goed opgezet. Die cyclus weten we niet te doorbreken. Dat moet plaatsvinden in wetenschappelijk onderzoek en daarna in onderwijs op hoog niveau. Lessen moeten leiden tot theorie."

*Dat klinkt dreigend.*

"We moeten volwassen worden op dit niveau. Later dit jaar komt er een Navo-conferentie in Tallinn over dit onderwerp en ik probeer in Nederland ook een community van de grond te tillen om dit probleem van gebrekkige theorievorming aan te pakken.

Cyber security science als discipline is net in opkomst in [Engeland](#), terwijl Defensie in Amerika die wetenschap ook wil vestigen in eigen land. Het is hard nodig, want nu is het met beveiliging dweilen met de kraan open."

*Te zwak internet?*

"Niet precies internet maar wel het feit dat we alles met alles koppelen zonder voldoende kritisch te zijn. Het woord 'Internet' gebruik ik niet zo snel, want er wordt snel gedacht aan World wide web. Ik kijk naar het brede cyber securityplaatje; dus ook naar 4G, RFID en NFC voor betalingen, medische systemen, auto's, smart grids en dergelijke. Beveiliging loopt ver achter, omdat we te weinig geleerd hebben van eerder falen en daaruit geen algemene conclusies trekken."

*Er kwam voor Defensie 50 miljoen beschikbaar voor cyber operations. Een flink bedrag. Wat merkt u ervan?*

"We werken er aan. Daar laat ik het even bij want een aantal collega's is met verschillende projecten bezig, zoals voor bescherming van Defensie. Reactief maar ook offensief. Dat liet de minister al weten en is dus openbaar."

*Wat was de bijzonderste periode met internet?*

"De periode vóór 1995, toen het publiek ging. Je zat er middenin maar we zagen werkelijk niet welke grote invloed het zou krijgen, anders waren we als pioniers misschien schatrijk geworden. Internet was een speeltje van wetenschap en onderzoek, een leuk protocolletje. Het was niet meer dan bijvoorbeeld Decnet dat we hier ook hadden.

Toen de eerste browser (Mosaic) kwam, was het snel kristalhelder welke mogelijkheden er in het verschieft lagen. Maar de eerste webpagina opbouwen vonden we toch nog een stuk moeilijker dan tekst opmaken met de line-editor die we zelf hadden gemaakt en het TNO tekstmaakprogramma TOI voor rapporten.”

*Verwondering dat het web won?*

“Ja, en zo snel. Ik heb toch het idee gekregen dat het web mensen de mogelijkheid bood om lekker te hobbyen, zelf pagina’s te knutselen. In de eerste fase was het pionieren, maar het is zo enorm rijk geworden qua toepassingen. Van internetbankieren tot en met Facebook, steeds weer hele nieuwe vormen om bestaande functies online te brengen. Dat is fascinerend.”

*Gemak en plezier namen toe, het risico ook, maar daarvoor zijn de ogen gesloten en wordt Snowden nu gehypt?*

“Precies, criminaliteit en spionage zijn er altijd geweest, maar nu het internetgebruik zo omvangrijk en alomvattend is geworden, zijn ook criminaliteit en spionage in alle geledingen doorgedrongen. In 1977 was computercriminaliteit nieuw met ontvreemding van back-upmagneetbanden voor een losgeld van meer dan een miljoen gulden. Met een logische bom was de informatie in het computersysteem onklaar gemaakt. Dat was geheel nieuw en opzienbarend. Het eerste virus dateert van enkele jaren eerder. Nu hebben we dus al zo’n veertig jaar computercriminaliteit. De mensen zouden zich dus niet zo moeten verbazen bij weer een nieuwe cyberaanval of onthulling over cyberspionage.”

*Wanneer gaat internet plat en hebben we zo’n waarschuwing nodig?*

“Er zullen delen uitvallen, want sommige knooppunten zijn zo attractief voor aanvallen en zo cruciaal dat ze een groter risico lopen. Daar zijn wel berekeningen over. Internet is opgezet voor redundantie, maar dat is niet genoeg. Het hoeft niet helemaal plat te gaan, maar bij uitval van enkele sleutelpunten kan de dienstverlening zo slecht worden omdat al het verkeer over B-wegen gaat. Waarschijnlijk krijg je dan een deel dat lokaal nog wel werkt maar niet langer met de rest van de wereld.”

*Is telefonie over internet onveilig dan vroeger via centrales, toen de telefoon het altijd deed?*

“Vroeger was het ook kwetsbaar voor hackers. Zo stonden er ook allerlei tapinrichtingen op met achterdeurtjes die door vreemde mogendheden misbruikt zijn.”

*U doelt op de Israëlische tapinstallatie?*

“Ik doel bijvoorbeeld op het afluisteren van zo’n honderd Griekse politici gedurende een jaar. In vier Ericsson AXE-eenheden was extra software geplaatst, waarbij mobiel telefonieverkeer ook een tweede weg inging en belandde op een vreemde plek.”

*Speelde dat in het begin van internet al? Heeft Vint Cerf het ooit over afluisteren gehad? Hij werkte immers voor Defensie?*

“Beveiliging van de vertrouwelijkheid en integriteit, zo was het uitgangspunt, moet je altijd aan eindpunten van de verbindingen regelen en niet in het netwerk zelf. Dus met cryptografie. Dan heeft aftappen waar dan ook geen zin.”

*Bij de Radboud Universiteit zit een groep sterke hackers. Medestanders?*

“Op heel veel terreinen. Maar er zijn er meer. Ook bij de TU Eindhoven waar ze de Javacard kraakten, zijn er dergelijke onderzoeksactiviteiten. Het kijken naar bijvoorbeeld de beveiliging van chips tot op bitniveau en evaluatie van producten volgens standaarden bij TNO is uitgemond in het bedrijf [Brightsight](#). Hoeveel tijd heb je nodig om bij sleutelmateriaal in die chip te komen door die te etsen of met temperatuurwisselingen en elektromagnetische stimulatie te spelen? Buitengewoon boeiende wereld...”

Piet Beertema, gezicht van het ontstaan van internet.NL

### **‘Geen half werk. Ik was een perfectionist’**

**De grote verdiensten van Piet Beertema voor het Nederlandse internet zijn publiekelijk veelvuldig benadrukt, ofschoon anderen zeker zulke belangrijke bijdragen leverden. Zijn trouwe inspanning voor de totstandkoming van internet staat buiten kijf dankzij het beheer van EUnet, vastlegging van het NL-domein en andere noeste netwerkarbeid bij het CWI.**



*In de volksmond wordt de mededeling van Stephen Wolff gericht aan hostmaster@SRI-NIC.ARPA op donderdag 17 november 1988 om 8:28 AM gezien als de eerste e-mail en start van internet in Europa. Niet helemaal juist?*

Piet Beertema: “Dat is echt een broodje aap-verhaal. We hadden al zes of zeven jaar e-mail. Het is vechten tegen de bierkaai om dat verhaal te ontzenuwen.”

*Was 17 november 1988 dan wel de dag van de eerste internetverbinding met Europa, want jullie wisselden toch al jarenlang via het EUnet mail uit met het Amerikaanse internet?*

“Klopt. In Europa via het EUnet met de UUCP-standaard. In de VS werden berichten vanuit Europa omgezet naar TCP/IP van internet, en omgekeerd naar UUCP. Dat deden we via het instituut ‘Seismo’ van Rick Adams.

We bereikten door de poort die we boden tussen EUnet en Amerika op deze manier vanuit Europa reeds vanaf 1982 elke internetaansluiting op het NSFnet en Arpanet in Amerika voor e-mail en Usenet. Ook waren er al directe TCP/IP verbindingen. De Nato in Den Haag was aan Arpanet verbonden en via de satelliet ook het Ministry of Defense in Londen. Dat was een gesloten netwerk. We hadden dus in Amsterdam de eerste aansluiting die niet-militair was en van meet af aan bedoeld als een open verbinding, waar met EUnet al een heel Europees netwerk achter zat.”

*Er waren al meer netwerken?*

“Inderdaad, Bitnet voor de Amerikaanse, Earn voor de Europese IBM-computer, HEPnet voor de hoge-energie-fysica zoals Cern in Geneve en Nikhef in Amsterdam, en dan ons EUnet. En er waren, ook op het Science park bij ons, lokale netwerken die communiceerden met de internetstandaarden. Toen ik in 1986 .nl vastlegde, is daarmee al de technische basis gelegd voor naadloze overgang naar IP- of internetadressering. Dat was met andere Europese netwerken niet het geval. Die konden niet makkelijk overschakelen.”

*In feite was er dus in 1988 een simpele wijziging van het protocol, zonder extra functionaliteit voor de gebruikers aan beide zijden van de oceaan?*

“Ja en nee. Vanaf 17 november konden alle aangeslotenen op EUnet direct mail uitwisselen met elke aansluiting op de voorlopers van internet in Amerika. Daarnaast was het Amerikaanse UUCP-netwerk heel uitgebreid, want ook daar kreeg lang niet ieder toegang tot NSFnet/Internet. We zijn dan ook nog heel lang ook UUCP over de lijn naar de VS blijven draaien. Ja, het is nogal verwarrend.”

*Was het toch een klein feestje op 17 november, met het besef dat er iets bijzonders had plaatsgevonden?*

“Voor ons niet. We hadden er wel naartoe gewerkt, maar toen het eenmaal volbracht was, gingen we vrolijk verder. Leuk dat we het hebben, was de gedachte en dan kijken of het ook echt bleef werken. Die bevestiging was ons feestje.”

*Hoe ontstaat zo'n misverstand over 'het eerste mailtje'?*

“Het is puur technisch en zo cryptisch dat je een uitgebreide uitleg nodig hebt. Dan begrijp je het pas.”

*Heeft u het er maar bij gelaten, omdat het goed klonk?*

“Ik heb altijd geprobeerd het te nuanceren. Maar ik moest er steeds weer hetzelfde lange verhaal bij vertellen. Op een gegeven moment heb ik het maar zo gelaten.”

*Hebben collega's u dat kwalijk genomen?*

“Zeker niet. Het wordt opgeblazen en aan jou verbonden. Dan heb je het zelf niet meer in de hand. De eerste aansluiting was een collectieve inspanning van een hele groep. Op het CWI onder andere Teus Hagen, Daniel Karrenberg, Jim McKie en Jaap Akkerhuis. Maar ook buiten Nederland. Zonder mannen als Rick Adams was het toen niet gelukt. Vooral hij had in Amerika goede contacten. Teus Hagen had een belangrijke coördinerende rol bij EUnet.”

*Had het allemaal anders kunnen lopen tussen 1982 en 1990 zodat het niet internet was geworden zoals we het nu kennen?*

“Als wij EUnet niet naar voren hadden geschoven, was het hele systeem in Europa misschien door een commerciële partij opgezet met X.25 en Osi-standaarden van de overheden, met alle gevolgen van dien. Dan was je met 2 megabit tegen de grens aangelopen, om over 10 gigabit helemaal maar niet te spreken. Dat TCP/IP van internet kon met wat trucjes worden opgeschaald naar steeds hogere snelheden, is best bijzonder”.

*Was het toevallig dat Amsterdam het Europese netwerkcentrum werd?*

“Enigszins. In 1981 werd tijdens de European Unix Users Group conferentie in Parijs het idee geboren om een Europees netwerk op te zetten zodat we elkaar e-mail konden sturen.

Toen kwam de vraag: wie gaat het centrale knooppunt opzetten? University Kent? Nee, zei Peter Collinson, dat gaat mijn baas echt niet doen. Inria, het Franse wetenschappelijke net? Nee hoor. Toen zei Teus Hagen: “Het CWI krijg ik wel zo ver.” Uiteindelijk bleven wij als enige over en zijn we het centrale knooppunt geworden.”

*Andere partijen hadden het heft in handen kunnen nemen?*

“Voor hetzelfde geld was Zweden het centrale knooppunt geworden. Nordunet had een sterke positie. Zij hadden anderhalve week voor ons de lijn met het internet liggen, maar kregen die niet aan de praat. Dus net één dag na ons hadden ze een werkende internetaansluiting.”

*Dus het was eigenlijk een wedstrijd?*

“Nee, het is nu leuk om er zo naar te kijken. We hadden vroeg TCP/IP om op het Internet over te gaan. Bij andere netwerken moesten hele stukken software herschreven worden, bij ons zat het er vanaf “dag drie” in. Die voorbereiding op TCP/IP met onze flexibiliteit heeft ervoor gezorgd dat Amsterdam zich tot een knooppunt heeft ontwikkeld waar alle Europese netwerken samen kwamen.

Toen hadden we dat belang nog niet door, maar achteraf gezien was het volkomen logisch. Dankzij EUnet en UUCP is in Amsterdam een sterk cluster ontstaan dat de potentie had om zich tot een groot knooppunt te ontwikkelen. Zet daarbij de burens: Sara als Surfnet knooppunt en Nikhef als HEPnet knooppunt en je ziet de toekomst van toen zich al ontvouwen.”

*Kwestie van geluk?*

“Ja, je moet echt een beetje geluk hebben. Plus mensen die er helemaal achter staan. Die het als een soort hobby beschouwen.”

*Uw collega's Teus Hagen en Daniel Karrenberg zijn opgenomen in de Internet Hall of Fame. U niet. Betreurenswaardig?*

“Dat interesseert me geen bal. Ik vind het jammer dat er zoveel aan mij wordt opgehangen, terwijl we het samen hebben gedaan. Het verbaasde me wel dat Rick Adams, die zo'n belangrijke rol heeft gespeeld, er niet aan is toegevoegd. Wat stelt het dan allemaal voor?”

*Wat was uw belangrijkste verdienste voor EUnet in het begin?*

“Ik heb de routing van berichtenverkeer binnen het EUnet-netwerk geautomatiseerd. Als je in Amerika een mailtje van A naar B stuurde, moest je in de adressering de namen van alle tussenliggende



knooppunten – de postkantoren – opgeven. Daar heeft toen Peter Honeyman een programma voor geschreven om het te automatiseren. Dat nam veel werk uit handen. Hier hadden we het anders opgezet. In elk EUNET land stuurde je je mail naar het nationale knooppunt en de nationale knooppunten belden allemaal naar onze centrale computer in Amsterdam. Daar had ik de zaak zo ingericht dat de routing volautomatisch ging. Buiten het zicht van de gebruiker. Dat was de kracht van het Europese netwerk. Maar later ontstond een conflict.”

#### *Conflict?*

“Iedereen die was aangesloten op het wereldwijde UUCP-netwerk mocht een naam voor zijn computer bedenken. Maximaal zeven tekens lang. Met zo'n 22.000 aansluitingen werd het een dagtaak om de conflicten op te lossen wie de eerste was met een bepaalde naam. En door de grote afstanden en vertragingen regelde je de arbitrage niet zo maar.”

Zelf had ik ook de rol van centrale arbiter binnen EUNET. En voor het hele UUCP netwerk inclusief Amerika overlegde ik met Gene Spafford die de centrale arbiter was. Op die manier hebben we het heel lang kunnen oplossen.”

#### *Strijd over schaarste en inrichting van adressen en namen duurt voort tot op de dag van vandaag met de Iann?*

“De oplossing kwam in 1984 met de standaard voor de domeinnamen. Elk land zijn eigen naamgeving. Daar ben ik direct bovenop gesprongen met het claimen van .NL. Het was hét moment om het probleem terug te brengen tot een nationaal probleem, en problemen met de verdeling vervolgens binnen de landen op te lossen.

Met het idee dat we later naadloos zouden konden overstappen op internet, want een aansluiting op internet bleef de heilige graal. Die oplossing kreeg zijn beslag op 25 april 1986, met onze registratie van .NL.”

#### *Hoe regelde u dat?*

“Dat begon met brieven op papier naar Vint Cerf en Dennis Perry van Darpa, heel voorzichtig en aftastend of we misschien mochten aansluiten. Niet dat we zo geweldig waren en aansluiting moesten hebben. We zouden graag "Internet Connected Status" – zo heette dat in die tijd – willen hebben. Toen het sein groen kwam in 1986 duurde wel zo'n anderhalf jaar voor alle landen in EUNET een nationaal domein hadden. Voor alle landen heb ik een informatiepakketje gemaakt. Ik vond het leuk om te horen dat later bleek dat ook in Oost-Europa mijn ideeën voor domeinnamen werden gebruikt.”

#### *Wel eens wat gemerkt van de sterke inbreng van het Pentagon op het net?*

“Persoonlijk niet. Ik merkte wel dat door de splitsing van Arpanet in Milnet en NSFnet er ruimte kwam om het Internet op te bouwen. Tot dan was er één vreemd incident. In Oostenrijk was het International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA) gevestigd. Dat was het centrum voor contact tussen de Amerikanen en de Russen in de Koude Oorlog.

IIASA had al in 1984 een verbinding met EUNET en daarmee een trans-Atlantische verbinding. Toen kwam er een Amerikaan van de NSA die dat voor geen cent vertrouwde en dreigde onze trans-Atlantische verbinding onderuit te halen. Dankzij Rick Adams is dat voorkomen. Vele jaren later vernam ik dat Rick goede connecties bij het Pentagon had.”

#### *Hij had zo zijn lijntjes met defensie en de NSA?*

“Rick is echt een hele integere, pure technaut. Hij had zijn connecties overal, ook met Moskou. Dat wist ik wel vrij vroeg. De Russen en Amerikanen hadden gezamenlijke monitoring van kernproeven en zijn instituut, het Center for Seismic Studies, speelde daarin een belangrijke rol.”

*Zodra het over technologie ging lopen wetenschap en defensie in elkaar over, zelfs met de Sovjet-Unie. Toen al iets gemerkt van spionage?*

“In 1984 had ik als 1 aprilgrap verzonnen dat de Russen aansloten met een machine onder de naam kremvax en onder de naam van president Tsjernenko een welkomstboodschap op het net gezet. In Amerika vonden ze dat niet leuk.

Later hebben de Russen bij hun echte aansluiting hun knooppunt ook echt kremvax gedoopt. Zo werd het toch nog realiteit. Nadat de muur in 1989 was gevallen kwamen er steeds meer verbindingen met Oost-Europa. Ik denk wel dat de NSA veel belangstelling had voor de ontsluiting van Oost-Europa.”

*Had u het idee dat e-mail via internet besloten in die eerste tien jaar?*

“Denken dat er niemand kan meelezen is wishful thinking. Toen en nu nog. De realiteit is dat elke systeembeheerder in principe kan meekijken. Alleen is het volume nu zo enorm dat het handmatig niet te doen is.”

*Maakt u zich nu druk om de NSA?*

“Ik erger me er aan. Privacy is me heilig.”

*Maar e-mail was nooit besloten, zei u?*

“Ik stuur mail altijd over versleutelde verbindingen. Maar ik weet ook dat als iemand bij de provider kwaad wil, er wordt meegelezen. Bij UUCP kon het wel over tien computers gaan. Op internet gaat het rechtstreeks van afzender naar ontvanger met misschien maar twee servers ertussen.”

*Ooit iets vernomen over onderschepte mail?*

“Nee, nooit.”

*Raar he, nooit ergens iets uitgelekt?*

“Zoiets deed je niet. Als er bij het CWI een probleem was met de mail van de directie vroeg ik officieel of ik in de mailbox mocht kijken. Privacy en integriteit waren toen vanzelfsprekend. Nu niet meer.”

*Toch een fout van internetpioniers om verkeer niet standaard beter te beveiligen?*

“Nee, in het licht van die tijd zeker niet. We leefden in een andere wereld. Je vertrouwde je mensen. En vergeet niet dat internet gewoon een transportmedium is net als de straat dat voor auto's is. Als je je auto niet op slot zet, kan iedereen er in komen.”

*Wel per ongeluk iets ingezien?*

“Een tijd lang was het gebruikelijk dat er bij het bouncen van mail een kopie naar de postmaster ging zodat die werd geattendeerd. Daar heb ik me ook fel tegen verzet en is bij ons nooit ingevoerd. De inhoud is immers niet voor hem bestemd en hij zou het kunnen misbruiken. Later is dat afgeschaft.”



*Welke andere foutieve keuzes herinnert u zich in de ontwikkeling van internet?*

“Ik heb wel eens getwijfeld of ik .nl niet had moeten splitsen in .co voor bedrijven en .ac voor de academische ruimte, net als in Engeland is gebeurd voor .UK. Maar kunstmatig opdelen heft de schaarste niet op. Er zijn nu toch 5 miljoen .nl domeinnamen en dat kunnen er best ook nog 20 miljoen worden.”

*Jullie waren wel afhankelijk van de PTT, later KPN?*

“Met KPN heb ik heel lang problemen gehad. De anticlimax was de komst van Het Net. Ze snapten er niets van aan de top. Wat een drama. Intern waren er bij KPN gelukkig mensen die het snapten. Daardoor kwam het uiteindelijk toch goed met KPN en internet.”

*Op welk moment had u met de Nederlandse overheid te maken gehad?*

“Ik zou haast zeggen: gelukkig nooit. De overheid had geen idee waarmee we ons bezighielden. We hadden wel te maken met NWO, onze sponsor voor onderzoek en ontwikkeling. We konden onze gang gaan, ook al omdat onze inzet voor EUnet Nederland en de NWO geen geld kostte. EUnet was een self-supporting netwerk: iedere aangesloten partij betaalde voor het verkeer. Het CWI had gratis verkeer. Dat was toen van: laat maar zo, het is goed zo. Uiteindelijk drong het door tot NWO wat de omvang en gevolgen van ons werk waren, toen vonden ze het wel interessant.”

*De Europese Commissie kwam met eigen netwerkplannen, het Osi-model en X.25 verbindingen, gesteund door de nationale PTT's.*

“In 1989 begon het gesodemieter met de Europese Commissie. Kost wat kost hun heilige model erdoor drukken.

Ik zal nooit de beruchte ‘Working Party A’ op Schiphol vergeten. Daar was het hele Nederlandse internetwereldje vertegenwoordigd: Daniel Karrenberg en ik, Rob Blokzijl, Kees Neggens namens Surfnet. Toen is de bom gebarsten.

We zeiden tegen de Europese Commissie: ga je gang maar, we doen wel mee als het moet maar we gaan door met internet. Toen kwam er een splitsing. Wij vonden een oplossing door de lijnen voor alle soorten verkeer en netwerken open te stellen. TCP/IP van internet, DECnet, Earn van IBM, alle verkeer kon over die verbindingen. Iedereen was gelukkig en wij hadden internet gered.”

*Het CWI/NLnet ging ook Surfnet dwarszitten omdat die van de overheid en van PTT als grote aandeelhouder voor Osi-standaarden moest kiezen?*

“Universiteiten moesten verplicht via Surfnet aansluiten, maar het contract bood een uitweg voor diensten die Surfnet niet kon leveren. Voor universiteiten, zoals de VU en Tilburg, heb ik Internet Connected Status geregeld, waarbij de dienst dan van EUnet zou worden afgenomen, via Surfnet. Ik heb het keihard aangepakt, moet ik eerlijk zeggen. Surfnet-directeur Boudewijn Nederkoorn nam me bijzonder kwalijk dat ik onder zijn duiven schoot. Dat kwam later helemaal goed; we zijn prima collega's geworden. Surfnet en EUnet liepen perfect.”

*De Nederlandse regering kwam in 1994 met een groot Actieplan Elektronische Snelwegen. Wel eens mensen van OC&W of EZ langgekomen?*

“Weet ik niets van. Dat waren politieke praatjes, die niet bijdroegen aan internet. Daar zat niets praktisch aan vast. Niet verwonderlijk dat ik me die dingen niet herinner. Voor politiek moet een ander zorgen, ik ben van techniek, klaar.”

*Langzamerhand werd het ook commercieel...*

“Als ik ergens een hekel aan heb, is het aan commercie. Je zag het politieker en commerciëler worden met die elektronische snelwegen in de jaren negentig. Ik ben een idealist, een doener. Het spannende raakte er voor mij af, al waren de opkomst van Mosaic en Netscape en het hele World Wide Web nog wel even boeiend.

*Gaat het verder wel goed met internet?*

“Ja en nee. Het werkt als een tierelier. Het aantal storingen is nagenoeg nihil. De beloofde bandbreedte wordt vaak niet gehaald. Dat is kassa voor de providers. Maar als je kijkt naar het gebruik van internet, naar privacy en het gesnuffel van de NSA, verontrust me dat. Zoveel mensen die totaal niet weten waarmee ze bezig zijn. Het is goed dat ik dat niet van tevoren geweten heb. Want dan weet ik niet of ik er ooit aan begonnen was.

*Zo zit het echte leven toch ook in elkaar?*

“Da’s waar. Internet is een afspiegeling van de maatschappij geworden, maar wel een levensgevaarlijke. Dat is het grote probleem van internet. Als iemand met een rare kop voor je deur staat, laat je die niet binnen. Als er iemand je PC binnenkomt, is dat een heel ander verhaal.”

*Maar hij kan je niet doodslaan...?*

“Nee, maar wel een hoop ellende aanrichten. En ja, indirect wel, dan denk ik aan die Facebookmoord. ”Ja, daar heb je wel gelijk in, maar.... Het kan een hoop ellende aanrichten. Als je ineens 10.000 euro kwijt bent door phishing, word je niet vrolijk...”

Ik herinner me toen we in 1994 bij Planet Internet begonnen snel duidelijk was wie ‘de baas van internet’ was, Piet Beertema die domeinnamen uitdeelde met strikte voorwaarden. U was zo geschrokken van die eerdere schaarste dat u als een kip op de gouden eieren van het .nl domein zat

“Ja, die indruk kan ik goed begrijpen. Het was een stukje zelfbescherming, maar ook het gevolg van een puur technische benadering. Want waarom had je een domeinnaam nodig? Omdat je 200 of 300 aangesloten computers in je bedrijf had, verdeeld over verschillende afdelingen. Dan had je aan één domeinnaam genoeg. De rest regel je maar, met subdomeinen, binnen je organisatie. Je moest niet bij mij aankomen met de vraag om CB.nl en CentraalBeheer.nl en Achmea.nl. Dat is een en hetzelfde bedrijf. Bekijk het maar, één is genoeg.”

*Wat deed u met gewilde domeinnamen als Sex.nl?*

“Er waren eenvoudige voorwaarden: namen moesten bij de Kamer van Koophandel geregistreerd zijn en mochten niet algemeen zijn. Klaar! Dat laatste is nogal subjectief. De kans dat je Sex bij de Kamer van Koophandel geregistreerd kreeg, was nul. Dus dat was makkelijk. Toen later de Stichting Domeinregistratie was opgericht, hebben we die regel wel overgenomen. In het begin wilden we het rustig aan doen en de verdeling van .nl in zo goed mogelijke banen leiden Met wel

in het achterhoofd op termijn de keuze van .nl namen vrij te geven. Toen zijn ook de privé domeinnamen vrijgekomen. Maar inderdaad, ik was knalhard en heel streng in het begin.”

*U bent er zo ongeveer aan onderdoor gegaan?*

“Die domeinnamen hebben echt een aanslag om me gepleegd. Dat liep zo ontzettend uit de hand. Alles moest ik handmatig doen, 700 domeinnamen per maand. Dat werd nachtwerk, gekkenwerk! Toen heb ik tegen de grootste providers toen, NLnet en Surfnets gezegd: jongens dat ga ik zo niet meer doen. Toen hebben we met zijn drieën SIDN opgericht en ben ik onder auspiciën daarvan nog een jaar met het registratiewerk doorgegaan.”

*Dat was dus tot 1997, bijna elf jaar lang, met slaapgebrek, in uw kamertje bij het CWI het internet strak in de hand houden?*

“Nou nee, in het begin niet hoor, maar die laatste twee, drie jaar was het echt aanpoten... Slapeloosheid, tijd ziek geweest, ik kon geen auto meer rijden. Echt niet meer te doen. Het gebeurt, en als je het door hebt, is het te laat. Toen klapte ik in. Maar ook toen kon ik niet de boel de boel laten en ben ik toch doorgegaan met thuiswerken.”

*Niet te delegeren of was het .nl-gebeuren niet belangrijk genoeg voor anderen?*

“Het CWI wilde er beslist niet nog iemand op zetten. Nu maak ik me nog steeds veel te druk met hobby's. Dat zit echt in de aard van het beestje. Ik wil ook alle details weten. Ik wil alles grondig uitzoeken. Geen half werk. Dat was m'n hele leven zo. Ook met EUnet. Ik ben een perfectionist...”

Daniel Karrenberg, Duitse netwerkpionier koos jong voor Amsterdam

**'Direct met Amerikaanse uitvinders communiceren was sensationeel'**

**De opname van Daniel Karrenberg in de internationale Internet Hall of Fame is vooral te danken aan de oprichting van, en het vele werk voor coördinatieorgaan Ripe NCC. Daarvoor was hij echter één van de belangrijke Amsterdamse pioniers. Een intelligente Duitse emigrant in Mokum.**

**Loopbaan**

1959 geboren te Düsseldorf

1976-1977 Studio Producer / Opnamechef Deutsche Welle / The Voice of Germany

1981-1987 Onderzoeksassistent /netwerkadministrateur Technische Universiteit Dortmund

1987-1992 Onderzoeker en netwerkadministrateur CWI

1992-1999 Oprichter en eerste directeur Ripe NCC

2000-heden Chief Scientist RIPE NCC

**Verder**

1987-1990 Bestuurslid EUUG verantwoordelijk voor EUnet

2001 Jon Postel service award

2006-2011 Voorzitter van Board of Trustees van de internationale Internet Society (Isoc)

2012 opname in Internet Hall of Fame



*Uw loopbaan begon bij Microsoft?*

“Dat schreef Wired. Ik werkte in in de zomer van 1982 als student voor een Duits bedrijf dat met Microsoft samenwerkte. Ik heb toen Linux geporteerd op een microcomputer. Wel heb ik bij Microsoft in Bellevue, Washington toen kennismaat met een Usenet en UUCP, dus dat waren de eerste stappen in netwerken.”

*Uitgerekend Microsoft, de tegenstander van zo veel Unix-fans.*

“Maar wel heel boeiend. Microsoft was nog klein en had een Unix product met de naam Xenix. Aan de ene kant van de gang waren de burelen van de Unix-groep, aan de andere kant zat een groep die en besturingssysteem voor IBM maakte, het bekend geworden MS-DOS. Zij hadden cijfersloten op hun deuren, maar na werktijd ontmoette je elkaar en hoorde je wat ze deden.

Wij dachten allemaal dat Steve Ballmer een geniale zet deed met Xenix, want Unix ging het helemaal worden. Die arme mensen aan de andere kant moesten met een 8086 Intel-machine werken. Wij hadden al Unix op krachtige Motorola's 68000. Dat Intel-gedoe was gedoemd te mislukken. We lachten erom. Maar Intel won dankzij productie in grote volumes en de IBM PC werd een succes. Technuten zien het dus niet altijd goed.”

*Wijst de geschiedenis niet uit dat winst van bepaalde technologie vaak toeval is?*

“Nee, dat ook niet. Op een gegeven moment is de tijd rijp voor een nieuwe ontwikkeling. Dan zijn de puzzelstukjes voorhanden en komen er pioniers die de puzzelstukjes samenvoegen. Met Unix, UUCP, Usenet newsgroups en TCP/IP of internet waren er technische puzzelstukjes in een tijdperk dat vroeg om netwerken.

Bij Microsoft vond ik het Usenet met al die nieuwsgroepen heel bijzonder. Terug op de universiteit in Dortmund op de universiteit ging ik direct uitzoeken hoe we konden aansluiten. Als studenten stoeiden we met Unix, ook al zagen de professoren dat niet zitten. Om een pakketje Unix te krijgen schreven we een brief naar AT&T.

Op een computer die 's nachts niet werd gebruikt werd hebben we Unix geïnstalleerd en zijn verbinding gaan maken. Ik heb eerst met EUnet in Amsterdam contact gelegd, het centrum van het Europese UUCP-netwerk EUnet.”

*Met illegale modems?*

“Dat zou je kunnen zeggen. Je mocht geen eigen apparatuur aansluiten op het telefoonnet en modems met autodialers bestonden in Duitsland Niet. Die haalden we uit Nederland. We waren dus strafbaar volgens de telecomwet Gelukkig volgde spoedig de liberalisering van de telecommarkt. Ook weer zo'n belangrijk puzzelstukje dat precies paste.”

*U was nog erg jong destijds.*

“Ja, begin twintig, jong en enthousiast. Wij werkten samen met ervaren 'volwassenen' die Unix en netwerking leuk of belangrijk vonden en ons de ruimte gaven. Wij hebben Unix gebruikersclubs opgericht om ervaringen uit te wisselen. Het lag voor de hand dat die clubs het European Unix Network (EUnet) gingen organiseren.”



*Heeft u het netwerk in Duitsland verder helpen optuigen?*

“Ja, eerst heb ik de informatica-afdeling van m'n eigen universiteit overgehaald om mee te doen. Mijn baas kreeg nog een deftige brief dat wij niet de centrale backbone mochten vormen. Dat hebben we toch maar gedaan.”

*Dat lukte?*

“Je had hoge internationale telefonietarieven. Dus probeerden we de newsgroups zo min mogelijk de grens over te tillen. Van Dortmund naar Amsterdam dat weer een lijntje had met Amerika. Eerst met kieslijnen met een modempje erop, later met analoge huurlijnen van 9.600 bits per seconde. Geen kilobits dus! In Duitsland kon je aanvankelijk nog voor 20 Pfennig lokaal onbeperkt inbellen en dat was gunstig.

Stapje voor stapje konden we dat opwaarderen. De overgang naar 64 kilobits digitale lijnen was een enorme sprong. Als je dan toch een vaste verbinding had met Berkeley Unix aan beide zijden met TCP/IP al ingebouwd, kon je heel makkelijk het internet op.

De eerste toepassing was toegang tot elkaars systemen, om systeembeheer op afstand over te nemen. Als zij sliepen deden wij het beheer van het netwerk daar, als wij sliepen namen zij het over. Dat was het belangrijkste doel van vast internet. Dat moet in 1986 zijn geweest.”

*Hoe belandde u in Amsterdam?*

“Na m'n afstuderen in 1986 wilde ik de academische wereld in. Ik hoorde dat het CWI ondersteuning zocht voor Piet Beertema. Eerst een jaar of twee buitenlandervaring zou mooi staan op m'n CV.

Amsterdam was behalve het technisch ook het administratieve centrum. Het CWI vervulde echt een voortrekkersrol en hielp met de nationale domeinen registreren bijvoorbeeld. Als er conflicten waren vroeg de baas van de domeinen, Jon Postel, ons om te bemiddelen.

M'n vriendin werkte in Keulen, maar kwam ook hierheen. We zijn in Mokum getrouwd, kinderen gekregen, twee Amsterdammertjes en in Nederland gebleven.”

*De officiële eerste internetverbinding voor het CWI staat op 17 november 1988, terwijl jullie al vanaf 1983 over heel Europa TCP/IP gebruikten?.*

“Dat moet je een beetje nuanceren. Er gebeurde heel veel. Amsterdam was het punt waar het nieuws van Usenet en e-mail binnenkwam. Via een boomstructuur werd dat verder naar landen en universiteiten verspreid via het Unix-netwerk of UUCP. Toen dat verkeer groeide besloten we in 1988 besloten over die lijn met Amerika ook TCP/IP in te zetten. Rick Adams van Seismo, waar later UUnet uit voortkwam, heeft nog een driver voor moeten schrijven, serial line IP of SLIP. Dat was niet de eerste TCP/IP verbinding met Europa. University College London was verbonden, gefinancierd door Darpa in de VS - die TCP/IP ontwikkelde. En er was een lijn naar Noorwegen voor seismologisch onderzoek, vanwege de 'kunstmatige aardbevingen' in het noorden van de Sovjet-Unie waar Amerika veel belangstelling voor had.

Uniek aan de Amsterdamse link van november 1988 was dat die open stond voor derden. Het was de eerste directe open TCP/IP verbinding tussen de VS en Europa.”

*U spreekt over technologische en economische drijfveren die het UUCPnet en internet brachten...*

“Technieken kwamen samen, maar er was ook behoefte aan efficiënt beheer van computers om bestedingen aan hardware te beperken.”

*Was het ook inhoudelijk sensationeel?*

“Je kon alle nieuwsgroepen bijhouden en dat was dan gesprekstof tijdens de koffie. Net als nu de sociale media. In mijn groepje was de sensatie vooral dat je met de mensen kon communiceren waarmee je aan het innoveren was. Ik kon zo een e-mail aan Ken Thomson van Bell Labs sturen, erkend uitvinder van grote delen van Unix. En ik kreeg antwoord. Als we een fout ontdekten, konden we die rechtstreeks melden bij zijn collega Dennis Ritchie, nu ook vermaard. Het verbeterde programma kwam dan gewoon over de lijn terug. Je hoefde geen tape door de douane te loodsen. Dat voelde als een sensatie voor een jongeman in Europa. Je zat dankzij de e-mail en Newsgroups zo dicht bij het vuur.”

*Dus puur technische inhoud?*

“Nee hoor, ook redactioneel. Via het netwerk kon ik ook al samen met een Fransman werken aan stukken, versies heen en weer sturen voor het Europese blad van de Unix-club. Ook dat was sensationeel.

Ik wilde tijdens een reis naar San Diego een rondje vliegen. Dat postte ik op een Newsgroup voor vliegeniers. Een week later vloog ik boven San Diego met een piloot die ik dus via het net had leren kennen.”

*Internet is in de kern een sociaal medium. Sociale media zijn louter een commerciële exploitatie?*

“Het was eind jaren tachtig nog niet commercieel en klein genoeg om iedereen te bereiken die je nodig had. Je verdrong nog niet in de informatie. De korte lijnen die wereld kleiner maakten, vormden voor mij de sensatie.

Maar ook dat ik op reis kon zijn zonder dat iemand in het netwerk dat wist. Je kon overal inloggen en meedoen aan het beheer van netwerken. We waren nog ver verwijderd van het idee dat iedereen altijd en overal online moet zijn. Het was bijzonder en geen last zoals nu vaak.”

*Had u al enig besef van de uitbreiding van internet naar andere sectoren of zelfs consumenten?*

“Iedereen die beweert dat hij had kunnen voorzien dat dat vandaag de dag net zo vanzelfsprekend zou zijn als gas en licht, is niet eerlijk. Ik zag het als een hele mooie tool voor studie en technische ontwikkeling.

Technisch gezien had je nog veel protocollen voor verschillende computernetten en merken, en gaandeweg kreeg TCP/IP van internet de overhand. Eerst in lokale Unix-netwerken, later meer en meer tussen locaties en landen.

Voor lokale netwerken kwam Ethernet op, ook weer zo'n puzzelstukje dat goed paste bij de explosie van datanetwerken in de jaren tachtig. Unix kreeg de overhand en TCP/IP was het logisch gevolg. Terugkijkend zie je dat de dominantie van TCP/IP bijna onontkoombaar was.”

*Unix als besturing verloor toch nog?*

“Ja, elke soort computer kon later TCP/IP verbindingen maken, ofschoon dat niet zo eenvoudig was als met Unix. Dat kwam ook doordat we op inbellijnen nog store and forward draaiden. Je verzamelde de data en bij een verbinding werden die overgestuurd en aan de andere kant van de lijn uitgepakt. Met een huurlijn was continue verkeer mogelijk en daar was TCP/IP geschikt voor.”

*Wat was het effect van 17 november 1988 voor de eerste internetverbinding?*

“We konden direct inloggen op een groter netwerk, zoals op een systeem in Arlington waar ik gebruik van wilde maken. Dus weer beheer op afstand. Het beheer van nieuws- en mailoverdracht werd makkelijker.”

*Kwamen er functies bij?*

“Nee, beheer op afstand, newsgroups en mail. HTTP en het web waren in 1993 pas de volgende grote vernieuwing. Er waren wel tussenvormen zoals Gopher, maar het web was, met de komst van de Mosaic browser en vervolgens Netscape, de grote killer app.”

*Kreeg het hele EUnet een boost van die Amsterdamse verbinding?*

“Nee, het was meer een operationeel feit. De langzame uitbreiding van capaciteit was voor ons belangrijker dan de protocollen.”

*Wat gebeurde er bij jullie tussen 1988 en 1993?*

“Het internetverkeer en het aantal aansluitingen groeide in hoog tempo. Dat moesten we zien bij te houden. We konden bijvoorbeeld bedrijven aansluiten op goede verbindingen. Daarvoor is hier vanuit het Sciencepark Amsterdam NLnet voor opgericht. Waar wij vanuit het CWI ook actief aan bijgedragen hebben. Ook een spannende tijd. In de weekenden en heel veel avonden hebben we de computers opgebouwd en verbonden. Gewoon pro deo, omdat we het leuk vonden.”

*U werkte als academische instelling voor een stichting die commercieel werd?*

“Officieel werkten we voor EUnet die verbindingen leverde aan NLnet. Dat was allemaal niet zo duidelijk gescheiden. Later heeft het CWI bepaald dat onze inspanningen voor commerciële partijen betaald moesten worden. Dat leidde tot dat bedrag per aansluiting voor EUnet.”

*Bepaalde het CWI de tarieven voor EUnet en de hoogte daarvan?*

“Nee, dat deden de partijen samen. In het begin moest je een vaste lijn aan twee kanten bestellen. Ieder moest bij de eigen PTT zijn deel betalen. Dat begon met enkele tonnen in totaal en liep op tot miljoenen in de late jaren tachtig. Het moest kostendekkend zijn. Universiteiten mochten ook niet commercieel actief zijn, dus we hadden hele discussies bij het CWI over de verrekening en boekhouding. Formeel kon het niet door de beugel om telecomoperator te zijn. Gelukkig had de directie wel het besef dat dit belangrijk was voor de samenleving.”

*Dat was de drijfveer, of was die ook een beetje commercieel?*

“Het was pure wetenschappelijke nieuwsgierigheid. Altijd dingen die ik zelf wilde ontdekken. In die zin was het niet altruïstisch of zo.”

*Gezond eigen belang dus, zonder commercieel te worden?*

“Ja, waarbij belangrijk is dat je zelf ook gebruiker bent van de technologie die je ontwikkelt. Dan heb je er belang bij de spullen zo goed mogelijk te laten draaien. Dat is de kern. Zo krijg je goede producten en later ook commercieel succes. Dat was de kern van Unix bijvoorbeeld.”



*Nooit naar een commercieel bedrijf willen gaan? Bijvoorbeeld mee met NLnet?*

“Nee, wel ondernemend zijn, bijvoorbeeld met de oprichting van Ripe NCC. Daarvoor was ook een businessplan nodig. We begonnen met drie mensen, groeiden gestaag door en met de internet bubble schoot het ineens omhoog tot vijftig mensen. Ik heb ze allemaal zelf in dienst genomen. Toen Ripe NCC op poten stond wilde ik weg, maar vroegen ze me om te blijven.”

*U maakte behalve met de oprichting van Ripe, samen met Rob Blokzijl van het Nikhef, ook internationaal naam.*

“EUnet was internationaal, en met de groei van het netwerk hadden we veel internationale contacten. Net als met Unix gebruikersgroepen met boeiende voormannen die de kar trokken. Met Rob nam ik de coördinatie ter hand. De IETF was het belangrijkste voor de ontwikkeling van internet want zodra je iets nieuws wilde standaardiseren kon je daar gelijkgezinden treffen. Het tempo werd daar hoog en de debatten steeds heftiger. Daar heb ik ook intens aan deelgenomen en van genoten.”

*Is de cultuur van de internetcommunity erg veranderd?*

“Nee, die is goed en krachtig gebleven. Er is een cultuur opgebouwd van open delen van informatie en ingaan op elkaars argumenten. Iedereen wil bijdragen aan het geheel. Niet erop uit zijn om informatie voor zichzelf te houden om daar beter van te worden. Geen rechten, octrooien en prijskaartjes. Natuurlijk ontstaan er bij de internetcoördinatie meer en meer commerciële en politieke belangen. Maar dat is nog steeds niet dominant. Je vervalt bij tijd en wijle in religieuze oorlogen, maar de gemeenschap is sterk genoeg om dat te pareren en destructieve elementen te negeren. Dat is belangrijk, dat je daar niet op ingaat.

De principes voor het succes zijn niet veranderd. Je krijgt wel met oude mannen dat ze beginnen te roepen dat het vroeger leuker was. Het wordt per definitie moeilijker om weer enthousiast te worden.”

*U heeft aan veel RFC's of internetstandaarden meegeschreven.*

“Officieel staat mijn naam erbij, maar ik heb zeker niet aan alle RFC's even intensief meegewerkt. Hooguit aan twee of drie. Maar m'n naam was wel gevestigd, geloof ik de Internet Society kreeg ik later een bestuursfunctie aangeboden en daar wilde ik geen nee tegen zeggen.”

*Hoe legt u wat Ripe doet uit aan familie en vrienden?*

“Jouw Internetboer heeft maar een klein netwerk in vergelijking met het hele Internet. Om je op het hele internet aan te sluiten moet hij samenwerken met andere Internetboeren. Ripe is het secretariaat van de club van de Internet service providers – de internetboeren dus - in Europa en omstreken die verantwoordelijk is voor de technische coördinatie.”

*Waarom is de Icann zo gepolitiseerd en Ripe niet?*

“Beter leiderschap [lacht]. Wij hebben heel vroeg gezien dat het beheer van domeinnamen, waarin veel geld omgaat, zou politiseren. Om niet meegetrokken te worden, hebben wij de technische coördinatie van het netwerk zelf zo veel mogelijk gescheiden van het domeingebeuren. Dat is aardig gelukt.”

*Wat voor mensen werken bij het Ripe NCC?*

“Bevlogen mensen met verstand van zaken, die kennis willen delen en respect genieten in de community. Ze moeten vaardig zijn in communicatie omdat ze steeds partijen moeten helpen en daarbij altijd neutraal moeten blijven. Het uitdelen van IP-adressen vereist daarentegen juist administratieve inzet. Het leukste is dat wij mensen uit alle windstreken in Europa en daarbuiten hebben, anders kun je de neutraliteit niet waarmaken.”

*Ripe deed het goed, want internet ging nog nooit plat...*

“Niet waar. Tijdens de IETF-bijeenkomst in Danvers bij Boston in 1995 lag het internet wel voor enkele uren plat. Er werden eerder niet gebruikte routingberichten rondgestuurd. Alle Cisco-routers herstartten elke keer als zo'n bericht binnenkwam. Op dat moment bestond bijna het hele Internet uit Cisco-routers en die afhankelijkheid van één partij was dus niet goed.

Voordeel was dat alle technici daar bijeen waren en we hebben dat toen in een uur of vier opgelost. Daarna is de afhankelijkheid van Cisco en één soort software snel verminderd. Dat was te gevaarlijk.”

*Wel eens bang voor een complete meltdown van het net?*

“Niet echt. Het mooie van internet is, dat het een netwerk van netwerken is dat natuurlijk is gegroeid en niet centraal wordt aangestuurd.”

*Maar verkeer is slecht beveiligd. Schrok u van de onthullingen van de NSA?*

“Niet echt. Maar het is wel belangrijk, want Snowden heeft twee dingen losgemaakt. Het ene is de discussie over de wettelijke grondslag voor spionage. Houden de agenten zich daaraan? Is de pendule van 9/11 niet te ver doorgeslagen in de richting van veiligheid? Moet die weer terug richting privacy? Het tweede is dat gebruikers meer dan voorheen een afweging gaan maken tussen gemak en privacy. Dat was echt hard nodig, want privacy werd opgeofferd aan gemakkelijk gebruik van aantrekkelijke diensten. Het aanzwengelen van het debat is heel zinvol.”

*Wat is het beste dat u heeft gedaan?*

“Dat ik naar het CWI ben gegaan om aan netwerken te bouwen in plaats van een academische loopbaan te beginnen. Ik heb de gemeenschap kunnen dienen, maar ook gewoon heel veel lol gehad. Pionieren is verschrikkelijk leuk.

En ik heb een aantal jongere mensen tot bloei kunnen brengen. Daar ben ik het meest trots op. Bij te hebben gedragen aan een cultuur waarin iedereen samenwerkte en niet slechts voor zichzelf. We brachten echt talenten voort, die later belangrijke stappen hebben gezet. Tony Bates bijvoorbeeld begon hier en is nu CEO van Skype. [Lachend] Helaas gaan er tegenwoordig te veel slimme mensen naar Google.”

*Voelde uw benoeming in de Internet Hall of Fame als een erkenning?*

“Natuurlijk is het een erkenning, die ik waardeer. Maar ik ben er niet op uit. De mensen die er voor mij toe doen, weten wat ik heb gedaan. Als er absolute onzin wordt verteld in de media dan probeer ik dat soms recht te zetten, maar vaak laat ik de media langs me heen gaan.”

Leuk is dat je bij een ceremonie je collega's mag ontmoeten en daar interessante gesprekken mee voert. Ik vond het boeiend om de man te ontmoeten die het eerste mailprogramma met het apenstaartje heeft gemaakt. Bijzonder geestige man.”

*U bent één van de drie Nederlanders en één van de twee Duitsers?*

“Ik kijk niet zo naar nationaliteiten. De internetcommunity is zo internationaal georiënteerd. De nationaliteit wordt zelden vermeld.”

*In Duitsland wel erkend?*

“Nee, niet in het bijzonder. Met geschiedenisprojecten over internet in Duitsland weten ze me wel te vinden. Vaak kreeg ik complimenten voor mijn goed Duits spreken omdat ik Amsterdam als standplaats heb.

Het maakte niet zoveel uit. We vormden zeker in het begin een hechte groep die één taal sprak. We hadden geen scherpe belangen anders dan om uit te vinden hoe we het best netwerken konden bouwen...”

Jaap Akkerhuis, stille netwerkpionier op de achtergrond

## **‘Amsterdam een doorgeefluik tussen Russen en Amerikanen gedurende de Koude Oorlog’**

**“Vergeet Jaap Akkerhuis niet”, maakten de bekende ‘aartsvaders’ van het Nederlandse internet duidelijk op de vraag wie er beslist niet mocht ontbreken in de serie. Hij was de man die in stilte heel veel technisch werk verzette om de netwerken tot stand te brengen. Geen man van veel woorden, maar een tevreden nerd met een heldere blik op het verleden.**

### **Loopbaan**

1979-1988 Systeembouwer CWI

1988-1999 Ontwikkelaar CMU

1990-1991 Ontwikkelaar Mt Xinu

1991-1993 Onderzoeker Bell labs 1995-1999 Systeemtechnicus NLnet

1999- Technisch ontwikkelaar Surfnets

1999-2005 Technisch adviseur SIDN

2005-heden Ontwikkelaar NLnet Labs



Foto's: Frank Groeliken

Tekst: Peter Olsthoorn



*Je had chiefs en indians. Was u een typische indiaan?*

“Ik ben altijd op de achtergrond gebleven. Het ontstaan van het netwerk komt voor rekening van TEus hagen. Hij bezocht als eerste de conferentie van Usenix, de Amerikaanse Unix-gebruikersvereniging en maakte daar kennis met netwerken via UUCP. De daaropvolgende keer kwam hij terug met een pak handleidingen, i3-com Ethernet Unibus borden en tapes met Anews, een voorloper van Usenet. Wij mochten bij het CWI een tweede Digital computer aanschaffen. Teus vroeg me of we daarmee iets konden en we zijn intern gaan spelen met verbindingen.. Voor die 3-com interfaces was nog geen software voorhanden, maar met de UUCP lukte het wel.”

*Hoe dan?*

“Ik vond buiten de centrale van het CWI om een oude telefoonlijn , die we hebben gebruikt voor de computerverbindingen. We zaten tegen de oude Amstelbrouwerij aan waar ratten regelmatig de telefoonlijnen aanvraten. Deze lag net wat veiliger. Druppelsgewijs kwamen de verzoeken voor aansluitingen. Andy Tanenbaum kwam binnen en vroeg om een lijntje naar zijn computergroep op de Vrije Universiteit en dat was ook vrij snel geregeld. We belden ook in naar een Siemens vestiging in Duitsland; de eerste buitenlandse verbinding. Met de hand bellen werd echt een probleem toen we doorgroeiden.”

*Oplossing?*

We moesten sowieso de overstap maken naar automatisch inbellen. Op dat moment was de enige oplossing een apparaat gebouwd in Zwitserland, maar dat was veel te duur. Ik bedacht toen een mechanische installatie met een oude plotter. In plaats van een pen die tekende, monteerden we die pen boven de draaischijf van het telefoontoestel, zodat die pen de nummers zou draaien waarna dan verbinding tot stand kwam met een tweede modem. Op basis van deze gedachtenspinsels heeft Teus een elektronisch doosje laten ontwikkelen wat hetzelfde deed. Dat apparaat, de dialer, werd zelfs door PTT goedgekeurd en is ook door andere sites in Europa gebruikt om daar lokale netwerken opt te zetten.”

*Kwamen er snel veel externe verbindingen?*

“Teus begreep al snel dat het veel meer zou worden dan een experiment. Dat het een schaalgrootte zou krijgen die moeilijk te beheren zou zijn. We kregen versterking van Jim McKie van de Harriott-Watt Universiteit van Edinburgh die daar aan Janet werkte; het Britse wetenschappelijke netwerk. Hij wilde wat anders doen en verhuisde naar Amsterdam en nam al zijn internationale contacten mee naar het CWI. Uit Duitsland kwam Daniel Karrenberg naar onze groep.”

*De kennis van het netwerken nam in Amsterdam dus toe door enkele individuen. Werd het CWI daardoor sterker als netwerkcentrum?*

“Ja, het CWI was al vroeg het centrum voor EUnet. Er kwamen zelfs experts uit Amerika overvliegen. Via Usenix en EUUG-bijeenkomsten vroeg bijvoorbeeld Digital Equipment (DEC) om een Unix-cursus te geven. Dat deden we, in ruil voor een Dec machine. Dec belde de halve wereld en dus ook naar ons voor de verbindingen, alles op hun kosten. Dat ging toch van de grote hoop. In de rijke tijd van Dec was daar een flink budget.

Ook Bell Labs belde naar onze computer in Amsterdam en zo breidde dat verder uit. Onze Vax werd meer en meer de centrale in de intercontinentale verbindingen. Ook Engeland ging daarvan gebruik maken. We bleven wel problemen houden met de dialers en modems.”

*Was het netwerk een dagtaak?*

“Nee, helemaal niet zelfs. Het was meer een uit de hand gelopen hobby. Een bijkomende klus, geen onderdeel van het officiële wetenschappelijke programma van het CWI. Vaak nachtwerk dus. Essentieel was het wel, we zagen het nut ervan in. In wetenschappelijke instellingen gebeurt altijd van alles tegelijkertijd, binnen programma’s, maar ook erbuiten.”

*Als gevolg van grenzeloze nieuwsgierigheid?*

“Precies, dat was de cultuur. Teus Hagen vertrok naar een Unix consultancybedrijf (ACE) en later naar Océ. We bleven achter met een kleine groep die doorging met verbindingen leggen. Hier op de campus werd de groep groter met de NWO-instellingen die onderling en met de buitenwereld verbindingen wilden, zoals Nikhef, Sara, Amolf. We testten toen net Berkeley Unix-software met TCP/IP waarmee in fases een campusnetwerk is neergelegd.

Ted Lindgreen kwam naar de campus en ging meebouwen aan het netwerk. Sara zat op de lijn van Osi, wilde eerst niet meewerken, maar deed later toch mee. Dat netwerk werd een groot succes. We gingen direct over de toenmalige afstandslimieten heen. De segmenten mochten niet langer zijn dan 500 meter, maar de oppervlakte van het terrein vereiste meer. We ontdekten repeaters in Engeland die feilloos bleken te werken over de grote afstanden. Zo rekten we alles op.”

*Was dat nu een internetaansluiting, of niet?*

“Er was een hele discussie of we officiële IP-nummers moesten hebben. Ik kreeg m’n zin en heb Jon Postel om nummers gevraagd. Hij vond het wel leuk, maar zei: “Je zit in Europa zonder internet. Waarom wil je IP-nummers van hier hebben?” Ik antwoordde hem dat we wel op internet zouden gaan en kreeg een pak nummers.”

*Toen was .NL nog niet vrijgegeven door de Amerikaanse domeinbaas Jon Postel?*

“Nee, maar intussen was Piet Beertema wel in discussie over topleveldomains. Dat schoot niet echt op. Totdat Postel ineens .UK vrijgaf. Dat zorgde voor een stroomversnelling. Het systeem van landendomeinen was daarmee een feit, cruciaal voor Europa. Toen stuurde Piet een brief dat wij .NL wilden hebben. Binnen twee weken kregen we toestemming en werden daarmee een van de eerste gebruikers gebruik van een landendomein.

We maakten de afspraak dat Piet de namen zou doen en ik de IP-nummers. Dat werd een flinke taak, maar gelukkig duurde dat niet zo lang. Rob Blokzijl en Daniel Karrenberg begonnen met plannen maken voor Ripe om de nummeruitgifte te coördineren. Niet veel later begon ook de voorloper van de Ams-ix. Rob kwam daarvoor nog kabels bij me lenen en Dec kwam zelfs oefenen om interfaces aan te sluiten. Prachtige pionierstijd”

*Ineens werd Amsterdam een belangrijk knooppunt voor Europees internet?*

“Maar nog niet met directe verbindingen. We kregen officieel toestemming om de X.25 gateway tussen PTT Telecom en Deutsche Telekom te gaan gebruiken voor contact met de Universiteit van Dortmund. Binnen een uur liep die verbinding vast door de hoeveelheid verkeer die wij verstouwden. Dat technische probleem losten we snel op voor de PTT.

Toen draaide het om: PTT belde ons met de mededeling dat de X.25 gateway naar bijvoorbeeld Frankrijk . klaar was en vroeg ons die te testen. Een jaar lang hebben we met het testen van

internationale verbindingen de gateways lopen opblazen. Tot en met Australië toe, via Japan en Zuid-Korea.”

*Azië deed al mee?*

“De Koreanen waren zeer geïnteresseerd en kwamen bij ons kijken hoe we datacommunicatie optuigden. Over de X.25 lijnen ging nog steeds e-mail en nieuws, zowel via UUCP als via X.25. Nieuws was nog beperkt in omvang en het plan was om dat via tapes te doen, maar dat bleek niet goed te werken. Toentertijd kon je alle nieuws nog lezen, later is het uit zijn voegen gebarsten. Er ging een nieuwe wereld open die steeds verder uitbreidde. zoals de legendarische nieuwsgroep over de populaire radioshow Lake Wobegon . Een soort van sociaal medium bij een radioshow. Nu worden nieuwsgroepen ineens weer veel gebruikt om bestanden uit te wisselen, veel porno ook.”

*Er was dus een intensieve samenwerking met de PTT's en koppeling met hun datanetten?*

“Eenvoudig was dat niet. Het grote probleem met X.25 was de afrekening per bit. Het verkeer ging bij een storing wel eens via een omweg Europa door en de PTT's kregen ruzie over de betalingen daarvan. We hadden ondertussen wel toestemming om datatransport voor derden te doen, want dat deden we in feite met EUNET zoals het netwerk ging heten.,

We hadden de X.25 verbinding met 9600 baud met Amerika maar die liep zo vol. Toen bleek dat we eigenlijk maar 2400 baud gebruikten. PTT wilde of kon niet bieden waarvoor we betaalden, want wij gebruikten volgens de PTT te veel verkeer.

We zijn we de kosten van een huurlijn nagegaan, letterlijk op de achterkant van een envelop. We zouden net quitte draaien en CWI-directeur Jan Nuis vond het goed om een vaste lijn te bestellen.

We hadden veel verkeer met Seismo. waar Rick Adams ons hielp aan modems omdat die in Europa peperduur waren. PTT vond het niet leuk dat we hun spullen niet kochten.

Ineens bleek dat we het Amerikaanse deel van die huurlijn ook moesten betalen, aan AT&T. Nuis had een BTW-meevaller die wij mochten besteden. Gaan met de banaan, het werkte prima, voor ons een majeure innovatie.

Ineens lag toch de verbinding eruit. AT&T stuurde de rekening met goedkope third class mail. Dat duurde zes weken met een betalingstermijn van vier weken. Toen wilde Adams het wel regelen, maar een paar jaar later bleek dat hij daarvoor even een filiaal van het CWI opgericht zonder iets te vertellen.”

*In 1986 zou direct internetverkeer dus al mogelijk zijn geweest, maar ging het nog via UUCP?*

“Ja, als alle neuzen de goede kant opgestaan zouden hebben. In Amerika was een groot TCP/IP net ontstaan, maar dat was niet verbonden met het Internet in Europa. De routing stond niet aan en daar is pas veel later toestemming voor gegeven.

Ook het SLIP-protocol was eerder beschikbaar voor TCP/IP-verkeer over een telefoonlijn. Alleen werden de IP-pakketten die wij stuurden niet gerouteerd over het Amerikaanse netwerk. Dat is toen ineens wel aangezet door de Amerikanen.”



*Dat is dus de beroemde mededeling van 17 november 1988, dat er toestemming was om die verbinding te gebruiken?*

“Ja, precies. Plotseling mocht het toch. Ze hebben het toen in Amerika toegestaan. Dat heeft jaren geduurd. Hier wilden de overheden en PTT's perse de Osi-standaarden invoeren en officieel niet meewerken aan TCP/IP van internet.

Er waren ook problemen door de Koude Oorlog. Zo moesten er seismometers worden geïjkt, zodat het nut had ontwapeningsafspraken te maken tussen de VS en de Sovjet-Unie; de latere Salt-akkoorden. Immers, als je een klap waarneemt in de Sovjet-Unie, wil je omvang en de herkomst exact en aan beide kanten op dezelfde wijze vaststellen.”

*Wat was geheim verkeer via Amsterdam?*

“Er zijn vanuit het Seismografisch Instituut in de Verenigde Staten in stilte mensen naar Kazachstan getrokken om er Amerikaanse meters te plaatsen. Russische meters werden in de VS geplaatst. Officieel waren er geen contacten, maar het dataverkeer tussen beide landen ging onder andere via onze verbinding.

Dat verkeer leidde tot grote woede bij IASA in Lixenburg bij de Oostenrijks-Hongaarse grens, de officiële instantie voor contacten tussen Oost en West. Die ophef was niet bevorderlijk voor de echte aansluiting van Europa op het internet. Maar Rick Adams wilde dat verkeer van de meetinstrumenten tussen Rusland en Amerika via onze verbindingen in Amsterdam laten lopen.”

*U maakte dat niet meer mee?*

“Toen werkte ik al bij Carnegie Mellon aan standaarden, die nooit werden aangenomen. Geen subsidie meer, geld op. Ondertussen onderhield ik wel contacten met Europa via de IETF en was actief in de EUUG en Usenix, de Europese en Amerikaanse gebruikersgroep.

M'n vrouw mocht Amerika niet in dus ik ben teruggekomen. Terug in Nederland ben ik bij NLnet, bij Ted Lindgreen, gaan werken. Dat groeide zo snel en liep wat uit de hand. Wilde tijd. Ik begon met het programma voor financiën op orde te brengen, omdat het geld op dreigde te raken.

Iedereen wilde provider worden dus hebben we via het Radius-protocol het landelijk aanbieden voor onszelf, maar ook anderen geregeld. Voor de buitenwereld zag het eruit alsof wij alle abonnees landelijk inbellen konden bieden. De PTT heeft die truc nooit ontdekt.”

*Was u ook aandeelhouder van NLnet? Op tijd verkocht?*

“Na de verkoop aan Worldcom bleef ik in dienst bij NLnet, maar werd er na een tijdje uitgegoid. Rechtszaken over gevoerd en toen ik de toewijzing van de opties kreeg, waren ze vrijwel niets meer waard.”

*Dus ook u bent er niet rijk van geworden?*

“Zoals zo velen die bij NLnet bleven werken na de overname. Ted Lindgreen had veel opties omdat hij de eerste investeringen had gedaan...”

Frances Brazier, moeder tussen de aartsvaders van internet

## **'Het ging ons nooit om het geld'**

**Als vrouw, met een Amerikaanse tongval, was Frances Brazier even een buitenbeentje in de nerdy Unix-wereld, maar spoedig stuurde ze de netwerkwereld in noodzakelijke richtingen als onderzoeker, hoogleraar en langjarig bestuurder. En schrikt nu nog als ze hoort over latere commercialisering van EUnet.**

### **Loopbaan**

1957 geboren op 12 mei te Toronto, Canada

1968 - 1971 Junior High School, New York

1971 - 1975 Atheneum B, Uithoorn

1975 - 1983 Vrije Universiteit (VU), MSc in Wiiskunde, specialisatie Computer Science, minor in Cognitieve Psychologie

1981 - 1991 Onderzoeker VU, faculteit Psychologie en Pedagogische Wetenschappen

1985 - 1991 Onderzoek en promotie VU, faculteit Psychologie and Pedagogische Wetenschappen

1991 - 1998 Docent VU, faculteit Wiiskunde en Informatica

1998 - 1999 Hoofddocent Department of Sciences VU

2000 - 2009 Hoogleraar Intelligent Interactive Distributed Systems (IIDS.org) VU

2009- heden Hoogleraar Engineering Systems Foundations, voorzitter Systems Engineering Group, Participatory Systems Initiative (participatorysystems.org) TU Delft

### **Verder:**

1985 - 1995 Bestuurslid Unix User Group Nederland (NLUUG)

1986 - 1992 Bestuurslid Europese Unix User Group (EUUG), later EurOpen 1991 - 1993 Directeur EurOpen Ltd

1989 - 2007 Secretaris Stichting NLnet

1996 - 1997 Commissaris NLnet Holding BV 1997 - 1998 Commissaris UUnet Nederland

2000 - 2008 Onderzoeksdirecteur Stichting NLnet

2000 - heden Bestuurslid Stichting NLnet Labs

2000 - 2003 Bestuurslid Stichting InterNLnet (50 procent aandeelhouder InterNLnet BV)

2006- 2013 Bestuurslid en voorzitter Landelijk Netwerk van Vrouwelijke Hoogleraren LNVH (vanaf november 2013 is de functie van voorzitter overgedragen aan Catholijn Jonker)

2010 – heden Bestuurslid Delft Women In Science (DEWIS)

2008-2010 Bestuurslid ThinkQuest Nederland

[Interview Ad Valvas](#)

[Portret TU Delft](#)



Foto's: Frank Groeliken

Tekst: Peter Olsthoom

*Herinnert u zich het eerste externe netwerkgebruik?*

“Als student aan de VU, waar ik in 1975 begon aan een studie Wiskunde, werd met Unix gewerkt en later met UUCP netwerken. Toen ik bij Psychologie als wetenschappelijke programmeur ging werken, was een van mijn taken om de faculteit Psychologie op het UUCP-net aan te sluiten. Ik ben toen ook lid geworden van de NLUUG. Vooral vanwege het gebruik van Unix en het netwerk met dertien lagere scholen in Amsterdam.

Voor collega's was e-mailteksten kunnen uitwisselen met Amerikaanse onderzoekers fascinerend. Dat was een enorme sprong vooruit ten opzichte van de schriftelijke communicatie via post en fax tot dan toe.”

*Was u een internetpionier?*

“Niet in die zin dat ik de netwerken heb aangelegd en zelf kabels heb getrokken, zoals bijvoorbeeld Ted Lindgreen deed. Dat beschouw ik als het echte pionierswerk.

Wel in bestuurlijke zin. Er moeten altijd mensen zijn die zorg dragen voor de ruimte die pioniers in de praktijk nodig hebben; voor de omgeving, het geld, de afspraken en de standaardisering. Ik was al vroeg lid en bestuurslid van de NLUUG, bestuurslid van de EUUG en opvolger EurOpen. Was een periode verantwoordelijk voor EUnet en had veel contacten met de Amerikaanse gebruikersorganisatie Usenix waarmee we de intercontinentale verbindingen onderhielden.”

*Ik sprak voor deze serie veel aartsvaders. Bent u in Nederland de 'aartsmoeder' van internet? Moeilijke positie tussen veelal mannen?*

“M'n eerste vergadering met de NLUUG herinner ik me nog heel goed, in Utrecht. Een hele zaal vol mannen en daar kwam ik als enige vrouw binnen, nog iets te laat ook. Eenmaal binnen was er nog een Belgische vrouw. Ik voelde me er toen onprettig bij. Dat is snel overgegaan.

Als student wiskunde was ik al een buitenbeentje met slechts drie vrouwen die de studie volgden. Maar de universiteit is verder een open omgeving en het was een heerlijke studie met geweldige professoren als Andy Tanenbaum. Ik vond het wel erg dat ik als onderzoeker, docent en later hoogleraar in de informatica nog lange tijd weinig vrouwelijke collegae had. Tot in de jaren negentig werd ik in bijeenkomsten vaak gezien als student. Dit kun je als compliment zien, maar zo voelde het niet.”

*Wanneer was uw eerste privégebruik van internet?*

“Eigenlijk onmiddellijk vanaf dag één. Maar wat is precies privé en wat is werk? Ik heb daar nooit een scherp onderscheid tussen kunnen maken. Of ik nu thuis ben of op de universiteit, ik ben bezig met zaken die ik belangrijk vind. Je locatie is niet bepalend. Dat is één van de tendensen die met internet nog versterkt is. Je kunt op alle plekken contact met iedereen onderhouden. Dat was ook dertig jaar geleden al zo met projecten die we deden.”

*Was 17 november 1988 een cruciaal moment?*

“Ik kan me dat moment niet herinneren, dat zegt op zich genoeg. Connectiviteit was er toen al vele jaren en werd met UUCP steeds intensiever gebruikt met UUCP. Achteraf gezien was de directe verbinding met het Amerikaanse internet een grote sprong voorwaarts. Op dat moment was het absoluut niet bijzonder. Zo gaat het vaker. NLnet met Ted Lindgreen was als eerste in de wereld het kopernet van de NS geschikt aan het maken voor internet. Wij beseften dat het bijzonder was, maar achteraf was het nog meer; een belangrijke innovatie. Toen werd het gewoon gedaan en werd het niet gezien als gigantische ontwikkeling.”

*U maakte onderdeel uit van de pioniers in Unix-netwerk en internetgebruik die via het CWI en de VU netwerktoegang regelde. Toen kwam eind jaren tachtig Surfnet. U voerde de onderhandelingen?*

“Met het bestuur van NLnet en het CWI aan de ene kant en Surfnet aan de andere kant. Veel universiteitsafdelingen, vaak informatica, hadden toen toegang tot internet via NLnet, EUnet en het CWI. Het ging alle partijen om de connectiviteit. Wij kregen daar een kostenvergoeding voor. Toen kwam Surfnet, gesteund met veel geld, met een mandaat van het ministerie van Onderwijs & Wetenschappen om universiteiten aan te sluiten. Universiteiten kregen er miljoenen guldens per jaar voor, mede bestemd voor aansluiting op Surfnet.”

*En jullie verontwaardigd?*

“Op dat moment wel uiteraard. Het eerste gesprek staat me goed voor de geest. Een spreker namens Surfnet beet ons toe dat we de universiteiten als indianen maar wat rooksignalen boden. Surfnet zou dat een stuk beter en professioneler doen, met een echte grote landelijke infrastructuur. Hij snapte het veel beter dan wij.

Maar waarom was er dan zoveel geld nodig om ons te verdringen? Dat werd nog een felle discussie. Even later bleek dat Surf de universiteiten geen internet kon bieden en kwamen ze bij ons voor IP-connectiviteit. Hadden ze die indianen ineens weer nodig. Veel gekker moest het toch niet worden.”

*Kwam het weer goed met Surfnet?*

“Jawel, de lucht werd spoedig weer geklaard en konden het snel goed vinden met Boudewijn Nederkoorn en Kees Neggers, de directie van Surfnet. Je hebt elkaar in netwerken altijd weer nodig.



De onderlinge verhouding werd later nog beter. Ook zij leerden hoe krachtig internet van onderaf werkte, maar ze stonden voor de taak om met Surfnet van bovenaf verbindingen te bieden. Achteraf begrepen we wel dat NLnet niet de schaal en capaciteit had om hele universiteiten en hun rekencentra dezelfde connectiviteit te bieden. Misschien wel met dezelfde investeringen die in Surfnet zijn gedaan. Maar de manier waarop ons dat duidelijk werd gemaakt, was verre van elegant. De academische macht van bovenaf werd ingezet om universiteiten te dwingen om met Surfnet te gaan werken. NLnet voelde zich echt overdonderd door Surfnet. Veel informatica-afdelingen van universiteiten, zoals van de VU en Nijmegen, bleven ook bij ons aangesloten. Ze hadden dus een dubbele aansluiting, zwaar gesubsidieerde via Surfnet en tegen lage kosten bij NLnet.”

*Vanaf 1 mei 1989 boden jullie de gevraagde internetverbinding voor Surfnet. In een e-mail daarover wordt een ‘all-in’ tarief overeengekomen van zo’n 13.000 gulden per maand voor verbinding, mail en newsgroups. Een schijntje in verhouding met het miljoenenbudget van Surfnet...*

“Bedragen weet ik niet meer. We rekenden gewoon onze kostprijzen.”

*EUnet was oorspronkelijk een los verband van nationale netwerken. Hoe is het geformaliseerd?*

“In 1991 heeft het bestuur van EurOpen [de opvolger van de EUUG, Europese Unix Gebruikersgroep] een directeur van EUnet benoemd. Wij vonden dat er een formele organisatie moest komen om de leiding te nemen en te coördineren.

De eerste directeur werd Glenn Kowack. Hij had een respectabele staat van dienst in Amerikaanse Unix-kringen. Kowack zette een kantoor op in Amsterdam, dicht bij het CWI. Daar was immers ook het European Network Operations Center (NOC) gevestigd.”

*Wat was de reden?*

“Er was altijd discussie of je met EUnet als Europese entiteit moest opereren of slechts als los verband van nationale netwerken, die op elkaar aansloten. Wij vonden dat er een gezamenlijkheid was en hebben daar toen een directie en bestuur voor opgezet.

Met Ted Lindgreen was ik lid van de zesköppig EUnet Executive Committee. De vereniging EurOpen is kort daarna opgeheven en daarmee mijn bemoeienis. ”

*Uit archiefonderzoek blijkt dat een aantal personen “schathemeltjerk” is geworden van de privatisering van EUnet en de verkoop in 1998 aan Qwest voor 154 miljoen dollar in aandelen. Die daarna verdrievoudigden in waarde.*

“Ik schrik daar heel erg van... Dat heb ik nooit geweten. Ons uitgangspunt was het vormgeven van de Europese gezamenlijkheid van de nationale netwerken van de gebruikersgroepen en van de verbindingen in EUnet. Die hadden coördinatie nodig, daar was iedereen het over eens. Wij maakten geen deel meer uit van directie of bestuur van EUnet en hadden ook geen aandelen kunnen kopen en waren daar helemaal niet op gericht.”

*Deed NLnet niet mee met EUnet International Ltd?*

“NLnet had gewoon de verbindingen met EUnet en EUnet kende vanaf de oprichting in 1982 bij het CWI het netwerkknooppunt met de Verenigde Staten. Amsterdam vormde al die tijd het centrum en had een belangrijke stem in de Europese vergaderingen en besluiten. Maar NLnet besloot om juridisch niet mee te doen met EUnet als bedrijf.”



*In Nederland was NLnet een aparte organisatie en netwerk in stichtingvorm vanaf 1989. Ondanks de snelle commerciële groei zijn toch zijn pas in 1994 de bedrijven opgericht...*

“Die oprichting was toen ook heel hard nodig. NLnet begon klein met een paar mensen in een kantoor bij het CWI in Amsterdam. Door de enorme vraag van bedrijven naar internettoegang groeide de organisatie ontzettend hard, naar 120 personeelsleden. Vanuit de Stichting hebben we dat allemaal aangestuurd. Vooral penningmeester Wytze van der Raaij, ook een uitstekende technicus, heeft toen heel veel en goed werk verricht.”

*U was ook nauw betrokken bij de verkoop van NLnet aan UUnet van Rick Adams.*

“UUnet was toen net overgenomen door Worldcom. Mike O’Dell was bij UUnet als Chief Scientist verantwoordelijk voor het netwerk. Hij kwam als eerste namens het toen nog zelfstandige UUnet bij mij thuis voor de eerste gesprekken. Daarna kwamen mensen van Worldcom nog regelmatig naar Nederland.”

*Wilden jullie cashen met NLnet?*

“Het was geen kwestie van geld, maar van strategie. In de snel toenemende concurrentie dachten wij zonder eigen infrastructuur en zonder internationale dekking in Europa de strijd niet aan te kunnen. De internationalisering en schaalvergroting verliepen toen heel hard. Vooral in de Verenigde Staten met Worldcom aan kop.

We hebben een strategische oriëntatie gehouden en overwogen of we met een grote contentprovider, bijvoorbeeld een grote uitgever, moesten fuseren. Daar is niet voor gekozen. Wij wilden een open provider van toegang tot internet blijven en NLnet niet binden aan de belangen van een specifieke contentprovider.”

*Dat was goed gezien want dat soort fusies, zoals van America Online en Time Warner, mislukten. In Nederland hadden KPN en World Online ook moeite met content. Worldcom deed echter al mee aan de goudkoorts. Bestuurders belandden later in de gevangenis. Proefden jullie iets van een hype die aan het ontstaan was?*

“Nee, we zagen wel dat macht aan het verschuiven was naar grote internationale partijen en dat de snelheid van concentratie van aanbod van internettoegang toenam. Maar we hadden geen idee dat het zo uit de bocht zou vliegen.

Ik had weinig besef van de economische waarde van bedrijven en van de grote geldbedragen. Financieel en juridisch lieten we ons goed adviseren. Als wiskundige kon ik natuurlijk de modellen voor de waardering van NLnet bij de overname wel goed begrijpen en interpreteren. De grote problemen van Worldcom begonnen pas jaren later. In 1997 expandeerde het bedrijf nog. Met de kennis van nu kun je zeggen dat het geen geschikte partner was, maar UUnet paste toen wel goed bij NLnet. Er was bovendien ook geen alternatief. We kenden UUnet heel goed, min of meer de Amerikaanse evenknie van NLnet. De mensen kenden we ook uit contacten met vereniging Usenix. Dat was vertrouwd.”

*NS was even in de markt. World Online ook?*

“Ted Lindgreen had de contacten met NS,, maar het kwam niet tot een serieus bod. Met World Online wilden we niet aan tafel; een cultuur die in de verste verte niet bij die van ons paste.”

*Maar World Online en NS kwamen bij elkaar dankzij jullie pionierswerk. Dat bedrijf werd in de hype miljarden euro waard. Hebben jullie nooit overwogen om het kopernet van NS over te nemen?*

“Dat is nooit besproken. Achteraf was dat misschien een optie geweest. Maar wij waren niet gericht op gigantische groei, groot worden in de markt van consumenten en bemoeienis met content. We waren puur gericht op toegang. Een eigen infrastructuur had daarbij kunnen passen.”

*Wat dacht u toen het na de overname door Worldcom mis begon te gaan?*

“Wij hebben onze bestuursfuncties in de Raad van Commissarissen van UUnet Nederland, snel neergelegd. Het was een hele moeilijke beslissing om onze handen ervan af te trekken. We dachten voor NLnet goede afspraken te hebben gemaakt over continuïteit en zelfstandigheid, maar de praktijk bleek weerbarstig te zijn. De facto hadden we totaal geen invloed meer op de gang van zaken en konden we het Nederlandse belang niet meer behartigen. Toen zag ik wel: dit gaat het niet worden. Wij waren - in tegenstelling tot Worldcom - niet zozeer met winst bezig, veel meer met de techniek. Connectiviteit, dat was ons ultieme doel, niet de waarde van het bedrijf. De commercie begreep ik wel, maar ik kon niet vermoeden dat die zo'n enorme vlucht zou nemen ten koste van de technische ontwikkeling van internet als geheel.”

*Teus Hagen vertelde dat de bestuursleden vanwege een investering van 5.000 gulden wat aandelen NLnet hadden gekregen. Die waren bij de overname door Worldcom ineens 500.000 gulden waard.*

“De bestuursleden, die hadden bijgedragen aan hardware die NLnet in het begin hard nodig had, hebben daar inderdaad aandelen voor gekregen. Sommigen investeerden 2.500 gulden, anderen - onder wie ik - droegen 5000 gulden bij. Voor mij destijds een heel bedrag, maar ik geloofde in wat NLnet technisch wilde bieden.

Na de overname werd mij duidelijk dat onze aandelen veel geld waard waren. Dat heeft bij mij geen enkele rol gespeeld tijdens de onderhandelingen. Ik vond het niet belangrijk. Het stond ook in geen verhouding tot de grote winsten die behaald werden met internetaandelen zoals van Yahoo.”

*Zo'n 60 van de 69 miljoen van de opbrengst van NLnet kwam keurig in een fonds voor ontwikkeling van internet. Uw leerstoel werd eruit betaald.*

“Bij de Vrije Universiteit werd ik door een commissie al professorabel geacht. Met het bestuur van NLnet is lang onderhandeld over de voorwaarden, omdat de VU tot dan toe weinig of geen leerstoelen kende die van buitenaf werden betaald. De academische vrijheid moest dus goed worden vastgelegd.”

*Terwijl u bestuurslid was van NLnet ging u de leerstoel bezetten?*

“Ik was al 18 jaar verbonden aan de VU als onderzoeker en hoofddocent. Ik kende de informaticawetenschap en internet goed. Er is met veel inbreng van anderen en onder toezicht een onderzoeksprogramma opgesteld.

Ik werd juist heel secuur in de gaten gehouden. Elke drie maanden moest ik resultaten rapporteren en een nieuwe planning indienen. De andere bestuursleden van NLnet en buitenstaanders beoordeelden m'n werk. Achteraf gezien heeft dat de wetenschappelijke vrijheid wel beperkt. De laatste paar jaar werd de controle gelukkig minder frequent.”

*Welke resultaten zijn er behaald met de leerstoel?*

“Op de eerste plaats natuurlijk vele lichten studenten met netwerkkennis, waar heel veel vraag naar was in de snel groeiende internetmarkt.

Ook hebben we software voor bescherming van privacy ontwikkeld. Niet zozeer voor eindgebruikers, maar meer voor ontwikkelaars van systemen. Dankzij samenwerking tussen bedrijven en onze faculteit was de software altijd open en vrij beschikbaar.”

*Eerder was er ook al een internationaal studieprogramma opgetuigd*

“Met Usenix in Amerika zetten we een programma opgezet om afgestudeerden langer voor de wetenschap te behouden. Zowel in de Verenigde Staten als in Europa werden afgestudeerden door bedrijven zo van de straat geplukt, omdat er zo'n grote behoefte aan goede mensen was in de markt. De EUUG en Usenix wilden samen proberen om die mensen langer onderzoek te laten doen naar Unix open software. Dat is niet zo succesvol geworden als we gehoopt hadden, helaas.”

Met de beleggingen heeft de Stichting NLnet in de crisis vele miljoenen euro verloren.

“Klopt, maar in de eerste jaren na 1998 is er heel veel geld verdiend met die beleggingen. Per saldo heeft de stichting daar geld aan overgehouden. Dat is het risico als je gaat beleggen, je wint en verliest. De opbrengst van de verkoop zouden we over een periode van 15 jaar besteden. Toen het zo goed ging met de beleggingen kon de Stichting daarvan alle kosten betalen inclusief die van NLnet Labs.”

*Leuke herinnering aan het pionieren?*

“Zeker, het was een prachtige tijd. We hadden geen langetermijndoelstelling om internet machtig te maken, maar waren altijd gericht op connectiviteit. Verbinding bieden aan wetenschappers, later aan bedrijven en consumenten.

We hebben er allemaal ontzettend veel tijd in gestoken en er ook heel veel van geleerd. Toen het halverwege de jaren negentig zo groot begon te worden was ons werk in feite gedaan. Het fundament was gelegd. Met NLnet hadden we de markt voor bedrijven opengebroken. We maakten het mogelijk dat de eerste providers voor consumenten zoals Knoware, HCC en Xs4all ook consumenten konden ontsluiten.”

*Gezellige tijd gehad?*

“Ja natuurlijk, ook al waren we altijd maar gericht op de inhoud en verbetering van verbindingen en applicaties. Ik heb er heel veel mooie contacten aan overgehouden. Bijvoorbeeld met Usenix, met vermaarde onderzoekers van Bell labs en met de universiteiten in Amerika. Zeker als jonge student en onderzoeker was die wereld fascinerend..”

*Ook veel van de wereld gezien. In nieuwsgroepen staat ook de trots verwoord als u bijzondere sprekers had gecharterd voor congressen met Usenix.*

“We hebben veel congressen gehouden op verschillende plaatsen. Die waren vooral gericht op goede inhoud, sprekers die tot de verbeelding spraken. .”

*Niet enkel plezier. Bestuursleden van NLnet hadden ook betaalde functies?*

“Wij besloten in 2009 dat het niet zuiver was dat bestuursleden ook betaalde functies binnen NLnet vervulden.. Teus Hagen en ik, respectievelijk voorzitter, en research directeur, zijn toen teruggetreden.”

*Bij NLnet lagen bestuur en directie altijd dicht bij elkaar. Ook Ted Lindgreen werd van bestuurder direct directeur. Heeft u met hem nog contact?*

“Een heel goed contact. Ted is een man naar mijn hart. Natuurlijk, hij heeft altijd zeer uitgesproken opvattingen, is een zwart-wit denker en formuleert zijn meningen ook zo. Hij houdt niet van gekonkel en doet daar ook niet aan mee. Bij veel mensen komen zijn uitingen hard aan. Maar je weet tenminste wat je aan hem hebt.”

*Bent u zelf ook zo?*

“Iets minder zwart/wit, maar ook ik hou van zoveel mogelijk duidelijkheid en transparantie...”

Dick Bulterman leidde CWI-onderdeel van de oorsprong van NLnet

### **‘Toen ik in Amsterdam kwam, woedde er een hevig gevecht om netwerken’**

**Geen indian, maar een ‘chief’ was Dick Bulterman bij de ontwikkeling van internet. Als chef van de CWI-groep die netwerken aanlegde stuurde hij het aan, en ging later zelf pionieren met internettechnologie.**

#### **Loopbaan**

1951, geboren in Amstelveen, opgegroeid in New York

1969, Tottenville High School, Staten Island, NY

1973 Hope College, B.A. in Politieke Economie (minor in mathematics) 1977 Master of Science, toegepaste Wiskunde en Informatica Brown

1982 Brown University, Ph.D. in computer science

1981-1988 Brown University, Division of Engineering, Laboratory for Engineering Man/Machine Systems

1988-1994 hoofd Computersystemen en Telematica (CST)

Centrum voor Wiskunde en Informatica (CWI)

1994-1998 Hoofd Multimedia en Human Computer Interaction CWI

1999 CWI, start-up Oratrix Development BV

2002-heden Hoofd Distributed and Interactive Systems CWI

2008-heden Hoogleraar Vrije Universiteit, Distributed Multimedia Languages & Infrastructures

2013-Directeur FX Palo Alto Laboratory (<http://www.fxpal.com>)

#### **Gasthoogleraar te:**

1985 TU Delft, Informatie Theorie

1989-1991 Utrecht, Informatica

1993-1994 Brown University, Computer Science

#### **Verder:**

2000-2010 (Co-)voorzitter van de W3C Synchronized Multimedia, werkgroep voor webstandaardisatie;

Amerikaanse en Nederlandse vliegbrevetten;

Speelt trombone (in Jazz Warriors);

Zingt in de Cantorij van de Oude Kerk in Amsterdam

[Homepage bij CWI](#)

[Op Wikipedia](#)





De storm en sluiting van Centraal Station Amsterdam op 28 oktober 2013 noopten tot het afzeggen van de afspraak met Dick Bulterman. Een Skype videoverbinding bood de oplossing, tussen de stormachtige Hollandse kust en het Singel in Amsterdam met omgewaaide bomen op auto's. Bulterman heeft de dag daarvoor de ACM Special Interest Group on Multimedia (SIGMM) Award kregen voor 'Outstanding Technical Contributions to Multimedia Computing, Communications and Applications', vanwege zijn bemoeienissen met interactieve televisie en de taal 'SMIL'.

*U kwam tegelijkertijd met de overgang naar internet bij het CWI als chef van de afdeling Computersystemen en Telematica.*

"Op 1 januari 1988 kwam ik uit de Verenigde Staten. Ik kende het CWI als e-mail knooppunt voor Europa via de machine MCvax, waarbij MC stond voor Mathematisch Centrum. Die afkorting was onbekend, maar MCvax was een begrip in de netwerkwereld. De eerste officiële verbinding heb ik later dat jaar van dichtbij mogen meemaken, want in mijn groep werkten Piet Beertema, Daniel Karrenberg en Jaap Akkerhuis. De mannen van het eerste uur."

*Was het netwerk 'core-business' of meer bijzaak van jullie afdeling?*

"Onze afdeling was ondersteunend, met louter het beheer van systemen als taak. Het inrichten en onderhouden en daarbij het CWI als Europees knooppunt vroeg van onze mensen echt veel inspanning. De aankoop van een computer was toen nog kostbaar en bijzonder. Of je een Sun of Vax van Digital kocht was interessant, maar het netwerk stond centraal in onze groep. Vooral Piet Beertema en Daniel Karrenberg hebben daar aandacht aan gegeven. Ze hebben ook veel werk verzet voor adressering, de nummers en namen. Gelukkig zijn die taken, met de komst van Ripe en later Stichting Domeinregistratie, afgesplitst. Een belangrijke taak voor het CWI was ook om de Europese distributie van wiskundige stukken via het netwerk te laten verlopen. Later heb ik de afdeling omgebouwd tot een onderzoeksgroep van het CWI."

*Op 1 januari 1988 begon ook Surfnet, een centralistisch model betaald met geld van Onderwijs & Wetenschappen, gebonden aan Osi en X.25. Er ontstond strijd.*

"Op het moment dat ik in Amsterdam kwam was dat een hevig gevecht, met grote druk uit Den Haag om van internet af te zien. Dat was mijn eerste kennismaking met centraal gestuurd beleid, iets wat ik in de Verenigde Staten niet gewend was.

Die jongens in mijn groep waren gebrand op het bouwen van een TCP/IP laag, de standaarden voor internet. Ministerie en PTT moesten niets hebben van een soort federatief hobbyistennetwerk. Toch werd internet een succesverhaal van bottom-up innovatie"

*Werd u geremd door het ministerie?*

"Er waren allerlei gesprekken over beleid. Wie er welke verbindingen moest en mocht optuigen. Wie er zeggenschap zou krijgen over de nationale infrastructuur. Of het CWI daar nog een rol in zou kunnen spelen met de buitenlandse knooppunten.

Daar had de leiding van het CWI vooral mee van doen; Cor Baayen, wetenschappelijk directeur, en Jan Nuis, zakelijk directeur. Zij moesten de druk opvangen van Surfnet en het ministerie. Wij overlegden er misschien wel eens over, maar deden vooral ons werk."

*Jullie gingen stug door met het verbinden van universiteiten, als concurrent van Surfnets.*

“Je kreeg een logische reactie. Wij als bestaande partij, die had gepioneerd, tegenover een partij als Surfnets die van bovenaf moest gaan opleggen en sturen. We zagen Surfnets in de begintijd eerder als bron van beperking dan als toegevoegde waarde.

Wij beschouwden onszelf als poort naar buiten en wilden dat knooppunt handhaven, vanwege de lange geschiedenis van e-mail diensten en de vele contacten met het buitenland. De universiteiten vroegen ons ondertussen om internetverbindingen om te blijven e-mailen. Ik hield me minder bezig met wat mocht dan met wat er kon. De faciliteiten werden netjes betaald door de aangesloten partijen, dus er was geen centje pijn.”

*In uw tijd begon ook NLnet vanuit het CWI met commercieel aanbod van internet.*

“Ja, een van de eerste spin-offs...”

*Dat is een mooie term, want uw mensen hielpen NLnet actief met de opbouw van een commercieel bedrijf. Zonder een formeel aandeel van het CWI.*

“We deden een aantal dingen voor NLnet, want er waren nauwe contacten. Je wilt als instituut experts binnenhalen, maar als ze iets starten wil je ze de mogelijkheid bieden om het extern uit te bouwen. Het beleid voor spin-offs was toen nog niet zo helder als nu. Geen valorisatie nog, waarbij een deel van de aandelen of zeggenschap werd geclaimd van de start-up.

Het was de tijd van enthousiasme. Wij waren gewoon blij dat de idealen van de netwerkontsluiting goed gestalte kregen in de markt. Trots op NLnet en blij met de goede contacten.

Van concurrentievervalsing door de overheid was geen sprake, want er was geen concurrentie. Bedrijven konden nergens anders terecht voor internet, maar wilden er wel op.”

*NLnet ging aan de slag met de NS-infrastructuur, maar iedereen was nog wel van de PTT afhankelijk?*

“Hulp aan NLnet was geen pesterij van de PTT. Iedereen had de PTT nog nodig voor lijnen naar abonnees. Wij zorgden juist voor klandizie voor de PTT, maar lieten internet over die lijnen gaan. PTT bood die applicatielaag zelf niet aan.

CWI werd gefinancierd door de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek (NWO), maar we zagen onszelf nooit als overheidsdienst, die bijvoorbeeld verplicht was om de PTT terwille te zijn. Eerder als onafhankelijk onderzoekscentrum dat met elke innovatieve partij kon samenwerken. We hadden ook contacten en contracten met bijvoorbeeld Philips. Die heeft nog een bij ons ontwikkelde computer, de X1, vercommercialiseerd. In 1988 waren de geldstromen en verantwoording minder belangrijk dan nu.”

*Hielp dat ook bij de verbreiding van internet?*

“Nee, de groei werd vooral gedreven door de grote vraag. Mensen zagen heel snel de toegevoegde waarde, vooral van de laagdrempelige e-mail. Wij hadden het idee dat we een prachtige technologie hadden. Het voelde als het naar buiten brengen van een ideaal, niet als vercommercialisering van een dienst.”

*De revolutionaire groei van internet leidde later tot veel aandacht voor het pionieren door het CWI. Is die aandacht terecht?*

“Met Piet Beertema heeft de geboorte van het internet in Nederland een gezicht gekregen. Dat is gezien zijn tijd en aandacht terecht. Maar het is niet juist om dat aan één persoon op te hangen, daarmee doe je afbreuk aan de collectieve inspanning. Er waren vijf tot tien mensen van groot belang voor die eerste ontwikkelingen van internet vanuit Amsterdam. Als je die allemaal naar voren schuift, krijg je een voetbalteam en dat verkoopt iets minder goed dan één sterspeler; een ‘Mister Internet’.”

Daarom ook dit project om de ‘aartsvaders’ van internet meer als groep gestalte te geven.

“Daniel Karrenberg, Ted Lindgreen en Jaap Akkerhuis, hebben een groot aandeel gehad in de koppositie van Amsterdam bij de internetontsluiting van Europa. Uiteraard ook Teus Hagen, m'n voorganger bij het CWI, die als eerste Europese verbindingen tot stand bracht.

Het CWI deed echter veel meer dan internet en dat is minder belicht. We brachten bijvoorbeeld ook de eerste workstations naar Nederland en verrichtten veel baanbrekend onderzoek.”

*Waarom is het succes van het CWI volgens u te danken?*

“Het CWI had een enorme flexibiliteit, omdat het klein was; een man of honderdvijftig. De rekencentra van de universiteiten bijvoorbeeld waren nogal logge organisaties, die vooral goede contacten hadden met grote en dus vertrouwde leveranciers als IBM en daarom dus ook met een IBM-netwerk begonnen. Als er dan ineens, zoals met internet, zo'n hele nieuwe wereld binnenkomt, was het CWI bij uitstek een partij die dat snel onderkende en ermee aan de slag ging. Het is een instituut dat goed is in pionieren.”



*Ook het World Wide Web kwam uit een wetenschappelijke omgeving.*

“Ja, van het Cern, een natuurkunde-instituut. Zo zie je dat toeval een grote rol speelt. Overal ontstond behoefte om informatie efficiënter te delen, ook bij Cern. Daar was het ook één gezicht, in de persoon van Tim Berners-Lee, die naam maakte. Maar het echte werk met het web is er nu opgebloeid.

Dat geldt ook voor het CWI. Hier is het begonnen voor Europa, maar vervolgens waren er tientallen tot tienduizenden entrepreneurs nodig om het tot het succes van vandaag te maken. Tot en met goede diensten en content, want anders was het bij een stel draden gebleven.”

*Heeft u in Amerika wel eens iets gemerkt van de rol van Nederland en Amsterdam in de Europese ontsluiting van internet?*

“MCvax als machinenaam, die ik al noemde, was in kleine kring wereldberoemd. Dat MC voor Mathematisch Centrum stond en waar Amsterdam nu precies lag, deed er minder toe. In de wereld van de netwerken en architectuur was Nederland jarenlang een hele bekende speler.”

*Had u vóór u naar Nederland kwam in de VS al met internet te maken?*

“We deden bij Brown University projecten voor de Amerikaanse marine, en onderhielden online contact. Dat was meer op het gebied van signaalverwerking, ten behoeve van een enorm afluisternetwerk. Bedoeld om signalen op te vangen van Russische onderzeeërs in de buurt van Noorwegen. De Koude Oorlog woedde toen nog.”

*Kent u de Amerikaanse pioniers van het internet?*

“Ik heb ze nooit persoonlijk ontmoet, maar de namen zijn bekend. Vooral Vint Cerf. Maar ook daar was het niet één man die de eer toekomt, maar hebben velen een stukje bijgedragen aan de totstandkoming van het internet. De bouw van internet is geen doelbewust proces geweest om het tot de schaal te laten groeien die het later kreeg, en op dat moment beseften we niet dat de bedenkers ervan beroemd zouden worden.

Vooral bij Darpa, het Defense Advanced Research Projects Agency, zijn velen jarenlang bezig geweest om het internet vorm te geven als veilig militair netwerk voor het geval van een bominslag.”

*Rob Blokzijl en uw ex-collega Daniel Karrenberg, twee Nederlandse pioniers, ontkennen die militaire drijfveer juist. Er zou vooral een economische reden aan ten grondslag liggen; de wens om computercapaciteit te delen.*

“Dat weet ik zo net niet. Darpa heeft ontzettend veel geld geïnvesteerd in het internetproject en het Pentagon deed dat niet uit liefdadigheid. Daar zat echt een militaire bedoeling achter en werd dus een geavanceerd project. Het kunnen doorstaan van een klap op computers, verbonden in een netwerk, was altijd een principiële doelstelling en reden voor de investeringen.

Amerikaanse universiteiten ontwikkelden mee en realiseerden uiteindelijk ook de verbindingen. Dat was onderdeel van samenwerking met Darpa, dat staat buiten kijf. In de begintijd verliep de ontwikkeling van protocollen snel, wat het uiteindelijke internet tot een groot succes maakte.”

*De behoefte was groot, vooral aan e-mail. Voor de technici ook aan Usenet, vanwege discussies.*

“Stukje bij beetje kreeg je meer functionaliteit, maar in aanvang was het moeilijk in gebruik; zoals de file-transfer. Ook het World Wide Web was aanvankelijk niet gebruiksvriendelijk, alleen maar tekst. Er waren mensen met voeling voor de markt nodig om het rudimentaire web verder te ontwikkelen tot een browser voor een grote doelgroep. Dat ging wel razendsnel.

Het is waar dat e-mail de grote drijfveer was voor de groei van internet. Berichtenverkeer was heel persoonlijk en bracht mensen ertoe om voortdurend internet te benaderen om te kijken of er nieuwe berichten waren. Het werd een pull-netwerk in plaats van push-netwerk. Mensen gingen steeds frequenter online kijken en dat maakte het zinvol om alle informatie te ontsluiten en steeds meer

communicatie toe te voegen, zoals chat en videotelefonie. Deze concentratie aan functionaliteit heeft uiteindelijk tot het always-on van vandaag de dag geleid.”

*Waarom begon u een start-up vanuit het CWI?*

“We deden met het CWI veel voor de W3C standaardisatie voor het web. Ondermeer met de standaard SMIL - uitgesproken als ‘smile’ - oftewel Synchronized Multimedia Integration Language. We wilden daarop gebaseerde technologie naar buiten brengen, daarom werd Oratrix als apart bedrijf op gezet. Het bouwde aan de toen kansrijke software voor simpele vervaardiging van multimedia presentaties met animaties. Dat kwam te vroeg en is ongeveer tegelijkertijd met de Twin Towers opgeblazen. Het was een hele elegante oplossing voor een probleem dat nog niemand had. Je kunt beter een platte oplossing hebben voor een probleem dat iedereen ervaart. Organisaties zoals Daisy, die ondersteuning onderzochten voor bijvoorbeeld slechthorenden en slechtzienden, wisten de toegevoegde waarde ervan wel in te schatten en waren er heel blij mee. Ik dacht het in stilte op te bouwen, met commercialisering door een andere partij. In 2001 werd het onmogelijk om financiering te krijgen. Voor het failliet ging, hebben we de stekker eruit getrokken. We hadden een terugkeergarantie van het CWI.” [een verre voortzetting is de [Ambulant Player](#) voor animaties ]

*Nu opnieuw weer ondernemen. U werd per 1 oktober 2013 directeur van FX Palo Alto Laboratory. Waarom?*

“Je spreekt wat mensen en voor je het weet, blijkt er een hele mooie baan voorhanden. Ik groeide in New York op, dus California heeft iets exotisch en is ver weg. Ik ben nu 62, er is geen verplichte pensioneringsleeftijd in de VS, dus het is een mooi moment. Een week per maand ben ik nu in Palo Alto. Als onze twee kinderen in 2014 van de middelbare school komen, gaan we met z'n allen verhuizen.”

*Welke technologische mogelijkheden liggen er voor u open?*

“FX Palo Alto Laboratory (FXPAL) komt voort uit het vermaarde Xerox Parc Lab, en is een dochteronderneming van Fuji Xerox in Japan. Het lab werkt aan multimedia and human-computer interfaces, van kopieerapparaten maar ook voor de fase erna. Het gaat om efficiënte en effectieve communicatie. Bijvoorbeeld voor beveiliging van documentstromen, aantekeningen maken op video-opnames van vergaderingen, betere videoconferencing via internet. Na vijftien jaar voorstellen schrijven voor de Europese Unie is het heerlijk dat straks maar één man toestemming moet geven als je meer geld wilt besteden.”

*U heeft net een prijs gewoon, ook voor interactieve televisie. Wat was uw bijdrage?*

Nadat wij vele jaren multimedia via internet hadden bestudeerd, zijn we een jaar of acht geleden samen met Philips, Stoneroos en anderen begonnen aan een interactief televisieproject. Hieruit kwam zeer vroeg een experiment met ‘second screens’ en andere vormen van het persoonlijk sturen en verrijken van televisieprogramma’s. Dat is onderkend.”

*Bij uw officiële afscheid per 1 januari 2014 heeft u 25 jaar bij het wetenschappelijke CWI gewerkt. Een min of meer ambtelijke loopbaan. Of doe ik dan het CWI tekort?*

“Absoluut. Het CWI is een parel in de wetenschappelijke wereld. Als je bij een universiteit werkt ben je ambtelijk bezig. Het CWI is een verzameling van 15 zelfstandige ondernemers op intellectueel gebied die allen hun eigen groepje om zich heen hebben. Met een ongekennde mate van vrijheid. Ik heb nog

nooit zo vrij en flexibel kunnen werken als hier. Er heerst een regime van onafhankelijkheid dat grenst aan onverschilligheid.

We worden aardig gesteund door NWO, maar moeten ook geld van buiten aantrekken. Dat vind ik goed, want het versterkt het contact met de buitenwereld en je smeedt zo Europese bondgenootschappen. De interessante contacten liggen soms twee kamers verderop, maar vaker twee landen.

We konden ook altijd open communiceren, zonder ons te bekommeren om intellectueel eigendom van vindingen. Dat was strategisch heel verstandig.

Het is daarom ook geen toeval dat het CWI zo'n vooraanstaande rol kon spelen met de Europese netwerken. Dat vereist een initiatiefrijke omgeving, die door de buitenwereld als professioneel en betrouwbaar wordt erkend.

Bovendien was er de stimulans van de eigen onderzoekers, die ook online goede contacten met de buitenwereld moesten onderhouden.

We zijn daarin succesvoller geweest dan bijvoorbeeld de Franse evenknie Inria. Die is weliswaar veel groter, maar loopt aan een sterk touw van de overheid. Hier is veel meer vrijheid, dus is het geen ongeluk dat het internet hier begon in Europa..."

*Kijkt u vanwege het werken voor de Marine in de VS met een speciaal oog naar de internetspionage door de NSA?*

"Perceptie is doorslaggevend. Toen ik voor de eerste keer in Oost-Duitsland kwam, had ik er het gevoel dat alles werd gehoord en gezien. Ik denk dat Europeanen dat gevoel nu weer krijgen.

Ik herinner me nog van een bericht van twintig jaar geleden over microfoons in de de business class vliegtuigstoelen. Ook toen sloeg de verontwaardiging toe.

De vraag is of de NSA echt weet wat er in de wereld omgaat door zulke massale stromen informatie te verwerken. Tussen verzamelen en begrijpen zit nog veel ruimte.

Waarover ik me toch verbaas, is dat veel Amerikanen het spioneren op deze schaal nodig vinden.

Twintig jaar geleden zouden deze onthullingen een schok teweeg hebben gebracht in de Verenigde Staten. Na 9/11 niet meer...."

Steven Pemberton, software-uitvinder en bouwer aan het World wide web

## Publiek domein laat bedrijven te veel invullen

**De Brit Steven Pemberton is al sinds 1982 verbonden aan het Centrum voor Wiskunde Informatica (CWI) in Amsterdam. Ook hij is een aartsvader van het internet. Specifiek van het World wide web, waarvan hij destijds dicht bij de uitvinding zat. Steven blijft naar de toekomst kijken, nog met dezelfde fraaie idealen.**

C.V.

19 februari 1953 geboren te Ash, Surrey, Engeland

1972-1975 Programmeur Research Support Unit Sussex University

1975-1977 Research Programmer Manchester University

1977-1982 Docent Computerwetenschap Brighton University

1982-heden Onderzoeker aan het Centrum voor Wiskunde & Informatica (CWI)

Verder:

1993–1999 Hoofdredacteur [SIGCHI Bulletin](#) en [ACM Interactions](#)

1999–2009 Voorzitter HTML en XHTML2 werkgroepen van W3C

2008-heden Voorzitter XForms werkgroep W3C

[The Internet Guide to Amsterdam](#)

[Homepage bij het CWI](#)

[Op Wikipedia](#)



Steven Pemberton laat zich thuis interviewen, op een typisch Amsterdamse plek aan de Bloemgracht, op de 6e etage van een pakhuis uit 1625 met uitzicht op de Westertoren. Hij schrijft aan een boek, een voortzetting van zijn jaarlijkse lezing in Pakhuis de Zwijger, met in 2011 [The Computer as Extended Phenotype \(Computers, Genes and You\)](#) als titel.

*Wat is je thema?*

“De invloed van hard- en software op de maatschappij, vanuit de nieuwe technologie bezien. ‘Fenotype’ gaat over computers als product van onze genen, als een onderdeel van de evolutie. Je kunt de aanwas van succesvolle genen zien als een vorm van leren, of een vorm van geheugen. Dan is het perfect vergelijkbaar met de ‘route’ in backtracking programma’s van computers.

Een [fenotype](#) of verschijningsvorm is het geheel aan waarneembare eigenschappen van een organisme. Een eigenschap van de fenotype van mensen is taal, wat leidt tot de ontwikkeling van [memes](#). Door memes kunnen we beter overleven (huizen bouwen, kleding maken), sneller repareren (brillen, medicijn), en nieuwe vermogens ontwikkelen (verrekijzers, vliegtuigen). Mooi voorbeeld is de navigatie; een apparaat dat het menselijk gedrag diepgaand beïnvloedt. Wij zijn de laatste generatie die ooit verdwaalde.

Dankzij de [Wet van Moore](#) over verdubbeling van computerkracht elke twee jaar is de computer van nu krachtiger dan alle andere voorgaande samen. Dat brengt ons de komende decennia richting [singulariteit](#).”

*Hoe kwam je bij het CWI?*

“Voor mij was het een jongensdroom. Het interessantste onderzoek werd in Amsterdam gedaan. Als tiener las ik de wetenschappelijke bijdragen van het CWI - toen Mathematisch Centrum - over computers, want al in de jaren zestig en zeventig was het een gerenommeerd instituut. Ik was vanaf mijn 19<sup>e</sup> programmeur op een groot mainframe. Een groepje rond [Adriaan van Wijngaarden](#) was bezig met een programmeertaal [Algol 68](#), waarvan de grote betekenis historisch gezien onvoldoende is onderkend. Het was uiteindelijk zeer invloedrijk, met een heel [eigen grammatica](#) waaruit begrippen vandaag de dag nog door iedereen worden gehanteerd. Niemand weet dat meer, maar in die tijd was dat een hele bijzondere taal. Zo geavanceerd dat we niet wisten hoe we het moesten implementeren.”

*Hoe kwam je in beeld?*

“In Manchester begon een onderzoeksproject en het was m’n droom daarin mee te draaien. Ik werd geselecteerd, ondanks mijn jonge leeftijd, want ik wist er veel van dankzij de stukken van het CWI. Vanuit dat project ging ik naar congressen waar ik veel Nederlanders tegenkwam. Ik kon altijd goed met hen opschieten, vond ze ook heel aardig. Ik liet een keer vallen dat het me geweldig leek om een jaartje in Amsterdam te wonen.

Lambert Meertens ging een jaar naar New York en ze zochten een vervanger, dus ik mocht komen. Ik kwam voor een jaar, toen nog twee jaar en toen voorgoed.”

*Wanneer gebruikte je voor het eerst het internet?*

“Dat moet 17 november 1988 zijn geweest, de eerste dag dat het CWI internetverbinding had met de VS. Piet Beertema stak zijn hoofd om de hoek van ons kantoor: ‘we hebben internetverbinding met Amerika.’ Ik heb het meteen geprobeerd met uitwisseling van een bestand via ftp met New York. En ja hoor, het werkte.



We zagen het niet als historisch moment; het was een volgende stap. De directe aansluiting was maar 64 kilobits per seconde voor heel Europa. Een jaar later verdubbelde die al naar 128 kilobits. Een enorme sprong voorwaarts.”

*Steeds hogere snelheden gedurende die 25 jaar?*

“De Wet van Moore geldt in zekere zin ook voor netwerken. Ze verdubbelen elk jaar in capaciteit. Dus van 64 kilobit 25 jaar geleden zou je nu verwachten op twee terabit uit te komen. En inderdaad, dat is grofweg de capaciteit van Ams-ix. Het is dus sinds 1988 jaarlijks verdubbeld.”

*Ja, het totaal, maar dat halen we thuis toch niet, al gingen we in 25 jaar van inbellen naar ADSL, tv-kabel en nu glasvezel?*

“Moore's Law zegt dat je per 18 maanden twee keer zoveel componenten op een chip krijgt voor dezelfde prijs. Dus er zijn drie dimensies: prijs, componenten en grootte. Computers zijn kleiner geworden, sneller én goedkoper. Zo ook met netwerken; mensen zijn blij met een beetje versnelling, en een beetje goedkoper. En ook eenvoudiger installatie en minder uitval.”

*Waar begon je mee bij het CWI?*

“Onze groep, met onder andere [Guido van Rossum](#), werkte aan een programmeertaal ABC Dat moest een eenvoudige programmeertaal voor beginners worden. Daar is onder meer [Python](#) uit voortgekomen.

Daarna waren we bezig met het project [Views](#), bedoeld om de bediening van het computerprogramma's te vergemakkelijken. Met de kennis van nu zou je dat een browser noemen. Het was een hypertext systeem, ook met style sheets en vector graphics. Views had netwerkverbindingen, geen internet.”

*Waarom brak Views niet door en het WWW wel?*

“Niemand op het CWI zag wat er zo geweldig was aan Views en het project kreeg geen budget meer. Berners-Lee had steun van zijn baas en Cern had ook echt belangstelling voor een nieuwe methode om documenten te ontsluiten en te verbinden met hyperlinks. Zo kon het in de praktijk gaan groeien. Wij waren meer theoretisch bezig met onderzoeksresultaten, minder met toepassingen. Toen het web bekend werd, herkenden wij direct waarom dat zo goed was en zijn we ermee gaan werken. In november 1994 was de eerste webconferentie bij Cern in Geneve. Ik heb er workshops georganiseerd en Tim Berners-Lee leren kennen.”

*Erik Huizer die namens de IETF naar de Www-uitleg van Berners-Lee keek, zag het belang niet. Hij zegt nu dat dit een historische fout was. Zo erg?*

“Heel weinig mensen begrepen dat het systeem van Berners-Lee en ook Views van ons, zo belangrijk was. Net als met de eerste internetverbinding zag je op dat moment niet die historische betekenis. Met zo veel verschillende ontwikkelingen die elkaar heel snel opvolgden is het moeilijk om het moment van doorbraak te bepalen. Laat staan het als een begin van een nieuw tijdperk te bestempelen.”

*Zo innovatief leek de vinding van Berners-Lee dus niet?*

“In 1991 is de eerste paper van Berners-Lee met zijn World wide web vinding geweigerd bij een congres. Ik kan me voorstellen dat de beoordelaars er niet zo veel bijzonders in zagen. Hypertext was

er al, maar Tim heeft het gebruik vereenvoudigd. De meeste hypertext-systemen hadden links in beide richtingen; documenten verwezen naar elkaar. Hij heeft dat veranderd in verwijzingen in één richting.

De echte uitvinding van het World wide web was de URL, de adressering met unieke bronlocaties van de bestanden. Dat ontbrak tot dan toe in de hypertextsystemen. World wide web was een hele goede verzameling van bestaande vindingen, met de URL als noviteit.

Ook ftp is opgenomen in de URL's, zodat je bestaande databronnen kon koppelen, waardoor websites al snel content konden bevatten. Wij hadden bij het CWI een ftp-site, dus de nieuwe site was snel opgetuigd met een serie links naar onze ftp-bestanden."

*Waarom ging de commercialisering voor Europa verloren en lukte het in Amerika wel met Mosaic en Netscape?*

"Cern staakte de verdere ontwikkeling van het web en Berners-Lee wou het veilig stellen en vond een gewillig oor in de VS. Mosaic is [ontwikkeld](#) op een computerinstituut van een Amerikaanse universiteit, niet direct commercieel.

Het was een enorme misser van de Europese Unie dat ze begin jaren '90 het web niet heeft omarmd toen [Robert Cailliau](#) [collega van Berners-Lee] het heeft aangeboden vanuit Cern. Maar ja, het was het prille begin en dan heb je visie nodig. Die was er hier niet."

*De Amerikanen voegden een grafische component aan het web toe.*

"Berners-Lee en collega's hadden geen plaatjes opgenomen. De Amerikanen breidden hun browser wel grafisch uit. Voor de grote markt was dat een belangrijke stap, al ontwierpen ze het op een onhandige manier. Later met nieuwe beeldformaten leverde dat problemen op."

*Standaardisatie bleef wel in Europa en je ging nauw samenwerken met Berners-Lee.*

"Berners-Lee kende ons werk bij het CWI. In Europa waren we bang dat de verdere webontwikkeling puur Amerikaans zou worden. Dat resulteerde in de World Wide Web Working Group (W4G) onder de vlag van het European Research Consortium for Informatics and Mathematics [Ercim](#). Ik werd voorzitter van de werkgroep. Daardoor heb ik veel andere webontwikkelaars ontmoet, bijvoorbeeld [Håkon Wium Lie](#) (nu technisch directeur van Opera). Hij ging werken aan [style sheets](#) en vroeg mij of ik de eerste workshop wilde voorzitten. Zodoende werd ik ook lid van de CSS-werkgroep en de HTML-werkgroep, waarvan ik later ook voorzitter werd."

*Zodat je alsnog een belangrijke bijdrage kon leveren aan het web?*

"Wat je wilt bereiken met wetenschappelijk onderzoek is erkenning voor ideeën. In Views ontwikkelden we belangrijke ideeën die later van pas kwamen met HTML en CSS. Je bent als onderzoeker meer geïnteresseerd in ideeën dan in producten."

*Is dat soms jammer? Zoals met Views, maar ook met ABC dat niet is doorgebroken?*

"Nee hoor. Je plant een zaadje. Als het maar groeit, dan ben je tevreden."



*Wat voor ideeën zaten er achter computertaal ABC?*

“De meeste programmeertalen zijn ontworpen door mensen die er zelf mee werken, dus heel erg computergericht. Ze kijken niet naar gebruikers. Die talen bestaan uit een laag niveau aan middelen om een hoog niveau aan software te kunnen bouwen.

Maar wat is er echt nodig om eenvoudig te programmeren? Dat is een hoog niveau aan middelen die eenvoudig zijn toe te passen. Nu kunnen we een programma schrijven met een tiende van de tijd en inspanning die doorgaans nodig is.”

*Gewone mensen leren programmeren is een onderwijsdoel in Finland en Letland en komt op in Nederland. Maar programmeren is nog altijd moeizaam. Kunnen jullie dat vereenvoudigen?*

“De nu gebruikte programmeertalen zijn helemaal niet mens-georiënteerd. Zonder mensvriendelijke talen zou je niet alle mensen moeten leren programmeren. Dat zoek ik nu uit: wat heb je nodig om het zo makkelijk mogelijk te maken? Talen moeten niet de computers bedienen, maar de mens. Je moet dus beschrijven wat je opgelost wilt hebben en niet hoe je het op moet lossen. De machine moet het programmeerwerk doen en met een oplossing komen. Echt eenvoudig wordt programmeren nooit, maar je kunt talen letterlijk tien keer makkelijker maken dan nu. Vooral door administratieve onzin weg te halen. Die stamt nog uit de jaren vijftig toen hardware vreselijk duur was en de programmeur goedkoop. Nu is het andersom: computers zijn goedkoop en programmeurs duur. Maar nog steeds gebruiken we die programmeertalen.”

*Is er tegenwerking?*

“De nieuwe talen vormen een bedreiging voor de huidige talen en manieren van werken, want er is veel geld en gevestigde belangen mee gemoeid.

[XForms](#), is een nieuwe vorm van programmeren voor webformulieren. Die is al lucratief. Met XForms heb ik bijvoorbeeld een alternatief voor Google Maps opgebouwd met 150 regels code, met alle functies van inzoomen etcetera. In een huidige taal kost dat het honderdvoudige aan inspanning.

Een andere voorbeeld is een producent van enorme machines, te vergelijken met de controlekamer voor besturing van schepen. Dat bedrijf had 150 manjaren nodig om de bediening te schrijven. Met XForms als probeersel nog maar 10 mensjaren.”

*Je noemt geen naam. Is het geen open source?*

“Alleen de naam van het bedrijf blijft geheim, verder is alles open en kan iedereen XForms gaan toepassen. Dat vind ik ook essentieel. Ik denk dat dit de toekomst van het programmeren is. Nu moeten er meer ondernemingen komen, die IT-bedrijven daar specifiek naar vragen.”

*Verbreidt XForms zich wel?*

“Zeker, de Nasa gebruikt het en in Nederland het KNMI. Toevallig zijn er veel implementaties gemaakt in de Benelux, zoals voor Inventive Designers in Antwerpen, CM Pro in Delft, het grote EMC met de vestiging in Rotterdam, en Cordys, de opvolger van Baan. Daar is het onderdeel van hun systeembouw. Menige overheidswebsite is ook gebaseerd op XForms.”

*Dus een revolutie begonnen bij het CWI?*

“Ja, als je in een halve dag kunt programmeren wat je normaliter een week kost, dan is dat een belangrijke doorbraak. Perfect is het nog niet, maar de potentie is groot.”

*In deze geschiedschrijving blijkt er vaak een spanningsveld op te treden tussen innovatie in het publieke domein en exploitatie in het private domein. EUnet, NLnet, De Digitale Stad en De Waag zijn voorbeelden. Heb jij daar ook mee te maken?*

“Ik ontwikkel alleen voor de wetenschap. Dat verschaft me voldoening en erkenning. BV’s opstarten en ideeën commercialiseren boeit me persoonlijk niet zo. Soms is er een mogelijkheid om commercieel door te gaan als je wetenschappelijk geen fondsen meer krijgt. Views werd gestaakt, maar daar kwam General Design uit voort; het eerste webbouwbedrijf van Nederland, later verkocht aan Satama in Finland. Eddy Boeve, bij ons begonnen als stagiair, leidde dat bedrijf.”

*Is het reizen over de wereld en confereren op mooie plaatsen wel een materieel plezier voor deelnemers aan internetstandaardisatie zoals jij?*

“Mensen denken dat het snoepreisjes zijn, maar je ziet zelden wat van die mooie plek. Je vliegt, gaat naar het hotel, zit opgesloten voor de conferentie, vergadert twaalf uur per dag, spreekt de mensen die je gebruikelijk spreekt, krijgt vaak slecht eten en valt moe in slaap. Dat heb ik dus afgebouwd. Ik reis veel minder. Deze maand houd ik bijvoorbeeld in Armenië een voordracht via Skype. Vroeger ging ik minstens een week per maand weg. Niet leuk voor mijn familie en uiteindelijk ook niet voor mij.”

*Waar ben je het meest trots op?*

“Van heel veel internationaal werk en dingen bij het CWI ben ik blij geworden. Met de CSS- en HTML-standaardisatie heb ik heel intensief kunnen samenwerken met bijzondere mensen die diepgaande technische- en gebruiksdiscussies voerden.”

*Hoe ging die standaardisatie van Cascading Style Sheets, oftewel [CSS](#), stijlbladen om de vormgeving van websites los te maken van de inhoud?*

“De vernieuwing was echt een groepsproces. Steeds met kleine stapjes vooruit. Deelnemers hadden vondsten en brachten die in de groep. Standaardisatie en uitbreiding van functionaliteit vormen een doorgaand debat over ideeën, vaak over details. Dat maakt standaardisatie zo leuk, maar ook moeilijk want je probeert consensus te bereiken.”

*Lastig om aan de buitenwereld uit te leggen?*

“Dat niet alleen, ook aan de direct betrokkenen. Denken in stijlbladen voor het web vereist denken in abstracties. Heel veel mensen kunnen dat niet opbrengen. Terwijl we op een steeds hoger niveau moeten abstraheren om wetenschappelijk en maatschappelijk vooruit te komen. Steeds weer komt de vraag naar concretisering. Dat is ook het probleem met programmeertalen. Die zijn niet abstract genoeg, maar geënt op de concrete implementatiedetails. Het is een moeilijke stap om te gaan denken in principes en weg te gaan van het begrip hoe het gedaan wordt. Zelfs voor wiskundigen is abstractie soms lastig, ze denken te snel concreet. Kijk naar hun mark-up taal, TeX; heel veel concrete details en weinig abstractie.”

*Jij abstraheert wel makkelijk?*

“Misschien wel te eenvoudig. Dat was ook het probleem met het Views-project. Je moet voor buitenstaanders juist concreet kunnen worden, of een andere manier vinden om abstracties te verkopen.”

*Daar hebben de media ook last van. Ook daar moet alles voortdurend worden terug gebracht tot concreet te bevatten, aanwijsbaar nieuws dat mensen raakt.*

“Ja, simplificatie van informatieoverdracht. Ook de media zouden gebaat zijn bij hogere niveaus van abstractie. TV-kijkers denken begrip te krijgen van een massa mensen op een plein, of een rij tanks op hun scherm, of de woorden van een staatsleider op dat moment.

Maar het gaat om de strategie en geschiedenis op een hoger niveau. Van daaruit beschouwd wordt de actualiteit veel complexer. Minder spectaculair en minder Hollywoodscenario, maar je krijgt een betere verklaring van gebeurtenissen. Zo is het dus ook in de wetenschap en met internet. Het vergt abstractie om tot betere kennis en van daaruit tot beter technologie te komen.”

*W3C bestaat 21 jaar, met vele mooie vindingen. Waren er ook dieptepunten of verkeerde richtingen?*

“Uiteraard. Het werkt goed, maar er is altijd een financieel probleem. Terwijl de handel in domeinnamen jaarlijks alleen al honderden miljoenen oplevert.”

*Dus het web is bijzonder lucratief maar de grondleggers en de standaardisatie zijn aan de bedelstaf gebracht. Dat kan toch niet?*

“W3C moet een publiek hoog gewaardeerd goed zijn, maar overheden steunen het te weinig. Frankrijk hecht er nog veel waarde aan dat W3C daar is gevestigd.

Bedrijven die er geld in stoppen, zoals Microsoft, Google en IBM, krijgen nu meer en meer invloed. Dat heeft een negatieve invloed op de ontwikkeling van het web, want lang niet alles is goed. Je moet je daartegen verzetten.”

*Lukt dat?*

“Nog steeds heeft iedereen die meedoet aan de standaardisatie een gelijke stem, of hij nu wetenschapper is of researcher van een bedrijf. Maar de invloed van grote bedrijven groeit.”

*Bijvoorbeeld met de do not track discussie om cookieplaatsing te reguleren met de browser. Een ontwikkeling die door bedrijven werd beheerst?*

“Er zijn veel voorbeelden, groot en klein. W3C zou volledig onafhankelijk moeten zijn van bedrijfsbelangen. Natuurlijk moeten bedrijven suggesties kunnen doen, maar ze moeten niet aan de knoppen van standaardisatie zitten.

Het web is net zo belangrijk voor de maatschappij als de boekdrukkunst destijds. Willen we dat de documenten die we nu produceren over honderd jaar nog toegankelijk zijn voor de opvolgers van de browsers? Dan moeten we voor de lange termijn ontwikkelen.

Ik ben heel bang dat de websites van vandaag straks niet meer toegankelijk zijn. Dat je archeologie moet bedrijven om de software te achterhalen waarmee je het begin van het web nog kunt terughalen en doorgronden.

Programmeurs hebben het web overgenomen. Ze maken van HTML een soort nieuwe Flash. Hun doel om applicaties op het web toegankelijker te maken is goed, maar de manier waarop is verkeerd. Ze willen alles in programmeertaal stoppen, in plaats van te werken met specificaties waarmee iedereen kan programmeren. We staan op een dieptepunt.”

*Dat klinkt desastreus. Komt het nog goed?*

“Het is niet verschrikkelijk, maar het is een verkeerde richting. Hier komen we wel uit, maar je haalt niet het volle potentieel uit het web door je te concentreren op één programmeertaal.

We moeten terug naar het standaardiseren van specificaties. Formuleren wat je wilt en in specificaties vastleggen in plaats van direct vastleggen hoe je het wilt. HTML-5 is in principe mooi, maar gaat te veel over programmeren en niet meer over toegankelijk maken van bestanden. Het overleg wordt gedomineerd door mensen die apps willen bouwen voor het web.”

*HTML-5 wordt toch gezien als wapen om de noodzaak aan bouw van apps voor allerhande platformen te voorkomen met één webstandaard?*

“HTML-5 heeft positieve kanten, zoals het verminderen van de afhankelijkheid van Flash, een technologie van Adobe. Heel veel is nu opgesloten in Javascript. Daarmee is lopende dat proces naar HTML-5 toch heel veel kapot gemaakt.

Als je het hele web gaat baseren op één programmeertaal, verdwijnt de inhoud naar de achtergrond. Bovendien is het nadeel dat de objecten niet meer vindbaar zijn voor zoekmachines als ze in een programmeertaal verpakt zitten.

Javascript als geheel is een rommeltje, waaruit de goede onderdelen onvoldoende zijn geselecteerd. Is dit stukje Javascript over tien of twintig jaar nog bruikbaar? Ik vrees van niet. Nu al werken stukjes Javascript van vijf jaar geleden niet meer. Dat zal in de toekomst doorgaan omdat men zich afhankelijk heeft gemaakt van die ene programmeertaal.”

*Is de invloed van jou en je medestanders te gering?*

“De invloed van de mensen van het eerste uur neemt af, maar we houden de kaars brandend en proberen waar mogelijk bij te sturen. Er komt wel een moment dat ze ontdekken dat deze manier van standaardiseren onhandig is.”

*Er komen steeds meer gesloten lagen over het open web heen met extra functionaliteit, zoals van Facebook. Geweldig voor gebruikers en hun gemakzucht, maar het is een aparte speeltuin. Wat denk je daar van?*

“Zeker, Facebook is een centralistisch model, heel ‘unweblike’ en dus gevaarlijk voor de open standaard en open communicatie. Degenen die het open internet aanhangen, zoals ik, pleiten voor een gedecentraliseerd sociaal netwerk.

Dat idee zou een bedrijf moeten oppakken, maar een bedrijfsmodel is gericht op centrale diensten en exploitatie. Het moet dus in het publieke domein worden ontwikkeld en zo aantrekkelijk zijn dat het Facebook kan beconcurreren.”

*Waarom werd Amsterdam het centrum voor internet in Europa?*

“Ja, dat is een goeie vraag om te abstraheren, haha. Je kunt het terugbrengen tot een bundel kabels die samenkwam op het Science Park, tot mensen die hun nek uitstaken om de verbindingen echt tot stand te brengen. Teus Hagen, Ted Lingreen, Piet Beertema en degenen, zoals Dick Bulterman, die projecten budget verschaffen. Het begon niet op de tekentafel van beleidsmakers.”

*Het gebeurt in Amsterdam, maar zelden door Amsterdammers. De meesten komen van elders. Hoe komt dat?*

“Amsterdam heeft door de eeuwen heen bijzondere mensen gelokt die wilden samenwerken. Het is een broeinest van creativiteit, wetenschap en ondernemingszin. Dat trekt altijd mensen aan. Neem de Engelsman [Henry Hudson](#), die in 1609 in dienst kwam van de VOC, en Manhattan en nieuwe doorvaarten bij Amerika ontdekte.

Bij het CWI kon het Europese internet beginnen zonder dat iemand zich er mee bemoeide. Dat trok buitenlanders aan, zoals Daniel Karrenberg uit Duitsland en ikzelf uit Engeland. We kwamen af op de wetenschappelijke vrijheid.”

*Voel je die vrijheid nog?*

“Minder. Nu wordt veel meer van bovenaf gestuurd wat voor soort onderzoek men wil en met welke resultaten. Onderzoek moet hand in hand gaan met doelen van het bedrijfsleven.

Bedrijven hebben echter een veel beperktere horizon en visie dan de wetenschap. Binnen een paar jaar moet hun investering in onderzoek vrucht dragen en geld opleveren.

Nooit komt het voor dat bedrijven zeggen dat ze een nieuwe programmeertaal nodig hebben waar twintig jaar aan gewerkt mag worden. Zo'n innovatie krijg je alleen met pure wetenschap.”

*Word je bij het CWI ook onderworpen aan die commercialisering, ondanks je bijdragen aan het web die heel veel geld opleverden voor de hele wereld?*

“Ja, ook ik word geconfronteerd met de vraag naar externe bijdragen voor mijn onderzoek. Dat is een zwaar criterium voor de beoordeling van projecten. Je moet contacten leggen met bedrijven en ze overhalen om samen projecten te doen.

Dat lukt ook wel, maar het leidt tot korte termijn projecten. Heel concreet gericht op producten en niet op ontwikkeling van een visie of behoefte aan kennis. Je moet maatschappelijk profijt aantonen. Gelukkig kan ik dat profijt inderdaad aantonen met World wide web ontwikkeling.”

*Voelde je die druk sterk bij het CWI in de afgelopen jaren, minder fundamenteel onderzoek en ruimte voor serendipiteit?*

“Druk was er altijd, want je moet ook puur wetenschappelijk presteren. Maar de sfeer is sterk veranderd, helaas. Je zou onderzoek op de eerste plaats moeten doen zonder straks uitgestippelde richtingen en methoden. Zodat creativiteit meer ruimte krijgt en de kans groter is dat je op onverwachte vondsten stuit.

Natuurlijk moet je ook maatschappelijke vraagstukken en urgente problemen kunnen voorleggen aan de wetenschap, ook commercieel. Maar het belangrijkste doel van wetenschap is om vanuit onderzoek ideeën te injecteren in de maatschappij.”

*Is het nog leuk? Komen je ideeën nog over?*

“Ja, en ook spannend. Je probeert steeds weer je ideeën met anderen te delen en in debat te brengen. Ik hoef niet altijd gelijk te krijgen, als er nog maar naar de ideeën wordt geluisterd.

Ik gebruik ook marketing voor mijn ideeën. Ik zeg ook ‘wat wil je liever, Google Maps in 100.000 regels Javascript of in 150 regels XForms?’ Daarmee hoop ik dat mensen op zijn minst eens kritisch gaan kijken naar het ongelimiteerd gebruik van Javascript voor het web.”

*Was je verbaasd over de omvang van de onthullingen van Snowden?*

“Wat me vooral verbaast is het afdrijven van de Grondwet in Amerika. Het moet nog getoetst worden, maar de berichten die nu naar buiten komen, duiden op ongrondwettelijk af luisteren. Ik had niet gedacht



dat het zover zou komen, zoals bijvoorbeeld echt infiltreren in de infrastructuur van Facebook en Google. Dat is schokkend.”

*Houd je er persoonlijk rekening mee?*

“Google gebruik ik wel, Gmail niet. Ik gebruik Nokia omdat het Europees is, maar sinds de overname door Microsoft is dat niet langer het geval. Op Facebook zit ik wel, maar voornamelijk passief om te weten wat er gebeurt en wat het met je doet.”

*Persoonlijk eind: ga je terug naar Engeland?*

“Nee, onze kinderen wonen hier, we hebben een mooi huis op een prachtige plek, onze vrienden zijn hier. Ik ben nu sneller en goedkoper bij m'n Engelse familie vanuit Nederland, dan vroeger toen ik nog in Engeland woonde. Dus het is ideaal voor mij zo.”

Walter Hoogland, fysisus en bestuurder van Cern en Nikhef

**‘We hadden geen benul van de latere betekenis van de uitvindingen van internet en web’**

**Walter Hoogland zat als directeur van natuurkunde-instituut Nikhef op het Science Park en als onderzoeksdirecteur van Cern dicht bij het vuur van steeds hogere snelheid internet. Bovendien bracht hij mede de uitvinding van het World wide web in het publieke domein, nadat Europa er kansen mee verspeelde.**

**Loopbaan**

1963 Afgestudeerd in Experimentele Fysica (cum laude)

1968 Gepromoveerd in Experimentele deeltjesfysica (cum laude)

1968-1970 Onderzoeker Stichting voor Fundamenteel Onderzoek der Materie (FOM)

1970-1971 Assistant professor University of California (Ucla)

1971-1983 Senior onderzoeker deeltjesfysica Nikhef

1982 Visiting Professor KEK, Japan

1983-1989 Wetenschappelijk directeur Nikhef-H (fysica)

1989 Hoogleraar Experimentele Deeltjesfysica UvA

1989-1994 Wetenschappelijk directeur Cern, Geneve

1994-1995 Onderzoeker Cern

1996-2005 Voorzitter Raad van Decanen Biologie, Scheikunde, Wiskunde, Computerwetenschappen en Astronomie van de UvA; later Decaan

2005-heden Adviseur zaken UvA, Science Park Amsterdam, ICT/New Media

2004 Ridder in de Orde van de Nederlandse Leeuw

Plus een dertigtal Europese en Nederlandse lidmaat- en voorzitterschappen, waaronder dertien jaar lang van Surf, van 1989 tot 2001



*In de publiciteit wordt de komst van internet naar Nederland en Europa toegeschreven aan het CWI, in het bijzonder aan Piet Beertema. Is dat terecht?*

“Beiden speelden een belangrijke rol, maar je moet die rollen wel nuanceren. Bij het Nikhef hebben we bij een aantal ontwikkelingen een steviger rol gespeeld dan het CWI.”

*Zoals?*

“Nikhef deed in de Watergraafsmeer veel experimenten in samenwerking met Cern en had goede verbindingen nodig voor de uitwisseling van grote hoeveelheden data. Nikhef liep dus als vragende partij steeds voorop gelopen en nam ook zelf aansluitingen met Geneve. Later ook met andere plekken in de wereld.

Nikhef stond internationaal in de voorhoede van de ontwikkeling van de vraag naar steeds hogere capaciteit dataverbindingen. Dat is voortgezet met Surf waar Nikhef ook een rol als aanjager had, in samenwerking met supercomputercentrum Sara. Rob Blokzijl van Nikhef had een centrale functie.”

*Nikhef vormde ook de bakermat van de Amsterdam Internet Exchange, Ams-Ix.*

“Bij Nikhef werd steeds meer verkeer uitgewisseld tussen aanbieders van verbindingen en vragende partijen. Rob Blokzijl kwam op het idee om dat te verzelfstandigen. Daarop zijn we naar de gemeente gestapt om te pleiten voor een aparte eenheid, omdat het ons anders boven het hoofd zou groeien. Dat werd de Internet Exchange.”

*U werd als directeur Nikhef in aanvang van het netwerken geconfronteerd met hoge telefoonkosten...*

“Dat is vele jaren een punt van zorg geweest. In vergelijking met de Verenigde Staten waren de kosten van het dataverkeer in heel Europa veel te hoog. Dat kwam door de dominantie van de nationale telecommonopolies; een handicap voor de groei van de datamarkt. Nog heel lang hebben we banden per post verstuurd. Liberalisering van telecom kwam laat, maar had een enorme impact.”

*Begin jaren negentig bood Surfnet al hoge snelheden. Is de wetenschap beter geworden van hogere snelheden datatransport?*

“Dat is altijd moeilijk te zeggen van een ondersteunende dienst als een netwerk. Maakt de mobiele telefoon het leven beter? Begin jaren zestig werkten wij in natuurkunde-onderzoek met kaarten met stickertjes erop en scanden dikke pakken computeruitdraaien. Sindsdien zijn er in dataverwerking enorme sprongen voorwaarts gemaakt.

De schaal en nauwkeurigheid zijn ordes van grooten complexer geworden en de resultaten komen veel sneller. Kijk enkel maar naar de uitkomsten van het werk van de versneller LHC [Large Hadron Collider] en de ontdekking van het Higgs-deeltje. Met onze methoden en voorzieningen zou dat nooit van z'n leven mogelijk zijn geweest.”

*Digitalisering mag je, net als industrialisering, een revolutie noemen?*

“Een gigantische revolutie die zich op vele fronten voltrokken heeft. Van miniaturisering van de elektronica, chips en computers die exponentieel krachtiger werden tot momenteel sensoren die kleiner en goedkoper worden. Daarmee verzamelen we enorme hoeveelheden data voor onderzoek. Deze revolutie heeft geleid tot de wereld in een metamorfose die we nu meemaken.”

*Qua leeftijd en loopbaan hebt u en uw generatie dat ten volle meegemaakt. Kunt u de invloed schetsen?*

“Dat begon als onderzoeker halverwege de jaren zestig, vooral met experimenten bij Cern. Als mondiaal centrum wilden we onderzoek meer en meer distribueren naar de thuislaboratoria van de samenwerkende instellingen. Dat werd mogelijk dankzij de zware verbindingen.

Op het Zeemanlaboratorium, de voorloper van het Nikhef, hadden we onze eerste Control Data computer, die nog communiceerde via overdracht van magneetbanden tussen Amsterdam en Geneve. De verhuizing in 1976 van CWI, Nikhef en Sara naar de Watergraafsmeer in 1976 betekende een belangrijke stimulans voor de samenwerking in dataverkeer. Maar we moesten nog wel een jaar of zes wachten op de eerste verbindingen en daarna nog een paar jaar op vaste verbindingen.”

*Als wetenschappelijk directeur was u snel overtuigd van de noodzaak om te investeren in netwerken?*

“Ik zag het belang en als bestuurlijk verantwoordelijke kon ik invloed uitoefenen om daarin te investeren. Later ook in Surfnet. Het was mogelijk om die beginnende ontwikkelingen te extrapoleren naar de toekomst. Dat er een snellere ontwikkeling van verbindingen zou komen, net als de Wet van Moore al gold voor computers, kon je met enige kennis van zaken wel enigszins vermoeden. Alhoewel we natuurlijk nog niet zagen hoe belangrijk dit allemaal ging worden. Er was bij mij nooit enige twijfel over het belang voor de wetenschap.”



*Was dataverkeer een onderwerp van bestuurders in de wetenschap?*

“Niet op het hoogste niveau. We konden bij het Nikhef onze gang gaan. En vanaf 1996 op de UvA vond ik het belangrijk om als vragende partij te blijven participeren in de programma’s van Surfnet. Ik heb het altijd beschouwd als een noodzakelijke ontwikkeling.”

*Was u in 1986 betrokken bij het begin van Surf?*

“Nee, we spraken wel met de initiatiefnemers, zoals Hans Rosenberg. Ik geloof niet dat Rob Blokzijl in het begin enthousiast was. Maar we zagen wel dat, als het van de grond zou komen, Surfnet uiteindelijk onze verbindingen zou gaan leveren ook internationaal.

In die beginjaren had Surf nog niet het antwoord en wist Nikhef zelf de weg te vinden naar snelle verbindingen. Het idee dat er heel veel geld in Surfnet ging zitten, werd niet door iedereen geapprecieerd. Maar Kees Neggers heeft Surfnet tot het beste Europese wetenschapsnet gemaakt. Een fantastische prestatie.”

*U was lang bestuurslid van Stichting Surf, van 1989 tot 2001. Boeiende tijd?*

“Ik was een eenvoudig lid van het bestuur en eerlijk gezegd stelde het niet zo vreselijk veel voor. Wel steunde ik de Surfnet-mensen in hun push voor maximale bandbreedtes. Tegen het verzet van vooral de HBO-

instellingen in, die vonden dat een dergelijk beleid de belangen van de niet-academische organisaties schaadde.”

*Surfnet kon in het begin geen internet bieden. Cern en Nikhef deden wel internet. Hoe ging u om met die spagaat?*

“De EU had eigen standaarden en vanuit de VS kwam TCP/IP. Dat werd de facto een standaard en Rob Blokzijl heeft daar correct op ingezet. We zijn zeker niet de boer op gegaan in een opzichtige concurrentieslag met Surfnet die ook universiteiten kwam aansluiten, maar kozen als gebruikende instantie met een behoefte aan snelle, open verbindingen voor internet.”

*Surfnet kreeg van begin af aan hoge subsidies en de wetenschappers bij het CWI en Nikhef, die internet naar Nederland brachten, niet. Hoe keek u daartegenaan?*

“Daar heb ik nooit wakker van gelegen. Er was sprake van rivaliteit, niet van vijandschap. Op zeker moment zijn de belangen naar elkaar toegegroeid. Het was niet Nikhefs missie om een internationaal netwerk op te zetten. We waren uitsluitend geïnteresseerd in onze eigen behoeften. Geleidelijk werd Surfnet de organisatie die ons daarin adequaat kon steunen.”

*Kees Neggers van Surfnet noemt u als belangrijke aanjager van de totstandkoming van het eerste Europees internetwerk Ebone in 1992.*

“Als research-directeur was ik pleitbezorger van snelle verbindingen, toen op Europees niveau. Maar dat was niet de kern van mijn werk. Mannen als Neggers en Blokzijl hebben het voor elkaar gekregen dat Amsterdam zo’n dominante rol ging spelen in Europese datanetwerken. Zij overtuigden me van het belang en ik heb altijd geprobeerd dat te steunen.

Bij Cern had ik aanvankelijk niet de verantwoordelijkheid voor de computerafdeling, wel voor de ontwikkeling van het experimentele programma van de LHC. Als afgeleide daarvan was ik een soort minister van Buitenlandse Zaken om de internationale steun te verwerven voor het nieuwe LHC-programma. Toen nog niet meer dan een idee, want voorganger Large Electron Positron Collider kwam in '89 net in bedrijf."

*Waren hogesnelheid-dataverbindingen noodzakelijk voor het succes van de LHC?*

"In '84 hadden we in Lausanne al het eerste overleg over de LHC en over de vereisten aan software en verbindingen om enorme hoeveelheden data te kunnen verwerken met nieuwe technologieën. Er werd een internationale commissie opgezet om de computervereisten voor fysisch onderzoek rond Cern te formuleren. We voorzagen een enorme rekenbehoefte, die beantwoord moest worden. Die is lang belangrijk geweest voor de groei van datacommunicatie.

Boeiende tijd; het IJzeren Gordijn viel en landen uit het voormalige Oostblok traden toe tot Cern. We gingen verbindingen gingen leggen. De Amerikanen wilden concurreren met een veel grotere versneller de Superconducting Super Collider. De constructie daarvan is gestart op een locatie nabij Dallas. Na 2 miljard dollar bouwactiviteiten is het project door het congres afgeblazen."

*Wat deed u precies aan de datacommunicatie?*

"Na een paar jaar werden computers en verbindingen ook mijn verantwoordelijkheid. Net toen er een enorme exponentiële groei van het dataverkeer in gang werd gezet. Cern heeft aan de vraagkant altijd een zeer grote en dominante rol gespeeld.

Daar kwam ik Kees Neggens van Surf regelmatig tegen. We hadden vele gesprekken over de waanzinnig hoge kosten van Europees dataverkeer. Ook in de Europese Commissie zwengelden we die discussie aan, want de markt moest geliberaliseerd worden. De concurrentie bleef echter lang afwezig.

De telecomliberalisering bracht grote verbeteringen voor het verkeer voor fysisch onderzoek. Dat waren historische doorbraken. Mijn vader werkte bij de PTT en alleen al het idee dat het bedrijf ooit onderdeel zou zijn van vrije marktconcurrentie, gedreven door het winstoogmerk, zou een doorn in zijn oog zijn geweest."

*Onder uw bewind is het World wide web ontwikkeld, bepaald geen kernactiviteit. Wist u ervan?*

"Ja, maar pas toen het ontwikkeld was. Cern-medewerker en goede vriend Mike Sendall kwam vertellen: 'We hebben iets fantastisch, moet je eens zien.' Hij installeerde het op mijn pc en ik moet bekennen dat ik in eerste instantie enigszins teleurgesteld was. Het getoonde World Wide Web was een tekstversie nog zonder die aantrekkelijke grafische interface. Maar hij overtuigde me wel van de betekenis.

We spraken over de betekenis ervan voor Cern en de wereld en stelden vast dat dit concept niet onder Cern commercieel ontwikkeld kon worden. De vraag was: hoe ga je om met iets dat potentieel heel belangrijk kan zijn voor de wereld beschikbaar komt?

Mike Sendall is met de vinding langs Europese computerbedrijven gegaan. Geen enkele partij toonde interesse."

*Overwogen om het op de plank te laten liggen?*

"Nee, want wij zagen de potentie nog steeds. Dus toen zijn Sendall en ik naar de Europese Commissie in Brussel gestapt om het te bespreken. Met die enorme bureaucratie duurde dat allemaal vreselijk lang.

De invloed van juristen is daar veel te groot, uit angst steken te laten vallen. Ze wilden er niets mee doen.

Toen hebben we besloten om het World Wide Web in het publieke domein te brengen. Op 30 April 1993 zette ik daar mijn handtekening onder. Achteraf was dat een zegen, want een snelle beschikbaarheid voor iedereen was gegarandeerd.”

*Het was niet enkel een vinding van Tim Berners-Lee?*

“Het idee staat zonder meer op naam van Berners-Lee. Sendall was zijn baas; hij maakte ruimte voor het onderzoek. De Belg Robert Cailliau was nauw bij het projectvoorstel betrokken. Hij organiseerde eind 1993 de eerste WWW-conferentie en ontwikkelde de eerste browser voor de Apple.

Op mijn uitnodiging was Berners-Lee een paar jaar geleden, toen het World Wide Web 20 jaar bestond, in Amsterdam gastspreker tijdens The Next Web.

We hebben destijds nog geprobeerd om Berners-Lee voor Europa te behouden, maar hij werd snel weg geroofd door het Massachusetts Institute of Technology (MIT).”

*Maar uit de Www-specificaties maakte de Amerikaan Marc Andreessen bij het National Center for Supercomputing Applications (NCSA) de browser Mosaic. Kort daarop commercialiseerde Netscape het; het bedrijf dat op zijn hoogtepunt bij de inlijving door America Online 10 miljard dollar waard was. Zo hadden de VS de vinding van Cern toch nog te gelde weten te maken...*

“Iedereen weet nog dat het een vinding is van Cern. Met wat meer fantasie en een hoger tempo in Brussel, als bedrijven er de waarde van hadden ingezien, had Europa er meer uit kunnen halen. Pikant verwijt toen ik in 1997 in de running was voor de hoogste functie van Cern, die van directeur-generaal. Tijdens mijn campagne werd me in Spanje verweten dat ik het World Wide Web had verkwanseld.

Uiteindelijk was het een goede beslissing om het web in het publieke domein te brengen. Al hadden we in 1992 eerlijk gezegd nauwelijks besef van de betekenis die het later zou krijgen.”

*U kwam terug naar Nederland om decaan te worden aan de UvA. Daar nog met datacommunicatie te maken gehad?*

“In 1996 was er overleg over dataverwerking en communicatiebehoeften die de LHC teweeg zou brengen. Daar kwamen de Amerikanen met het idee van het Grid, de gedistribueerde verwerking van data door mondiaal verbonden computers. Dat was heel innovatief. Ik realiseerde me dat Amsterdam daar een belangrijke rol in kon spelen.

Ik bracht het bij Nikhef ter sprake, maar het leidde daar niet tot onmiddellijk enthousiasme. Toch ben ik er wel op blijven hameren. In 1998 haalden we het eerste Global Grid Forum naar Amsterdam.

Nederland werd toch een Europese voorloper, met Amsterdam Science Park als centraal punt.

Grid computing was één van de elementen waardoor het LHC een succes is geworden, met een wereldwijd netwerk om al die computers naadloos bij te schakelen voor dataverwerking en snelle analyse. Met uiteindelijk een bijdrage aan de ontdekking van het Higgs-deeltje.”

*U was ook betrokken bij het Enhanced Science of e-Science, dat resulteerde in het Netherlands eScience Center of NLeSC?*

“Vanuit Grid en de LHC groeide het bewustzijn dat grote hoeveelheden data meer en meer tot de kern van het wetenschappelijk onderzoek doordrongen. In Engeland is dat in een vroeg stadium opgepikt. We hebben de wetenschappelijk adviseur van Blair hier uitgenodigd om te praten over een gemeenschappelijke aanpak.



Met Sara heb ik een eerste notitie geschreven om e-science een kenmerkend profiel van Amsterdam Science Park te maken. Uiteindelijk hebben die ontwikkelingen ertoe geleid dat de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek (NWO) samen met Surfsara het NLeSC heeft opgezet. Het Europese Grid-consortium is ook op het Science Park gevestigd. Dat illustreert ook weer de belangrijke rol van Amsterdam in deze ontwikkeling.”

*Is de ambitie nog sterk genoeg om voorop te blijven lopen?*

“Ik zie niet in waarom die minder zou zijn. Surfnets, het Science Park en de Ams-lx zijn nog steeds heel belangrijk in het internationale dataverkeer.”

**Deel 2: Surfnets en Ams-Ix worstelingen**

## Tijdlijn Surfnets

1984, 17 januari

Informatica Stimuleringsplan van kabinet-Lubbers 1 met forse kritiek op universitaire rekencentra, besproken in vergadering van de directeurs van de universitaire rekencentra (CvDUR)

Eerste antwoord rekencentra in rapport 'Stimulering Informatica WO'

1985

Oprichting Stuurgroep Universitaire Rekencentra (SUR) onder leiding van Hans Rosenberg (CvB Universiteit Utrecht) krijgt 5 miljoen gulden voor opstelling meerjarenplan

De commissie Samenwerkende Universitaire Rekenfaciliteiten (SURF) komt met rapport 'Samenwerking, reken maar!' met verzoek 1 miljard gulden subsidie voor 1986-1990.

Minister Deetman vindt projectie te gortig en laat die doorrekenen door commissie onder leiding Philips-directeur Eduard Pannenburg. Hij scheidt netwerk (infrastructuur) voorzieningen en expertisecentra.

'Bende van Vier' met Rosenberg, Boudewijn Nederkoorn (Nijmegen rekencentrum), Eppo Kooi (van Twente) en ? Nieuwenhuizen gaan met Twijnstra & Gudde aan de slag.

Rosenberg vraagt Kees Prins, voorzitter directeur van het Rekencentrum van de Universiteit Nijmegen, als interim-directeur

Earn, een IBM-initiatief voor een Europees wetenschapsnet koppelt met Nijmegen als centrum ook Nederland

1986

Met Digital, PTT, Philips en BSO bouwen de rekencentra een tweede nationaal netwerk gebouwd op basis van Decnet van Digital.

1986

Minister Wim Deetman van OC&W biedt 300 miljoen gulden waarvan 60 miljoen voor een nationaal netwerk.

1986

Oprichting 'projectorganisatie Surfnets

Oprichting Rare, vereniging van nationale wetenschapsnetwerken, op initiatief van Surf met Amsterdam als vestigingsplaats.

1987

Maart: Oprichting Stichting Surf met Gerrit van de Graaf van Economische Zaken als directeur

1988

Januari: Oprichting Surfnets BV – 51 procent Stichting Surf, 49 procent PTT (KPN) – er waren al 20 instellingen onderling verbonden in een Surfnets1 op Dtanets1 van de PTT met een snelheid van 9,6 kbit/s. naar schatting 20.000 gebruikers

1989

Realisatie Surfnet2, een X.25-netwerk, gekoppeld in Europese netwerk Cosine (Cooperation for OSI Networking in Europe) Budget: ?? Kosten: ??

1991

Steun voor aanbod Internetdienst door Unisource, joint-venture van PTT en zusterbedrijven in Zweden, (en later) Zwitserland en Spanje

1991

Surfnet3 met TCP/IP over huurlijnen van 64 kbit/s and 2 mbit/s

Oprichting Surfnetdiensten (sinds 2012 Surfmarket)

Oprichting Surfnet Support Team voor voorlichting aan eindgebruikers bij instellingen

Verbinding met Cern

Oprichting Ebone, het eerste pan-Europese wetenschapsnet op basis van TCP/IP, initiatief van Surfnet met Franse en Zweedse netten.

1992

Studenten Werkplek Ontsluiting, via het tv-kabelnet in Nijmegen; geen succes

1992-1995 'Ontsluiting van de Thuiswerkplek', komt te vroeg

1992

Oprichting Surfnet Computer Emergency Response Team (Cert-NL)

Internet Society mede opgericht vanuit Surfnet

1993

Oprichting Surfnet InfoServices met de Koninklijke Bibliotheek; via Gopher, ingehaald door openbaar world wide web

1993

Oprichting Delivery of Advanced Network Technology to Europe (Dante) Ltd, bedrijf voor exploitatie van Europese verbindingen

1994

Surfnet4: testbed voor ATM en later SDH-technologie met PTT Telecom, snelheid van 622 Mbit/s

Rare samen met Earn in Terena (Trans-European Research and Education Networking Association).

Ams-IX oprichting, mede door Erik-Jan Bos van Surfnet dat ook exploitatie doet eerste drie jaar;

1995

Telling: 350.000 eindgebruikers, 75 procent van totaal aan studenten

Oprichting SURFnet ExpertiseCentrum

Start Surf-Ace (Advanced Communication Environment) voor een periode van vier jaar, operationele diensten, later 'Surfworks'.

Verhuizing Surfnets binnen Hoog Catharijne.

1996 Oprichting Stichting Internet Domeinregistratie Nederland (SIDN) door Surfnets, NLnet en het CWI. Eerste voorzitter Boudewijn Nederkoorn van Surfnets

1997

Snelnet, eerste Adsl-net van KPN, NOB en Surfnets voor 1.000 huishoudens in Amsterdam snel internet en tv-programma's via ADSL over de telefoonraad bood.

TEN-34 voor 34 Mbit/s (eigenlijk al 45 Mbit/s) verbindingen tussen nationale wetenschapsnetten

1998

TEN-155 operationeel voor zestien Europese netten

2001 Europese net Géant met 10 Gbit/s.

ThinkQuest Nederland, 'webstrijd' voor teams van scholieren

Oprichting Isoc.nl

1999

Start GigaPort-project met GigaPort-Applicaties van het Telematica Instituut

2000

Start proef Surfnets op basis van GigaPort, met BT en Cisco Systems als leveranciers voor 10 Gbit/s IP-over-DWDM

2002

Eerste afname managed dark fiber op de open markt voor 10 Pops van Surfnets

GigaMAN-project voor vraagbundeling voor totstandkoming gemeentelijke glasvezelnetten in Nijmegen, Leeuwarden en Arnhem.

NetherLight project, verbonden met StarLight in de VS, voorloper van GigaPort next Generation, gedoteerd met record van 40 miljoen euro subsidie.

2006 : Surfnets6

2010

Oprichting Surfshare (beheer innovatieprojecten)  
Oprichting Netherlands eScience Center (NLeSc), met NWO

2013: Fusie Stichting Surf en Stichting Sara  
Surfsara een werkmaatschappij binnen Surf voor

Inleiding 3: Het slimme dubbelspel van Surfnets

## **Tegen de regels in om de wetenschap aan internet te helpen**

**De Nederlandse regering en de Europese Commissie schoven miljoenen subsidie naar Surfnets om een netwerk volgens hun Osi-standaarden op te zetten. De directie van Surfnets gebruikte het geld echter om uiterst strategisch en tactisch te manoeuvreren richting de internetstandaarden. Met succes, want de klandizie wilde internet. Confrontaties met grootaandeelhouder PTT (KPN) waren onvermijdelijk om te kunnen innoveren.**

Dit beeld treedt naar voren voor de eerste zes jaar waarin Surfnets actief werd, tussen 1 januari 1988 en eind 1993. Surfnets begon volgens plan Nederlandse universiteiten aan te sluiten op een netwerk volgens de door de overheden geëiste Osi-standaarden. Spoedig werd gekozen voor de Amerikaanse internetstandaarden. Eerst nog laverend tussen beide standaarden, meer en meer een eigen weg gaand.

Surfnets beschikte over een goed gevulde kas: 60 miljoen gulden subsidie uit Den Haag direct voor Surfnets om te innoveren en indirect om Surfnets vijf jaar lang te betalen voor aansluitingen voor de universiteiten. Daarnaast nog eens 30 miljoen Ecu (voorloper euro) voor Europese verbindingen tussen wetenschapsnetten in het project 'Cosine' van de Europese Commissie.

Kees Neggers en Boudewijn Nederkoorn, de directie van Surfnets, moesten voortdurend knokken met de subsidiegevers om de voorwaarden in de pas te laten lopen met de realiteit: toenemende wensen voor internetgebruik versus achterblijvende technische Osi-oplossingen. Dat losten ze op via een handig dubbelspel.

Surfnets liet zich de subsidies welgevallen, maar niet de voorwaarden. Want, zou Surfnets de Osi-standaarden keurig hebben opgevolgd, dan zouden de investeringen in het netwerk een doodlopende weg hebben betekend.

### **Doe maar een miljardje**

Surfnets kende een aanloop van vier jaar. Begin 1984 bracht het kabinet Lubbers-1 het - spoedig als brisant gekwalificeerde - Informatica-Stimuleringsplan uit, met voorstellen om Nederland voordeel te laten putten uit de IT-revolutie. Er was een grote achterstand goed te maken, zo had een 'commissie-Rathenau' vastgesteld.

Om de achterstand van Den Haag in ICT weer te geven, volstaat de weergave van de achterlijke vraag aan Rathenau c.s.: "Leidt de opkomst van micro-elektronica slechts tot hogere werkloosheid of ontstaan er nieuwe economische kansen?"

Deze aanvankelijk defensieve houding van Den Haag, sloeg om in een aanvalsplan. Er kwamen fraaie voornemens en forse voorlopige budgetten, net ten tijde van economische crisis. De ministeries van Economische Zaken en Landbouw waren leidend. Onderwijs en Wetenschappen deed mee met een 'bijlage'. Minister Wim Deetman trok de uitvoering van de ICT-stimulering voor een belangrijk deel naar zich toe. Het ging immers op de eerste plaats om scholing in informatica, teneinde de onwetendheid op dit terrein te verkleinen. Het vak was er niet, en kwam er in de jaren tachtig op de meeste niveaus. Universiteiten kregen in het Stimuleringsplan kritiek op hun lakse houding tegenover de opkomst van informatietechnologie. Commissies smeedden plannen om dat goed te maken. Centrale man was Hans Rosenberg, bestuurslid van Rijksuniversiteit Utrecht. Hij kreeg de rekencentra van de universiteiten op één lijn voor een grootscheepse opwaardering van de ICT in de universiteiten en hogescholen. Daar werd een prijskaartje van 1 miljard gulden aan geplakt.

Surfnets-directeur Boudewijn Nederkoorn daarover: "Die claim van een miljard las Deetman in het vliegtuig en zijn eerste reactie luidde ongeveer 'Zijn ze nu helemaal van de pot gerukt'. Dat vertelde hij

me zelf eens. Maar Rosenberg huldigde als principe: als je niet veel geld vraagt, tel je niet mee. Zo ging dat toen.”

Het budget werd 300 miljoen gulden, waarvan 60 miljoen voor het landelijke netwerk in plaats van de gevraagde 80 miljoen voor Surfnet. Een deel van die 60 miljoen ging naar de universiteiten om het abonnementsgeld te kunnen betalen voor aansluitingen van Surfnet. Een perfecte manier om de vraag naar het netwerk aan te zwengelen.

### **Strijd met CWI en NLnet**

Aanvankelijk togen de rekencentra – zeg maar de afdelingen automatisering - van de universiteiten rond 1985 zelf al aan de slag met netwerken, geïnitieerd door de ‘grote twee’ aanbieders in die jaren. IBM bood aansluitingen op een eigen computernetwerk Earn. Concurrent Digital Equipment (DEC) volgde spoedig met Decnet, in Nederland in samenwerking met PTT (KPN) die net Datanet 1 voor de opkomende datacommunicatie had opgezet.

Surfnet zou het nationale antwoord zijn op die leveranciers door de instellingen in een eigen, onderling netwerk te verbinden. Vervolgens werd de subsidie van Surfnet gebonden aan de plicht om de Osi-standaarden voor netwerken te gaan gebruiken. Die waren door Westerse landen en hun telecommonopolies (PTT's) tot stand gebracht. Weliswaar werden in Europa vooral verbindingen gelegd met Unix-computers met een eigen standaard en was internet in opkomst, maar deze beweging ‘van onderaf’ namen besturen van universiteiten niet serieus.

Ondertussen waren de afdelingen informatica van de universiteiten via het CWI, hun EUnet en NLnet wel aan dit Unix-netwerk en internet verbonden, evenals R&D-afdelingen en soms onderdelen van concerns zoals Philips.

Frances Brazier, toenmalig bestuurslid van NLnet: “Toen kwam Surfnet, gesteund met veel geld, met een mandaat van het ministerie van Onderwijs & Wetenschappen om universiteiten aan te sluiten. NLnet voelde zich echt overdonderd door Surfnet.”

NLnet en CWI verontwaardigd? “Op dat moment wel uiteraard. Het eerste gesprek staat me goed voor de geest. Een woordvoerder namens Surf [Rosenberg, red.] beet ons toe dat we de universiteiten als een stelletje indianen maar wat rooksignalen boden. Surfnet zou dat een stuk beter en professioneler doen, met een echte grote landelijke infrastructuur. Hij snapte het veel beter dan wij. Maar waarom was er dan zoveel geld nodig om ons te verdringen? Dat werd een felle discussie. Even later bleek dat Surf de universiteiten geen internet kon bieden en kwamen ze bij ons voor IP-connectiviteit. Hadden ze die indianen ineens weer nodig. Veel gekker moest het niet worden.”

Surfnet wilde de universiteiten graag ontsluiting van het internet bieden. En sloot een overeenkomst met NLnet om die verbinding tegen betaling te betrekken. Veel informatica-afdelingen van universiteiten, zoals Nijmegen en de VU, bleven echter ook direct bij NLnet aangesloten, met ondersteuning van het CWI. Brazier: “Ze hadden dus een dubbele aansluiting, zwaar gesubsidieerd via Surfnet en tegen lage kosten bij NLnet.”

### **De Erik Huizer factor**

Bij Surfnet groeide heel snel het besef dat de vraag naar internet niet voor niets zo krachtig was. Er kwam een, in eerste instantie afgewezen, sollicitant binnen die op de TU Delft als student internetverbindingen had beproefd. Nadat deze Erik Huizer - die het tot internethoogleraar en belangrijke internationale pionier zou schoppen - toch werd aangenomen bij Surfnet, kreeg hij een boeiende opdracht: alle vormen van e-mail van bestaande netwerken als van IBM, Digital en Unix om te zetten naar de Osi-standaard X.400.

Huizer zocht samenwerking met het CWI. “Al snel wisten we dat X.400 het niet moest worden. Wij wilden eerst alles naar internetmail – van het apestaartje - brengen, en als tweede stap naar X.400. In

de hoop dat die tweede stap niet zou volgen. Zo moest je het formuleren vanwege de subsidies die waren verbonden aan de verplichte Osi-standaard.”

Huizer en Piet Beertema van het CWI begonnen met het optuigen van het .nl domein dat ook voor de e-mail adressering cruciaal was. Huizer: “Begin '89 was de uniforme adressering van e-mail klaar en dat gaf een enorme impuls aan de communicatie tussen universiteiten. Iedereen op elke universiteit kon elkaar ineens mailen. Maar ook wereldwijd meedoen.”

Huizer vindt deze doorbraak achteraf gezien zijn meest succesvolle project ooit, gezien het positieve effect voor gebruikers. Maar riskeerde hij met het afschieten van de Osi-standaard X.400 niet dat de Surfnet-subsidie op de

tocht kwam te staan? Huizer: “Nog steeds stond stap twee op papier, na de internetstandaard de overgang naar X.400 e-mail conform de Osi-standaard. Dus de subsidiegevers en Surf-bestuur bleven positief, in afwachting van die tweede fase.”

Ze werden om de tuin geleid? “Deels wel. Toch heb ik me serieus verdiept in X.400. Lezingen over gegeven, meegeschreven aan de standaard voor uitwisseling tussen X.400 en internetmail. Ik keek intensief naar de aanvulling tussen beide systemen. Ondertussen zagen we meer en meer de heilloze weg van Osi. X.400 was zo complex en zo duur om te implementeren. De specificaties van internet waren een halve centimeter hoog en voor X.400 een paar decimeter. Dat zegt alles.”

Met collega Erik-Jan Bos heeft Huizer toen ‘min of meer stiekem’ nog meer internettechnologie bij Surfnet in huis gehaald en met het CWI een proefverbinding opgezet. “Dat was vloeken in de Osi-kerk.” Vervolgens schreven ze een voorstel voor hun directie dat het voor Surfnet standaard internet moest worden. Neggers en Nederkoorn schrokken, maar gaven de jonge internetrevolutionairen wel gelijk.

### **Europees dubbelspel**

Met name technisch directeur Kees Neggers had toen een ‘probleempje’: kiezen voor de markt door met internet door te gaan en de subsidie op de tocht zetten, of doorgaan met Osi met de hoge subsidie voor Cosine. Voor het Cosine-project voor Europese invoering van Osi-netwerken, dat onder leiding stond van de in Nederland gevestigde vereniging van nationale researchnetwerken RARE, was immers een budget van 30 miljoen Ecu (voorloper euro) beschikbaar.

De Surfnet-directie spaarde kool en geit: behoud van de geldstromen, maar de subsidievoorwaarden wat betreft Osi voor zover mogelijk negeren om het internetschip binnen te loodsen. Of dat helemaal eerlijk is gegaan, is een gewetensvraag die ze zelf uiteraard positief beantwoorden. Het uitstekende resultaat, vroeg en snel internet voor de Europese wetenschap, telde.

Hoe dan ook, er blijkt tussen 1988 en 1993 een enorme vervlechting in de Europese netwerken, waarbij volstrekt onduidelijk is welke aanbieders en klanten er tegen welke kosten en tarieven precies welke verbindingen optuigden.

Deze schimmige markt was wellicht een goede voedingsbodem om te innoveren voor pioniers met durf zoals Neggers, Huizer en Nederkoorn. Ze bewogen in een speelveld met monopolistische PTT's voor infrastructuur, gekoppeld aan politieke belangen van overheden. De markt die immers internet wilde, stond steeds meer diametraal op de eisen van PTT's en overheden.

Surfnet toonde snel aan dat het Datanet-I van aandeelhouder PTT te traag was en mocht een eigen netwerk optuigen. Dat moest dan wel op basis van de Osi-standaard X.25, terwijl ook mail, adresbestanden en overdracht van bestanden conform de subsidievoorwaarden op Osi werden gebaseerd. Althans, volgens plan.

Neggers: “Deze voorfase vormden een spagaat van jewelste. De Europese en nationale overheden gaven ons nu eenmaal veel geld voor Cosine en Osi, terwijl gebruikers ook buiten hun instelling met het lokaal steeds populairdere internet wilden werken.”

In 1989 waren er nog geen Osi-specificaties gereed. “Daar konden we niet langer op wachten. Dus boden we vanaf mei 1989 ook internet over X.25 verbindingen aan onze instellingen aan. Dat werkte prima.”



Problemen met de PTT en overheden? Neggers: “We kregen geen strobreed in de weg gelegd. PTT had geen bezwaar tegen internet over ons X.25 netwerk, want we betaalden goed voor de aansluitingen en het stimuleerde toch de vraag naar datacommunicatie. Het zou toch allemaal weer Osi worden, internet werd als tijdelijk beschouwd.”

Den Haag was ook bereid de eigen subsidievoorwaarden voor Surfnet op te rekken, zegt Neggers nu: “De Nederlandse overheid vond internet uitstekend. Het Europese geld maakte Osi-investeringen mogelijk.”

### **Spitsroeden lopen**

Voor Surfnet2 stond de grootaandeelhouder PTT ineens buitenspel als leverancier en werd internetverkeer dominant. Neggers, met zijn verschillende petten, moest nog tactischer gaan opereren. “De verwachtingen met Osi en Cosine betekenden dat we spitsroeden moesten lopen om steeds aan Den Haag en Brussel uit te leggen dat we maar tijdelijk onze kaarten op internet zetten.”

Neggers maakte vervolgens PTT weer blij met Europees geld vanuit Cosine. Er moest een IXI komen, een Europees X.25 netwerk, voor de nationale onderzoeksnetten zoals Surfnet. Dit project werd aan de Nederlandse PTT gegund. Die regelde de verbindingen in andere landen met zuster-PTT's.

Over dit nieuwe netwerk ging ook internetverkeer lopen, veel meer dan Osi-verkeer. Neggers: “Maar IXI was niet ideaal voor internet. Toen ben ik met Ebone gestart, een Europees netwerk voor internet over huurlijnen en niet meer over X.25. Omdat er in Nederland en Europa een enorme behoefte bij gebruikers ontstond.”

Allengs werd het complexer. Heeft Neggers stiekem ook Europese subsidie gebruikt om Ebone op te tuigen? “Zeker niet stiekem. Voor Ebone hebben we echter nooit officieel toestemming gekregen, noch gevraagd.”

Wel werden IXI-verbindingen ook gebruikt voor internetverkeer. Op de inmiddels typerende wijze werd ook hier een ontsnappingstactiek opgetuigd door de Surfnet-directie. “Ebone zetten we aanvankelijk op als netwerk dat, behalve voor internet, ook geschikt zou zijn voor Osi-verkeer. De praktijk en de vraag van gebruikers domineerden echter de uiteindelijke invulling, en dat was internet.”

Volgens Neggers werden de ogen van buitenlandse overheden nog steeds niet geopend. Ondertussen tuigde de Nederlandse PTT met de PTT's van Zweden, Zwitserland en Spanje een joint-venture op voor internationaal verkeer. Dat viel goed bij de Europese Commissie, maar betekende concurrentie voor Deutsche Telekom, France Telecom (die later ook een joint venture begonnen) en andere PTT's van grote landen.

Surfnet ging dit nieuwe Unisource helpen om internet te kunnen aanbieden. Dat lijkt op regelrechte concurrentievervalsing. Neggers en Nederkoorn benadrukken echter dat dit was toegestaan in het kader van de tijdelijke innovatie, ook een taak van Surfnet. Andere partijen hadden mogen aankloppen bij Surfnet en Ebone, heet het nu. “We pleegden dus geen concurrentievervalsing.”

Neggers over het speelveld van toen: “Wij waren als de dood aan het handje te moeten lopen van Deutsche Telekom en France Telecom waarvan we ook zagen dat die het hele internetgebeuren wilden dwarsbomen.”

### **Gewonnen**

Terugkijkend hebben Neggers en Nederkoorn, gesteund door het ministerie van Onderwijs en Wetenschappen en EZ, en met de PTT steeds schuddend in de zijspan van hun motor, Nederland de nodige diensten bewezen, dankzij hun handelsgeest en technische kwalificaties.

Of het allemaal even fraai volgens de regels ging, is een ander verhaal. Maar innovatie verloopt nimmer langs strakke lijnen. Succes is de belangrijkste maatstaf voor de beoordeling van de methoden en wegen waarlangs de innovatie is bereikt.

De balans van subsidie voor Surfnet versus behaalde resultaten wordt hier niet uit de doeken gedaan. Dat vereist langdurig onderzoek naar de investeringen en resultaten.

De kracht van Surfnet ging in 1988 wel in tegen de tot dan toe ontwikkelde praktijk van het CWI en NLnet. De Nederlandse overheid had er ook voor kunnen kiezen om de via CWI al in 1982 in gang gezette dominantie van Nederland in netwerken op te pakken en te steunen om dit tot een soort Surfnet uit te breiden.

Of het CWI en NLnet daar gelukkig van waren geworden, is nog maar de vraag. NLnet kon zich nu concentreren op het aansluiten op internet van het bedrijfsleven en van providers die particulieren aansloten. Zo is het gelopen.

### **Trots op 'technology-push'**

Na die spannende pioniersfase kwam Surfnet in rustiger vaarwater, met groeiende subsidies nadat Economische Zaken was ingestapt. De exploitatie van Surfnet kwam - tot op de dag van dag - ten laste van de gebruikers. De overheid bekostigde rechtstreeks de innovatie. Nederkoorn: "De aansluitgelden voor de instellingen waren niet mis. Ze waren goedkoper af met de middelmaat aan service elders, maar bij ons kregen ze top of the bill."

Dit is al 25 jaar het leidend principe van Surfnet, dat steeds voor loopt met het aanbod van internetcapaciteit op de vraag naar verbindingen. De investering in de beste voorhanden zijnde verbindingen en apparatuur gaat ervan uit dat in de jaren na lancering van een nieuwe fase Surfnet de vraag naar internet wederom toeneemt. Dat is echter nooit helemaal gestaafd met harde cijfers, maar de markt pakte de groeiende capaciteit op.

Nederkoorn: "Wij baseerden onze visie op de vragen van de big science, zoals hoge energie-fysica, radioastronomie, en op de inschatting van het verloop van de techniek. Alles vanuit de overtuiging dat de vraag, ook van de rest van de academische afnemers, het aanbod zou volgen."

De markt van concrete vraag bij universiteiten was om die reden nooit leidend. "Mijn motto was altijd: er is nog nooit een brug gelegd waar veel zwemmers werden waargenomen. Dus leg die brug nu maar neer, dan zie je ze er straks wel gebruik van maken. Toch heeft het verwijt van technology-push ons altijd achtervolgd. En daar waren we eigenlijk wel trots op."

Nederkoorn en Kees Neggers hielden van 'underpromise en overprovision'; niet te veel beloven en je in de praktijk dubbel en dwars waarmaken. Toch moest steeds van tevoren een hoog budget geregeld worden in Den Haag: "We hielden het verhaal hoog dat het nodig was en daar kwam wel enige bluf, of beter gezegd lef, bij kijken. En naar leveranciers hielden we het verhaal hoog dat ze met ons moesten investeren in de nieuwe volgende generaties technologie in antwoord op een aanbesteding. Zo hielden we dat evenwicht in stand. Dat waren steeds spannende dingen."

Boudewijn Nederkoorn, bevoegd directeur van Surfnets

### **'De ministeries en PTT waren ziedend'**

**Eén van de meest strijdvaardige directeurs als het om leiding over innovatie ging, en nog gaat met glasvezelaanleg. Aan Boudewijn Nederkoorn heeft Nederland veel te danken, zoals een optimaal Surfnets, een goed werkend .NL stelsel en de Ams-IX. En hij genoot van de kleine oorlogen, met ondermeer zijn grootaandeelhouder PTT (KPN), maar bleef aimabel.**

#### **Loopbaan**

1945: geboren

1963-1969 Studie wiskunde en economie in Utrecht

1969-1971 Shell Benelux Computing Center

1971-1982 Hoofd Medische Informatieverwerking

Academisch Ziekenhuis Nijmegen

1982-1988 directeur Universitair Rekencentrum Nijmegen

1988-2007 directeur Surfnets

2002-heden: Bestuurslid Stichting Glazenkamp, Nijmegen

2008-heden Voorzitter Stichting Fiber Overall

2002-heden Bestuurslid en directeur Stichting Telemann, Nijmegen

#### **Verder**

2003-2006 Voorzitter Ams-ix

1996-2001 Voorzitter SIDN

1992-1997 Bestuurslid Dante



*Dat zie je zelden, de eerste aanzet voor innovatie vanuit Den Haag.*

“Ja, Den Haag gaf de rekencentra er flink van langs. We innoveerden nauwelijks en werkten te weinig samen. Als directeuren van de rekencentra, min of meer de pausen van de universiteiten, lieten we dat niet op ons zitten. De Stuurgroep Universitaire Rekencentra kwam in actie, met de directeuren en de bestuursleden van universiteiten die verantwoordelijk waren voor de rekencentra.”

*In 1986 kwam minister van Onderwijs en Wetenschappen Wim Deetman in het tweede kabinet-Lubbers met een zak geld...*

“Aan ons rapport hing de claim van totaal een miljard gulden, opgeteld over een periode van vijf jaar; 650 miljoen voor de universiteiten en 350 miljoen voor het HBO. Voor het netwerk wilden we 80 miljoen. Daar kregen we van Deetman uiteindelijk 60 miljoen voor.

Die claim van een miljard las Deetman in het vliegtuig en zijn eerste reactie luidde ongeveer: “Zijn ze nu helemaal van de pot gerukt.” Dat vertelde hij me zelf wel eens. Maar Rosenberg huldigde als principe: als je niet veel geld vraagt, tel je niet mee. Zo ging dat toen...”

*Dat geld kwam er niet, maar kon u het plan voor Surfnet wel gaan uitvoeren?*

“We spreken nog over de periode vóór dat Surfnet actief werd, 1985 en 1986 tijdens de eerste periode Deetman in het kabinet Lubbers I. Alles wat we in deze periode alvast wilden opzetten, werd maar sporadisch beloond. Af en toe kwam er weer een klein beetje geld voor een project. We moesten eerst het geheel onderbouwen en vervolgens een gedegen organisatie optuigen. Dat werden Stichting Surf en Surfnet. Ondertussen waren we dus al met allerlei dingen bezig.”

*Zoals?*

“Vooral met het Earn-netwerk van verbonden IBM mainframes. Dat zwengelden wij in Nijmegen aan. Bij ons werkte een Duitser die een lijntje legde naar Essen en vandaar naar IBM in Montpellier en naar Bitnet in de Verenigde Staten. Ook Digital nam het gebruikte IBM-protocol over en toen konden alle universiteiten met e-mail werken.”

*Jarenlang alleen maar e-mail?*

“Er was ook file-transfer, overdracht van bestanden. Ik weet nog dat, toen Earn overging in Surf, we moesten besluiten om een functie te schrappen: je hoefde alleen maar een regeltje te typen en dat verscheen dan bij die ander op het scherm. Ik vond dat onzin.”

*Chat avant la lettre?*

“Precies. Het leek me volslagen overbodig. Dat schrappen werd ons niet in dank afgenomen. Ik heb wat wetenschappers over me heen gekregen. Ze zagen me als een manipulator, maar ik vond het direct communiceren via beeldschermen flauwekul. Je had toch e-mail? Dat geeft aan dat ik dus absoluut geen visie had over communicatie.”

*Vergaande zelfkritiek. U was de man van de technologie?*

“Als ik maar een beetje was meegegaan in hun visie had ik kunnen begrijpen dat het direct communiceren via het scherm eigenlijk best handig was. Technisch konden we niet anders, want Earn

moest opgaan in het grotere verhaal. Het chatten was bovendien technisch niet mogelijk met Decret en internet. Toen nog niet. Maar de manier waarop ik dit heb geschrapd, had wel anders gekund.”

*U zei eens dat Twynstra Gudde met de toen opgerichte projectorganisatie voor Surf(net) een heel circus optuigde dat zich ‘te pletter’ vergaderde?*

“Het clubje, met Hans Rosenberg als voorzitter en ik als secretaris, produceerde twee dikke pillen van rapporten. Daar gingen wel meer dan 20 projectgroepen aan vooraf, die heel veel vergaderden. De sfeer was goed. Twynstra Gudde zorgde altijd voor appelpunten met slagroom. Als eindredacteur moest ik al die rapporten in drie weken tijd aan elkaar schrijven.”

*Het duurde wel lang voor Surfnet er was, van 1984 tot 1988...*

“Ja, in de zomer van 1985 schreef ik het voorbereidende rapport met de voorstellen. Twee jaar later is stichting Surf opgericht, vervolgens Surfnet. Kees Neggers en ik wilden de Surfnet-organisatie in Nijmegen opzetten. Maar Rosenberg had intussen besloten dat het - over zijn dead body - niet naar die Katholieken moest gaan.”

*Grap, of speelde dat werkelijk?*

“Van Lieshout, voorzitter College van Bestuur in Nijmegen, was in diezelfde tijd bezig de Vereniging van Universiteiten (VSNU) op te richten. Hij wilde dat Surf daar onderdeel van zou worden. Er ontstond tweestrijd. Ik ging door met Rosenberg en volgde dus mijn baas niet. Van Lieshout beet mij eens in een vergadering toe dat: “sommigen onder ons de Universitas Neerlandica belangrijker vinden dan de Katholieke Universiteit Nijmegen.” Die kon ik in m’n zak steken.”

*Surfnet werd geen thuiswedstrijd voor jullie in Nijmegen. Vond Rosenberg niet terecht dat het een neutrale, centrale locatie verdiende, in Utrecht?*

“We zijn eerst nog uit de club gestapt, want we vonden het heel vervelend dat het niet naar Nijmegen mocht. In de zomer van '87 kwamen Kees en ik daar op terug. We zeiden Rosenberg dat we bereid waren om de boel te gaan trekken. Na zijn ‘ja’ moesten we binnen vier maanden een businessplan schrijven.”

*Dat scheelde maar een haartje. U speelde hoog spel?*

“Er was geen animositeit maar het ging niet altijd makkelijk. Geen slaande deuren maar het lag even moeilijk met die adviesbureaus Twynstra Gudde, M&I en BSO die Surfnet min of meer op poten hielpen zetten.”

*Toen Van Lieshout weer boos bij jullie vertrek?*

“Nee hoor, het is verder prettig verlopen. We zaten met Surf in hetzelfde gebouw als de VNSU, die hij leidde. Als we elkaar zagen stak hij altijd de hand toe. Het Surfverhaal had hij toch al verloren. Het moest ook niet teveel universitair gestuurd worden. Rosenberg had bepaald dat universiteiten onderdeel moesten worden van een gemeenschappelijke organisatie met daarin ook het HBO en de niet-universitaire research. Een bijzonder vroeg en voortreffelijk inzicht dat leidend is gebleven voor Surfnet.”

*(Wijlen) Rosenberg de grote aartsvader van Surfnets?*

“Hij was buitengewoon bekwaam, maar zat ook wel eens fout. Dan was hij heel behendig om een niveau hoger te gaan zitten en dan zo te beredeneren dat hij toch gelijk kreeg. Heel gemakkelijk.”

*Hij is ook op de PTT-eisen voor deelname in Surfnets ingegaan, zoals het blijven leveren van telefooncentrales aan universiteiten?*

“Dat eiste ook Den Haag. Het kabinet-Lubbers vond dat PTT erbij moest, want de verzelfstandiging lag in het verschiep. Smit-Kroes vond het een mooie stap richting een zachte privatisering van PTT, en voorkwam daarmee ook dat Surfnets te veel een concurrent van PTT zou worden. We moesten hoe dan ook nog voor elke verbinding bij PTT aankloppen. Die er overigens later in concurrentie ook sterker door werd omdat ze aan ons de uiterste capaciteit leverden tegen de scherpste prijs.”

*U werd vastgeklonken aan de PTT?*

“Ja, PTT kwam net met ISDN, een telefoonlijn met twee kanalen van 64 kilobit, één voor data en één voor spraak. Dat zou de komende decennia nog geweldig blijven, vond PTT. We weten hoe roemloos ISDN aan z'n einde is gekomen.

Kees en ik zagen dat wel, de onderliggende technologie voor datatransport zou Ethernet worden en niet ISDN. We hebben dat ISDN, inclusief aanschaf van centrales, uit het businessplan gekieperd. De ministeries en PTT waren ziedend.”

*En tot overmaat van ramp verloor PTT de order voor het vervolg op de eerste verbindingen, het Surfnets2?*

“Getronics en Northern Telecom wonnen de open tender. Dat hielden PTT-directeur Ben Verwaayen en PTT-directielid en onze commissaris Paul Smits tegen, wat PTT als grootaandeelhouder statutair mocht doen.

We hebben vervolgens een andere BV onder Surf opgericht om toch met Northern Telecom in zee te kunnen gaan. Dat was de tweede zeperd die we PTT bezorgden. Dat heeft de verhoudingen een tijd lang geen goed gedaan.”

*Kan ik me iets bij voorstellen...*

“Zij doorkruisten de aanbesteding toen ze die dreigden te verliezen. Ze speelden powerplay en wij toen ook. Maar PTT was wel zo slim om te kijken wat er verder nog te halen viel en heeft zich goed gerevancheerd bij de tenders voor Surfnets3 en Surfnets4. Van 1998 tot 2000 bij Surfnets5 ging het weer mis voor KPN [voortzetting PTT]. De order ging grotendeels naar British Telecom.”

*PTT tegelijkertijd als aandeelhouder en offerende partij was bepaald niet ideaal?*

“Den Haag eiste in de jaren tachtig deelname van PTT aan Surfnets. EZ wilde tien jaar later alleen met subsidie over de brug komen voor een club zonder belang van een mogelijke leverancier. KPN was echter niet bereid om dat aandeel op te geven. Toen ontstond net die internetzeepbel en ze hadden hun aandeel in Surfnets sky high gewaardeerd.

We hebben toen weer een nieuw bedrijf opgericht, Gigasurf BV, die wel de subsidies van EZ kreeg. KPN kon daardoor inschrijven voor de tender. Met de verschuiving van activiteiten naar Gigasurf zetten we wederom PTT voor het blok, nu via commissaris Eelco Blok, de latere CEO van KPN.”

*Uiteindelijk ging KPN vrijwillig weg als aandeelhouder?*

“Heel praktisch. KPN nam Surfnets over om het bedrijfsleven te blijven bedienen. Wij begonnen opnieuw met Surfnet5. Uiteindelijk heeft KPN Surfnet4 niet in gebruik genomen, omdat ze toen grote financiële problemen hadden.”

*Wat kreeg KPN voor haar aandeel?*

“De nominale waarde, slechts 1,5 miljoen gulden. Wij kregen ook nog eens een deel van dat bedrag terug voor de apparatuur van Surfnet4 die KPN betaalde. En Surfnet zonder KPN ging verder met glasvezel van BT en anderen. We waren de hele riedel met KPN kwijt. Ik vond het wel een prettige deal.”

*Was die deelname van PTT/KPN aan Surfnet te geforceerd?*

“Achteraf kun je vaststellen dat PTT beter geen aandeelhouder had kunnen worden. Dat was een vermenging van belangen. We hadden elkaar wel nodig en hebben dus heus niet altijd op ramkoers met PTT gelegen. Tot op de dag van vandaag wordt er met elkaar gevreeën.”

*De haat-liefde verhouding met KPN weer beter?*

“Wij waren als pubers bezig ons van onze ouders te verlossen. Vooral met de aanbestedingen van Surfnet2 en Surfnet5 aan concurrenten van KPN gaf dat botsingen. Anderzijds, als KPN-deelneming was Surfnet ook vaak bij de bijeenkomsten van KPN. Daar heb ik wel een beetje een KPN-gevoel van overgehouden. Altijd woedde daar de discussie dat de dochters het moederbedrijf niet in de weg moesten zitten, maar moesten bijdragen. En andersom, dat KPN haar deelnemingen al dan niet moest bevoordelen.

De verhouding met KPN was intensief, en onontkoombaar. Zelfs KPN-dochter Unisource is begin jaren negentig door Surfnet op internet gezet.”

*Dat mocht toch ook helemaal niet?*

“Je had daarin de rekkelijken en de preciezen. Ik vond dat de hulp aan Unisource volgens onze statuten wel kon, zolang die experimenteel bleef. Maar we wilden en mochten dat niet permanent doen. Unisource ging echter zo op ons leunen dat het ons te gortig werd. Ze zouden één jaar gebruik maken van Surfnet maar dat duurde langer en wij wilden geen bedrijven lang ondersteunen. KPN was zeer content met onze steun en het kwam de verhoudingen ten goede.”

*Hadden jullie zonder KPN ook het Osi-model en X.25 omarmd en internet genegeerd?*

“Osi was de keuze van de overheden in Europa en Amerika. Er was wel zoets als internet, maar internet was in aanvang zeker geen officiële keuze van Washington en moest eigenlijk ook de plas niet over.”

*Maar internet is ontwikkeld met geld van het Pentagon, de Amerikaanse overheid?*

“Maar toch was het aanvankelijk zeker niet bestemd voor de eigen overheidsdiensten. De Amerikaanse en Europese overheden hadden afgesproken dat aanbestedingen op de Osi-standaard en niet op de internetstandaard gebaseerd waren. Toen begon de ‘protocol war, de oorlog tussen die twee





standaarden. Van bovenaf werd Osi opgelegd, van onderaf rukte internet op da uiteindelijk zegevierde. Misschien wel het meest fascinerende dat ik in de markt heb meegemaakt.”

*Jullie gingen mee met de politiek?*

“We werkten samen in het Europese Cosine project, met als uitgangspunt: het is Osi en het moest Osi blijven. Dat hing samen met de subsidie. Die was gekoppeld aan Osi. Dus gingen we in 1988 en 1989 naar Osi-standaard X.25. We voelden wel de druk van internet opkomen.”

*Er waren ook universiteiten die internet wilden en de verbindingen kregen van het CWI/NLnet?*

“Een aantal informatica-afdelingen van universiteiten pikte de centralistische aanpak van Surfnet niet en sloten op internet aan via het CWI en NLnet. Wij moesten niets van internet weten en van wat zij deden. Rosenberg had serieuze ruzie met die informatici, want hij wilde het top-down verhaal pluggen. Het CWI was in onze optiek toen één van die roversnesten. Die jongens deden heel interessante dingen, maar volgens ons op een kleine groep gericht. Wij waren de gevestigde orde, zij de jonge honden. Dat was dus verschrikkelijk tegen ons zere been. Temeer omdat het CWI daar toch behoorlijk succesvol in bleek te zijn.”

*Noodgreep toegepast?*

“Begin '89 zijn we met Ted Lindgreen en Frances Brazier van NLnet gaan praten want zij deden dingen die veel slimmer leken dan wat wij deden. Dat wilden we misschien ook wel, maar het mocht niet. Zelfs in onze statuten stond dat het Osi moest zijn. Dat was een subsidievoorwaarde. Wij wisten overigens op dat moment ook niet beter of het ging Osi worden.”

*Internet was eenvoudiger om te implementeren en veel goedkoper qua apparatuur...*

“In mei 1989 kochten we bij NLnet wel een internationale verbinding naar internet, die we als aanvullende dienst leverden aan de universiteiten. Zo hebben we wel anderhalf jaar internet geboden voor we zelf overgingen. Ondertussen werden de verhoudingen met NLnet en de informatici uitstekend. In alle landen trad dit probleem op, en de Europese Commissie zelf bleef er nog heel lang aan vasthouden. Pas in 1993 zijn de laatste restjes van Osi opgeruimd.”

*Ondenikbaar dat Surfnet vanuit het CWI tot stand was gekomen?*

“Ik heb groot respect voor de informatici, zoals een professor Tanenbaum. Ze hebben baanbrekend werk verricht. Maar ik denk niet dat de Tanenbaums de aangewezen personen waren om een netwerk bestuurlijk op te tuigen en met steun van de overheid in stand te houden.

Wij moesten iedereen aan boord houden, dus kwam het niet zo goed uit dat het aanvankelijk bijna slaande ruzie werd tussen Surf en het CWI met NLnet. Het is Hans Rosenberg ook lang nagedragen dat hij zo arrogant was over die informatici. Kees en ik moesten de vrede proberen te bewaren en dat viel niet mee. Maar we zijn daar, vooral door contacten met Ted Lindgreen van NLnet over praktische kwesties, toch in geslaagd.”

*Ineens verdween Osi als sneeuw voor de zon?*

“Nee, gaande weg. Aan de ene kant had de Europese Commissie al vroeg een eigen website. Aan de andere kant was bijvoorbeeld met de oprichting van het Europees netwerk Dante, begin jaren negentig, die strijd over Osi nog heftig. Vooral de Duitsers speelden de Europese Commissiekaart.

Dankzij Kees lukte de opzet van Ebone als Europees netwerk volgens internetstandaarden en werd het de standaard. Je zag de ene na de andere X.25 dominosteen omvallen, na ons ook de Nederlandse overheid. Er bleef nog lang wat Osi in gebruik, datatransport over X.25 en X.400 e-mail. Maar de dwingelandij was over.”

*De oorlog was voorbij, maar niettemin kwam minister Hans Wijers eind 1994 met een belangrijk Actieplan Elektronische Snelwegen waarin het woord internet nauwelijks voorkwam. Het werd eerder als bedreiging gezien, bijvoorbeeld van rechten van de grote uitgevers.*

“Een paar van die plannen passeerden We vonden het vaak obligate praat en pikten er alleen uit wat ons van pas kwam. Ik herinner me de details van dat Actieplan niet. Surf heeft zich van begin af aan beziggehouden met de bibliotheken en te dure licenties voor werk dat de universiteiten notabene zelf produceerden. Daar waren de wetenschappelijke uitgevers bang voor.”

*Achteraf kwam het snel goed met internet. Verwonderlijk?*

“Ja, net als die vreselijke internetzeepbel in 2000. Ook door – nu vooral financiële - belangen van bovenaf veroorzaakt. Dit oppompen van internetwaarde op de beurzen ging langs ons technici heen. We zagen het met enorme verbazing gebeuren. Maar die vloedgolf kwam ook weer tot rust. De technische ontwikkeling van onderaf met internet, bijvoorbeeld ook draadloos met wifi, vond ik eigenlijk veel fascinerender. Die bottom-up was vaak krachtiger dan top-down. Wij deden wel eens alsof we meevoeren op de voorste golven, maar we zaten aanvankelijk met Osi toch echt op de verkeerde golf.”

*Wat was het model van Surfnet?*

“Bottomline: de exploitatie komt ten laste van de gebruikers en de innovatie bekostigt de overheid rechtstreeks. De aansluitgelden voor de instellingen waren niet mis. Ze waren goedkoper af met de middelmaat aan service elders, maar bij ons kregen ze top of the bill.”

*Ze kregen van begin af aan extra subsidie om jullie te betalen?*

“Toch vielen er elk jaar wel wat instellingen om budgettaire redenen af, maar anderen kwamen erbij juist omdat ze hoge capaciteiten wensten.”

*Behelsde de innovatie meer dan steeds meer transportcapaciteit?*

“De overheid is een veelkoppig monster dat bij elke innovatiegeneratie weer andere voorwaarden voor subsidie opstelde. Zodra EZ meedeed moest onze innovatie ook het bedrijfsleven dienen. Dus hielpen we Unisource aan internet, ontwikkelden we managed dark fiber waar zelfs partijen als Heineken de kennis van konden gebruiken.

We deden als eerste glasvezel naar studentenwoningen waar later Kenniswijk in Nuenen en Reggefiber van profiteerden. Leveranciers als KPN, BT, Cisco, Nortel, Juniper en ook SIDN en Ams-ix sponnen garen bij onze kennis en innovatie.”

*Vaak met wetenschappers discussie gehad over de middelen van communicatie via Surfnet? Vroegen ze wel eens om functies?*

“Eigenlijk niet, want we waren in uitbreiding van het netwerk veel bezig met wat er nog niet was. Zie het als Ford die zijn klanten vraagt wat ze willen: een koets met snellere paarden. De klanten gingen uit van wat er was, maar dan sneller.

Wij – vooral Kees Neggers - baseerden onze visie op de vragen van de big science, zoals hoge energie-fysica, radioastronomie, en op de inschatting van het verloop van de techniek. Alles vanuit de overtuiging dat de vraag, ook van de rest van de academische afnemers, het aanbod zou volgen.”

*Waar dus geen expliciete vraag naar was?*

“Nee, en dat was best spannend. Een volgende generatie Surfnets moesten we steeds zien te verkopen aan de instellingen. Dat was vooral mijn verantwoordelijkheid. Kees had meer de taak zijn visie in een technisch concept om te zetten en de overheid en de industrie ervan te overtuigen dat het die kant uit moest. Ik moest de aangesloten instellingen duidelijk maken dat ze het echt nodig hadden. Later ging het eenvoudiger omdat ze door hadden dat Surfnets de juiste weg bood. Wetenschappers die voorop liepen, zoals natuurkundigen met veel dataverkeer, vonden het vooral goed als de pijpen maar dikker werden.”

*Uw markt was nooit leidend?*

“Dat is ook onmogelijk met innovatie. Het was per definitie erg aanbod gestuurd. Mijn motto was altijd: er is nog nooit een brug gelegd waar veel zwemmers werden waargenomen. Dus leg die brug nu maar neer, dan zie je ze er straks wel gebruik van maken. Toch heeft het verwijt van technology-push ons altijd achtervolgd. En daar waren we eigenlijk wel trots op.”

*Technologie-innovatie vereist ook arrogantie. Kijk naar Apple.*

“Met alleen arrogantie hadden we het zeker niet gered. Je moet ook autoriteit opbouwen en jezelf bewijzen, zodat je de volgende keer vertrouwen krijgt.

Dat was altijd mijn vrees; gaan we dat wel weer waarmaken? Hoe krijg je het tussen de oren dat ze het nodig hebben en lukt het dan om het echt te leveren. Dat hadden we te danken aan de techneuten van Surfnets.”

*Liepen de nieuwe dikkere verbindingen van de volgende generaties Surfnets na verloop van jaren wel vol met concreet dataverkeer van de aangesloten universiteiten?*

“Het verkeer liep wel degelijk op, maar we stonden niet toe dat de verbindingen verzadigd raakten.

‘Underpromise en overprovision’, dus meer leveren dan er nodig zou zijn. Met Surfnets gingen we naar 1 en later 10 gigabit snelheid. Ons uitgangspunt was: laat studenten alles doen en bij een piek van 50 procent van de lijn moet je opwaarderen. Dat hebben we altijd waar kunnen maken.

Je kunt wel heel veel tijd en geld besteden aan verdeling van de koek met Quality of Service principes, maar beter is om de koek zo groot te maken dat iedereen genoeg heeft. We boden die verbinding en verder ook geen garanties. Als er bandbreedte is, gaan diensten wel groeien. Zeker bij studentenhuizen waar we 10 megabit en later 100 megabit per kamer leverden. Dat liep gewoon goed en Quality of Service-diensten waren verder niet nodig.”

*Daar mocht Den Haag geld voor storten?*

“We hielden het verhaal hoog dat het nodig was en daar kwam wel enige bluf, of beter gezegd lef, bij kijken. En naar leveranciers hielden we het verhaal hoog dat ze met ons moesten investeren in de

nieuwe volgende generaties technologie in antwoord op een aanbesteding. Zo hielden we dat evenwicht in stand. Dat waren steeds wel spannende dingen.”

*Er was dus nooit een duidelijke behoefte aan een nog sneller Surfnets en weer investeren in een volgende generatie en jullie bliften?*

“Overtuigen doe je alleen als je er zelf in gelooft en dat deden we. Maar zekerheid had niemand. Ook wij niet. Die behoefte bleek later, als het was aangelegd, wel degelijk. In het begin van Surfnets lag het moeilijk, maar bijvoorbeeld de animo voor onze voorloper, het netwerk Earn, toonde de wezenlijke behoefte aan internet e-mail aan.

Maar of de universiteiten enig idee hadden over hun behoefte, nee. Net zoals je voor de komst van de fax zou vragen of men die nodig had: hoezo? Of e-mail, hoezo dan? Een aantal mensen zag de noodzakelijke expansie. En soms zagen ze het verkeerd. Zo is later gebleken dat het delen van computercapaciteit veel minder een drijvende kracht werd voor de netwerken dan in 1985 werd verwacht, behalve voor de supercomputers. We gingen naar minicomputers en later pc's die verbonden werden waarbij steeds de rekenkracht op de bureaus enorm toenam en er niet zo veel werd gedeeld aan applicaties.”

*Is het publiek toeschrijven van internet in Nederland aan Piet Beertema terecht?*

“Piet deed veel dingen bij het CWI, ondermeer de verbinding met internet beheren en later het systeem voor uitgifte van de domeinnamen optuigen. Hij was niet de enige die aan de basis van internet in Nederland stond. Dat waren vooral mannen als Ted Lindgreen, Teus Hagen en Daniel Karrenberg. Ik vind het wel leuk dat er een icoon is voor het publiek. Piet belichaamt echt iets in Nederland.”

*De schijnwerper stond vaak op die domeinen in de algemene pers?*

“Die domeinnamen waren zo'n beetje de tickets voor internet die Piet uitdeelde. Die waren heel zichtbaar. Hij beoordeelde de aanvragen heel nauwgezet; een ambtelijke activiteit. Hij deed dat heel fair en schuwde ook het conflict niet. Het waren aanvankelijk kleine aantallen domeinen, maar dat verschaftte toch veel werk omdat hij er een uitgebreide procedure en afweging voor had.”

*Dat mocht lang doorgaan?*

“Tot Ted Lindgreen, een van mijn medewerkers Don Stikvoort, Felipe Rodriguez en Piet zelf tot de conclusie kwamen dat er iets moest gebeuren. Dat leidde tot de oprichting van de Stichting Domeinregistratie, waarvan ik vijf jaar voorzitter was. Tropenjaren maar wel amusant door al die kwesties die uitgevochten moesten worden tot het uiteindelijk een stabiel geheel was.”

*Domeinen waren goed voor gelazer?*

“Domeinen trokken aandacht met merken, want dat was emotie en geld. Maar de betekenis van de domeinnamen was echt overtrokken. Het draaide om publiciteit, omdat het voor iedereen begrijpelijk was waar het over ging en de strijd was boeiend. Daar heb ik zelf ook aan bijgedragen. Internet zelf was veel boeiender, maar daar ging toen nog niet zo veel geld in om.”

*Waarom deed u dat?*

“Het gebeurde gewoon. Er kwam ook veel publiciteit zoals met Namespace met Graafland. Om de haverklap moest ik in de media wat roepen. Het aantal groeide enorm en niet elke naam kon vooraf meer worden beoordeeld.

Toen hebben we de meeste beperkende regels opgeheven. Een aantal lieden sprak er schande van. Er kwam namens de CDA-fractie een persbericht van Joop Wijn, later staatssecretaris en zelfs minister van Economische Zaken die de uitgifte van domeinnamen on hold wilde zetten. Er moest eerst gedacht worden en dan gedaan.

Ik heb hem gebeld en gevraagd: hebt u de documenten gelezen die aan het besluit ten grondslag lagen. Nee, had hij niet gedaan maar hij kon zo wel zien dat het niet klopte. Dat gesprek verliep niet zo heel prettig.

Aan het eind zei ik: we zijn het over een ding eens: je moet eerst denken en dan doen en dat geldt in het bijzonder voor het uitbrengen van persberichten.

Het geachte Kamerlid had totaal geen benul. Daar moest ik vaker tegen knokken...”

Kees Neggers, internationaal baanbrekend vanuit Surfnets

### **'Het was voortdurend spitsroeden lopen'**

**Kees Neggers vond na een loopbaan van 16 jaar in de schaduw bij Surfnets zijn plek om op grote schaal technisch te gaan innoveren, tot en met de recente opname in de Internet Hall of Fame. Bij nagenoeg alle belangrijke internationale wetenschapsnetwerken was hij betrokken.**

#### **Loopbaan**

1947, 20 juli geboren te Breda  
 1972 Elektrotechnisch Ingenieur TU/e  
 1972-1973 Luchtmacht Afdeling Wetenschappelijk Onderzoek  
 1974-1975 Wetenschappelijk ambtenaar TU/e Elektrotechniek  
 1975-1980 Beleidsmedewerker Rekencentrum Rijksuniversiteit Groningen  
 1980-1984 Directielid Rekencentrum Rijksuniversiteit Groningen  
 1984-1988 Directielid Rekencentrum Katholieke Universiteit Nijmegen  
 1988-2012 Directielid Surfnets  
 2012-heden Strategisch Adviseur Surf

#### **Verder**

1984-1994 Directeur Nederland en bestuurslid EARN (European Academic and Research Network)  
 1986-1994 Bestuurslid RARE (Réseaux Associés pour la Recherche Européenne)  
 1995-2001 Bestuurslid TERENA (Trans-European Research and Education Networking Association – Opvolger RARE)  
 1990-2012 European Co-Chair CCIRN (Coordinating Committee for Intercontinental Research Networking)  
 1991-1994 Initiatiefnemer en voorzitter netwerk Ebone  
 1992-1998 Betrokken bij opzet Ripe NCC  
 1998-2000 Charter member RIPE NCC Executive Board  
 2000-2008 Chairman Ripe NCC Executive Board  
 1992-1996 Charter member Board of Trustees Internet Society  
 1997 Betrokken bij opzet Isoc.nl  
 1994-1998 Betrokken bij opzet Ams-lx  
 1998-2004 Bestuur Internet Society  
 2001-heden Voorzitter GLIF (Global Lambda Integrated Facility)  
 2002 Met Boudewijn Nederkoorn ICT Personality of the Year 2002  
 2008-heden vertegenwoordiger e-IRG (e-Infrastructure Reflection Group)  
 2012 Officier in de Orde van Oranje Nassau  
 2013 Opgenomen in Internet Hall of Fame



*U heeft ongeveer 30 jaar internet in Europa van nabij meegemaakt. Welke lijn ziet u?*

Kees Neggers: “De jaren 1982, 1992 en 2002 zijn voor mij revolutionaire ijkpunten. In 1982 is EUnet opricht, in 1992 hebben we Ebone gelanceerd als eerste Europese IP backbone-netwerk. En in 2002 Netherlight, het eerste open schakelpunt in Europa voor lichtpaden, snelle directe optische verbindingen. Ook de Surfnets backbone was vanaf 2002 volledig optisch.”

*U trekt de lijn niet door: ontbrak in 2012 een markante gebeurtenis, behalve uw pensionering bij Surfnets. Of herkennen we die doorbraak niet? Of was het dat China groter werd op internet dan bakermat VS?*

“De technische ontwikkeling van internet is evolutionair geworden, in plaats van in de revolutionaire stappen die ik noemde. Nu is TCP/IP een algemeen geaccepteerd protocol, maar in de beginjaren moest dat echt nog bevochten worden tegenover Osi.”

*De opzet van EUnet in 1982 vanuit Amsterdam ging totaal aan u voorbij?*

“Ja, ik bouwde nog aan netwerken vanuit het rekencentrum van de Universiteit Groningen. Ons belangrijkste doel was het realiseren van toegang op afstand op een centrale machine voor de hele campus.

EUnet is opgezet door computerwetenschappers en niet door de universitaire rekencentra. Ik ging in '84 naar Nijmegen omdat die universiteit ambitieuze plannen had met netwerken. Nijmegen werd ook het Nederlandse centrum van het Europese netwerk Earn van IBM-computers met VM-besturing. Nijmegen liep voorop. IBM schonk een computer en een internationale verbinding.”

*Toen kwam in 1984 met het Informatica Stimuleringsplan van de overheid Surfnets zoetjesaan in beeld....*

“De Nederlandse overheid is vanaf 1984 ICT voor de academische wereld gaan stimuleren. In de voorfase van Surfnets kreeg elke universiteit eerst een koppeling naar het Earn knooppunt in Nijmegen. Vooral om te tonen wat er mogelijk was met datanetwerken maar ook om gebruikers snel van dienst te kunnen zijn.

Echter, spoedig kwam, gestuurd door monopolies van de PTT's, de missive dat, Surfnets en andere Europese en Amerikaanse datanetten op Osi-standaarden gebaseerd moesten zijn. Dat model was opgezet onder de vleugels van de International Telecom Union, de VN van de PTT's. Een bolwerk van jewelste.

Wetenschapsnetten bestonden niet. Dus één van onze eerste projecten was een X.400 e-mail dienst onder Osi opzetten. We hoefden het IBM-net niet op te doeken. De Nederlandse overheid heeft ons gelukkig altijd toegestaan om dienstverlening boven standaardisatie te stellen.”

*Earn van IBM waren lijntjes van 9.600 bits tussen universiteiten. Heel weinig. Lag het er alleen voor de show, de pr?*

“Met Earn kon je e-mailen, bestanden sturen en chatten. De capaciteitsbehoefte was nog zeer beperkt, want ik heb nooit congestie gemerkt in die eerste fase. Serieus. Een handvol mensen gebruikte die faciliteiten. Maar het kon tenminste en het werd zichtbaar.”

*Al aansluitingen op bureaus van wetenschappers?*

“Nee, in die tijd waren gebruikers best bereid om nog even naar een ander gebouw te gaan om daar op de computer te mailen of bestanden uit te wisselen. Zo bijzonder was het nog. Pc's waren er amper.



Grootste behoefte vormde de toegang op afstand tot centrale computers binnen campussen. Eerst ontstonden er dus lokale netwerken, zoals in Groningen, met soms toegang vanaf werkplekken. Dat werd ook gebruikt voor het bijwonen op afstand voor bijvoorbeeld practica.”

*Jullie tuigden tussen universiteiten ook een Decnet op met Digital, de grote concurrent van IBM?*

“Surf werkte in de vroegste jaren vanaf 1986 samen met vier bedrijven: PTT, IBM, Digital en Philips. Digital leverde voor een spotprijs Vax machines van Digital die via Datanet van de PTT werden verbonden.

Philips probeerde samen met PTT zijn Sopho-netwerk gebaseerd op Osi te slijten. In de ogen van de PTT ging dat vooral om het onderling verbinden van Sopho digitale telefooncentrales. Overigens nooit goed van de grond gekomen.”

*Waarom mislukte Philips?*

Daar zijn vele redenen voor te geven. Philips en PTT hielden in Nijmegen een proef om een Sopho-switch lokaal op te tuigen, maar die bleek niet opgewassen tegen Ethernet. PTT speelde met Philips de kaart van ISDN. PTT dacht dat ze met breedband ISDN, een digitale telefooncentrale en op elk bureau toestellen met een spraak- en datakanaal verbonden met de pc heel Surfnet eigenlijk overbodig kon maken.”

*IBM en Dec waren favoriet?*

“Aanvankelijk wel. Een volgende belangrijke stap was in 1986 in Amsterdam de oprichting van Rare, de organisatie van researchnetwerken in Europa. Surf-initiatiefnemer Hans Rosenberg gaf daar 100.000 Ecu [voorloper Euro] voor. Dat was een bijzonder handige zet, want zo werd Amsterdam het Europese centrum voor researchnetwerken.”

*Wat waren de voordelen?*

“Nederland had met netwerken een achterstand op Engeland, Duitsland en Scandinavië. Europa was toen nog heel klein en Amsterdam lag centraal. We haalde kennis en zichtbaarheid binnen. Het heeft absoluut gewerkt om zaken hier te versnellen. Zo kon ik direct penningmeester en later voorzitter van Rare worden vanwege de Nederlandse financiering.”

*Maar ook Rare was onderworpen aan Europese druk met Osi-standaarden.*

“Dat was onontkoombaar, want de industrie werd geleid door bijzonder krachtige PTT's, zoals Deutsche Telekom en France Telecom. Daar konden we in de beginjaren onmogelijk omheen.

In 1987 startte Eurekaproject Cosine. De Nederlander Peter Tindemans ging dat leiden. Rare maakte de specificaties daarvoor. We kregen daarvoor 30 miljoen Ecu van de Europese Commissie.”

*Nederland had met u als penningmeester een dikke vinger in de pap met bestedingen*

“Cosine vereiste een grote club mensen, met werkgroepen voor elk onderdeel van het netwerk. Binnen no-time zat er in Amsterdam een enorme projectorganisatie.

Het betekende onvoorwaardelijke steun betuigen aan de Osi-standaarden. Maar Tindemans en zijn collega Karel Vietsch hebben altijd het netwerk vooropgesteld zolang Osi nog niet in praktijk was gebracht. We mochten dus doorgaan met IBM en Dec en met internet gaan flirten.”

*Maar toch niet openlijk?*

“Als we er maar bij zeiden dat het interim zaken waren, bla-bla-bla. In lokale netwerken van universiteiten kwam de Ethernet-standaard met Unix-computers op, die beter paste bij internet dan de telefooncentrales en X.25 transportnetten van de PTT's en de netwerken van IBM en Dec.”

*Toch gingen jullie met een zak geld van de overheid eerst verder met een eigen X.25 netwerk.*

“We moesten wel, maar we konden eenvoudig aantonen dat het Datanet van PTT veel te traag was. We kregen dus toestemming van de overheid en PTT voor een eigen netwerk. Maar dat moest dan ook X.25 zijn, volgens de Osi-standaard, anders kon je in die monopolietijd geen verbinding van PTT krijgen. Ook IBM had, voordat ze de internationale huurlijnen kregen, vooraf moeten beloven Eam binnen enkele jaren over X.25 te laten lopen.”



*Wat was de eerste activiteit van Surfnet in 1988 en 1989?*

“Boudewijn en ik begonnen januari 1988 met zijn tweetjes in een kamertje van Surf in Utrecht met de opzet van een eigen organisatie in plaats van een projectgroep met inhuurkrachten. Al snel kwamen Erik Huizer, Erik-Jan Bos en Victor Reijs binnen, die sleutelrollen gingen vervullen.

Zij werkten in Cosine-verband ook mee aan het internationale X.25 interconnect netwerk en aan toepassingen op basis van het Osi-model zoals X.400 mail, X.500 Directory services en Ftam bestandsoverdracht. Osi was sturend, ondanks dat de vraag naar internet binnen universiteiten snel sterker werd.”

*Dat ging niet echt soepel in elkaar over?*

“Nee, die voorfase met gebruikers die snel nieuwe diensten wilden en de subsidie-eisen vanuit de overheden met Osi vormden een spagaat van jewelste. De Europese en nationale overheden gaven ons nu eenmaal veel geld voor Cosine en Osi, terwijl gebruikers ook buiten hun instelling met het lokaal steeds populairdere internet wilden werken.

We moesten officieel het Osi-spoor blijven volgen, maar in 1989 waren er nog steeds geen specificaties. Daar konden we niet langer op wachten. Dus boden we vanaf mei 1989 ook internet aan onze gebruikers aan. We kregen geen strobreed in de weg gelegd. We moesten wel internet over X.25 aanbieden. Dat werkte prima.”

*Volgens Ted Lindgreen bleven jullie achter met internet en de informatica-afdelingen van de universiteiten kregen internet via NLnet en het CWI. Boudewijn Nederkoorn was not amused...*

“Natuurlijk waren we niet blij, maar gebruikers zoeken naar de beste oplossing. Die kun je beter volgen dan veroordelen en er op tijd bij zijn want anders word je irrelevant.”

*Jullie kochten ook in bij NLnet?*

“Jazeker, vanaf mei 1989 boden wij internet over ons X.25 netwerk aan de informatica-afdelingen. Vanaf eind 1989 aan onze hele doelgroep. De internationale verbinding naar internet leverde NLnet via EUnet. Er was niets anders voorhanden.

We werkten met iedereen samen in het delen van kennis en benodigde verbindingen, dus ook met EUnet en NLnet toen dat opportuun werd. We moesten als researchnetwerken met internet één front vormen en ons niet uit elkaar laten spelen. Want we stonden nog tegenover die sterke PTT-monopolies in transport.”

*PTT was 49 procent aandeelhouder in Surfnet?*

“PTT had geen enkel bezwaar tegen internet over ons X.25 netwerk, want we betaalden goed voor de huurlijnen. PTT, zag het ook als een interessante mogelijkheid om de vraag naar datacommunicatie te stimuleren. Het zou toch allemaal weer Osi worden.

Fricities waren er wel, want lokaal op de universiteiten was Ethernet voor datatransport in gebruik met 10 megabit/s snelheid, terwijl wij tussen universiteiten maar 64 kilobit/s konden bieden. In no-time was dus ook dat X.25 netwerk van ons vol.

Surfnet2 kreeg een snelheid van 2 megabit/s krijgen, maar de geïnstalleerde Northern Telecom apparatuur kon niet meer dan 350 kilobit/s aan. Voor Osi-verkeer zoals X.400 mail was dat geen probleem, maar voor transport van het snel groeiende internetverkeer van universiteiten schoot dat al snel enorm tekort.

Telindus in België bood een oplossing met een doosje om lijnen te splitsen: we hadden daarmee in surfnet2 ineens 1,5 megabit/s beschikbaar voor internetrouters en 0,5 megabit voor Osi/X.25 verkeer. Niemand in Europa had toen zulk snel internet. Ook dat werd weer gedoogd door PTT en de Nederlandse overheid. Er was immers een behoefte bij gebruikers. Nog steeds dacht men dat Cosine goed zou komen.”

*Ze hadden echt niet door dat het niet goed kwam met Osi als standaard?*

“Nee, toen nog niet. Maar gelukkig vond de Nederlandse overheid het belangrijk dat gebruikers goed werden bediend. Ook PTT wilde dat de communicatie zich goed ontwikkelde, want we betaalden wel voor die verbindingen. De verwachtingen met Osi en Cosine betekenden dat we spitsroeden moesten

lopen om steeds aan Den Haag en Brussel uit te leggen dat we maar tijdelijk onze kaarten op internet zetten. In de meeste landen werden de gebruikers die om internet vroegen aanvankelijk door hun PTT's en researchnetten in de wachtkamer gezet.”

*Had u twee petten op – Osi en internet – en zat u er qua geld warmpjes bij met dikke geldstromen uit Brussel en Den Haag?*

“Het was voortdurend balanceren tussen subsidie-eisen van de overheid en het leveren van relevante diensten aan gebruikers. De Nederlandse overheid vond internet uitstekend. Het Europese geld maakte Osi-investeringen mogelijk.”

*Die niets opleverden?*

“In elk geval een enorme stapel rapporten en Cosine-specificaties. Toen kwam vanaf '89 - '90 de fase van invoering, maar dat lukte niet. Ik heb nog wel IXI helpen oprichten, een Europees X.25 interconnectie-netwerk dat de nationale X.25 netwerken van Surfnet en de zusters in andere landen verbond. Dat was internationaal ook nodig, want de internationale X.25 koppeling van de PTT's was nog belabberder dan die datanetten zelf.

IXI werd betaald uit die 30 miljoen Cosine-subsidie. Dat werd geleverd door de PTT in Nederland, die de verbindingen in andere landen regelde met zuster-PTT's.”

*Met of zonder internet?*

“Over IXI lieten we ook TCP/IP verkeer lopen onder dezelfde voorwaarden. Het werd gedoogd in afwachting van de voltooiing van Osi-oplossingen binnen het Cosine-project.

Maar IXI was niet ideaal voor internet. Toen ben ik met Ebone gestart, native internet, direct over huurlijnen en niet meer over X.25, omdat er in Nederland en Europa een enorme behoefte bij gebruikers ontstond.”

*Heeft u niet stiekem ook wat van die 30 miljoen gebruikt om Ebone op te tuigen? Oftewel, had u zichzelf en anderen wel mogen inzetten voor de concurrent van het netwerk waar u het geld voor kreeg?*

“Zeker niet stiekem. Dat zou zijn opgemerkt. Voor Ebone hebben we echter nooit officieel toestemming gekregen noch gevraagd. Ik heb het wel bij Rare [dat het Cosine project van de Europese commissie leidde] weten in te bedden. Immers, Ebone zetten we aanvankelijk op als netwerk dat behalve voor internet ook geschikt zou zijn voor Osi-verkeer.

De praktijk en de vraag van gebruikers domineerden echter de uiteindelijke invulling, en dat was internet. Ebone gebruikte wel de Europees gefinancierde infrastructuur IXI van het Cosine-project. Een aantal landen transporteerde hun internetverkeer over dat IXI-netwerk en koppelden dat aan de Ebone backbone. Die Ebone backbone werd door de deelnemende publieke en private deelnemers zelf betaald en niet uit subsidies.”

*Je krijgt 30 miljoen om Cosine in praktijk te brengen, verdeelt dat geld links en rechts - onder meer bij jullie mede-aandeelhouder PTT - en tuigt vervolgens een concurrerend Ebone op?*

“Zeker, dat was het geval. In die fase werd internet ook nog niet als bedreiging gezien. Dat protocol was in de ogen van overheden en PTT's amateuristisch, gebrekkig en eenvoudig en voornamelijk in gebruik in de onderzoeksweld.

Er zaten, en zitten trouwens, nog steeds zwakheden in TCP/IP en Osi zou ook sterker worden, met meer lagen en beveiliging. De doelstelling was niet verkeerd, maar gebruikers hadden sneller iets nodig en dat werd het internet.”

*Zag de Europese Commissie dit niet helemaal fout gaan, zeker toen je met een andere pet op Ebone begon? Schizofrenie?*

“Een EU-ambtenaar maakte deel uit van de Working Party A waar ik voorzitter van was. Dus het was bekend. IXI was ook voor internet een serieus project want ook internetverkeer van de researchnetwerken en later ook van Ebone werd erover getransporteerd. Om het nog doller te maken: binnen de Commissie in Brussel was Ethernet in gebruik met internetaansluitingen. Ook behoorlijk schizofreen. Ze noemden Ebone na een poosje ‘very educational’.”

*Alles van Ebone over IXI, of slechts een beetje voor de show?*

“Ebone steunde eerlijk gezegd voornamelijk op directe huurlijnen, bijvoorbeeld tussen het Nikhef, CWI en Sara in Amsterdam en Cern in Geneve. Dat is voor de researchwereld in Europa altijd de cruciale als geweest voor innovatie met internet. Walter Hoogland, verbonden aan de Universiteit Amsterdam, had als directeur Research van Cern ook een belangrijke rol.

Wij maakten afspraken voor een directe Ebone-lijn voor Nikhef, EUNET, en Surfnet voor een 256 kilobit verbinding; een verviervoudiging. Steeds weer is langs deze as als eerste de snelheid opgevoerd. Onlangs nog naar 100 gigabit/s. Ook commerciële partijen maakten gebruik van die Ebone-verbindingen. In feite was Ebone een partnership tussen bedrijfsleven en onderzoeksveld. Elke onderzoeksinstelling mocht over IXI koppelen aan Ebone, bedrijven niet. Die mochten wel rechtstreeks aan Ebone en dat deden providers als NLnet ook.”

*Nog een spagaat, al dan niet schizofreen. Surfnet hielp toch als gesubsidieerde partij ook de commerciële joint-venture Unisource van de PTT's van Nederland, Zweden en Zwitserland aan internetverbindingen?*

“Ja, dat is waar. In Nederland hielpen we Unisource rond 1995 bij het opzetten van een internetdienst. Maar Surfnet heeft zich primair steeds gericht op zijn doelgroep en alleen voorzieningen opengesteld voor derden als de markt er niet in voorzag. We pleegden dus geen concurrentievervalsing. De vraag nam snel toe en partijen als NLnet konden dit gewoon niet meer alleen aan. Zo manoeuvreren tussen markt en projecten was de enige manier om door de overheid betaald te worden en maatschappelijke diensten te leveren. Zonder in elk geval staatssteunproblemen te krijgen in Brussel.”

*Maar het was verkapte staatssteun aan de PTT, want Unisource kreeg daardoor een concurrentievoorsprong op bijvoorbeeld NLnet en mogelijk ook BT (British Telecom)?*

“Nee, Unisource betaalde aan Surfnet kostendekkende tarieven. PTT's begonnen midden jaren 90 in te zien dat ze ook IP-diensten moesten gaan leveren en waren zo snel geholpen. Als je met een IP-netwerk begint moet je dat nog helemaal opbouwen. Dat gold ook voor Unisource. Ebone had als zogenaamd Tier1 netwerk alle directe mondiale verbindingen, die ook snel waren. In principe kon iedereen van onze diensten gebruik maken, ook concurrenten van Unisource en PTT. Elke partij kon op Ebone komen en dat gebeurde ook, bijvoorbeeld nieuwe internetproviders als Pipex in Engeland.”

*En IXI stierf af?*

“Er kwam een tender uit voor een voortzetting van IXI als multiprotocolnetwerk, dus voor Osi en voor internet. Dat heeft Unisource gewonnen. De EU vond dat uitstekend want de lidstaten Spanje, Nederland en Zweden, plus Zwitserland werkten samen in Unisource.”

*Bottomline zie ik een nauwe verwevenheid van Surfnets, PTT Nederland, Rare en handig besteed Europees projectgeld. Eerst wat schijnbewegingen met IXI dat geld binnenbracht en dan uw koekoeksjong Ebone dat er samen met Unisource/PTT met de buit vandoor gaat. Het wordt buitengewoon complex...*

“Unisource/PTT had geen speciale rol in Ebone, niet meer dan dat zij sommige verbindingen leverden. Maar de zaak was inderdaad complex. Je houdt het niet voor mogelijk hoeveel contacten je nodig had om een netwerk tot stand te brengen in die tijd. Telecombedrijven hadden bovendien hulp nodig in ontwikkeling van internet, want ze liepen gewoon achter. Unisource Nederland of PTT kreeg die hulp van Surfnets. Inderdaad, ook onze aandeelhouder. Iedereen koppelde zo gunstig mogelijk aan elkaar en voor de researchnetwerken werd betaald met Europese en nationale subsidies. Vanuit het gesubsidieerde IXI koppelden die bijvoorbeeld naar Ebone. Dat was ook de bedoeling.”

*En of het nog niet complex genoeg was, kreeg je in 1994 het Europese Dante om de nationale research netwerken in Europa te koppelen. Dat zou een concurrent worden van Ebone, maar Dante maakte ook gebruik van Ebone om verkeer af te wikkelen. Ondermeer via een betaalde koppeling in Amsterdam. En verdomd, ook in de ontwikkeling van Dante wisten jullie weer een hoofdrol te spelen met Boudewijn Nederkoorn als mede-oprichter en secretaris...*

“Cosine was toen inmiddels in de implementatiefase en Dante werd opgericht om de Cosine-diensten te gaan leveren aan de nationale netwerken. Als Surfnets bleven we wel degelijk meedoen in dit Europese verband, in tegenstelling tot sommige andere nationale onderzoeksnetten die soms nog jaren alleen doorgingen met Ebone.”

*Ook opportunistisch; u zet eerst Ebone op om dan weer weg te lopen naar Dante omdat daar een geldkraan open gaat?*

“Ebone was een samenwerking van tijdelijke aard, waarmee we hoopten onafhankelijker van PTT-ontwikkelingen te worden. Ebone is later verzelfstandigd als een zakelijke internetprovider en vervolgens in 1998 gekocht door KPNQwest. Dat ging helaas failliet en trok Ebone met zich mee. Een heel treurig einde.”

*Kregen de grote landen niet de pest aan de dominantie van dat pokkellandje en van Amsterdam en het manouvreren met verschillende netten en petten?*

“Landen als Duitsland, Frankrijk en Italië waren gewoon te sloom met aanpassing aan de vraag naar internet in de markt en kwamen toen ineens weer met die eisen om de nieuwe technologie ATM voor spraak- en data te gebruiken voordat ATM echt werkte. Ze namen onze behoefte als gebruikers niet serieus. Wij waren als de dood aan het handje te moeten lopen van Deutsche Telekom en France Telecom waarvan we ook zagen dat die het hele internetgebeuren wilden dwarsbomen.”

*Surfnet heeft internet in Europa aanzienlijk versneld, op verzoek van gebruikers en door druk vanuit Amerika. Toch gingen jullie ATM doen met PTT Telecom?*

“Dat was in Surfnet4. We hadden geen keuze, want PTT's leverde geen kale huurlijnen meer voor hogere transportsnelheden en hadden nog wel steeds een monopolie voor verbindingen. ATM was ook geschikt om internet over te doen.

Het geloof in Osi bleef ook lang overeind door de tekortkomingen van TCP/IP van internet. Vergeet ook niet dat de Amerikaanse regering ook officieel heel lang Osi heeft gesteund, zij het een andere versie. Internet bleef gewoon over omdat niemand Osi echt aan de praat kreeg. Uiteindelijk hebben we ook aangetoond dat het onmogelijk was om een nette koppeling te maken tussen de Amerikaanse en Europese variant van Osi. De opmars van IP was ondanks de tekortkomingen niet te stuiten.”

*Was het van jullie simultaan schaken om veel geld en internet binnen te harken?*

“Ja, absoluut. Maar je kunt je niet voorstellen hoe sterk dat krachtenveld was met monopolies van PTT's, overheden die Osi wilden en subsidieerden en gebruikers die steeds meer om internet vroegen. In die driehoek bewogen wij ons. We moesten steeds zorgen dat het lijntje niet brak...”

Erik Huizer, duizendpoot in internationale community

### **'Het voelt alsof de NSA ons netwerk heeft afgepikt'**

**Pionierde als student al met een internetverbinding, bracht de Nederlandse wetenschap uniforme e-mail, haalde het eerste Europese standaardisatiecongres naar Europa en vervulde talloze functies als zeer gewaardeerd lid van de Nederlandse en internationale internet community. Erik Huizer weet hoe het zit, maar erkent zijn fouten. Zoals met het World wide web.**

#### **Loopbaan**

1957: 9 november geboren te Rotterdam

1995-2000 Algemeen directeur Surfnet Expertisecentrum

2000-2005 Deeltijdhoogleraar Internettoepassingen Utrecht

2000-2006 NOB, directeur Strategie & Innovatie

2005-heden Deeltijdhoogleraar 'Internet toepassingen' media- en cultuurwetenschappen Universiteit Utrecht.

2008-2011 Wetenschappelijk directeur TNO ICT

2011-2012 Directeur van TNO Informatiemaatschappij

2012- Technisch directeur (CTO) Surfnet.

#### **Internetfuncties**

1991-1995 Area Director binnen de Internet Engineering Task Force (IETF, standaardisatieorgaan van internet), verantwoordelijk voor de ontwikkeling en standaardisatie van applicaties;

1991-1995 Lid Internet Engineering Steering Group

1995-1999 Lid Internet Architecture Board

1999-2002 Voorzitter van de Internet Research Task Force.

Overig:

Lid en later voorzitter van het bestuur van de Digitale Stad (1993-2000)

Voorzitter Terena Technical Committee

Lid van de Raad van Commissarissen Eurofiber BV, Mobiview BV, Arbor Media BV

Lid Raad van Toezicht Breedned, mondiale Internet Society (isoc.org), non-profit

Voorzitter van het bestuur van het Trand onderzoekscentrum voor transsectoraal onderzoek aan ICT (TNO, TUDelft, KPN)

Medeoprichter van de Internet Society Nederland en het Electronic Commerce Platform Nederland (ECP.nl).

Lid Innovatieplatform, Breedband Expertgroep, commissie Andriessen, Adviesraad Surfnet-Kennisnet innovatieprogramma, stuurgroep 'Designing the Daily Digital', adviesraad Media en Entertainment Management opleiding CHN (later Stenden Hogeschool), stuurgroep MediaEducatie van het ministerie van OC&W

#### **Huidige functies (oktober 2013)**

Wetenschappelijk boegbeeld in het Topteam Creatieve Industrie

Lid van de wetenschappelijke adviesraad van het IViR

Lid adviesraad Bits of Freedom

Lid Raad van Toezicht van Stichting Internet Domein Registratie (SIDN)

Lid Raad van Toezicht van Public Interest Registry (.org)

Voorzitter IPv6 Task Force

Initiatiefnemer van het Privacy- en Identity lab

2007-2012: Voorzitter raad van Toezicht Stichting NLnet





*Hoe kwam u bij Surfnet?*

“Ik promoveerde in 1985 aan de TU Delft in de metaalkunde. Daarvoor deed ik metingen met stukken metallisch glas met hangende gewichten eraan. Elke minuut een meting, maanden achtereen. Dat moest ik uiteraard automatiseren. Het budget schoot tekort voor de benodigde HP-computer, maar was voldoende voor twee IBM pc's. Pas uitgebracht en nog zonder harde schijven. Eentje voor de registratie, de ander voor gegevensverwerking en die moest ik dan verbinden. Na enig speurwerk vond ik TCP/IP of internet, net gepubliceerd. Dat heb ik rudimentair geïmplementeerd tussen die pc's en werkte uitstekend.

Ik was erdoor gegrepen, ofschoon ik er in de dissertatie niets over mocht schrijven. De hoogleraar vond die methode slechts ondersteunend.”

*U wilde liever in de IT dan in 'de metaal' verder?*

“Ik was erkend dienstweigeraar en als vervangende dienstplicht ging ik bij Rijkswaterstaat werken. Die begonnen net met een project om een X.25 netwerk langs de wegen te leggen. Toen heb ik heel eigenwijs gezegd: dat moet je met TCP/IP doen en niet met X.25. Ik mocht mijn gelijk proberen aan te tonen en dat lukte. Alleen moest ik me behelpen met een videotex interface voor gebruikers, want er was niets beters. Rijkswaterstaat kreeg dus een van de eerste grote interne netwerken op basis van de internetstandaard.

Ik was helemaal bezeten van TCP/IP. Tijdens mijn werk als gewetensbezwaarde zag ik een vacature voor SURFnet. Ik solliciteerde en directeur Kees Neggers wilde me wel hebben, maar dacht vanwege mijn opleiding in de metaalkunde dat ik beter als adviseur dan als ontwikkelaar aan de slag kon. Hij verwees me voor een eerste gesprek naar zijn collega Boudewijn Nederkoorn, die een netwerkadviseur zocht. Die me vervolgens terugstuurde naar Kees met de mededeling dat ik de geknipte

netwerkontwikkelaar was. Met de voorbarige afwijzing kan ik Kees nog altijd pakken. Vanuit mijn rol bij Surfnet kwam ik snel in contact met Piet Beertema van het CWI.”

*Wat ging u doen?*

“Bij Surfnet moest ik de e-mail gaan harmoniseren, de belangrijkste applicatie voor Surfnet. Alle e-mail van bestaande netten Earn en IBM, Decnet en UUCP moesten naar de Osi-standaard X.400. Ik ging met Beertema samenwerken en al snel wisten we dat X.400 het niet moest worden. Wij wilden eerst alles naar internetmail – van het apestaartje - brengen, en als tweede stap naar X.400. In de hoop dat die tweede stap niet zou volgen. Zo moest je het formuleren vanwege de subsidies die waren verbonden aan de verplichte Osi-standaard.”

*Doorgezet?*

“Ja, maar voorzichtig. Piet Beertema had inmiddels al regels bedacht voor het .nl domein dat hij had vastgelegd. Zoals de verplichte KvK-registratie. We hebben toen voor de invoering van e-mail de regels voor domeinnamen aangescherpt om de optie richting X.400 open te houden. Bovendien moesten we in die tijd nog rekening houden met e-mail in Engeland waar de domeinnamen in omgekeerde volgorde werd gebruikt.

Vervolgens software ingevoerd in de bestaande netwerken om e-mail om te zetten. Ik heb zelf een poort ontwikkeld om e-mail over te brengen tussen de netwerken. Begin '89 was dat klaar en gaf een enorme impuls aan de communicatie tussen universiteiten. Iedereen op elke universiteit kon elkaar ineens mailen. Maar ook wereldwijd meedoen.”

*Een forse doorbraak...*

“Zeker. Van alle projecten die ik in mijn leven mocht doen, is dat het meest succesvolle geweest. Niet eens zozeer vanwege mijn eigen inspanning, maar het doel was zo helder en betekende zoveel voor al die gebruikers. Iedereen snapte het meteen en was er blij mee. Geen dwarsliggers en beren op de weg, gewoon gaan.”

*Maar, subsidie op de tocht?*

“Nog steeds stond stap twee op papier, na de internetstandaard de overgang naar X.400 e-mail conform de Osi-standaard. Dus de subsidiegevers en Surf-bestuur zaten ook op de positieve lijn, in afwachting van die tweede fase.”

*Ze werden om de tuin geleid?*

“Deels wel. Toch heb ik me serieus verdiept in X.400. Lezingen over gegeven, meegeschreven aan de standaard voor uitwisseling tussen X.400 en internetmail. Als area director bij de IETF voor internetstandaardisatie was ik verantwoordelijk voor applicaties, zoals e-mail, en keek intensief naar de aanvulling tussen beide systemen.

Ondertussen zagen we meer en meer de heilloze weg van Osi. X.400 was zo complex en zo duur om te implementeren. De specificaties van internet waren een halve centimeter hoog en voor X.400 een paar decimeter. Dat zegt alles.”

*X.400 heb ik nog gebruikt en was helemaal niet slecht. Redelijke beveiliging...*

“Dat vond ik ook, dus adviseerde ik om de goede elementen van X.400 onder te brengen in internetstandaarden. Dat is nog deels gebeurd, zoals met de ontvangstbevestiging. We hebben op internet wel veel overgenomen van de X.500 standaard van Osi, bijvoorbeeld de adreslijsten. Dat is de internetstandaard LDAP geworden en nog veel in gebruik.”

*Maar u zat door de samenwerking met het CWI al in de internethoek?*

“Jawel, zeker die omgeving ging gewoon volledig internet doen. Erik-Jan Bos en ik hebben min of meer stiekem een Cisco router gekocht en daar een X.25 kaart ingezet, want Surfnet ging over X.25. Toen hebben we met het CWI een proefverbinding opgezet. Dat was vloeken in de Osi-kerk.”

*Toen moest jullie berucht worden advies aan de Surfnet-directie nog komen?*

“Wij schreven de directie een ongevraagd adviesje om Osi te negeren en geheel op internet over te stappen. Surfnet2 moest een IP-netwerk worden. Dat was een bom. Het goede van Kees en Boudewijn is dat ze goed met tegenstrijdige meningen om kunnen gaan. Een andere directie zou geïrriteerd raken. Zij kozen drie weken later voor internet.”

*Niet helemaal toch? Kees Neggers had twee petten op en sprak twee talen...*

“Hij moest wel om de geldschieters te blijven behagen. Hij was er heel goed in om technici vrij baan te geven en bij de andere partijen respect af te dwingen. Die houding stelde onze geldstromen veilig. Het was moeilijk om de IP-wereld met de kleine budgetten en Surfnet met flinke geldstromen te vriend te houden. Wij bouwden ervaring op met internet, net als NLnet van Ted Lindgreen al langer deed. Het CWI was een kruispunt.”

*Toch bleef er in de IP-wereld flinke argwaan tegenover Surfnet...*

“NLnet bediende de computerwetenschappers, die een jarenlange aversie hadden opgebouwd tegen rekencentra en dus ook tegen Surfnet. Zoals aan VU, waar Andrew Tanenbaum en consorten niets van ons moesten hebben. Surfnet was met veel geld door de overheid opgezet en kwam ineens in een markt die de informatici zelf hadden ontdekt en van onderaf ontwikkeld. Ze waren bang dat Surfnet de macht wel even zou overnemen. Bij Surfnet werd dan altijd gezegd dat de informatici geen netwerk konden beheeren. Zo ging die kinnessinne een over en weer en werd alleen maar versterkt zonder goed naar elkaar te luisteren. Nu zie je dat Surfnet zelfs voor een groot deel drijft op informatica-afdelingen die projecten onder de Surfnet-paraplu doen. We stimuleren nu juist hun innovatie nu juist en hebben daar veel profijt van.”

*U sloeg een brug?*

“Ik had niet zo veel met die zogenaamde verschillen. Beide kampen hadden ongelijk en. We waren allemaal voor de goede zaak in de weer. In 1991 heb ik voorgesteld om de NLnet-club op hun congres toe te spreken om begrip te kweken voor onze weg. In het hol van de leeuw. Ik dacht nog even een overall aan te trekken, zodat ze tomaten konden gooien. Zo was de sfeer ongeveer. Dat verhaal viel heel goed en leidde tot uitstekende discussies over Surfnet en internet. Daarna was de lucht geklaard en kwam de relatie helemaal goed. We werkten samen voor de oprichting van Ams-Ix en van SIDN voor de domeinnamen en richtten Ebone op voor internet.”

*Het CWI zat aan de kant van de informatici, maar je werkte nauw samen met Piet Beertema. Was u meer de academicus en Piet Beertema de praktijkman?*

“Ja, ik heb met Piet fijn samengewerkt, maar soms was het ook moeilijk. Hij is uiterst principieel en rechtlijnig, maar j kon soms ook ineens van standpunt wisselen. Nadat we met een groep een besluit hadden genomen, kwam hij dan soms achteraf nog met een volkomen tegengesteld standpunt. Dan toog ik naar Amsterdam om erover te praten. Uiteindelijk hebben we een goede harmonie bereikt en samen mooie dingen kunnen doen.”

*Vanaf 1989 begon uw internationale bloeiperiode?*

“Ik denk 1990, want een dag na m'n huwelijk in juli nam ik het vliegtuig naar mijn eerste IETF-congres in Vancouver. In '89 zat ik wel al in e-mail werkgroepen van de IETF.”

*U was daar één de eersten uit Europa?*

“Er waren zo'n 120 bezoekers, van wie er twee van het vasteland van Europa; Rob Blokzijl en ik. Plus een paar Engelsen. Er moest nog het nodige gestandaardiseerd worden met e-mail. Omdat ik daar ervaring mee had, werd ik voorzitter van de applicatiegroep. Dat ging over e-mail, maar ook over online toegang tot databases. Dat laatste is uiteindelijk is opgelost met het World wide web en hyperlinks. M'n ster steeg toen ik werd gevraagd als applications (area) director. Enigszins geholpen door de wens om meer niet-Amerikanen bij de IETF te betrekken.”

*Dus – las ik net pas – haalde u ook het eerste IETF-congres buiten de VS naar Nederland?*

“In 1993 naar de Rai in Amsterdam. Met zo'n 560 bezoekers, onder wie beroemdheden als Vint Cerf. De grootste internetbijeenkomst tot dan toe. Nu lach je om dat aantal want komen nu drieduizend

mensen uit alle werelddelen. Toen was het enorm enerverend. We hadden bijvoorbeeld voor het eerst live video streaming van alle sessies. Moet je nagaan, in 1993. YouTube zou pas tien jaar later van de grond komen. Het was zo uniek dat Amsterdam dit als eerste had. We bewezen wederom hier voorop te lopen.

We legden toen een 2 Megabit-verbinding van de Rai naar internet in de Verenigde Staten. Dat was een enorme doorbraak destijds, door Surfnets gerealiseerd.”

*Je toonde je een krachtige persoonlijkheid dat evenement op je schouders te nemen?*

“Ik kreeg ook de ruimte van de directie. Die dacht heel open en gaf me budget en tijd om dat te organiseren. Cisco was een rijke sponsor. Veel studenten van de TU Twente mochten mee. Die deden ook de video.

Maar ik organiseerde het natuurlijk niet alleen. Met name Erik-Jan Bos van Surfnets heeft bergen werk verzet. Het moest perfect lopen om te laten zien dat Europa dit aankon. Dat lukte ons en vanaf dat moment kwam het IETF-overleg periodiek buiten de VS. En is het internet in feite ook uit een Amerikaans isolement gehaald.”

*Reden voor trots, denk ik, maar hier merkte niemand er iets van?*

“Dat was mijn grootste frustratie. We hadden alle pers uitgenodigd, maar slechts één vakjournalist kwam opdagen. Deels ook mijn eigen naïviteit. Voor mij was internet al vier jaar heel groot. En Vint Cerf en Steve Crocker waren voor mij coryfeeën. Iedereen die ertoe deed was er bij in Amsterdam.

Het was een ongelooflijke teleurstelling dat de pers zo slecht reageerde. Ik had echt niet door dat we mijlenver voor de troepen uitliepen.”

*Ook nu zou een IETF-bijeenkomst geen enorme aandacht genereren. Het gaat om technische standaarden, voor het grote publiek niet direct boeiend en grotendeels onbegrijpelijk. Tenzij jullie bijvoorbeeld de spionage door de NSA aanpakken met een agenda...*

“Precies, dan komen ze wel. Die spionage speelt nu overigens wel. Er is een initiatief binnen de IETF om tot open source hardware en routing te komen. Niet meer afhankelijk te zijn van Cisco of Huawei, waarmee landen mogelijk achterdeurtjes kunnen inbouwen voor het aftappen van verkeer. Maar een eigen standaard zodat iedereen kan zien dat er geen achterdeurtjes in de apparatuur zitten. Ik weet niet of Surfnets daaraan zal meedoen en of het haalbaar is, maar ik neem wel deel aan de debatten.”

*Lastige kwestie?*

“Erger nog. Niet alleen voor mij, maar voor veel mensen met wie ik contact onderhoud in de IETF. We voelen ons, na de onthullingen door Snowden, vreselijk belazerd door de NSA. Echt, het voelt alsof de NSA ons netwerk heeft afgepikt. Kort samengevat.

Wij hebben ons leven lang gestreden en gewerkt voor een open, vrij toegankelijk internet voor iedereen wereldwijd. Vanuit de visie dat het iedereen gelijke mogelijkheden biedt om kansen te creëren, ongeacht je achtergrond. Een middel om de hele wereld te bereiken.

Het totale fundament dat we hebben gelegd, wordt weggeslagen door wat de NSA nu doet. Ik heb echt het gevoel dat het internet me is afgepakt. En die opvatting wordt gedeeld door mensen als Vint Cerf en Steve Crocker.”

*Vint Cerf is in dienst van Google. Zou hij er niets van weten?*

“Geen idee wat hij eventueel weet of vermoedt, maar ik denk weinig want hij heeft een evangelistenfunctie. Vint staat hier, aan onze kant, en daar is Google op afstand.”

*Het is treurig dat jullie je zo gepakt voelen, maar is het ook niet naïef? Echelon was toch bekend? En is het zo erg, behalve dat we niet weten hoe ze precies werken met welke bewaartermijnen van data? Er lekt niets uit van Prism terwijl het al vier jaar draait?*

“Het is wél heel erg, alleen al principieel. Wat is er echt voorkomen aan terrorisme en misdaad? Hoeveel misbruik is er gemaakt door die tienduizenden medewerkers die toegang hebben, ook extern? Hoeveel onschuldige slachtoffers maakte de NSA hiermee? Wat is er aan bedrijfspionage gepleegd? Het staat zo loodrecht op onze principes en mijn tijd die ik heb gewijd aan het internet. Dit zal ik nooit zal kunnen accepteren.”

*De NSA is jullie ook te vlug af, want beveiliging van internetverkeer schiet kennelijk tekort. Hadden jullie beveiliging serieuzer moeten nemen?*

“Daar heb je een punt. Het internet is vanuit een naïef perspectief opgezet destijds. Beveiliging kun je later altijd nog toepassen, dachten we. De groei van het gebruik is echter zo fenomenaal geweest dat we nu aan het Internet Protocol zelf nog moeilijk zaken kunnen verbeteren. Je moet nu twee miljard aansluitingen tegelijkertijd veranderen.

Met nog zeer beperkt internetgebruik in 1993 hadden we de mogelijkheid om betere beveiliging in te voeren. Dan had het gewerkt. Nu is dat niet meer te doen. Zie de problemen met IPv6, de nieuwe adressering voor internet die we maar langzaam ingevoerd krijgen met twee miljard gebruikers.”



*Op welk niveau had je het kunnen beveiligen, zodat de NSA en de Chinezen het nakijken zouden hebben?*

“Op alle punten encryptie: beveiligde routing, beveiligde DNS, beveiligde IP. Sinds 1994 is de mogelijkheid voor encryptie opgenomen in de standaarden, maar het concreet invoeren is niet gebruikt. En inmiddels is IP zo ontzettend breed in gebruik; je koopt het op chips in sensoren van drie dubbeltjes. Dus dat hadden we destijds inderdaad beter moeten regelen. Kun je dan zeggen dat zij slimmer zijn geweest? Ik vind slim niet het goede woord. Ik zou liever zeggen dat de argwaan in de wereld het met politieke steun heeft gewonnen.”

*Dat is toch het politieke probleem, dus waarom zijn jullie als technici dan gepakt, meer dan andere gebruikers die met hun data in de NSA-rekken liggen opgeslagen?*

“Nee, het is voor mij een technische aanval op een door ons ontworpen technisch netwerk dat we vanuit vertrouwen en met veel zorg hebben opgebouwd en in stand houden. De jongste berichten spreken van een leger van hackers in dienst van de NSA dat zijn weerga niet kent qua intensiteit en onfrisse methoden om alles wat er maar te kraken valt ook werkelijk te kraken. Misbruik op niet eerder vastgestelde schaal in de Westerse vrije wereld.”

*Maar je kunt aannemen dat van de drie- tot vierduizend bezoekers op jullie congressen nu een heel aantal verbonden is aan inlichtingendiensten?*

“Ja, ongetwijfeld. Toch staat de IETF voor openheid en transparantie. We kunnen en willen mensen niet selecteren, laat staan tegenhouden. Van politici vind ik het buitengewoon bedenkelijk dat ze ons met zulke methoden menen te moeten beveiligen. Welke vrijheid bewaken ze eigenlijk nog? Vrijheid die niets meer waard is op deze manier. Dat zit mij zeer hoog.”

*Kun je je voorstellen dat deelnemers binnen de IETF stiekem en/of openlijk standaardisatie van internet processen proberen te beïnvloeden ten gunste van de inlichtingendiensten?*

“Ja dat kan ik me goed voorstellen. Maar of ze daarin succesvol zijn, betwijfel ik. De IETF wordt nog steeds gedomineerd door mensen met het internethart op de juiste plaats.”

*Ben je zelf restrictiever geworden na de onthullingen van Snowden? Geen Gmail meer bijvoorbeeld?*

“Gmail gebruikte ik al niet, maar ik ben nooit restrictief geweest. In mijn positie wil ik alle nieuwe dingen kunnen uitproberen. Ik wil weten welke innovatie er speelt, wat de gevolgen zijn voor het netwerk. Ik ben fanatiek twitteraar en vind dat heel leuk. Ik onderhoud er een heel informatief netwerk mee, maar denk wel goed na wat ik Twitter.”

*Twitter is openbaar. E-mail eigenlijk ook gezien het aftappen?*

“Ik denk erover na en ben me bewust wat ik weggeef. Ik gebruik open source encryptie in belangrijke mail.”

*U sprak zojuist over de enorme groei en invloed van internet die min of meer als grote verrassing kwam. Heeft u het niet vroeg zien aankomen?*

“Ik zou willen zeggen dat ik het had voorzien. Maar ik pas in 1994 - 1995 had ik werkelijk door dat het internet een game-changer zou worden. Tot die tijd dacht ik in termen van verbetering. De Netscape browser opende me in 1995 de ogen voor de mogelijkheid van internet als massamedium.”

*Eerder al was het World wide web uitgevonden?*

“Ik was als werkgroepvoorzitter voor toegang tot databases in de IETF uitgenodigd in Zwitserland waar Tim Berners-Lee en collega's van Cern mij en collega's de uitvinding van het web toonden. Nog in een tekstversie. Ik vond het wel gaaf, maar zag absoluut niet de volledige potentie. Handig, maar niet veel beter dan Gopher dat toen in opkomst was voor online ontsluiting van bibliotheken en databanken. Dus zei ik tegen Berners-Lee dat we die url [het webadres] zouden standaardiseren, omdat die vinding van hem heel handig was. Ook mochten http en html in werkgroepen worden gestandaardiseerd, ik zou het niet tegenhouden, maar zei hem ook me er niet sterk voor te maken. Een half jaar later kwam de eerste grafische browser Mosaic voort uit de uitvinding van het World wide web en zag ik pas: 'wow, dit is het!'

Dit verkeerde oordeel kun je gerust mijn claim to non-fame noemen. Aan de andere kant, je had de grafische schil ook over het destijds in gebruik zijnde Gopher kunnen leggen en we hadden dat nu allemaal gebruikt voor toegang tot informatie, in plaats van html. Dat is mijn enige verdediging. Hoe dan ook, ik heb de vinding van het World wide web echt onderschat.”

*Was Berners-Lee teleurgesteld?*

“Ja, in zijn boek spreekt hij zijn teleurstelling uit over ons en dat kan ik me goed voorstellen. Of hij mij persoonlijk of een collega aanspreekt kan ik niet precies bepalen. Jammer, maar ik draai het niet terug.”

*U zei nieuwe applicaties graag te willen proberen. Betekent dat dat u vanaf dat moment milder geworden over innovatie?*

“Nee, zo zat ik altijd in elkaar. Ik heb ook nooit gedacht: zo'n foutieve beoordeling gaat me niet weer gebeuren. Integendeel; dit gaat me nog honderd keer gebeuren....”

*Wat eerlijk...*

“Ik heb zelfs ooit in het NOS-journaal geroepen dat SMS geen succes zou worden. Ik rekende voor dat e-mail gratis was en SMS 3.000 gulden per kilobyte data kostte. Ik dacht technisch, niet aan het gemak voor de markt.

Gelukkig had ik het ook vaak bij het goede eind, maar ik heb de wijsheid niet in pacht. Ik blijf ook graag fouten maken, want ik vind het leuk om verrast te worden. Zo was mijn eerste reactie over Twitter: wat is dat nu, maar 140 karakters om je te uiten. Erwin Blom heeft me overtuigd van nut en plezier en ik ben er echt vroeg aan verslaafd geraakt.”

*U bent ook nooit zo'n open source fundamentalist geweest, zoals bepaalde internetkringen. Surfnet heeft altijd Windows en Office etc. verspreid, tegen lage prijzen...*

“Dat is zo, ik ben altijd pragmatisch geweest. Ik hou ervan mijn visie over te brengen, maar ik hou niet van starheid en ga voor consensus. Daarom werk ik prettig in de IETF en Icann, want argumenten zijn daar het leidende principe. Dan moet je niet voor de beste oplossing willen gaan maar voor de breedst gedragen oplossing.”

*Was het leuker vroeger?* “Nee, anders, maar ik vind het internet nog steeds verschrikkelijk leuk...”



Technisch brein Erik-Jan Bos, steunpilaar van Ams-ix, Surfnets en mondiaal internet:

## **Je moet het steeds laten zien en het niet bij woorden laten**

**Behalve bedenker ook uitvoerder. Dat kenmerkt Erik-Jan Bos die graag een uitgebreid technisch verhaal vertelt over zijn pionierswerk. Vroeg bij Surfnets en nu op mondiaal niveau en bij het Scandinavische wetenschapsnetwerk Nordunet.**

C.V.

1963 24 augustus geboren te Rotterdam

1981-1987 TU Delft, Elektrotechniek

1987-1988 Onderzoeker wide area netwerken TU Delft

1989-2011 Medewerker, later hoofd netwerkdiensten en directeur techniek (CTO) Surfnets

2011-heden Zelfstandig met JIB Consult, onder meer als

Lid managementteam [Nordunet](#), Scandinavië

Manager/bestuurslid [Gezondheidscentrum Corlaer](#)

Strategisch Adviseur Internet2

Telecomadviseur Liandon



*Formeel heb jij in 1994 de Amsterdam Internet Exchange, oftewel Ams-Ix, van de grond getild, maar het fundament lag er al. Hoe zag de voorloper eruit?*

“De heftige strijd tussen Osi-standaarden en TCP/IP van internet waar we bij Surfnets mee kampten, speelde daarbij een rol. Officieel ontwikkelden we Osi, maar de behoefte bij universiteiten, onze klanten, groeide om internettoegang te krijgen. Een belangrijke factor was de hoge energiefysica, in de vorm van de samenwerking tussen natuurkunde-instituut Nikhef op het Science Park en het mondiale centrum Cern in Geneve.

Vanaf dag één dat ik op 10 augustus 1987 bij Surfnets kwam, was er bij het Nikhef een sterke behoefte aan dataverbindingen met het Cern. Surfnets wilde ook koppelen, en als derde partij schoof het Centrum voor Wiskunde en Informatica aan vanwege de verbindingen met NLnet en EUnet. De koppeling van deze drie partijen vormde in feite de basis voor de voorloper van de Exchange.”

*Hoe pakte je het op?*

“We kochten een doos, die we International Backbone Router (IBR) noemden. Die router vormde de poort van Amsterdam naar Geneve. De deelnemers moesten aan die doos worden verbonden met een ouderwetse dikke gele Ethernet kabel; de geboorte van het International Backbone Router Local Area Network (IBR-LAN), dat door de gebouwen van Sara, Nikhef en CWI liep op wat toen nog de WCW of WTCW heette (nu Science Park Amsterdam). Dat was het feitelijke begin van wat Ams-Ix zou worden.”

*Zo eenvoudig was het? Drie verbindingen in Nederland aan de ene kant, versus één aansluiting naar Zwitserland?*

“Inderdaad ging het de andere kant op alleen naar Cern, en vandaar hadden Surfnets en het CWI de verbinding met de VS. Later was Cern ook weer de centrale node in het Ebone IP netwerk. Cern had toen al de hoogste capaciteit in de wereld nodig, in feite nog steeds. Technisch had het wat meer voeten in de aarde. We moesten voor de aansluitingen transceivers met een pin bevestigen en vastschroeven. Met een bepaalde afstand.”

*CWI had toch al een directe verbinding met de VS?*

“Dat klopt, de eerste lijn tussen Europa en Amerika. Maar at liep via het netwerk van IBM, het Eam-knooppunt in Montpellier in Zuid-Frankrijk. Via het Cern was er een snellere verbinding, maar in de praktijk ook een back-up. Viel de een uit, dan was er een tweede connectie met de VS.”

*Groeide het IBR-LAN snel?*

“Er kwamen meer partijen om te koppelen zoals WCW [Wetenschappelijk Centrum Watergraafsmeer], de voorloper van het Science Park. “Al spoedig hadden we meer poorten voor de switch nodig, ook buitenlandse partijen kwamen erbij. Dus werd het een koekoeksjong, zoals het ook bedacht was. Het mocht groter worden, en dat deed het ook snel. In deze tijd deed Surfnets het tactisch beheer maar het kostte zoveel de schaal en daarmee de inspanningen werden te groot. Surfnets was hiervoor niet opgericht dus dat maakten we kenbaar bij de partners. Verbindingen namen snel toe in capaciteit, van eerst 64 kilobit per seconde al snel naar 256 kbit/s en vervolgens 2 Mbit/s binnen een paar jaar.”

*Je was de eerste technisch beheerder van de Ams-Ix.*

“Ik leidde de opzet van de eerste architectuur, samen met een team van netwerktechnici van de deelnemers. De architectuur moest in een volgende fase nieuwe partijen steeds goed laten aansluiten zonder dat bestaande partijen er hinder van ondervonden. Ik ontwikkelde, samen met Sara die het operationeel beheer deed, ook de beheerprocedures.

Die dikke gele kabel voldeed al snel niet meer, dus moest er een Ethernetswitch komen die Surfnet namens de drie partijen aanschafte. De kosten werden gedeeld..”

*Met wie overlegde je? Waren er meningsverschillen?*

“Hoofdrolspeleers waren onder meer Rob Blokzijl van Nikhef en Piet Beertema en Daniel Karrenberg van het CWI en Ripe. Ook Willem van der Schön van Sara was er nauw bij betrokken. In 1988/89 was er felle discussie over internet bij het CWI en X.25 bij Surfnet. In de periode erna van het IBR-LAN helemaal niet meer.”

*Wat waren belangrijke momenten voor jou met Ams-ix?*

“Om het beheer goed te regelen hebben we twee bloedgroepen gevormd: de Org voor de meer bestuurlijke zaken en de Tech voor technische kwesties. Een neutrale en open exchange was geboren. Een plek om onafhankelijk met elkaar te kunnen koppelen en verkeer te kunnen uitwisselen.”

*Spannende momenten?*

“Rond 1992/1993 kon de toenmalige Ams-ix infrastructuur de groei niet meer aan en begon het platform te piepen en te kraken. Dat was een kritiek moment, want op stel en sprong moesten de capaciteit en stabiliteit worden verbeterd.

De groei was extreem en groter dan wie dan ook had durven denken. Dat terwijl de Amerikanen hun exchange-model baseerden op ATM en kritiek uitten dat ons Ethernet model bij groei zou vastlopen. Intussen weten we beter, en zijn juist de ATM exchanges van de aardbodem verdwenen. In Amsterdam hebben we vanaf het begin de juiste technische keuzes gemaakt.”

*Ams-ix kende ook expansiedrift in Nederland?*

“Ongeveer tien à twaalf jaar geleden ventileerde Ams-ix het voornemen om een nationaal Ethernet aan te leggen zodat Ams-ix werd uitgesmeerd over heel Nederland. Klanten zouden dan geografisch in alle grote steden kunnen aansluiten en niet louter meer in Amsterdam.

Dat gaf spanning, want het zou betekenen dat Ams-ix de concurrentie met de Nederlandse klanten zou aangaan met een eigen netwerk naar de regio's. Immers, die klanten zoals KPN en BT leverden de verbindingen naar de Ams-ix in Amsterdam vanuit het hele land.”

*Over naar de Surfnet-historie. Er is veel verteld over de Osi/internet stammenstrijd. Wat merkte jij ervan in contacten met universiteiten?*

“Ik herinner me de discussies met de netwerkmensen van de universiteiten van o.a. Tilburg, Groningen, Nijmegen en Utrecht die aan de deur rammelden voor IP. Die hadden in Amerika al 'NSFnet connected status' aangevraagd en verkregen van de National Science Foundation. Daarmee kon een instelling aan de door NSF-gefinancierde backbone koppelen. Die behoefte was zeer krachtig en het CWI kon daarin voorzien. Surfnet kon de universiteiten niet in de kou laten staan.”

*Geen TCP/IP, wel de vraag van de universiteiten?*

“Surfnet mocht aan dat spel formeel niet meedoen dus dreigde er een scheuring te ontstaan. Ik herinner me nog vergaderingen met Piet Beertema in 1988 met de nodige spanning. Hij beweerde dat wij niets van internet begrepen.

Boudewijn Nederkoorn en Kees Neggers wisten slim uit die spagaat te komen en een oplossing te vinden, die ook bijvoorbeeld Nordunet in praktijk bracht. Surfnet ging internet, oftewel IP, over het datanetwerk aanbieden volgens de Osi-standaard X.25 in het Surfnet2. Daarmee hield Surfnet de universiteiten als klant en kon ze bedienen met internetconnectiviteit, terwijl we toch X.25 deden, maar dan als transport voor IP.”

*Beertema was de calvinist die het heilige geloof in TCP/IP voorstond. Surfnet meer katholiek; preekte Osi, maar beleed stiekem internet?*

“Surfnet was pragmatisch qua standaarden. Piet Beertema was visionair: IP wordt het, weg met X.25, zei hij. Met zijn node voor internet leverde hij Surfnet via NLnet ook enige tijd de internationale toegang tot internet en bleef zo dus belangrijk voor ons als toeleverancier.

Financieel was Surfnet voor de universiteiten veel gunstiger. Voor TCP/IP via het CWI hadden ze lijnen naar Amsterdam moeten huren bij PTT en die waren destijds peperduur en het Surfnet2 netwerk lag er reeds.”

*Over de technische universiteiten van Twente, Eindhoven en Delft hoor ik niets. Had jij geen internet tijdens je studie en de onderzoeksjaren erna?*

“Vreemd inderdaad, maar die hoorden we niet toen de internet connected status speelde. In Delft stuurde ik mijn eerste internetmail al in 1982, maar die bleef intern bij de universiteit. Freek de Kruif was daar heel geavanceerd bezig met een terminalnetwerk waarmee overal toegang tot het mainframe bestond, het DUnet. Zelfs met inbellen met modems. Het TCP/IP protocol werd al gebruikt op het LAN. Ik zat bij de vakgroep Digitale Techniek en bestudeerde wide area netwerken. Via mijn prof kwam ik in contact met Wim Verdonck die als projectmanager Surfnet aan het opzetten was vanuit het IT-bedrijf BSO. Alles van Surfnet was toen uitbesteed en ze zochten zelf iemand om het netwerk mee op te zetten en te beheren.

Mijn eerste taak, nog vanuit de TU Delft, was het meten van verkeer op Surfnet1 om na te gaan waarom die PTT-rekening voor Datanet1 zo hoog opliep, tot astronomische bedragen. Niemand had enig idee hoe dat kwam, want metingen ontbraken. Daarmee was het eerste netwerkmanagement geboren.”

*Waar resulteerde dit in? Illegaal gebruik in de nacht zoals later bij universiteiten?*

“Nee, dat speelde toen niet. Het was een heel regulier patroon van verkeer overdag. Veel bestandsoverdracht en werken op afstand op elkaars computer. Beide genereerden veel en duur verkeer, allemaal wetenschappelijk. Toen ik bij Surfnet kwam, hing de hele TU Delft achter een 9.6Kb/s verbinding. Nu is dat onvoorstelbaar.

Na een jaar mat ik wel ineens nachtelijke pieken in het verkeer tussen twee en vier uur. Bleek dat twee universiteiten een onderlinge back-up-regeling hadden afgesproken. Hoefden ze niet meer met tapes te sjouwen. Toen onbetaalbaar vanwege het afrekenen per datapakketje, tegenwoordig zouden we dat de eerste cloud-toepassing noemen.”

*Waren er toen al cloud-achtige oplossingen; opslag bij derden om eigen back-ups te besparen?*

“Absoluut, zoals nu Google Drive. Heel slim bedacht. Elke nacht ging er dus een berg data heen en weer, niet alleen de data die dag geproduceerd maar alle data, ook die van eerdere perioden. Enorme datapakketten en peperduur voor het net begonnen Surfnet.”



*Internet of IP-verkeer over X.25 en niet over een TCP-netwerk was in 1988/89 technisch toch verre van ideaal?*

“Daarvoor, met Surfnet1, was pas echt een drama, omdat IP-verkeer over Datanet1 van PTT Telecom ging. We betaalden per pakketje data. IP is een babbelprotocol, voor geringe communicatie al erg veel pakketjes op en neer, dus we zagen de rekening van de PTT door het dak gaan.

Voordeel was dat we wel direct zagen dat we zelf een netwerk moesten aanleggen. Dat werd weer het X.25 protocol want dat was OSI en was het enige dat mocht volgens de subsidievoorwaarden. Vanaf dag één zagen we dat er 75 procent van de capaciteit in gebruik was met IP-verkeer.”

*Met Surfnet3 gingen jullie vanaf 1991 echt internet bieden, met een eigen verbinding naar de VS.*

“Dat werd een verbinding van 1,5Mb/s. Vandaag de dag is dat natuurlijk niets, maar destijds was het een gigantische doorbraak.. Wie had dat kunnen denken dat het zo snel ging?

We schreven voor het eerst ‘requests for proposals’ uit om internationale partijen uit te dagen de beste prijs-prestatieverhouding te bieden. Tegenwoordig is er een gezonde concurrentie, met bijvoorbeeld in Amsterdam partijen die op de Ams-lx aansluiten, met prijzen beneden de 1 euro per megabit per maand.

In die tijd betaalden we 15.000 gulden per maand. En dan was je nog maar in New York en moest je daar met je verbinding nog internettoegang kopen. We deden zaken met grote partijen als MCI, Qwest en Teleglobe, die allemaal niet meer bestaan. PTT, later KPN, verloor helaas altijd net; of te duur òf wat wij wilden kon niet.”

*Zuur voor een aandeelhouder?*

“Zeker, maar we voeren onze eigen koers. KPN beschikte nooit over informatie van Surfnet anders dan dat wij voorop wilden lopen. Dat was moeilijk, want KPN zat die jaren erg op de lijn van ISDN en X.25. Daarmee was de toekomst voor alle digitale verkeer, spraak, video, data voor jaren geregeld volgens Europese PTT's. Terwijl ons vrij snel duidelijk werd dat de praktijk anders was en alles richting TCP/IP zou gaan. Wij namen altijd de vlucht naar voren en voor ons waren data van begin af aan de kern. Bij KPN was het een bijproduct van spraak. Spraak was voor ons altijd één van de applicaties en al snel over IP.”

*Was Surfnet3 een grote stap met puur TCP/IP?*

“We transporteerden al voornamelijk IP-verkeer, maar met Surfnet3 in 1991 maakten we ook daadwerkelijk de overstap naar volledig internet. Met huurlijnen van KPN en routers van Cisco. Er stonden wel wat multiplexers om nog een beetje X.25 verkeer te kunnen afhandelen vanuit het Northern Telecom netwerk van Surfnet2. Met wat 64Kb/s kanalen voor X.25 was het overgrote deel van de 2 megabit verbindingen bestemd voor TCP/IP.”

*Was er een Surfnet3a en 3b fase?*

“De term was Surfnet3plus waarmee we een opwaardering van de capaciteit bewerkstelligden tot een 34 megabit netwerk, geheel bestemd voor IP-verkeer. De eerste 34Mb/s IP-verbinding in Nederland zou dat moeten worden.

Ik herinner me nog dat ik de eerste 34 Mbit/s lijn bestelde voor de verbinding tussen 'apparatuur van Surfnet bij Sara op het Science Park en bij de de TU Delft. Twee weken later belde een PTT-meneer op met de vraag: “Mijnheer Bos, weet u wel wat u heeft aangevraagd? En weer u wel hoeveel bandbreedte 34 Mbit/s is?” En vervolgens: “Weet u hoeveel telefoongesprekken daar tegelijkertijd over kunnen

gaan?” Die mijnheer heb ik toen vriendelijke uitgelegd dat we geen spraakkanalen op die lijn zouden zetten. Ik heb hem rustig het verhaal verteld van het opkomende internet en daarmee een lesje moderne datacommunicatie gegeven.”

*Had PTT nog het monopolie?*

“KPN was in elk geval op dat moment, zo rond 1993 de enige partij die dat van punt tot punt kon leveren. De telecominfrastructuren van de energiebedrijven, Enertel, NS en Telfort, waren net in opkomst. NLnet ging internet leveren via de spoorwegkabels, maar had voor de laatste kilometers vanaf stations de PTT nog nodig. Pas later gingen Europese PTT's serieus huurlijnen aanbieden. Daarna pas glasvezel.”

*KPN startte in 1991 met Unisource. Jullie moesten helpen om een internetaanbod tot stand te brengen voor de grote Europese klanten?*

“We koppelden op dat moment op tijdelijke basis bedrijven aan Surfnet. Dat was een tussenmaatregel, zodat Unisource tijd had om zijn eigen netwerk op orde te krijgen. Toen Unisource een eigen backbone kreeg voor internet, hebben we de klanten een voor een overgedragen.”

*Verder nooit commerciële uitdagingen gehad? Boudewijn Nederkoorn wilde er wel mee doorgaan.*

“Kees Neggers wilde Surfnet bij de kern houden, met de academische wereld als doelgroep. We hebben ons altijd op de non-profit sector gericht. Dat biedt grote voordelen qua innovatie omdat je niet direct de resultaten die je boekt commercieel hoeft te verantwoorden. Surfnet is ook nooit afhankelijk geweest van de economische conjunctuur, geen diepe dalen of ineens op de tenen moeten lopen voor de markt. We hebben altijd heel gestaag kunnen doorgroeien met volgende generaties hoogste snelheden en voorzieningen die op dat moment technisch voorhanden waren.”

*Was jij vóór die strategie?*

“Ik was altijd een groot voorstander van de technology push. Een zo geavanceerd mogelijke infrastructuur aanbieden volgens open standaarden, ongeacht de directe vraag van de afnemers. Die zou toch steeds wel volgen, zo bewees de praktijk. Ons uitgangspunt in de tijd was “leg de bandbreedte maar neer, het gebruik volgt snel”.

Van Surfnet 2, 3, 4, 5 en 6, inclusief de tussenfase 3+, was ik steeds de architect, met uiteraard een heel team achter me. Dat was mijn kern, daar stopte ik al m'n energie in.”

*Was je ook betrokken bij [Ebone](#), het eerste pan-Europese TCP/IP netwerk dat vanaf september 1992 alle Europese wetenschapsnetten verbond?*

“Ja, ook daar mocht ik een van de leidende architecten voor zijn. Er waren drie groepen: Ebone management onder leiding van Kees Neggers, Ebone action team geleid door de Zweed Peter Lothberg, nu werkzaam bij Deutsche Telekom, en Ebone operations. Aan die laatste twee groepen nam ik deel.”

*Tegen de Europese Commissie met haar Osi-wens in?*

“De Nederlandse overheid begreep inmiddels dat internet onontkoombaar de strijd won van Osi, maar de Europese Commissie was nog niet direct overtuigd. Met Ebone is er in Europa een belangrijk statement gemaakt met het aantonen van de enorm groeiende behoefte aan internet.

Ebone had nodes in Amsterdam, Stockholm, Parijs, Geneve, Montpellier en later ook Wenen: de vooruitstrevende landen die zoveel mogelijk TCP/IP capaciteit wilden. We hadden wel een probleem: BGP3 als routing protocol voorzag niet in het koppelen van landendomeinen. Een nachtmerrie om voor elkaar te boksen. Ebone heeft een heel instrumentele rol gespeeld in de ontwikkeling van een opvolger, BGP4.”

*Was Amsterdam daarin leidend?*

“Nee, Peter Lothberg leidde de standaardisatie in de werkgroepen van de IETF, de mondiale standaardisatie van internet. Samen met de bouwers van routers bij Cisco, want die moesten het in praktijk brengen.

Ik herinner me dat bijna elke maandag nieuwe software geladen moest worden met een nieuwe versie van het BGP-protocol. Ebone was dus zowel politiek pionieren met de internetstandaard als technisch om de verbindingen tussen nationale domeinen tot stand te kunnen brengen.”

*Problemen?*

“Mede als gevolg van het opraken van IP-adressen, zagen we in de Ebone-tijd al problemen ontstaan. Daar is toen ook een nieuwe techniek voor bedacht om de schaarste aan te pakken, CIDR geheten. Dit was een gevleugeld begrip in die dagen omdat het er om hing of het zou lukken. Er gold: “CIDR, default or die”. Er was verzet maar je moest meedoen; er was geen ontkomen aan.

Ik heb daar veel internationaal aan meegedaan, jarenlang presentaties gegeven, ook in de VS waar we als Surfnets actief waren in de mondiale standaardisatie van de IETF.”

*Met Erik Huizer organiseerde je in 1993 de eerste IETF-bijeenkomst buiten Noord-Amerika. Dag en nacht werken?*

“De laatste weken voorafgaand aan de IETF ging het dagelijks tot in de kleine uurtjes door om het logistiek en technisch te laten kloppen. De verwachte internettechnici moesten in de RAI een goede verbinding hebben om mail te checken, documenten te editen en bestanden uit te wisselen. Nu is dat triviaal met smartphones en overal 3G of zelfs 4G, maar destijds was dat een hele opgave. We hadden een hele terminalruimte ingericht, met een snelle internetverbinding via Surfnets.

Het was zo veel werk dat Erik en ik elkaar na afloop aankeken en zeiden: de komende tien jaar doen we niet meer.”

*De eerste bijeenkomst in Europa werd een enorm succes met alle belangrijke internetmensen bijeen. Maar Nederlandse media hadden geen aandacht?*

“Het was een groot succes. Uit de noodzaak voor vele Amerikanen om een paspoort aan te vragen kun je al afleiden hoezeer tot dan toe Amerika domineerde met internet. Dat was dankzij de bijeenkomst in Amsterdam ook in één klap over. Vanaf 1993 werden het internet en de standaardisatie werkelijk mondiaal.

Amerikanen als Paul Traina van Cisco en [Randy Bush](#) waren vol lof voor wat Surfnets had gedaan in Amsterdam. Vooraf waren ze sceptisch of het kon lukken buiten de VS. In Nederland was er buiten onze kringen geen belangstelling.”

*Waarom ging Surfnets4 in 1994 weer met KPN van start?*



“Dat was het gevolg van een nieuwe technologie voor integraal schakelen van spraak, video en data, [ATM](#) of populair ook wel ‘broadband ISDN’. KPN had grote switches aangeschaft en wij waren de eerste klant om dat in de praktijk te testen, misschien zelfs de eerste in Europa.

We waren in elk geval ook de eerste die weer afscheid nam van ATM, nog vóór Surfnet4 voorbij was. IP over ATM gaf te geringe prestaties. Dat was redelijk schokkend, vooral voor degenen die ATM al de absolute datacomstandaard van de toekomst noemden.”

#### *Over en sluiten met KPN?*

“Nee, want KPN gaf ons toestemming om direct te koppelen met een andere nieuwe technologie voor transport over glasvezel, [SDH](#). Daar waren we een van de eersten in de wereld mee. In alle andere landen was het toen nog ATM wat de klok sloeg, omdat de beloften zo groot waren. Ik vermoed dat in die tijd in Duitsland zelfs nog gewerkt werd met de voorganger, X.25.

Hoeveel technische problemen er ook waren in Surfnet4, KPN bleef zeer loyaal en het partnership Surfnet-KPN werkte prima. KPN moest een grote omslag maken om zo snel al te erkennen dat ATM het voor Surfnet niet zou worden, maar heeft dat ook geaccepteerd.

Toen die bittere pil geslikt was, hebben ze goed geholpen om ATM ertussenuit te halen en toegestaan om direct via SDH data te gaan transporteren. Terwijl KPN zwaar geïnvesteerd had in ATM. KPN heeft van directe aansluiting op SDH vervolgens snel een product gemaakt, dus er was synergie en er is toch weer voordeel mee behaald.”

#### *En over naar Surfnet5?*

“Met Surfnet5 hebben we ook van SDH afscheid genomen en zijn direct IP gaan transporteren over glasvezel. Dat deden we via een laagje [DWDM](#), toen weer de nieuwe technologie om van lichtfrequenties in glas gebruik te gaan maken. Cisco leverde wederom de hardware en British Telecom/Telfort leverde de verbindingen, op 10 Gbit/s.”

#### *Wat maakte Surfnet5 zo leuk?*

“De enorme sprong naar hogere snelheden. Dat is echt een doorbraak geweest; van 622 Mb/s in Surfnet4, die KPN leverde in vier verbindingen van 155 Mb/s, naar 10 gigabit per seconde in Surfnet5. Dat was in 2001 ongehoord snel en internationaal is 10 gigabit nog steeds de norm. BT was de enige die helemaal klaar was met 10 gigabit verbindingen binnen heel Nederland, tegen een goede prijs. Het was zelfs zo snel dat Cisco nog net niet klaar was met de apparatuur, zodat we met tijdelijk apparatuur werkten. Het was op het scherpst van de snede.”

#### *En was het duur?*

“Ondanks die sprong voorwaarts leerden we ook dat de verbinding niet langer de dure component was, maar de apparatuur. Met Surfnet2 en Surfnet3 was de bandbreedte peperduur en boekten we de routers bij wijze van spreken als pro memorie. Dat kantelde volledig in Surfnet5.

Toen gingen we over tot een nieuwe architectuur met minder routers, voortgezet in Surfnet6 met een nog verdergaande kostenreductie. Grote datastromen, toen nog voornamelijk in de hoge energiefysica, leidden we over lichtpaden van de glasvezels.”

#### *Hoe verliep de geboorte van [Netherlight](#)?*

“Netherlight is neergezet naast de Amsterdam Internet Exchange om researchnetwerken onderling verkeer via lichtpaden te laten uitwisselen. Vanuit [de hele wereld](#) schakelen onderzoeksnetwerken daar

hun verkeer, zoals TIFR in India, RIPN in Rusland en de Universiteit van Jeddah, Saoedi-Arabië. Zeg maar, vrijwel alle partijen die zich organiseren in mondiale organisatie Glif. Amsterdam is daarvoor weer het centrum geworden. Je hebt ook Netherlight-achtige voorzieningen in onder andere Scandinavië, Geneve, New York City, Chicago, en Singapore.”

*Waarover ontstonden spanningen binnen Surfnets?*

“Op momenten dat we echt op onze tenen moesten lopen. Bijvoorbeeld toen we afscheid namen van ATM terwijl de hele wereld nog stond te applaudisseren voor de nieuwe mogelijkheden die ATM bood. Toen ontstond er echt flinke discussie of we niet te drastisch waren met het afscheid. Moesten we niet wachten tot de problemen verholpen waren?”

*Waren jullie altijd eigenwijs?*

‘Je ziet wel dat Surfnets er steeds weer voor koos om een eigen koers te varen, altijd goed gefundeerd door technische kennis en ervaring. Zo is Surfnets ook voor gek verklaard omdat we ons inlieten met lichtpaden. “Wat een onzin, routers lossen toch alle problemen op”, werd er geroepen. Surfnets had een idioot idee over lichtpaden, vond een groot deel van de netwerkwereld.”

*Was [Cees de Laat](#) van de UvA de aanjager daarvan?*

“Zeker, maar zo'n idee lanceren, en aantonen dat het werkt, is een groepsinspanning. Geen zaak van eenlingen. Cees de Laat was zo'n belangrijke man in onze groep, net als Kees Neggers, Bill St. Arnaud van Canarie (het Canadese onderzoeksnetwerk) en Joe Mambretti van de NorthWestern University/iCAIR.

Elk van de oprichters van Glif had een groep technici achter zich staan om gedurfde stappen te bespreken en te motiveren en te laten zien dat het werkt. Glif is echt verantwoordelijk geweest voor een significante vooruitgang in de architectuur van onderzoeksnetwerken. Je moet het alleen ook steeds laten zien en zeker niet bij woorden laten.”

*Het gebeurt in Amsterdam, maar zelden door Amsterdammers?*

“Dat komt door de opbouw van zwaartepunten, te beginnen met het CWI en EUnet vanuit de Unixgroepen. Dat is des poedels kern, want daaruit ontstondde aanzuigende werking op goede technici en bandbreedte. Het vliegwieleffect werd daardoor steeds sterker. NLnet, universiteiten, Ams-lx brachten Amsterdam die dominante positie. En nu ook NetherLight waar heel veel intercontinentale bandbreedte samenkomt.

Ik herinner me dat de grond in de Watergraafsmeer heel vaak open lag. Het grapje ging: als de dijken rond de Watergraafsmeer doorbreken dan blijft het Science Park drijven op alle fiberducs die er liggen.”

*Je was nog even directeur van Surfnets. Waarom zo kort?*

“Toen Boudewijn Nederkoorn zijn afscheid aankondigde, zijn Erwin Bleumink en ik toegevoegd aan de directie. Kees werd algemeen directeur, Erwin en ik directeur onder hem. Wat later in dit traject, aan de vooravond van de pensionering van Kees, werd Erwin ‘chief executive officer’ en ik ‘chief technical officer’.”

*Jij werd technisch directeur en Erwin algemeen directeur. Was dat de reden voor je vertrek?*

“Haha, nee hoor. Sterker nog, ik was liever technisch directeur, want mijn hart ligt bij de techniek. Surfnets was zodanig groot gegroeid dat ik een deel van mijn tijd met overhead en managementtaken bezig was in plaats van met de techniek zelf.

Surfnets7 kwam eraan en ik had de teams geleid voor de bouw van Surfnets1 tot en met Surfnets6. De vraag die ik me stelde was: wil ik dat nog een zevende keer gaan doen. Het antwoord was duidelijk: ik wilde met vernieuwing aan de slag, dit keer voor mezelf.”

*Doe je bij [Nordunet](#) hetzelfde als bij Surfnets?*

“Bij Nordunet doe ik andere zaken. Geen ontwerp van nieuwe netwerken maar van een nieuwe wereldwijde netwerkarchitectuur voor het koppelen van onderzoeksnetwerken. Dat is een stap naar voren, niet nationaal of Europees, maar een wereldwijde activiteit. Nordunet bood mij die kans en ik heb die met beide handen aangegrepen.”

*Hoe kwam dat tot stand?*

“Ik ken Rene Buch, de directeur van Nordunet, uit mijn Surfnets-tijd, al een jaar of acht. We werkten sinds zijn komst naar Nordunet in 2005 samen in de pan-Europese samenwerking van nationale researchnetwerken die [Géant](#) heet. Hij belde een keer op dat hij naar Nederland kwam en bij me langs wilde komen. In mijn achtertuin is toen de overeenkomst bezegeld. Nordunet en Surfnets waren in de internationale vergaderingen vaak al gelijkgestemd in belangen die anders waren dan van de meeste andere landen in Europa.”

*Zoals?*

“Grote landen als Duitsland, Frankrijk en Italië zochten naar de grootste gemene deler binnen de Europese samenwerkingen als Géant en Dante en leggen hun wereldwijde ambitie bij die organisaties. Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken en IJsland - samenwerkend in Nordunet - en Nederland zijn gaan altijd voor de technologische voorsprong. Wij trokken gezamenlijk op om die andere belangen voldoende op de agenda te krijgen. Later ook samen met de Tsjechen en Polen, die ook al vroeg met glasvezel bezig waren.”

*Waarbij speelde dit bijvoorbeeld?*

“Nordunet en Surfnets wilden altijd een stap verdergaan met capaciteit en mogelijkheden van onze netwerken. We zagen ook als eersten dat bandbreedte, als gevolg van de komst en het gebruik van glasvezel, niet langer schaars zou zijn. Je kunt met lichtpaden over die glasvezel de capaciteit enorm uitbreiden, zonder dat je daar veel dure apparatuur voor nodig hebt. Dan krijg je je handen vrij om je druk te gaan maken over hogere lagen in de datacommunicatie, de apparatuur en de toepassingen; de zogenaamde middleware- en applicatielagen.

Nordunet en Surfnets hebben ook hun eigen continentale lijnen en dat vinden die grote landen maar zo-zo. Die discussie loopt al tien jaar.”

*Waar wil [Glif](#) heen?*

“Vijftien van de meest invloedrijke onderzoeksnetwerkorganisaties hebben in september 2012 besloten om op directieniveau regelmatig samen te komen voor een gezamenlijke strategie. De werkgroep Global Network Architecture, waarvan ik namens Nordunet co-voorzitter ben, ontwikkelt een architectuur voor het intercontinentaal koppelen van onderzoeksnetwerken. Met een horizon van 5 tot 10 jaar, noodzakelijk omdat onze doelgroepen meer en meer mondiaal wetenschap bedrijven. Dat

begon in energiefysica en de radioastronomie, nu zie je het in nagenoeg alle wetenschappelijke disciplines.

Bovendien wordt onderwijs in hoog tempo een mondiaal gebeuren, bijvoorbeeld met de opkomst van de online studeren op afstand ([MOOC](#)) en met name Engelse en Amerikaanse universiteiten die een campus bouwen in een ander werelddeel. Maar wel dezelfde eisen aan datacommunicatie als binnen hun eigen land.”

*Amerikaanse en Chinese wetenschappers werken ook steeds intensiever samen...*

“Dat gebeurt zeker. Er liggen directe 10 Gbit/s verbindingen tussen de Amerikaanse en Chinese onderzoeksnetwerken. Amerikaanse universiteiten, met New York University voorop, hebben besloten om miljoenen dollars te investeren in campussen in het Midden- en Verre Oosten. Ook Georgetown University opende in Doha een campus.”

*Brengt Nordunet jou op het mondiale podium?*

“Het is natuurlijk een leuke positie, want het model is analoog aan dat van de G-20. Onze groep kan dus nog groeien. Dit gesprek gaat over de geschiedenis vanuit Amsterdam, maar er worden momenteel juist hele belangrijke stappen gezet voor de toekomst. Waar Nederland vanuit Netherlight weer een belangrijke stem heeft, want een open lichtpad exchange zoals NetherLight is een wezenlijke bouwsteen voor de Global Network Architecture.”

*Kopen Surfnet en Nordunet samen in? Wat ligt er nu?*

“We hebben enkele tenders samen gedaan en delen de resultaten. Vervolgens koopt ieder zijn eigen lijnen in. Als je naar de Noord-Atlantische route kijkt ligt er nu ongeveer 250 Gbit/s tussen Noord-Amerika en Europa voor de wetenschapsnetten.

Dat loopt via alle zeekabels en is het resultaat van heel veel Europese aanbestedingen. Een van de projecten die ik leid is een “pathfinder” project voor de Global Network Architecture en dat heet het Advanced North Atlantic 100 gigabit project of ANA-100G.”

*Maar je zit al op 250 Gb/s?*

“Dat is de totale capaciteit, maar verdeeld over 25 verbindingen van 10 Gbit/s. Je ziet nu applicaties ontstaan die op zichzelf en per stuk meer dan 10 Gbit/s vergen, vooral in de hoge energiefysica, radioastronomie en het natuurkundig onderzoek zoals aan de UvA, in de SNE Groep van Cees de Laat. Die toont aan dat je met enkele eindstations gemakkelijk een 40 Gbit/s volkrijgt. Dit noodzaakt dus tot zwaardere intercontinentale verbindingen, om de vraag vanuit de wetenschap voor te blijven. Het ANA-100G project heeft de totstandkoming van meerdere 100 Gbit/s verbindingen over de Noord-Atlantische oceaan op het oog. Met de resultaten definiëren we de Global Network Architecture verder.”

*De eerste [ligt er sinds 2013](#), maar waarvoor is het echt nodig?*

“Deze verbinding wordt gebruikt voor experimenten van verschillende soorten beta-onderzoek en werkt na wat aanloopp problemen naar tevredenheid. De lijn verbindt NetherLight van Surfnet op het Science Park met Man Lan, de open lichtpaden exchange van Internet2 in New York. Zes partijen kochten en exploiteren deze 100 Gbit/s lijn: in Europa Nordunet, Surfnet en Dante en in Noord-Amerika Canarie, Internet2 en ESnet van het Department of Energy.

We willen zo snel mogelijk een tweede, dan wellicht een derde en een vierde 100 Gbit/s verbinding, hetgeen uiteindelijk zal leiden tot de vervanging van de 250 Gbit/s met die 25 verbindingen.”

*Wat kost dat?*

“Daar nu getallen aan hangen heeft weinig zin. Voor het eerst is deze 100G niet op de standaard manier als service ingekocht bij een marktpartij, maar zijn partnerschappen aangegaan. Het Indiase Tata Telecommunications levert de verbinding op een compleet nieuwe manier. We hebben niet meer getenderd voor een transmissiedienst, maar we hebben Tata gevraagd om een stukje spectrum op een van hun zeekabels ter beschikking te stellen. Dat belichten we zelf.

Dat doen we met transponders van Ciena, de hardwareleverancier. Die het spannend vond om mee te werken aan deze proef voor 's werelds eerste 100 Gbit/s verbinding door een oceaan, waarmee ze een voorsprong kunnen nemen. De eerste spectrumverbinding met licht tussen twee continenten is daarmee een feit, zonder hoge investeringen.”

*Je inzet lijkt niet te stuiten?*

“Ik ben graag nuttig bezig en heb voldoende energie als het om de vooruitgang van internet gaat. Met name voor onderwijs en onderzoek. Ik vind het geen probleem om op een tijdstip midden in de nacht met videoconferencing te beginnen om tijdzones te kunnen overbruggen. De laatste tijd gebeurt dat vaak.”

*Je hebt veel bijgedragen aan het internet, maar kreeg nooit de bekendheid en erkenning zoals Kees Neggers, Boudewijn Nederkoorn en Erik Huizer die wel ontvingen. Waarom bleef je onder de radar?*

“Zo zit ik in elkaar. Laat de onderzoeksnetwerken hun werk maar doen. Ik ben er natuurlijk trots op dat er vanuit Nederland de afgelopen dertig jaar zoveel goeds tot stand is gebracht met netwerktechnologie. Nederland staat vooraan in een heleboel rangschikkingen.

Kees Neggers heeft mij meer dan voldoende geprezen, juist ook internationaal. En ach, ik ben liever bezig en wil zorgen dat wat we plannen en vertellen ook realiteit wordt. De 'kudos' mag een ander hebben.”

*Is Kees Neggers is voor Nederland de man geworden, inclusief lintje.*

“En terecht, hij heeft Nederland op de kaart gezet. Ook bij de start van de Ams-ix etaleerde Kees, samen met Boudewijn, de visie om door te pakken en ruimte te geven om de nodige stappen te zetten. Dat de namen van Kees Neggers, Piet Beertema, Boudewijn Nederkoorn, Teus Hagen en Daniel Karrenberg bekender zijn geworden, komt omdat ze alles voor elkaar kregen met hun teams.

Met Surfnets gingen we voor goud. Onderzoeksnetwerken wereldwijd kijken al decennialang naar Surfnets. Daar heb ik m'n steentje aan bijgedragen. Die wetenschap is voor mij meer dan voldoende.”

*Met Daniel Karrenberg was jij de jongste aartsvader. Jullie zijn nog actief...*

“De eerste generatie raakt op leeftijd, maar velen kunnen nu nog vertellen over het prilste begin. De eersten zijn ondertussen met pensioen en enkele pioniers zijn helaas al overleden. Toevallig afgelopen weekeinde nagenoeg tegelijkertijd Karel Vietsch, de stuwende kracht van de Europese Organisatie van wetenschappelijke netwerken Terena, pas 61 jaar, en Gerrit van de Graaf, jarenlang directeur van de Stichting Surf. ...”

Job Witteman, medeoprichter en directeur van Amsterdam Internet Exchange:

### **'Internationalisatie cruciaal voor welslagen Ams-ix'**

**Nog steeds een pure vereniging zoals ze al twintig jaar functioneert slaat de Amsterdam Internet Exchange in de 21e eeuw de vleugels uit naar andere werelddelen. De balans tussen het behoud van het goede en innovatie en expansie waar mogelijk weet Job Witteman exact te schetsen.**

C.V.

25 februari 1957 geboren te Amsterdam

1978-1992 student Universiteit van Amsterdam

1992 afgestudeerd in Engels, Computational Linguistics

1992-1995 Medewerker EUnet

1995-1998 Marketing Manager Internet Global One

1998-2000 Product Group Manager IP UPC Broadband

2000-heden Algemeen directeur Amsterdam Internet Exchange (Ams-ix)

Verder:

2001-2013 Mede oprichter en Bestuurslid Euro-IX (European Internet Exchange Association)

2010-2011 Lid Consortium Board van Dutch Media Hub

2011-heden Lid Amsterdam Economic Board, Cluster Logistics



*Wanneer gebruikte je internet voor het eerst?*

“Vóór 1990 op de Universiteit van Amsterdam, waar ik per e-mail communiceerde met mijn mentor. Ik ben 15 jaar student geweest, tot mijn 35e. Dat mocht toen nog, dus waarom zou je dat niet doen. Je kreeg een basisbeurs en met wat werk ernaast kon je daar van leven.”

*‘Echte’ Amsterdammer?*

“Ja, helemaal, geboren en getogen. M’n wieg stond op de Leidsegracht. Nee, ik heb geen Amsterdams accent. Grachtengordelafkomst...”

*Welgestelde ouders die het langjarig studeren ook ondersteunden? Welke betrekking hadden ze?*

“Dat hielp wel. Ze zaten me niet zo achter m’n broek om af te studeren. M’n vader [\[Piet Witteman, oudere broer van tv-journalist Paul\]](#) begon als advocaat en klom op tot vicepresident van het Gerechtshof in Amsterdam en voorzitter van het Hof van Discipline. M’n moeder studeerde op latere leeftijd af in rechten en is ook rechter geworden. Dat mocht niet in Amsterdam vanwege mijn vaders functie, dus ze ging naar Haarlem.”

*Thuis teleurstelling dat je geen rechten studeerde, net als je ouders en je grootvader [\[ook ex-minister\]](#)?*

“Ik ben wel begonnen aan een rechtenstudie. Ik wilde het mezelf makkelijk maken, maar ik vond rechten helemaal niet makkelijk. Toen ben ik overgestapt naar Europese Studies, daarna Frans, vervolgens Economie en op het laatst Engels. M’n afstudeerrichting was Computational Linguistics.”

*Vanwaar die overstap naar computertaal?*

“Ik werkte in een kroeg. M’n toenmalige vriendin - en huidige vrouw - zei: ‘waarom studeer je niet af. Ik hoefde alleen nog maar een scriptie te schrijven en een keuze te maken. Ik had links en rechts studiepunten gehaald binnen de vrije studierichting Letteren. De keuze voor Computational Linguistics kwam via een studieadviseur. Het was een tijd dat ze iedereen graag hielpen afstuderen, geen probleem.”

*Makkelijk een eerste baan gevonden?*

“Ik kreeg die baan op reis in Spanje, dankzij een toevallige ontmoeting met een Amerikaan. In een park in Madrid raakten we aan de praat. Hij vroeg wat ik deed en ik vertelde hem dat ik binnenkort zou afstuderen. Hij vroeg me hem te bellen. Dat bleek Glenn Kowack te zijn, die was gevraagd om EUnet te komen leiden in Amsterdam. Puur toeval, maar dat kwam toen wel vaker voor in m’n leven. Ik was niet zo van het carrière uitstippelen en van hoge ambities.”

*Je had geen ervaring met netwerken of automatisering, alleen die computertaal?*

“Dat vond hij geen probleem. Hij zei iemand te zoeken die ‘smart’ was en afgestudeerd zijn aan de universiteit bewees dat. Iemand die de Amsterdamse regels en gewoonten kende en het kantoor praktisch kon opbouwen. Ik zei nog: ‘Maar ik weet niets van internet’. Waarop hij reageerde: ‘Bijna niemand weet daar iets van, ik toevallig wel. Maar je leert dat snel’. Hij had gelijk, het was niet zo ingewikkeld. Dus dat werd m’n eerste baan. Elke dag op de fiets naar de Watergraafsmeer.”

*Wat wilde Kowack precies?*

“Zelf was hij heel idealistisch, maar ze hadden hem wel gevraagd om EUnet gereed te maken voor de zakelijke markt. De wetenschap maakte uitgebreid gebruik van internet en ook bedrijven rammelden aan de poort om toegelaten te worden. Die hadden er geld voor over.

Ik heb geholpen om van EUnet, als eerste pan-Europese internetprovider een volwaardig bedrijf te maken. EUnet groeide als kool en al spoedig moest er een aandelenruil worden geregeld met de nationale partijen die EUnet vormden. Uiteindelijk werd het verkocht aan het Amerikaanse Qwest en ging op in KPNQwest, de joint-venture met KPN.”

*EUnet bestond toch al jaren, gevormd door partijen vanuit de Unix gebruikersgroepen, zoals NLnet bij het Centrum voor Wiskunde en Informatica, die internationaal verbonden waren?*

“Er ontstonden naast die eerste netwerken in Europa eind jaren tachtig nieuwe formele netwerkorganisaties voor de wetenschap; Surfnet in Nederland, DEnet in Duitsland en Janet in Engeland.

De Europese gebruikersgroep EUUG werd EurOpen en gaf Kowack opdracht om een Europees netwerk op te zetten voor aansluiting van bedrijven op internet met een verbinding naar Amerika. Hij koos voor een kantoor in Amsterdam want het CWI beheerde het Europese knooppunt al en hij kende Rob Blokzijl van natuurkunde-instituut Nikhef goed.”

*Maar er lag toch al een Europees datanetwerk sinds 1982?*

“Dat had weinig structuur en was een Unix-netwerk. Geen internet. EUnet moest een echt pan-Europees TCP/IP netwerk worden waar verbindingen centraal werden ingekocht. Alle nationale deelnemers kochten verbindingen naar Amsterdam en vandaar kregen ze hun verbinding naar de Verenigde Staten. NLnet was één van de twaalf oorspronkelijke nationale netten.”

*Hoe liep die overgang van non-profit naar een commercieel bedrijf financieel en bestuurlijk? Frances Brezier, toen bestuurslid van EurOpen, zegt dit uit het zicht te zijn verloren.*

“EurOpen was leidend en fourmeerde het benodigde startkapitaal. Er moest meer Europese eenheid komen. Ik was in het begin verantwoordelijk voor het bestellen van de trans-Atlantische verbinding en die te betalen uit de gelden van de nationale partijen. Betalingen bleven soms achter dus dat was niet eenvoudig.

Toen kwam er een Engelsman met het idee om het verder te commercialiseren via een aandelenruil tussen EUnet BV en de nationale netwerken. In Nederland was NLnet al commercieel bezig, net als sommige zuster-netwerken in andere landen. De netwerken, die oorspronkelijk van Unix gebruikersgroepen waren, kwamen veelal in andere handen, van directeuren en investeerders. Zo heeft Ted Lindgreen als eigenaar van NLnet aandelen in EUnet gekregen. En Axel Pawlik – nu directeur van Ripe NCC – die in 1992 EUnet Deutschland begon ruilde aandelen in het Duitse net voor aandelen in EUnet.”

*[Axel Pawlik](#) begon met EUnet Deutschland als non-profit netwerk, maar hij schakelde naar een bestuursfunctie in het commerciële EUnet Ltd, jullie bedrijf in Ierland. Sommigen wisten er [goed gebruik van de te maken](#), zoals Johan Helsingius die met de aandelenruil met zijn Finse netwerk [grootaandeelhouder](#) werd in EUnet. Hoe ging dat?*

“Inderdaad, sommigen zagen het financiële voordeel en stapten er precies op tijd in. Hij en Pawlik en nog een paar anderen hebben er een graantje van meegepikt. Ted Lindgreen interesseerde zich niet



voor geld, maar hield er een beetje aan over. Die mannen hebben dat niet allemaal in eigen zak gestoken - een deel wel - maar het verrekend met hun Unix gebruikersgroepen die mede aandeelhouder waren. In Nederland is Stichting NLnet opgericht als grootste aandeelhouder van NLnet. Ik voelde me niet senang bij deze commercialisering, want EUnet was bedoeld om het internet over Europa te verspreiden. Meer en meer ging het over geld. Uiteindelijk werd daar de hele dag over gesproken.”

*Had je ook aandelen gewild?*

“Ik had geen aandelen EUnet. Ik had niet eens door dat ik misschien geld kon verdienen met aandelen. Glenn Kowack zat net zo in elkaar en is, net als ik, vertrokken bij EUnet toen het grote geld daar de belangrijkste drijfveer werd. Wij zijn netjes bedankt voor onze diensten. Er kwam een Nederlandse directeur met een meer commerciële inslag.”

*De verkoop van EUnet aan Qwest en de overgang van het netwerk in KPNQwest heb je niet meer meegemaakt?*

“Nee, alleen op afstand, want EUnet/Qwest en later KPNQwest werden concurrenten toen ik bij Global One werkte. KPNQwest kwam ik vanaf 1999 weer tegen als klant van de Amsterdam Internet Exchange.

Ik was officieel verantwoordelijk voor het [afsluiten van internet](#) van KPNQwest in 2002, wegens wanbetaling. De curator moest geld vrijmaken, belofde dat ook te doen, maar betaalde de rekeningen niet. Het was voor ons een smak geld. Na goed overleg besloot ons bestuur om een eind te maken aan de verbinding van KPNQwest. Hun opstelling ging immers ten koste van de andere leden van de vereniging.”

*Wel sneu, want die werknemers zaten er onbetaald. Een deel kwam nog van het oude EUnet en hoopte met de restanten door te kunnen gaan.*

“Dat was ook de tragiek. KPNQwest was al bankroet en een aantal ex-medewerkers hield het netwerkcentrum nog zo lang mogelijk in de lucht. De baas was een grote boef en was hem al gevlogen. Wij kregen de Zwarte Piet toespeeld dat we een definitief einde maakten aan KPNQwest, waardoor een doorstart onmogelijk werd. Toen kreeg ik iedereen over me heen. Dat mocht dan zo zijn, maar formeel was KPNQwest een boevenbende geweest die zichzelf wilde verrijken met aandelen en opgeblazen resultaten.”

*Had je contacten met de directie, of met KPN als aandeelhouder?*

“Nee, KPN was en bleef een belangrijke partij bij de Ams-lx, maar heeft nooit met Ams-lx overlegd over KPNQwest. Ons bestuur, met onder andere Kees Neggers, stond achter het besluit. KPN zat niet in het bestuur.”

*Meer bijzondere klanten?*

“Euronet met directeur Simon Cavendish was een bijzonder geval. Hij was bestuurslid bij Ams-lx en bleek later een duister verleden te hebben. Xs4all bestond uit kleurrijke types met technische inbreng. Ze wilden er ook wat aan verdienen, en hebben op tijd verkocht aan KPN. Cistron ook, allemaal technisch heel vaardige jongens die het internet heel goed begrepen. Dat verdienmodel van het snel vergroten van waarde van internetproviders eindigde met World Online, maar dat was van een andere orde.”



*Ook ervaringen met World Online gehad?*

“Ik heb Nina Brink wel eens gesproken. Ze vertelde hoe ze de verhouding tussen Ams-lx en World Online wenste. Niet als lid van de vereniging die netjes zou bijdragen zoals ieder ander. Ze wilde gratis poorten bij Ams-lx, omdat World Online veel waard zou zijn voor de andere partijen die ook bij ons aansloten. Daar had ik geen boodschap aan. Ams-lx is een vereniging van gelijkwaardige leden die elkaar nodig hebben. Beurswaarden zijn niet bepalend. Er waren wel meer partijen die niet wilden betalen, omdat Ams-lx meer waard zou worden door hun deelname. Als je een kleine, beginnende exchange bent, wil je natuurlijk graag grote namen binnenhalen en hebt daar wat voor over. Amsterdam is zo groot dat wederzijdse belangen tellen, dus doen we er niet aan mee.”

*Het grote geldspel was aan jou niet besteed. Juist degenen die mondiaal het internet dragen worden niet rijk. Belonen ze zichzelf met veel reizen en congressen in fraaie oorden?*

“Ja, in het algemeen vinden die bijeenkomsten op aardige locaties plaats. Met name in de academische wereld is dat een hele belangrijke secundaire arbeidsvoorwaarde. Het moet voor degenen die ertoe doen in de internetwereld attractief zijn om te komen. Je kunt wel iets op Texel organiseren, maar dat werkt niet.

We moeten als dragers van het internet ook veel reizen omdat het wel zo efficiënt is als belangrijke personen elkaar op één plek kunnen treffen. Dat geldt ook voor het ontmoeten van klanten. Ik ben elke maand op reis, soms meerdere weken achter elkaar. Nu met de buitenlandse expansie helemaal. Het is noodzakelijk. Als je met reizen stopt, verlies je het contact met de achterban.”

*Hoe kwam je bij Global One?*

“Bij EUnet kocht ik verbindingen in. Ik had dus veel met KPN te maken enaan de Amerikaanse kant met partijen zoals Sprint. Toen Sprint een kantoor opzette in Nederland, met Paul van Doorn als directeur, wilden ze een internetaanbod voor de zakelijke markt opzetten. Dat vond ik wel spannend en ben overgestapt.

Even later ging Sprint een joint-venture aan met Deutsche Telekom en France Telecom in Global One. De telecommarkt ging open en KPN moest concurrenten toelaten tegen een vastgestelde prijs en zo konden we aan de slag. We gingen natuurlijk onder de prijs van KPN zitten en haalden klanten binnen.”

*Naar buiten toe ontstond het beeld van moeizame samenwerking tussen Amerikanen, Duitsers en Fransen. Intern ook een probleem?*

“De Duitsers bemoeiden zich er niet mee. In de praktijk was France Telecom dominant, dus onze orders kwamen voornamelijk uit Parijs. Bij France Telecom was de splitsing van belangen tussen het netwerk en de commerciële afdeling niet eenvoudig.

De Fransen begrepen ook niet veel van internet. M'n eerste internetadres besloeg ongeveer drie regels, geloof ik. Ik heb toen aangegeven het anders te willen doen. Er kwamen een paar goede France engineers en uiteindelijk is het best aardig gelukt.”

*Inderdaad, want na het klappen van die joint-venture is de Nederlandse poot nog overgegaan in Orange Business Networks.*

“Ja, we haalden grote klanten binnen, ook omdat het wat mocht kosten. We zaten er riant bij in Amstelveen en op Schiphol-Rijk met een mooi datacenter en investeerden veel. Heel Europa, buiten de

thuislanden Frankrijk en Duitsland, mocht een miljoen euro per dag verbranden. Na een jaar was er 360 miljoen verstookt. Het was een leuke tijd met die opkomende concurrentie.”

*Waarom ging je weg?*

“France Telecom wilde de product marketing van de Benelux-kantoren ineens samenvoegen en wilde dat ik in Brussel ging werken. Daar voelde ik niets voor, dus dat was einde oefening. In de tussentijd had ik namens Global One meegeholpen om Ams-lx op te zetten, samen met Surfnets, KPN, AT&T en nog wat partijen. Vanaf 1998 koppelde Global One met andere aanbieders via Ams-lx. De vereniging AMS-IX werd uiteindelijk eind 1997 opgericht en Surfnets nam het beheer op zich. Een paar jaar later is er professionalisering doorgevoerd en werd ik directeur.”

*Maar eerst nog vijftien maanden UPC.*

“Ze wilden me daar graag hebben vanwege m'n ervaring met aanbod van internet, waar kabels toen net mee begonnen. UPC heette toen nog A2000, de kabelprovider voor Amsterdam. Die timmerde flink aan de weg en begon met een zakelijk product: voor 800 gulden per maand een 2Mb/s verbinding. Het was een verrassend goed werkend product en liep dus ook aardig. Probleem van UPC was toen al de helpdesk, die zeker voor de zakelijke markt zwaar onder de maat bleek. Er werkten mensen zonder kennis van internet. Dat was niet de reden voor mij om te vertrekken. Ams-lx leek me een leuk verhaal te worden.”

*Kon je er direct terecht?*

“Het toenmalige bestuur van Ams-lx heeft nog even gedacht aan uitbesteding, bijvoorbeeld bij Getronics. Maar gelukkig werd besloten om Ams-lx zelf als vereniging te blijven beheren en daaronder een bedrijf te stichten. Op 1 januari 2000 begon ik en in juni stond het op de rails. We mochten na onderhandelingen het banksaldo overnemen van Surfnets zonder afdracht aan de Belastingdienst, want Ams-lx bleef non-profit. De techniek namen we over van Sara, de helpdesk van de universiteit Nijmegen waar Surfnets die had ondergebracht.”

*EUnet bleek een melkkoe waar je niet van profiteerde. De internethype was volop aan de gang en Ams-lx werd in 2000 toch non-profit opgezet in een hypercommerciële tijd. Tegen de stroom in?*

“Dat was uniek. De leden waren weliswaar heel commercieel, maar ze hadden toch het vertrouwen samen de Ams-lx te kunnen realiseren volgens het aloude internetprincipe van het onderling ruilen van verkeer. We hebben ook nooit een commerciële insteek voor ogen gehad. Keith Mitchel, de directeur van ‘concurrent’ Linx, heeft nog geprobeerd het non-profit model van Linx om te buigen in een commercieel bedrijf. Hij is er in feite ingeluisd door investeerders, die geld roken, want ze kregen bij marktpartijen geen enkel gehoor. Het zou niet beter of goedkoper worden dan de voorziening die er al was.” Dat heeft hem zijn baan gekost.”

*Is de neutraliteit het grote succes gebleken voor Internet Exchanges?*

“Ja, het beste voorbeeld is de peering tussen France Telecom en Deutsche Telekom. Die doen dat niet op eigen grondgebied, dus niet in Parijs of Frankfurt. Maar juist wel in Amsterdam, want dat is voor beide partijen neutraal terrein. En de voertaal hier is Engels, voor veel klanten een voordeel.”

*Is het huidige model ideaal?*

“Het heeft ook zijn negatieve kanten. Op momenten dat je wilt innoveren met dienstverlening en stappen vooruit wilt zetten, kan die structuur wel een blok aan je been zijn. De besluitvorming met halfjaarlijkse bijeenkomsten van de leden is daarvoor niet ideaal. Leden vinden de status quo al snel goed.”

*Zoals het plan voor een nationaal netwerk voor Ams-lx dat ze in 2002 afschoten?*

“Er waren veel regionale initiatieven voor Internet Exchanges, zoals in Twente, Eindhoven en Groningen. Deze partijen waren er wel voor in om een nationaal netwerk van onderling verbonden Exchanges op te zetten. Onze leden stemden dat af. Het was een interessante vergadering, zonder bonje.

Pas later ontstond er echte frictie met de ledenvergadering, toen wij Ams-lx Services BV wilden oprichten om nieuwe klanten te helpen aansluiten met hun netwerk. Er klopten immers steeds meer onervaren partijen uit verschillende werelddelen en uit andere sectoren, zoals financiële instanties, bij Ams-lx aan.

Het leek ons interessant om de dienstverlening uit te breiden in plaats van te verwijzen naar adviesbureaus. Dat heeft de vereniging ook tegengehouden. Dat vond ik jammer, want we wilden innoveren. De vereniging als aandeelhouder is op die momenten te conservatief.”

*Maar jullie mochten wel de grens over?*

“We begonnen in Curaçao, dat was nog een natuurlijke, kleinschalige uitbreiding. Hongkong was echt een stap naar expansie en Amerika natuurlijk helemaal. We willen ons unieke model, de naam Ams-lx en de kennis die we hebben opgebouwd ook elders op de wereld gaan benutten. We willen ook dat de leden daarvan profiteren met lage tarieven voor steeds grotere volumes data die ze over de wereld transporteren. De groei in Nederland en in Europa is begrensd. Onze ambitie reikt verder. Gezien de andere wetgeving in Amerika, bijvoorbeeld qua aansprakelijkheid, moesten we daar een nieuwe bedrijf opzetten. Anders dan met de uitbreidingen in Curaçao en Hongkong die we vanuit de BV in Amsterdam hebben opgezet. Statutair betekende dit dat we toestemming van de leden moesten vragen.”

*Uitbreiding naar de VS is net aan niet weggestemd. Kantje boord?*

“Het tij zat ook tegen met net die enge onthullingen van Snowden over de wereld van de spionage heden ten dage. Maar goed, ondanks het flinke verzet stemde een meerderheid vóór. We hebben immers 80 procent buitenlandse klanten. Bovendien heerst er onvrede over de Amerikaanse Internet Exchanges die juist wel op commerciële basis opereren.

Wij willen het Europese non-profit verenigingsmodel naar Amerika brengen en doen daar veel klanten een plezier mee. Wij kregen onze uitbreiding op een presenteerblaadje aangereikt. Los van de NSA-argumenten was het voor de vereniging ook geen moeilijke beslissing. Economisch is het gunstig want binnen een paar jaar ben je samen uit de kosten.

Het bespaart ook hier in Amsterdam kosten en vergroot de kwaliteit door de schaalvergroting en doordat je technici de klok rond kunt laten werken op verschillende continenten.”

*Kwam het heftige debat als een verrassing?*

“Ja, we waren er helemaal niet op bedacht. We reageerden te laat op kritische mails. Leden werden argwanend omdat ze geen goed antwoord kregen en de stemming sloeg om.

We hadden een heel goed doortimmerd plan en het bestuur van Ams-lx en de leden die we vooraf raadpleegden waren enthousiast.”

*Was je niet met opzet lankmoedig in de hoop dat de bezwaren tegen Amerikaanse uitbreiding zouden overwaaien?*

“Het probleem was dat ik onderschatte hoe groot de invloed van één schreeuwend ontevreden Ams-lx lid kon zijn. Erik Bais van A2B internet zat ineens in het NOS Journaal met zijn bezwaren tegen onze uitbreiding vanwege de NSA-spionage. Wij wilden de situatie niet in één minuut uitleggen, maar stuurden een schriftelijke verklaring waar niets mee is gedaan.

Direct stonden we onder verdenking geld te zullen aannemen van de NSA. Die volkomen uit de lucht gegrepen beschuldiging gaat m'n bevattingsvermogen ook nu nog te boven.”

*Inschattingsfout, want zo werken hypes toch? Journalisten die met z'n allen achter Snowden-onthullingen aanhollen zonder maar iets van telecom te begrijpen, zonder de Nederlandse wet te kennen of maar een verslag of boek te hebben gelezen. U heeft journalisten in de familie zoals oom Paul Witteman?*

“Maar dat je totaal de kans niet krijgt je te verdedigen! Dat je ineens in de hoek geduwd wordt van de NSA. Met het argument dat onze ontkenningen waardeloze argumenten zijn, omdat wij toch wettelijk niets mogen zeggen van taplasten door de geheime diensten. Tegen spoken kun je niet strijden.”

*De algemene pers holt achter Snowden-onthullingen aan zonder veel van telecom en spionage, de geschiedenis en de Nederlandse wet te kennen. Zo staan alle [KPN-data al jaren in de VS](#) waar KPN onder de wet ressorteert. Niemand kraait daarnaar. De meeste van jullie klanten zijn in de VS actief of wisselen er data mee uit?*

“Dat is ook zo'n punt. Een groot deel van de data, die via Ams-lx worden uitgewisseld, komen of gaan al naar de Verenigde Staten. Ook als bedrijven of individuen zaken doen met Amerika, Microsoft of Gmail. Al jaren is bekend dat de NSA linksom of rechtsom alle data wil verzamelen. Dan kun je ineens wel paranoia worden nadat onthuld is hoe dat dan precies gebeurt, maar het is volkomen zinloos ineens te speculeren over voor- en achterdeurtjes. Onze Amerikaanse Exchange heeft geen verbinding met Amsterdam, dus hoe zouden ze via onze Amerikaanse dochter hier moeten inbreken?”

*Bij Ams-lx passeert wel een interessante hoeveelheid data. Jullie zijn het grootste schakelpunt. Henk Steenman zei niet uit te kunnen sluiten dat de Foundry apparatuur van Ams-lx achterdeurtjes heeft voor de NSA? Moeten jullie dat risico niet bekendmaken?*

“We gebruiken ook apparatuur van Glimmerglas, waarvan bekend is dat die wel meewerkt aan het aftappen van verkeer in Amerika. Daar kunnen we weinig tegen doen, want er is geen alternatief dat gegarandeerd 100 procent veilig is.

Sommige leden zeiden: dan neem je maar Chinese apparatuur in je netwerk. Net of China ineens een volkomen betrouwbare staat is die zich van spionage onthoudt. Waar stond ook al weer The Great Firewall?”

*Angst voor spionage is ineens wel een fact of life. Wil je criticasters de mond snoeren?*

“Nee. We kunnen leden die uit de band springen wel royeren, maar dat zou ik een zwaktebod vinden. We kunnen er beter voor zorgen dat we de andere leden overtuigen met argumenten. Maar daar moeten we dan wel de kans voor krijgen.

Onze bestuursleden zijn niet dom. Het zijn doorgewinterde internationale netwerkexperts, die zich echt goed over onze plannen hebben gebogen voor ze die goedkeurden. Ga op z'n minst het debat aan op grond van feitelijk onderbouwde argumenten.

Spionage via telecommunicatie is staande praktijk sinds tientallen jaren en internet is natuurlijk een zegen voor inlichtingendiensten. Vóór Snowden kraaide er geen haan naar, behalve wat onderzoeksjournalisten in de VS die nauwelijks gehoor kregen. Voor jou is dat ook frustrerend.”

*Onverdroten voort met Ams-lx, ook naar de Westkust van de VS?*

“Nee, eerst naar Chicago want dat lijkt een eenvoudiger markt. In Silicon Valley moet je een groot gebied bestrijken met redundante verbindingen, dus dat kost relatief veel. Bovendien telt Silicon Valley al veel datacenters en exchanges.

Chicago ligt gunstig, op een knooppunt van oost naar west en van noord naar zuid. Daar gaat heel veel verkeer langs, dus met een betrekkelijk klein oppervlak kun je daar veel data uitwisselen.

We zijn ook niet de enige Europese Exchange daar, want ook De-Cix en Linx wagen de oversteek. Die hadden geen interesse in Chicago. Met het bestuur van Ams-lx hebben we afgesproken eerst te bewijzen dat New York en/of Chicago een succes kan worden alvorens verder uit te breiden.”

*Spannende strijd met Linx en De-Cix?*

“Zij zijn nog louter aan de Oostkust actief, Linx in Virginia en De-Cix net als wij in New York. Wie er succesvol zijn van ons drieën zal echt nog moeten blijken want we begonnen allen tegelijk met klantenwerving.”

*Hanteren [De-Cix](#) en [Linx](#) en jullie hetzelfde verenigingsmodel in de VS?*

“Nee, geen van drieën heeft een nieuwe vereniging opgericht. De Amerikaanse bedrijven vallen onder het bestuur in Europa. Bij Ams-lx onder de vereniging, bij De-Cix onder het Duitse eigendom van een aantal leden actief in de holding Eco en Linx hanteert weer hetzelfde model als wij. Hun Amerikaanse klanten kunnen lid worden van hun Engelse vereniging.

*Nationaal krijgen jullie steeds meer concurrentie van [NL-lx](#), een dochterbedrijf van KPN, dat heel hard groeit?*

“NL-lx groeit zeker hard, maar heeft een ander model en biedt ook andere diensten, zoals port-to-port verbindingen tussen twee partijen. Ze zijn geen pure Internet Exchange, maar concurreren wel steeds harder.”

*Zuur, omdat KPN immers lid is van Ams-lx?*

“Ja, dat vinden we vervelend. We kunnen het niet tegenhouden, maar het is logisch dat ze voor hun eigen peering met derden NL-lx kiezen in plaats van Ams-lx. Dat is goedkoper voor KPN en voor de partijen die daar verkeer uitwisselen.”

*Subsidieert KPN het aanbod van NL-lx?*

“Ze zijn altijd goedkoper dan wij geweest. Ik ken de kostenstructuur van NL-lx niet. Ams-lx heeft alles technisch dubbel uitgevoerd, zodat bij uitval van een verbinding of apparatuur de dienstverlening doorgaat. Dat verhoogt de kosten.

De discussie met de directie van NL-ix en KPN hebben we achter de rug. We gaan goed met elkaar om, maar ze komen met het aantrekken van internationale klanten meer en meer in ons vaarwater.”

*Hoe omschrijf je trouwens peering in het Nederlands; uitwisselen van verkeer?*

“Ja, oorspronkelijk was het ruilen met gesloten beurzen, maar daar zijn langzamerhand andere vormen bijgekomen. Met betaling als één partij veel meer verkeer heeft dan de ander. Een transit-aanbieder kan via de exchange ook gewoon ‘upstream’ verkopen, zodat de koper gewoon Internet access krijgt. Dat gebeurt dan dus niet met gesloten beurzen.

*Wat zijn bedreigingen voor jullie?*

“Dat standaarden en technologie niet hard genoeg gaan. De 100 gigabit-standaard is door de markt goed opgepakt met productie van nieuwe apparatuur. Maar de 400 gigabit opvolger is nog niet klaar, laat staan de technologie waar we snel naar toe groeien. Regelgeving is ook een bedreiging. Als de ACM – de opvolger van de Opta – ons wil reguleren, betekent dat een verlies aan speelruimte. Er wordt over ons gesproken, maar nog steeds niet met ons. Het hangt wel boven ons hoofd.”

*Regelzucht van de ACM heeft wellicht ook een financiële reden, zodra jullie onder de regulering vallen moet je betalen aan ACM. Kun je geen geld overmaken?*

“Ha, ha, dan is het sponsoring, vinden ze vast niet goed. Onbekend maakt angstig. We profileren ons steeds meer als datapoort voor Europa, dus we komen meer in beeld. Er wordt in de Tweede Kamer gevraagd welk ministerie er verantwoordelijk is voor ons toezicht.”

*Waarom niet uitbreiden in Europa?*

“In alle landen is wel iets van een Internet Exchange actief en we vinden het moeilijk om deze buitenlandse collega’s concurrentie aan te doen. Ook al vragen onze leden soms om te hulp te schieten in hun land. Alleen waar de peering faalt, is er wellicht een rol voor ons weggelegd. Turkije zou een optie zijn, want daar is geen Internet Exchange. Een buitenlandse partij zou iets kunnen betekenen. Turk Telecom gaat waarschijnlijk dwarsliggen tegen peering, dus dan houdt het op. Dan ga ik liever naar Afrika omdat daar de komende jaren een enorme groei van internet wordt verwacht.”

*Jullie rapport over de economische betekenis van Ams-ix en de omgeving [[persbericht](#) en [hele rapport](#)] biedt een aardig beeld van de omliggende hostingmarkt in de regio Amsterdam. Groeit die nog hard genoeg?*

“Er komen nog steeds nieuwe partijen op. Kleine aanbieders, maar ook afsplitsingen van grote partijen met nieuwe dienstverlening, zoals van Leaseweb. We zien wel een concentratie van grote klanten van ons, zowel in hosting als in diensten zoals gaming-aanbieders die nu naar Amsterdam komen.”

*Jullie worden vergeleken met luchthaven Schiphol en de havens van Rotterdam en Amsterdam. Maar jullie directe economische invloed is kleiner. Kunnen concurrenten dan veel eenvoudiger toeslaan?*

“Ja, in die zin zijn we inderdaad kwetsbaarder dan de fysieke mainports. We moeten dus blijven groeien. De internationalisatie is cruciaal voor het welslagen in de toekomst. Als we niet doorgroeien



dan missen we het meedoen met de grote jongens in Engeland en Duitsland. We vinden de expansie leuk, maar worden er ook toe gedwongen.”

*De haven van Rotterdam was te traag met expansie in Azië, Schiphol was slagvaardiger. Dus een beter voorbeeld?*

“Ja, Schiphol is heel actief in het buitenland op onder meer JFK Airport en ook in Australië, Hongkong, Aruba en Zweden. Wel een voorbeeld voor Ams-Ix.”

*Nederland biedt een scala van vestigingsvoordelen. Vormen energiekosten en het fiscale klimaat de belangrijkste concurrentievoordelen?*

“Voor de meeste klanten van Ams-Ix speelt het fiscale klimaat niet zo'n rol, wellicht wel voor multinationals. Energie is echt een belangrijke factor. Ten opzichte van Duitsland en Engeland is de stroomvoorziening hier beter en goedkoper. Energietekort kende de regio Amsterdam nooit, maar er heerste soms een distributieprobleem. Nu is dat uitstekend geregeld. Met de noodzaak om meer groene energie in te zetten, ontstaat er wel een opslagprobleem.”

Henk Steenman, pionier en nu technisch directeur van Ams-Ix

### **'Het verenigingsmodel is ijzersterk gebleken'**

**Henk Steenman zit aan de knoppen van 's wereld meest uitgebreide internetknooppunt. Met genoeg verhalen over de geschiedenis van het prille begin van de Amsterdam Internet Exchange met Surfnets in 1994 tot en met de onthullingen over het grootscheeps aftappen van verkeer twintig jaar later. En de toekomst, niet te vergeten.**

C.V.

1956, geboren op 4 januari te Amsterdam

1990-1997 Netwerktechnicus Sara supercomputercentrum

1997-1998 Manager Network Services Surfnets

1998-2001 Manager Internetworking Center of Excellence AT&T Europe

2001-heden Technisch directeur Ams-Ix BV

Verder

1997-2001 Bestuurlid/Voorzitter Ams-Ix Vereniging

2013-heden Voorzitter Open-IX standaardisatiegroep voor Internet Exchange Points (IXPs)



Foto's: Frank Groeliken

Tekst: Peter Olsthoorn

*Wanneer kwam je voor het eerst met het internet in aanraking?*

“De allereerste ervaring was met de opbouw van het Surfn2 in 1989. Ik werkte nog bij Sara op de eerste lijns hulp - vooral om gebruikers helpen met hun computerproblemen - toen ik als beheerder van het IP-verkeer over X.25 bij de netwerkdienst aan de slag mocht. Surfn2 had het netwerkbeheer uitbesteed aan Sara. Surfn2 was toen enkel een organisatie van managers, zoals m'n opdrachtgever Erik-Jan Bos met wie ik veel contact had.

IP-verkeer was toen nieuw. Je had Decnet en EARN van IBM, maar IP was in opkomst. Voor het X.25 netwerk van PTT was flinke subsidie voorhanden bij Surfn2, dus vandaar nog geen TCP/IP.”

*Herinneringen aan het pionieren?*

“Weinig. Een kleine afdeling met Willem van der Scheun als mijn baas en wat collega's die in de weer waren met IBM en Dec. Ik weet nog wel dat de Cisco-routers beige dozen waren met een rood ruggetje want daar moesten we veel mee knutselen om de verbindingen in orde te krijgen. Dat was nog ver voor de tijd dat je er een stekker kon insteken en het spul werkte.

Uiteindelijk kregen we het allemaal aan de praat, na heel veel interactie met Cisco. Cisco was nog een kleine organisatie, alleen in Amerika gevestigd. We hadden direct contact met de ontwikkelaars.”

*Leuke pionierstijd?*

“Ja, met Surfn2 was het IP-verkeer aanvankelijk nog bescheiden, maar overtrof spoedig dat van de andere standaarden. Je kon samen allerlei nieuwe ideeën voor uitbreiding van de netwerken ontwikkelen en fantaseren over de groei.

Toepassingen die nu gangbaar zijn zoals Skype videotelefonie en Netflix video-on-demand zijn toen allemaal al bedacht, maar de bandbreedte schoot tekort. We konden ook niet bevroeden dat dit soort consumententoepassingen na de doorbraak van internet zo belangrijk zouden worden.”

*Vertelden de DDS-initiatiefnemers ook. Zo veel is toen al bedacht...*

“Over iets als the internet of things, het verbinden van voorwerpen, werd al gefilosofeerd. Twintig jaar later staat dat pas op doorbreken en nog weten we niet precies of het succesvol zal worden met informatievoorziening vanuit sensoren, besturing op afstand.”

*Werden nieuwsgroepen ook gebruikt om oplossingen te zoeken?*

“Ja, Usenet, Archie en Gopher herinner ik me als eerste toepassingen van internet, de eerste ontsluiting van content. Later kwam het World wide web erbij, met Mosaic en Netscape als browsers. Toen ging het hard met de groei van internet. Privé herinner ik me De Digitale Stad, een grote doorbraak voor consumenten.”

*Was je bij toepassingen betrokken, zoals het eerste mailsysteem van Surfn2 dat Erik Huizer bouwde?*

“Nee, ik ben altijd actief geweest en gebleven met de lagere lagen van het netwerk. De apparatuur en de software, niet de toepassingen. Voor Surfn2 was het belangrijk alle verbindingen naar de universiteiten en naar andere partijen open te houden.

We waren veel aan het werk met het BGP- of [Border Gateway Protocol](#) dat nodig is voor gegevensuitwisseling tussen netwerken met IP-adressen. Je moest tabellen bijhouden voor de adressering. BGP werd steeds opgewaarderd vanwege de groei van het internet. De laatste was de overgang van BGP3 tot BGP4 dat nu nog draait.”

*En de internationale standaardisatie van internet bij de IETF?*

“In het begin niet, maar vanaf 1993 - de eerste bijeenkomst in Amsterdam - ben ik daar wel steeds bij geweest. Ik heb ook bijgedragen aan IP versie 6 ontwikkeling. Aan RFC's heb ik niet meegeschreven. Die zijn toch het meest tot stand gebracht door producenten als Cisco en Juniper.”

*Hoe is de Ams-lx ontstaan?*

“Door een intensieve samenwerking van instituten op het Science Park; Nikhef [natuurkunde], Sara [supercomputing] en het Centrum voor Wiskunde en Informatica. Wat later vanuit Utrecht Surfnet dat met subsidiegeld eerst met Osi-netwerken in de weer was.

De meeste verbindingen kwamen aanvankelijk onderling tot stand.

Daarna kwam er een gemeenschappelijke koppeling, zoals een met een dikke gele Ethernet-kabel tussen Nikhef en Sara waardoor ook Cern in Geneve werd ontsloten voor Nikhef. Om gebruik te maken van de deeltjesversneller. Dat heette IBR-LAN. International Backbone Router Local Area Network.”

*Waarom duurde het nog tot 1994 tot er echt sprake was van Ams-lx als centraal punt voor uitwisseling?*

“Begin jaren negentig kreeg die centrale uitwisseling wel wat meer vorm, maar over Ams-lx werd pas in 1994 gesproken. Erik-Jan Bos stuurde een e-mail met de volgende inhoud aan Ben Geerlings, Boudewijn Nederkoorn, Kees Neggers van Surfnet en mij:

**“ANNOUNCEMENT OF THE AMSTERDAM INTERNET EXCHANGE**

SURFnet hereby announces that resources will be made available to facilitate the establishment of the pilot Amsterdam Internet Exchange.

It is planned to have a Route Server and Mbone facilities at the pilot Amsterdam Internet Exchange in operation on 1 February 1994. The pilot Amsterdam Internet Exchange will be available to all interested Internet service providers. The connections at the pilot Amsterdam Internet Exchange will be free of charge during 1994.

It is the intent that the Amsterdam Internet Exchange will be a part Of a Distributed Global Internet eXchange facility. SURFnet has Recognized from the start that the development of a true Distributed Global Internet eXchange facility is only possible when there is close collaboration between all partners involved.

SURFnet has facilitated route server development through RARE and the RIPE NCC from the beginning. The establishment of the pilot Amsterdam Internet Exchange is a demonstration of SURFnet's ongoing commitment to the cooperative development of a Distributed Global Internet eXchange facility.

For more information please contact SURFnet on the address below:

Erik-Jan Bos  
SURFnet bv...”

*Waarom was in 1995 en 1996 het gebruik van Ams-lx nog gratis?*

“Er werd met gesloten beurzen verkeer uitgewisseld. Toen is die Ethernet-kabel vervangen door twee Ethernet switches van Cisco, onderling verbonden. Ebone, het netwerk tussen Europese researchnetwerken opgezet vanuit Surfnet, werd aangesloten.

Als manager Netwerkservices bij Surfnet ben ik in de weer geweest met Ams-ix. Onderwijl ook om Unisource van KPN te helpen aan internationaal internetverkeer want dat wilde KPN de zakelijke klanten aanbieden.”

*Ineens was je weg bij Surfnet, naar AT&T, dat ook met Unisource ging samenwerken. Waarom?*

“Dat was niet de reden. AT&T wilden zakelijke netwerkdiensten aanbieden in Europa en ze vroegen mij daarvoor het netwerk te helpen opzetten. Namens AT&T heb ik meegedaan aan de formele oprichting van Ams-ix in 1997, met verder de eerder genoemde partijen.

Job Witteman was er ook bij namens Global One, het verband destijds van de telecomreuzen Sprint, France Telecom en Deutsche Telekom. We hebben toen de vereniging opgericht, waarvan ik bestuurslid was van 1997 tot 2001. De laatste twee jaar ook voorzitter.”

*AT&T brak met Unisource en ging verder met BT als telecompartner voor de internationale klanten. Heftige tijd met grote vormen van samenwerking. Boeiend?*

“Daar werden grote verhalen over gemaakt, want het ging om wereldwijde samenwerking van telecombedrijven die tot dan toe vooral nationaal actief waren als monopolist. Voor KPN was Unisource met de PTT's van Zweden, Zwitserland en Spanje de eerste grote stap over de grens. AT&T brak vrij snel met Unisource, want de Amerikanen wilden liever verder met British Telecom. Bijzonder interessante tijden, maar in de praktijk maakten die conglomeraten niet waar wat ze aanvankelijk beloofden.”

*Surfnet hielp als gesubsidieerde club de marktpartij Unisource via KPN op het paard. Mocht dat?*

“Daar heb je Kees Neggers uitgebreid over gesproken. Dat gebeurde wel vaker in die tijd, omdat het nu eenmaal pionieren was met de schaarse mensen en middelen die voorhanden waren. Later was ook De Digitale Stad een gesubsidieerde aanbieder van toegang tot internet, terwijl er ook marktpartijen waren als Xs4all en later Planet Internet.

Probleem was dat die PTT's begin jaren negentig geen benul hadden van het internet, ondanks dat PTT Telecom een 49 procent aandeel had in Surfnet. Bij AT&T hebben we zelfs vanaf 1995 nog een hele tijd KPN-dochter Planet Internet technisch beheerd.”

*AT&T Bell labs stond in de jaren tachtig al aan de wieg van internet met Unix. Die wist dus van wanten?*

“De Europese AT&T-club had niets van doen met Bell labs en Unix van AT&T. Dat was zo groot. Het was trouwens helemaal niet goed duidelijk wat AT&T wilde in Europa. We hebben wel drie netwerken gebouwd; met Unisource, toen met BT en vervolgens zelf.”

*Steeds bonje?*

“Reken maar. Bij grote klanten kwamen dan drie teams bieden voor één order voor het Europese of mondiale netwerk: de alliantie van BT en AT&T, oftewel Concert, en die bedrijven afzonderlijk liepen elkaar voor de voeten. Aan de uitvoerende kant werkten technici wel nauw samen.”

*Ben je ook gevraagd door KPN en Unisource?*

“Jazeker, maar AT&T bood een goede omgeving. Vooral in het begin bij Bell Labs was het boeiend. Labs werd opgeheven en toen werd ik overgeplaatst naar AT&T Solutions. Dit deel van AT&T hield zich

met name bezig met outsourcing oplossingen, in de tijd dat dit sterk in opkomst was. Ik vond dat minder interessant. Uiteindelijk kocht AT&T het IBM Global Network en toen is het goed in de markt gezet, ook geschikt voor internetaanbod. Toen was ik al lang weg.”

*Werd met levering van internet aan bedrijven de beveiliging ineens belangrijk?*

“Internet ontstond in de universitaire omgeving waar beveiliging niet zo’n rol speelde. Het was niet onmiddellijk duidelijk dat internet voor bedrijven ook belangrijk zou worden. Pas toen bedrijven gekoppeld moesten worden, kwam de beveiliging ook op. We hebben met AT&T in Nederland nog een managed firewall oplossing ontwikkeld die interessant was voor Europese klanten. De Amerikanen wilden die niet en hebben vervolgens zelf een vergelijkbare oplossing gebouwd. Die van ons kwam uit Europa dat kon dus niet nooit goed zijn, dacht men daar.”

*In het Nederlandse Nationaal Actieplan Elektronische Snelwegen dook ineens AT&T op als buitenlandse partner voor ontwikkeling. Kreeg je daar iets van mee?*

“AT&T was in Nederland de belangrijkste Amerikaanse aanbieder van Europese netwerken en er was een enorme drive ontstaan in die markt met op het oog alle mogelijkheden. Het aanhaken van de Nederlandse overheid bij AT&T leek toen dus logisch. Er is in de praktijk niet veel van terechtgekomen.”

*Overwogen om te verkassen naar AT&T Amerika, of zag je meer had in een overstap als bestuurslid Ams-lx naar de directie?*

“In de jaren negentig had ik geen ambitie om naar Amerika te gaan, kleine kinderen en zo. De exchange hier werd steeds boeiender. Surfnet deed het beheer ervan en legde elke twee maanden verantwoording af aan het bestuur. Surfnet schoot ook apparatuur voor en leden betaalden dat af. Surfnet besteedde het operationeel beheer van de exchange uit aan Sara. In 1999 wilde Surfnet ervan af omdat het veel te hard groeide en beheer van Ams-lx uiteindelijk geen taak van Surfnet was. In een werkgroep van het Ams-lx bestuur zijn toen twee besluiten genomen: Uitbreiding van het platform naar datacenters buiten de academische omgeving en een andere bedrijfsstructuur.

*Met de oprichting van de vereniging als een logisch vervolg?*

“Ja, we zaten om de tafel met twintig concurrenten die allemaal van de exchange gebruikmaakten, inclusief Surfnet. We vonden dat die connectiviteit hier geregeld moest worden om te voorkomen dat het via Amerika verscheept zou moeten worden. We zochten een vorm die voor concurrenten acceptabel was. Het kon een stichting worden en werd een vereniging. De mooiste vorm. Het verenigingsmodel is ijzersterk gebleken



Bij de formalisering van Ams-lx in 2000 bleef de vereniging bestaan en werd 100 procent aandeelhouder in een nieuw opgerichte BV. Het bestuur van de vereniging werd de Raad van Commissarissen van de BV. Die structuur is tot op de dag van vandaag goed gebleken. Job Witteman werd als directeur aangesteld.

Hij heeft eerst het administratief beheer overgenomen. Eind 2001 volgde de overgang van het technisch beheer en vroeg Job mij dat op me te nemen. Ik heb drie technici van AT&T meegevraagd en samen hebben we het Ams-lx NOC opgebouwd. Twee van hen, Steven Bakker en Arien Vijn werken hier ook nog steeds.”

*Zijn internet exchanges in het buitenland ook verenigingen?*

“In Londen ook en in HongKong min of meer. Duitsland had ook een vorm van een vereniging maar De-Cix is meer een commercieel bedrijf. Er zijn meer vergelijkbare constructies elders.”

*Van bestuurslid en dus werkgever van Job werd je zijn werknemer?*

“Zoiets, maar ik was toen ik als technisch directeur bij Ams-lx in dienst kwam al even weg uit het bestuur van Ams-lx. Job zat zelf trouwens ook even in het bestuur na de oprichting van de vereniging.”

*Lag de exchange er regelmatig uit in de beginjaren?*

“Aanzienlijk meer dan nu, maar het was veel minder dan nu een vitale of kritische voorziening. De invloed op de economie en samenleving was veel geringer. Mail en World Wide Web waren in gebruik en dat kon je wel even missen. In m'n privé-omgeving gebruikte lang niet iedereen internet. De instelling van een eigen Network Operations Center voor Ams-lx leidde tot een veel stabielere voorziening. Misschien flauw om dat van jezelf te zeggen, maar het was voor Surfnets een bijzaak en voor ons de kern. Die overgang was goed ook, want de onmisbaarheid van de internetverbinding in Nederland nam snel toe.”

*De groei van het verkeer was eind 20e eeuw enorm. Maar de groei van de beurswaarden overtrof, volgens Boudewijn Nederkoorn van Surfnets, de toename van het verkeer aanzienlijk. Technici zagen als geen ander dat de zeepbel opkwam?*

“We hebben die berekeningen wel eens gemaakt. De groei van het verkeer via Ams-lx met 200 tot 300 procent was natuurlijk jarenlang zeer aanzienlijk, maar de beurswaarden van bedrijven groeiden in 1998 tot 2000 elke paar maanden exponentieel. Dat werd niet gestaafd door verkeersgroei.”

*Wat is de groei van het verkeer bij jullie? Is het nog spannend?*

“Zo'n 35 procent per jaar, al een paar jaar lang. Het is langzamerhand meer van het zelfde geworden met apparatuur.”

*Wat waren cruciale innovaties in die twintig jaar Ams-lx?*

“De eerste was de aansluiting tussen Sara en Nikhef en dat partijen bij één van beide konden aansluiten. Een nog grotere stap was de uitbreiding uit de academische omgeving naar commerciële datacenters Telecity en Global Switch in 2001. Daarmee werd het ineens een netwerk met vier aansluitplaatsen. Het idee van carrier-neutrale exchanges waar je kon aansluiten voor je internetverbinding kreeg toen echt vaste grond in de markt. Een andere heel interessante stap was de introductie van [Glimmerglass apparatuur](#) in 2003 waarmee we datastromen over lichtpaden van de ene naar de andere glasvezel kunnen verplaatsen. Daarmee stapten we ook over van een netwerk in een cirkelvorm naar een stervormig netwerk. We konden toen immers binnen een tel de hele netwerktopologie veranderen zonder dat klanten er iets van merkten. Dat was nogal revolutionair.”



*En de oplopende snelheden natuurlijk?*

“Zeker, vooral 10 gigabit/s Ethernet in 2004 was een enorme stap vooruit, maar ook 100 gigabit/s in 2012 was een grote mijlpaal.”

*Wanneer de volgende stap naar 1000?*

“We gaan eerst naar 400 gigabit per seconde, naar verwachting in 2017. De standaarden moeten in IEEE-verband nog afgerond worden. Ik zat in de werkgroep van de 100 gb/s standaard en een collega zit nu in de werkgroep voor 400 gb/s.”

*In acht jaar tijd van 10 naar 100 gigabit per seconde, in vijf jaar tijd naar 400. De groei van het internetverkeer neemt nominaal toe, maar vlakt exponentieel af?*

“De introductie van 100gb/s kwam veel te laat. Daar zaten we al om te springen en we moesten jarenlang te veel 10gb/s switches naast elkaar zetten. Producenten verwachtten van 100gb/s geen succes, ondanks dat 10gb/s een enorm succes was geworden gezien de groeiende marktvraag naar eerst routers en toen servers.

Ze dachten dat er voor 100gb/s weinig afnemers zouden zijn tegen aanvaardbare prijzen. Je zou logischerwijs nu de stap naar 1000 gb/s of een terrabit per seconde verwachten in de standaardisatie van chips voor netwerkapparatuur. Nu is niet de markt de oorzaak dat dit uitblijft, maar de technologie. Een terrabit wordt pas verwacht voor 2020 of later.”

*Wordt de economische waarde van de Ams-Ix soms overdreven?*

“Die is moeilijk hard te maken, dat is het probleem. Recent is het nog geprobeerd. Je ziet een hele hoge groei van bedrijvigheid in de omgeving van de Ams-Ix, omdat voor datacenters en belangrijke toepassingen hoge capaciteit verbindingen zo essentieel zijn.

Het is natuurlijk ook moeilijk met een virtuele economie. Hoeveel draagt het telefoonnet bij aan de economie? Je kunt hooguit de prijs van de megabytes berekenen aan de hand van de marktprijzen voor dataoverdracht.

Het zit veel meer in het hele ecosysteem. Zo komen er nu ook gamesbedrijven naar Amsterdam vanwege Ams-Ix.”

*Is er wel eens een commercieel bod op Ams-Ix uitgebracht?*

“Nee, geen bod, maar ergens rond 2001 ontstond een club onder de naam Exchange Point Europe, die een netwerk van internet exchanges wilde opzetten. Dat was een initiatief van de oorspronkelijke oprichter Keith Mitchell van de Londen Internet Exchange LINX. Hij wilde de bestaande exchanges commercialiseren en bundelen tot een netwerk.

Hij deed eerst een bod op LINX. Dat bod is in Londen weggestemd waarna het bod op Amsterdam er nooit is gekomen. Het bedrijf ging ter ziele.”

*Hoe losten jullie belangenconflicten tussen de leden op?*

“Vooral tijdens de ledenvergaderingen. Vroeger vonden die frequent plaats, nu twee keer per jaar. Partijen vinden elkaar ook onderling en wij kunnen bemiddelen.

De vereniging spreekt een oordeel uit over het lange commerciële strategietermijnplan van Ams-Ix dat steeds de komende vier jaar tot onderwerp heeft. Tijdens de tweede vergadering wordt het jaarverslag besproken en goedgekeurd. Dan komen de meer financiële zaken aan bod.”

*Is het niet meer zo spannend als vroeger?*

“Soms wel, zoals met ons plan om internationaal te expanderen en met name om naar Amerika te gaan. Daar waren de meningen van de leden scherp over verdeeld gezien de spionageperikelen. Dat debat was zeer heftig.”

*De stemverhouding was 123 stemmen voor; 102 tegen en 14 onthoudingen. Van de Nederlandse partijen stemden er 55 tegen het voorstel en 39 voor. Was het debat heftig?*

“Twee meningen stonden diametraal tegenover elkaar. De eerste dat Ams-Ix daar onder de Patriot Act zou vallen en de Verenigde Staten zouden kunnen afdwingen dat we daar en wellicht zelfs in Amsterdam gegevens moeten afstaan. Daartegenover de partijen die vonden dat we ons afdoende kunnen beschermen en dat het risico niet zo groot is.

Uiteraard stonden wij achter die laatste mening. Normaliter stemmen zo’n twintig tot dertig leden, nu waren dat er tweehonderd. Uiteindelijk won de behoefte van onze klanten aan een goede Amerikaanse exchange.”

*Kun je je die zorgen over Amerikaanse spionage voorstellen?*

“Persoonlijk vind ik de discussie terecht, evenals de kritiek op de NSA. Er zijn dus maatregelen nodig om verkeer beter af te schermen, het tappen tegen te gaan of de data beter te versleutelen.

De verontwaardiging in de praktijk vind ik heel selectief. Het bezwaar was dat de Amerikaanse overheid via Amerikaanse dochters van Nederlandse ondernemingen toegang kan krijgen tot persoonsgegevens. Dan is het veel eenvoudiger om toegang tot Nederlandse data te krijgen via Amerikaanse concerns die in Nederland met dochters actief zijn.

Hun databanken vallen onder de Patriot Act en andere opsporingswetten. Op die manier is zeker 90 procent van de Nederlanders onderhevig aan Amerikaanse wetgeving. Daar hoor je niemand over. Daar vallen we in Nederland ook kennelijk niet over.

Wat te denken van Liberty Global en de overname van Ziggo? Dat is een Amerikaans bedrijf dat straks fysieke infrastructuur in alle Nederlandse huishoudens heeft en data over kijkgedrag en vaak ook internet en telefonie kan verzamelen. Daar heb ik tot nu toe geen protesten tegen gehoord.”

*Dat willen Nederlandse media niet weten. Die hypen alleen maar over Snowden. Maar hij onthulde ook dat de NSA veel hardware compromitteert. Hoe weten jullie dat jullie Cisco-apparatuur in gebruik voor Ams-Ix geen achterdeurtjes heeft?*

“We hebben geen Cisco-apparatuur meer. Vanaf 2000 kon de capaciteit van Cisco de enorme groei hier niet meer bijbenen. We zijn overgestapt naar een toentertijd nieuw bedrijf, Foundry Networks. Tot op heden nemen we van dit bedrijf apparatuur af, al is het overgenomen door een club met de naam Brocade.

Foundry loopt al bijna vijftien jaar voorop met apparatuur voor overdacht van grote capaciteit data, en biedt veel meer dan de mainstream aanbieders als Cisco en Juniper.”

*Jullie zijn dus afhankelijk van één leverancier? En bovendien Amerikaans?*

“Er zijn wel meer leveranciers, maar als we daarop overstappen moeten we de structuur van het netwerk aanpassen en dat is een forse stap. Het is inderdaad allemaal Amerikaans.”

*Hebben jullie de Foundry-apparatuur gecontroleerd op achterdeurtjes, of gevraagd hoe het zit?*

“Gevraagd hoe het zit, maar Brocade kan niet meer doen dan afnemers gerust stellen dat de apparatuur volkomen veilig is. Er komen verhalen en video's langs over apparatuur zoals wifi-routers of kabelmodems met ingebouwde chips om verkeer of gegeven te verzamelen. Bij ons gaat het om iets andere apparatuur, maar die is zo complex dat wij zo'n achterdeurtje, of het nu hardware of software is, erg moeilijk zouden kunnen vinden. Je hebt een grote kast met borden vol elektronica. Je kunt die openmaken, maar waar te beginnen met controleren?”

*Zou je het wel willen weten?*

“Jazeker, dat wil ik wel weten.”

*Stel, je ontdekt dat de Ams-lx op apparatuur getapt wordt door de NSA of een andere dienst. Wat dan te doen? Lijkt me lastig om dat bekend te maken.*

“Dan kun je het publiek maken en klanten van Ams-lx vertellen er rekening mee te houden. Bijvoorbeeld door verkeer zo veel mogelijk te versleutelen.”

*Jullie hebben expliciet naar buiten gebracht niet mee te werken aan het aftappen. Moeten jullie klanten en het publiek dan niet attenderen op de mogelijkheid dat Foundry een achterdeurtje heeft?*

“Misschien moeten we dat vertellen. Het is niet ter sprake gekomen. We kunnen met zekerheid stellen dat we niet aan spionage meewerken. En aan wat er achter onze rug gebeurt, kunnen we niet zo heel veel doen.”

*De NSA en CIA kunnen ook op internationale telecomkabels aftappen. Ze hebben dan geen exchanges nodig...*

“Dat gebeurt dus ook. In 2001 was de wereld van zeekabels nog beperkt, nu ligt er een woud aan internationale kabels over de zeebodem maar ook over land. Je hoeft lang niet alle kabels af te tappen om alle verkeer te onderscheppen en uit te vissen wat er interessant is. Wat moet je doen? Als je weet dat Google en Facebook worden getapt, zet je daar je geheimen niet meer neer. Maar wie houdt daar nu echt rekening mee?”

*Huawei mag in Amerika niet leveren vanwege vermoedens van afluisteren...*

“Ik heb geen enkele illusie dat het met China anders is dan met Amerika.”

*Zijn de politie en AIVD/MIVD wel eens aan de deur geweest bij Ams-lx?*

“De politie is hier direct aangesloten op een switch, vanwege de uitvoering van juridische tapbevelen aan internetproviders. Die datastroom van taps bij providers richting de politie verloopt via de Ams-lx. Die aansluiting wordt niet gebruikt om de exchange te tappen, maar ligt er puur om getapt verkeer van personen van een ISP naar de politie door te geven als de rechtbank akkoord gaat met een verzoek van de politie.

In 2013 zijn hier, nog nadat de eerste onthullingen van Snowden kwamen, twee mensen van de AIVD geweest om te informeren wat wij zoal doen. Negentien jaar lang was er geen interesse en nu wilden ze weten hoe de Ams-Ix precies werkt. Ze zijn vertrokken en we hebben nooit meer wat gehoord.”

*Ook de AIVD kan een tapbevel uitvaardigen, maar geheim. Loopt het verkeer van zo'n tap dan feitelijk ook via de politieverbinding hier op de exchange?*

“Ik heb geen idee. Dat gaat de providers aan, onze klanten. Maar met de hand op mijn hart: bij ons is nooit getapt.”

*Kortom, Ams-Ix gaat door met uitbreiding in andere werelddelen. Waar vindt expansie plaats?*

“We hebben nu buiten Amsterdam exchanges in HongKong, Curacao, zijn bezig in Mombasa, Kenia en operationeel in New York bij Digital Realty Trust. We worden ook in New York op vier locaties actief. In maart-april openen we in Chicago op drie locaties. We hadden in 2013 al in Mombasa operationeel moeten zijn, maar in Afrika duurt het langer. In april hopen we daar de eerste klanten aan te sluiten. Voorlopig is dat het even.”

*Kopiëren jullie jezelf in het buitenland?*

“Nee. We zetten overal één switch en reserve switch neer, maar in Amsterdam en New York hebben we een netwerkstructuur om klanten aan te sluiten op een ‘crossconnect’. Als er een router kapot gaat, wordt een klant automatisch naar een andere router omgezet. Dat is uniek. We exploiteren twee keer zo veel apparatuur als Linkx en De-Cix, de grote concurrenten. De betrouwbaarheid is nagenoeg 100 procent.”

*En toch goedkoper? Slaat de concurrentie ook de vleugels uit?*

“Ja, we zijn de goedkoopste, want we werken heel efficiënt, met goede mensen en scherpe inkoop. In Amerika komen we Linx tegen want die opende in de buurt van Washington een exchange. Linx verder nog niet.”

*Zijn de 650 klanten in Amsterdam ook in Amerika klant geworden?*

“Nee, daar is het nog bescheidener. Om te beginnen is hier 20 procent van de klanten Nederlands en heeft niet perse hun netwerk uitgebreid naar Amerika. Die andere 80 procent is potentieel klant want komt van over de hele wereld. Zeker de Amerikanen doen mee, ook in HongKong. We halen ook nieuwe klanten binnen.”

*Groeit de organisatie van Ams-Ix hard?*

“Je moet het daar opbouwen maar we beheren hier in Amsterdam. Toen we als bedrijf begonnen in 2000 waren we met z'n zessen, nu met bijna 50 mensen verdeeld over 16 nationaliteiten. Grofweg de helft is technisch personeel. Een groot probleem is technisch personeel te krijgen in Nederland. Via klanten, bestuursleden, evenementen, LinkedIn lukt het net aan.”

*Grote partijen als Google, Facebook en Netflix bouwen eigen mondiale infrastructures van datacenters en verbindingen. Ze sluiten ook bij Ams-Ix aan, maar niet zo omvangrijk. In New York zie ik enkel IX Reach en Netflix als klanten. Zie je hoe de hazen lopen?*

“Ik zie niet zo heel veel meer dan wat anderen zien. Het is allemaal redelijk openbaar. Een exchange biedt je de mogelijkheid met andere partijen verkeer uit te wisselen. Of ze dat ook doen is aan die partijen. Wij faciliteren het en blijven hoe dan ook neutraal. Ze kunnen samen overeenkomsten sluiten. Een leuke nieuwe aanwinst is Riot Games, bekend van het spel League of Legends. Die kiest Amsterdam als Europees centrum vanwege de snelle infrastructuur en lage prijzen voor hosting. Ze nemen direct een aansluiting van 200 Gigabit/s, net zo veel als Google.”

*Worden jullie aantrekkelijker met een mondiaal net van exchanges?*

“Ja, nog zo’n gamingpartij sloot aan in New York en komt dan ook naar Amsterdam. We werven nu voor verschillende locaties samen. We voeren de marketing wel op....”

*Wat spenderen jullie jaarlijks aan apparatuur? Betalen jullie de hoofdprijs omdat je voorop loopt in de markt?*

“Ruwweg de helft van ons budget van jaarlijks zo’n 10 miljoen euro gaat naar hardware. We nemen inderdaad nieuwe producten af dus zou je verwachten dat we de hoofdprijs moeten betalen. Toch krijgen we spullen voor een goede prijs, omdat we samen met de leveranciers ontwikkelen, veel feedback geven en wij een goede referentie vormen voor verdere verkopen.”

*Wie maken er momenteel de dienst uit in de markt voor netwerkapparatuur?*

“Cisco leidt nog, als gevolg van de diversiteit van hun producten. Juniper volgt en Alcatel-Lucent heeft enkele hele goede routerproducten dankzij een overgenomen Amerikaans bedrijf. Brocade heeft een flink aandeel. Amerika is nog steeds dominant met innovatie. Huawei maakt alles en heeft een snel groeiende omzet. We zijn bij hen in China geweest maar de communicatie is nog moeilijk. Taal en omgangsvormen zijn anders, maar ze maken interessante dingen en kunnen op al je specificaties apparatuur op maat bouwen. Reuze interessant.”

*Wat probeer je te bereiken met standaardisatie?*

“Wij zijn een neutrale partij en vertegenwoordigen de afnemers, maar het overgrote deel van de leden in die standaardisatiegroep komt van leveranciers van verschillende soorten apparatuur. Ze hebben elk hun eigen specificaties en eigen patenten en proberen die er natuurlijk zo veel mogelijk door te krijgen voor de standaarden.

Wij willen het stroomverbruik minimaliseren, een maximale afstand kunnen overbruggen zonder verlies van capaciteit, goede beveiliging etc. De belangen botsen vaak, vooral met die van chipfabrikanten. Die hebben meer een focus om korte afstanden overbruggen, dat wil zeggen binnen een rack, een rij van racks of een datacenter. Dit is potentieel een veel grotere markt van servers versus netwerkapparatuur. Uiteindelijk kom je eruit met een standaard die voor iedereen aanvaardbaar is, economisch haalbaar en technisch maakbaar...”

**Deel 3: De Digitale Stad, providers en 'gratis toegang'**

Inleiding 4:

#### **1994-1999: De verbeelding aan de macht met internet**

**In 1999 kwam de internethype tot een climax met ‘gratis’ nettoegang. Commercieel, gericht op torenhoge beurswaarden. Begin 1994 bood De Digitale Stad al gratis toegang plus een floreerend platform. In het publieke domein in Amsterdam. Zes jaar lang domineerden providers de internetgeschiedenis.**

Simon Cavendish. Als er één naam de geschiedenis mag ingaan als de verbeelding aan de macht in de wilde jaren negentig van de 20e eeuw, dan is het die van deze Brit. Hij vluchtte naar het veilige Amsterdam vanwege een drugsverleden in eigen land.

In een bij tijd en wijle hartstochtelijk vraaggesprek brengt Arko van Brakel zijn partner van Euronet in herinnering. Immers, geheel in stijl verliet Cavendish ons te vroeg. Na een wild leven, boordevol inspiratie voor anderen.

Zo rooskleurig is niet elk onderdeel van deze beschrijving van 25 jaar internetgeschiedenis. Net als het eerste deel over de aartsvaders is het overwegend positief vanwege de nadruk op innovatie.

Met de wind in de rug zien we in deze jongere periode hebzucht en ijdelheid langzaam opkomen. De groei en het succes leken nooit meer op te houden en louter aan te zwellen.

Dit kweekte mensen die het gevoel hadden dat ze uitverkoren waren om zichzelf en de wereld van de grote geneugten van internet te voorzien. Dat verschaftte, tot op zekere hoogte, de voorhoede zoveel energie en enthousiasme, dat de hele omgeving mee profiteerde.

Creativiteit barstte los, gevolgd door grenzeloos optimisme. Euronet (1994) en Planet Internet (1995) waren na Xs4all (1993) en een handvol kleine providers de eerste partijen die tegen betaling publiek toegang tot internet gingen verschaffen, met als noviteit landelijk dus veel goedkoper inbellen voor velen.. Arko van Brakel en Michiel Frackers vertellen er boeiend over. Vijf jaar later volgden ‘gratis’ aanbieders Freeler en Zonnet.

Het geld smijgende Freeler van ING en het opportunistische Zonnet van Versatel komen aan bod met Marque Joosten en Gert Post; ondernemers in een nieuwe periode. Marleen Stikker en Geert Lovink vertellen over hun internetleven aan de hand van de De Digitale Stad.

Al deze initiatiefnemers komen zeer uitgebreid aan het woord. Elk met hun eigen inzichten, leermomenten en mate van relativering over de periode waarin kortstondig ‘alles kon’. Soms ook met verbittering, maar die overheerst niet.

World Online en Newconomy worden bewaard tot de volgende periode bewaard. De geïnterviewden nemen daar wel een voorschot op, want de vraaggesprekken gaan over een langere periode dan 1994-1999.

Bovendien is deze periodebeschrijving bij lange na niet alomvattend. Vrijwel alles wat aan diensten ontsproot aan het jonge World Wide Web is (nog) niet een bod gekomen, net zomin als de telecomhype en de nuchtere start en groei van de Amsterdam Internet Exchange. In deze geschiedschrijving 1994-1999 ligt het accent op de technologiekant. De diensten en inhoud (web, apps) komen beperkter aan bod. Vandaar het accent op providers, met een bescheiden opstap naar breedband internet met ADSL en de tv-kabel.

#### **Publiek versus privaat**

In deze serie werpen we ook een blik op de houding van de overheden in Amsterdam – met De Digitale Stad – en Den Haag. De regering – in navolging van de Europese Commissie - koos voor economie en aanbod in het eerste internetplan. Amsterdam voor De Digitale Stad van de gebruikers. Deze laatste benadering droeg meer bij aan de bloei van internet dan de formele keuzes van het Rijk.

Echter, zoals vaker in Amsterdam met nieuwe initiatieven, vormden de uitbarsting van creativiteit en enthousiasme een geweldige stimulans waar iedereen in deelde en aan bijdroeg. Uitvoeren en

volhouden zijn echter niet de sterkste punten van de hoofdstad. De Digitale Stad moest het na goed een jaar zelf maar zien te rooien.

De initiatiefnemers vonden De Digitale Stad belangrijker als platform voor creatieve uitingen dan als aanbieder van internettoegang. Die gratis toegang liet DDS vallen toen Xs4all niet langer medewerking verleende. DDS beperkte zich vanaf dat moment tot het eigen domein en e-mail.

HetNet van KPN bood vanaf 1997 ook beperkte nettoegang; louter tot het Nederlandse web. Foutje, snel mislukt, dus ging open en werd ook gratis. De Digitale Stad volgde de omgekeerde weg en werd na de privatisering een betaalde aanbieder. Relevante vraag: had DDS vanuit het publieke domein een gratis aanbieder kunnen blijven?

Deze vraag is ook de verbindende rode draad tussen de periode van de 'aartsvaders van internet' en de euforische jaren negentig; de kwetsbare verhouding tussen publiek en privaat domein. Innovatie kan onbaatzuchtig beginnen in het publieke domein. Volhouden vanuit publiek ondernemerschap is om verschillende redenen moeilijk; noodzakelijke harde aanpassing aan de markt, exploitatie met risico's, zwak collectief beheer en/of prevalerende individuele belangen.

Daar hadden eerder EUnet en NLnet mee te kampen. In de jaren negentig en daarna ook De Digitale Stad en De Waag. De schuld van het teloorgaan van De Digitale Stad is eenzijdig beschreven en vandaag volgt een gedeeltelijke correctie.

De online publicatie van dit deel viel samen met de viering van 25 jaar internet (officieel begonnen op 17 november 1988) in Pakhuis de Zwijger op 16 januari 2014, en met het 20-jarig jubileum van De Digitale Stad een dag eerder.

Dat was ook een dag om vooruit te kijken. Immers, de problemen veroorzaakt door de combinatie van datahonger van grote internetconcerns en inlichtingendiensten maken de vraag wederom actueel in hoeverre er een sterk publiek domein nodig is om het tij voor gebruikers van internet te keren. Geert Lovink heeft daar uitgesproken opvattingen over. Een mooie aanzet om vooruit te kijken. Kan de politiek daarbij behulpzaam zijn? Destijds ging dat niet helemaal goed.



Inleiding 5:  
Den Haag negeerde grassroots in Amsterdam

## **Brussel en bedrijfsleven voorop bij eerste internetplan regering**

**Waar Amsterdam met internet met Xs4all en De Digitale Stad (DDS) de weg koos van actieve burgers, maakte de regering in Den Haag in haar computer- en internetplannen voor de aanbodzijde en economie leidend. Zoals braaf uitgestippeld door Brussel. Er kwam weinig van terecht.**

De nadruk lag in Amsterdam en verre lokale omstreken in Nederland op de (stads)bevolking. In tegenstelling tot initiatieven tot dan toe en later nog vanuit de Rijksoverheid. Zo sprak het 'Stimuleringsplan Informatica' van de regering Lubbers I in 1983 wel van 'Burgerinformatica', maar de overheid ging uit van een passieve burger. Die moest zich de computer eigen maken opdat hij efficiënter zou kunnen werken. Niet om creatief bij te dragen aan de samenleving. Nu was er in de jaren tachtig voor de bevolking online geen publieke ruimte voorhanden. Tien jaar later leek dat anders met de opbloei van het publieke internet vanuit Amsterdam met Xs4all, Euronet en De Digitale Stad en vanuit Utrecht met Knoware. Echter, de Nederlandse overheid verzuimde om dit publieke potentieel van het internet onder haar noemer 'elektronische snelweg' op te nemen. En leidde direct tot begripsverwarring: werd met 'snelweg' de infrastructuur bedoeld, de kabels, of de diensten en informatie? Dat bleef rijkelijk vaag en dat paste politici in Den Haag net zo goed als de ambtenaren. Zonder precies te weten waarover het ging konden ze toch ruimhartig pleiten voor het grote belang van hun snelweg.

Zo bereikte de term ook de [Troonrede 1994](#), relatief vroeg en bijzonder voor een Europees staatshoofd. Koningin Beatrix voegde daar voor de zekerheid de term 'zogenoemde' aan toe. 'Eind 1994 zal u een nationaal actieplan bereiken, gericht op proefprojecten van overheid en bedrijfsleven op het terrein van zogenaamde elektronische snelwegen'. Dit werd het '[Actieprogramma Elektronische Snelwegen](#)'. Het kabinet ging aan de hand van dit plan 'nieuwe kernen van economische groei stimuleren in dienstverlening, informatica, telematica, communicatie en andere toepassingen van nieuwe kennis en technologie'.

Economische Zaken leidde de dans en bedrijven bepaalden in feite de agenda. De hoop op vernieuwing werd gevestigd op Philips, KPN, IBM, Ericsson en het aangezochte Amerikaanse AT&T Bell Labs.

### **In lijn met Brussel**

Het Actieprogramma lag in lijn met het Europese initiatief van de 'High-level group on the information society', dat rapporteerde onder de subtitel 'Growth, competitiveness and employment'. Het ging om economie en 'groei' van inkomen. Martin Bangemann, EU-commissaris voor economie namens de liberalen, had de leiding. Hij zocht zijn toevlucht tot de industrie, ook gezien de haast die er ineens was. Philips-voorzitter Jan Timmer had als lid van de groep Bangemann meer invloed op dit beleid dan de Nederlandse regering. Bangemann zette vanaf 1995 nog scherper de toon als commissaris voor niet alleen industrie, maar meer specifiek telecom en informatica. Liberalisering van de telecommarkt was het belangrijkste doel.

Het Europese plan stond wel stil bij 'City information highways', maar die moesten tot stand gebracht worden door telecom-, uitgeef- en tv-concerns, die consumenten een pakket van pret en nut gingen bezorgen: winkelen, bankieren en video-on-demand. Onderdeel van dit plan was het voornemen van Bangemann cs. om geld te geven om vijf steden met elk 40.000 huishoudens deze uitdaging op te pakken. Weinig meer van vernomen, behalve Brussels subsidiegeld voor ondermeer Philips.

## Den Haag keek naar het zuiden

Den Haag richtte zich in de eerste jaren vanaf 1994 op Brussel en vergat Amsterdam. Ook het Nederlandse plan negeerde niet enkel de beweging van onderaf met NLnet, Xs4all of De Digitale Stad, maar negeerde ook volkomen dat Europa, nota bene vanuit het Amsterdamse CWI, al sinds 1982 van internationale dataverbindingen werd voorzien. Vanaf 1988 volgens internetstandaarden.

De regering kwam ineens met AT&T Bell Labs als zakelijk partner op de proppen, maar noemde niet de belangrijke rol van Bell Labs bij de opbouw van internet met Unix software in de jaren tachtig en de banden met de bakermat van internet in Europa, het CWI.

Het belang van internet werd wel onderkend, maar als 'paraplu' van wat er tot dan toe was, aldus het Actieprogramma: "Het internet vormt een paraplu-netwerk dat de onderlinge verbinding van 25.000 computernetwerken verzorgt. Dit netwerk van netwerken is te zien als voorloper van de elektronische snelweg." Maar het was er al lang, NLnet sloot ook vanaf 1989 bedrijven aan, ondermeer het genoemde Philips.

Overigens, ook voor de Amsterdamse initiatiefnemers van De Digitale Stad, waaronder Hack-Tic – later Xs4all - had het internet tussen 1989 en 1992 geen prioriteit. De 'scene' in Amsterdam was eerst bezig met de tv-kabel voor lokale zenders en vervolgens met de spannende bulletin boards. Ook voor de DDS-gemeenschap kwam het internet min of meer bij toeval op in 1993, maar toen werd het direct omarmd. Dat internet viel ineens naar binnen en ging niet meer weg.

## Uitgevers op de rem

Internet kwam dus op kousenvoeten het officiële Europese media- en telecomlandschap binnen. In aanvang ongewenst, zoals beschreven in de [geschiedenis van Surfnets](#). Officieel heerste er voor digitale data nog het medium videotex en offline de cd-rom, en in telecom werden in spraakverkeer schuiven met monopoliegeld verdiend. Ook belangrijk: nog slechts een derde van de huishoudens had een computer.

Het Haagse Actieprogramma was buitengewoon ambitieus, maar vanuit de aanbodzijde. De grote bedrijven zouden het brengen, ofschoon de lobby van de drie grote uitgevers Elsevier, Wolters Kluwer en VNU al bedenkingen in het Actieprogramma had gefietst uit vrees voor aantasting van hun auteursrechten: "De nadelen van internet, zoals de vaak moeizame toegang en gebrekkige mogelijkheden om ongeoorloofd of onbetaald informatiegebruik tegen te gaan, vormen in deze groeifase reële knelpunten."

## Vrijhaven, maar welke?

Den Haag formuleerde in het Actieprogramma wel het visionaire voornemen in Nederland een 'informatievrijhaven' te creëren. Was De Digitale Stad daarvoor het voorbeeld? Nee, er werd gewezen op Silicon Valley. Daar was alles wat je aan voorbeeld wenste voor ontwikkeling van ICT en internettechnologie. Maar niet de informatievrijhaven; die was juist in Amsterdam begonnen met De Digitale Stad.

Hetzelfde laken een pak voor de 'Digitale Overheid', die staatssecretaris Jacob Kohnstamm in 1994 beloofde te gaan creëren. Wanneer? 'Overheidsloket 2000' werd het adagium. Zijn verre opvolger Stef Blok voorziet dit nu voor...2017. Bijna een kwart eeuw over gedaan. Overigens, net als in 1994 is voor 2017 efficiëntie de drijvende kracht voor die 'digitale overheid'; de 'open data' ten behoeve van de democratie ondergeschikt.

Bij De Digitale Stad lag dat andersom; open informatie voor ondersteuning van de democratie was het voornaamste politieke doel. Al is dat niet bereikt, de richting was helder en paste bij het internet van gebruikers. De vraag is, gezien het demasqué van de overheden met hun online hyperactieve inlichtingendiensten, of Den Haag in 25 jaar internet heeft geleerd waar het accent van beleid hoort te liggen.

Inleiding 6:  
20-jarig jubileum in 2014

## De Digitale Stad koos creatie door de gemeenschap

**Waar de Rijksoverheid in haar computer- en internetplannen de aanbodzijde en economie leidend maakte en de burger vooral als een passieve gebruiker beschouwde, koos Amsterdam met De Digitale Stad (DDS) voor die burgers als actieve deelnemers op een creatief platform. Grote bloei en internationale navolging waren het gevolg, maar niet voor lang.**

Dit is een beknopt overzicht van de plaats en rol van De Digitale Stad in de geschiedenis van internet in Nederland. De geschiedenis en sociale dimensies zijn al uitgebreid beschreven, in ondermeer:

[Electronic Infrastructures And Social Networks](#) van Peter van den Besselaar, 1998

[Gebruik en gebruikers van De Digitale Stad van Amsterdam](#), Dennis Beckers, 1998

[Eén jaar DDS](#), Rob van der Haar

[Tien jaar DDS](#) van Joost Flint, 2004

[Dark Fiber](#) van Geert Lovink, 2001

[The Rise and Fall of DDS](#) van Reinder Rustema, 2001

[Archief Amsterdam Museum](#), Tjarda de Haan

(Vanuit [archeologisch project](#))

Een eruptie van creativiteit en enthousiasme in Amsterdam leidde in 1993 tot de vorming van De Digitale Stad, wereldwijd de eerste in zijn soort. Onder leiding van creatief brein, naamgever en later 'burgemeester' Marleen Stikker kreeg het initiatief vorm vanuit debatcentrum De Balie waar ze op de loonlijst stond. Ze haalde 600.000 gulden subsidie op bij de gemeente Amsterdam en de ministeries van Economische - en Binnenlandse Zaken, ook dankzij persoonlijke relaties van een collega in het Haagse circuit.

Een ongedefinieerde groep vrijwilligers met een pioniersgeest stortte zich op nieuwe bijzondere mogelijkheden voor digitale interactiviteit. Het fundament vormde hun jarenlange intensieve ervaringen met de combinatie van vernieuwende media en activisme. Met Hack-Tic (Xs4all) werd de techniek gedeeld, wat eerst voor- en later nadelig was..

De vurige wens: De Digitale Stad uniek maken ten opzichte van wat er tot dan toe was aan gemeenschappen, zowel online als offline. Een virtuele ruimte waarin iedereen ging creëren die, net als de gemeenschap van een fysieke stad, als vanzelf juist dankzij beperking van sturing en planning zou uitgroeien tot een levendige gemeenschap.

Zonder overigens te moeten lijken op een fysieke stad. De Digitale Stad was niet één gemeenschap, maar een lappendeken van clubjes met dezelfde interesses; van homo's tot thuiskekers van wiet, van auto's tot muziek. Een 'sociaal netwerk' gecentreerd rond onderwerpen.

### Drie vrijheden

De principes die ten grondslag lagen aan De Digitale Stad laten zich samenvatten in drie wezenlijke en samenhangende vrijheden: een eigen medium tegenover de gevestigde steeds meer door liberale economie gedreven mediaorde, politieke ruimte tegenover de hiërarchische democratische orde en creatieve ruimte voor gebruikers om samen te scheppen en te bouwen.

De drie vrijheden zijn alle tot stand gebracht, maar niet in gelijke mate. De creatieve component vormde het zwaartepunt van De Digitale Stad, met een aanhoudende golf van vernieuwende uitingen op het platform. Zeker nadat het World wide web de grafische mogelijkheden vergrootte. Zelfs richting

commercie won de creatie; het scheppen van websites bracht geld in het laatje van DDS toen de subsidie (te) snel opdroogde.

De twee andere poten zijn veel minder tot hun recht gekomen. De rol van De Digitale Stad in het medialandschap was betrekkelijk. Het werd aanvankelijk in de oude media als een doorbraak gezien, erg leuk want nieuw. In de jaren erna werd DDS meer beschouwd als hoofdstedelijke speeltuin, dan als elementaire bijdrage voor de beeldvorming van burgers.

Dat was mede te wijten, of te danken, aan internet als technologie. Het World wide web was open voor iedereen. Individuen en organisaties hadden de pleinen van DDS gaandeweg minder nodig als platform. Ze vonden hun eigen weg. Internet was vrij, het Web bracht voor DDS de grote stap voorwaarts vanwege de grafische mogelijkheden, maar die konden ook buiten DDS worden benut met eigen websites, zoals Amsterdam.nl waarmee het hoofdstedelijk bestuur DDS links liet liggen.

En wat betreft het bieden van toegang tot internet en daarmee het creëren van een eigen domein kwam DDS er niet uit. In de ontketende internetmarkt liet De Stad zich in de digitale defensie drukken, zelfs door de eigen partner Xs4all die geen 'gratis' aanbod van zijn zuster duldde.

De derde vrijheid, de politieke, werd ten volle benut maar met weinig resultaat. De politieke discussie binnen De Digitale Stad was de eerste jaren intensief, de invloed ervan was aanvankelijk hoopgevend, maar van een doorbraak was uiteindelijk geen sprake. Ondanks het entameren van online participatie met video-interviews met politici en een breed opgezette discussie door het ministerie van Verkeer leidde online-discussie niet tot belangrijke inbreng in het politieke proces. Voor de politici was het meer een leuk uitstapje dan een wezenlijke verandering. Het duurde nog bijna twintig jaar alvorens de technologie genaamd 'Twitter' hen dwong online mee te doen. Op een vluchtige wijze die DDS toen niet voor ogen had.

DDS ontsloot overheidsinformatie ten behoeve van de democratische discussie, zei Marleen Stikker [in 1995 tegen Wired](#). De Belgische correspondent zag wel een levendige digitale Overheid, maar stelde de werkelijke bijdrage aan het debat ter discussie.

### Zelf niet democratisch

Had De Digitale Stad zelf een formele democratische structuur moeten krijgen? De burgemeester bracht daar argumenten tegenin in [een terugblik](#) met medeoprichter Geert Lovink; de virtuele stad was veel meer een culturele ruimte om te experimenteren, dan een formele stadsorganisatie.

Terugkijkend hebben Marleen Stikker en Geert Lovink daar vrede mee, evenals met de tweede viool spelen als internetprovider toen Xs4all dat gebod. Ofschoon Stikker met terugwerkende kracht erkent op dit punt een fout te hebben gemaakt. Bovenal concluderen ze dat de culturele rol en de aanjaagfunctie voor de doorbraak van internet veruit het belangrijkste zijn geweest.

Van alles wat DDS aan schoons geboden heeft, zal wellicht de Metro het langst in het geheugen van deelnemers gegrift blijven. De door Michael van Eeden ('Mieg') gecreëerde [MOO](#) was met al snel 2.000 vaste bezoekers veruit het populairst.

De Digitale Stad was spannend, bood de makers en deelnemers energie en pret. Ook belangrijk in de opbouw van cultuur. Of zoals de titel van het alleraardigste boek van Cordula Rooijndijk: 'Alles moest nog worden uitgevonden'. Dat deden de DDS'ers met babbelen en interactie, op hun postkantoor, Centraal Station, virtuele bieb en 33 pleinen inclusief kiosk. De bloem bloeide rijkelijk, maar was gedoemd te verwelken.

### Zwarte Piet

Marleen Stikker noemt De Digitale Stad 'een grandioos succes'. Dat is onbetwistbaar voor de stormachtige aanvang van het net en platform. Minder duidelijk is hoe lang het vuur bleef branden en voor hoeveel mensen. De burgemeester, zelfbenoemd doch onbetwist gezien haar grote gezag, verliet De Digitale Stad snel om zich te wagen aan een nieuwe uitdaging; een eigen 'medialab' met De Waag.

Deze 'Maatschappij voor oude en nieuwe media' kreeg na enkele jaren forse subsidies terwijl de subsidiestroom voor De Digitale Stad snel opdroogde. Stikker noemt De Waag Society, die al haar inspanningen vergden, 'in zekere zin de continuering van De Digitale Stad'. Dat gold voor haarzelf en collega's bij De Waag, niet voor de gemeenschap van De Digitale Stad die ze achterliet. En die het na een paar jaar financieel te zwaar kreeg. De groei van 450.000 gulden (200.000 euro) budget in het eerste jaar en 800.000 gulden (350.000 euro) in het tweede jaar was moeilijk vol te houden zonder commercieel te worden. Commercie ontstond in de vorm van ontwerp en bouw van websites, al kwamen de opdrachten vooral van bevriende instellingen en indirect van subsidies. Echter, Amsterdam ging met een .nl een eigen weg en liet DDS daarin niet meedelen in de vorm van een vette opdracht.

Opgezette e-commerce door DDS mislukte, zoals overal in de jaren negentig van internet de onlinehandel vooral een enorme belofte bleef – meestal om beurswaarden van internetbedrijven op te blazen. Jammer, ook vanwege het mislukte experiment van DDS met DigiCash minibetalingen.

### **Redding met wonden**

DDS dreef zo naar de vorm van een bedrijf en hiërarchie, met Joost Flint die ineens van coördinator de algemeen directeur werd met allengs meer zeggenschap. Volgens criticasters – velen van het eerste uur, onder wie Lovink – speelde hij te veel de autoritaire baas. Het bestuur, dat van samenstelling veranderde, gaf zijn congé. Aan Flint de ondankbare taak het bedrijf op de been te houden. Dus de gemeenschapstaken werden allengs meer een bijwagen van de commerciële tak, terwijl creativiteit van de deelnemers smoorde in zwak richtinggevoel en gekrakeel. Bovendien was de gemeenschap te zwak om de privatisering door Flint en mededirecteur en -eigenaar Chris Göbel tegen te houden. Ze zagen in 1999 de concurrentiepositie van de Stichting DDS snel verslechteren en besloten tot een privatisering in een holding met vier BV's, waaronder de community. Dat is tegen het zere been van gebruikers die fel protesteren.

Ze kwamen in verzet met de oprichting van een vereniging die de naam De Digitale Stad plus het domein DDS.nl en het 'community-onderdeel' opeisten. Maar deze club ontwikkelde geen slagkracht. De weeffouten in de structuur, geruzie en de zwakke betrokkenheid, deden De Digitale Stad als gemeenschap de das om. Hosting verkochten Flint en Göbel aan Energis/Enertel en ze staakten de webbouw met verliezen. Volgens Flint voldoende om een bankroet te voorkomen. Waarna de provider van internettoegang resteert.

Op Flint is veel kritiek geuit. Hij had volgens criticasters zijn zaken niet enkel met het – neutrale – bestuur moeten regelen, maar ook met de community.

### **Moeizame relatie publiek en privaat**

Echter, er werd ook niet opgelet. In de geschiedenis is vrijwel elke crisis of misbruik mogelijk door toedoen van lieden en organisaties die de gelegenheid krijgen van wat dan 'gedupeerden' gaan heten. Dan is het hebzucht – recente geschiedenis – dan onverschilligheid zoals bij De Digitale Stad. Initiatiefnemers en gemeente hadden er in 1995 voor kunnen kiezen om DDS financieel en organisatorisch stevig te verankeren, eventueel samen met de 'burgemeester' en De Waag. Dat is nagelaten.

Wat volgens sommigen tragische werdegang van De Digitale Stad toont wederom aan dat het spanningsveld tussen publieke en private innovatie allengs groter wordt. Initiatieven die met groot enthousiasme en eensgezindheid krachtig beginnen in het publieke domein lopen na verloop van tijd aan tegen de verleiding dan wel de noodzaak om privaat verder te gaan. Initiatiefnemers willen meer bereiken, of moeten voorkomen dat hun initiatief wegzakt of zelfs verdwijnt.

Zo is behalve Flint met DDS ook Marleen Stikker met De Waag in BV's gaan investeren, vanaf 2002.

Net als Flint destijds oppert ze daarvoor valide beweegredenen, waar anderen over kunnen en moeten oordelen. Journalistiek of historisch onderzoek legt de feiten bloot. Flint wees een interviewverzoek af en Marleen Stikker wilde niet de gevraagde transparantie over de bedrijven en haar deelneming verschaffen. Dat past in het beeld van het steeds terugkerende spanningsveld waarin publiek en privaat zich tot elkaar verhouden, zeker in een stad als Amsterdam.

Zo is dit spanningsveld tussen publiek en privaat domein ook in de vorige serie artikelen aan bod gekomen; evident met EUnet en in mindere mate met NLnet. De overgang van publiek naar privaat is noodzakelijk omdat het collectieve belang niet langer voldoende gesteund blijft, maar ligt moeilijk waar privé personen aandelen nemen. Xs4all werd direct een bedrijf en kwam in 1998 voor veel geld onder de vleugels van KPN. Achteraf de effectiefste strategie om zowel onafhankelijk als succesvol te blijven. En rijk te worden. Geen van die drie is bereikt met DDS.

De onvrede over de privatisering leidde tot veel discussie en uiteindelijk tot de oprichting van [De echte Digitale Stad](#) van de Vereniging Open Domein, met nog steeds mail, chat, Metro, Bruine Kroeg en een Gay Café in het aanbod dat goed geleid wordt door vrijwilligers. Nu gesponsord door de Stichting Xs4all.

## Cijfers

Bij alles dat is geschreven, ontbreken harde cijfers over het gebruik van De Digitale Stad. Amsterdam is niet zo van de harde cijfers en de combinatie van cultuur en kwantiteit is traditioneel een moeizame. De eerste twintig verbindingen voor DDS als provider moesten gedeeld worden door 12.000 hongerige eerste deelnemers die na tien weken reeds geteld werden. Met snel wisselen waren er toch 1.500 bezoeken per dag mogelijk, een paar maanden later 3.000 terwijl de groei al flink terugliep, ook vanwege 'uitverkochte' modems.

\* Na ruim een jaar, voorjaar 1995, telde DDS naar eigen zeggen ruim 18.000 geregistreerde bewoners, van wie er 5.000 dagelijks op bezoek kwamen.

Beckers telde in 1994 10.000 DDS-gebruikers en 2.000 bezoeken per dag, in 1996 was het gegroeid naar 48.000 gebruikers en 10.000 bezoeken per dag.

\* Geert Lovink schrijft in Dark Fiber over 70.000 regelmatige gebruikers en noemt een record van 160.000 registraties in 2000 bij heel laag gemiddeld gebruik en daling van het totaalgebruik. Hij spreekt in het interview over 20.000 tot 50.000 gebruikers 'voor langere tijd' en 'misschien wel 100.000' over de gehele periode.

\* Bij de overgang naar de BV werden een kleine 15.000 enquêtes ingevuld en ging de internetprovider verder met vijf- tot tienduizend klanten voor internettoegang.

\* Marleen Stikker doet nu de grootse schatting: "Ik denk dat het tegelijkertijd een paar honderdduizend gebruikers waren."

Maar een onderbouwing ontbreekt: "Geestig was dat we dat nooit precies hebben kunnen bepalen."

## Elite?

En hoe gespreid was DDS? Na vier maanden DDS hield Kees Schalken een enquête onder 1.200 bewoners. De [uitkomst](#): 90 procent man, 60 procent jonger dan 30 en maar liefst driekwart had interesses in computertechnologie. Ook kwam 55 procent van buiten Amsterdam. Het overgrote deel kwam voor mail en internet, 12 procent voor politieke/bestuurlijke informatie en 15 procent voor discussies. 80 procent gaf op nooit contact te hebben met medebewoners.

In *Cyberspace Divide: Equality, Agency and Policy in the Information Society* van Brian Loader worden 35.000 deelnemers geteld. en hoog opgeleide, technisch begaafde 'elite' van 75 procent jonger dan 30 jaar, 85 procent man en politiek vooral D66- en links georiënteerd. Bovendien kon je ook als niet-Amsterdammer eenvoudig deelnemen.

Beckers telde in 1996 al 70 procent beneden de 30 jaar. Nog maar 22 procent van de deelnemers kwam uit Amsterdam. Deelnemers waren vooral studenten uit andere steden die op de universiteit toegang tot internet hadden en bij DDS hun privé-mailadres.

Inmiddels was de scheefgroei naar sexe iets verbeterd: 16 procent vrouw, nog weinig. En ook: 'Werklozen, arbeidsongeschikten, gepensioneerden en mensen die het eigen huishouden doen komen nauwelijks voor in DDS. Al deze categorieën scoren onder de 2,5 procent'. Een computer was kostbaar. Opvallend is dat Beckers in 1996 de VVD (22 procent) als grootse partij telde onder de DDS'ers, gevolgd door D66 (19), Groenlinks (17) en PvdA (13). Een hoog percentage van de respondenten gebruikte DDS intensief en deed mee aan discussie of andere sociaal en. Maar die laatste antwoorden werden beïnvloed door een waarschijnlijke oververtegenwoordiging van frequente gebruikers in de steekproef, aldus Beckers.

De scheefgroei qua inkomen, opleiding en geslacht was kenmerkend voor de hele vroege periode van internet. Vernieuwing komt per definitie van voorlopers, die doorgaans hoog opgeleid zijn en vaak behoren tot een elite die kansen krijgen. Deelnemers moesten al een computer en modem kunnen aanschaffen en technische kennis was een pré.

De belangrijke sociale component van De Digitale Stad treedt duidelijk naar voren, maar harde cijfers erover ontbreken.

Marleen Stikker na golf van vernieuwing weg bij Digitale Stad

### **'De Waag opbouwen vond ik toen weer spannender'**

**Marleen Stikker is de bekendste Amsterdamse in de internetgeschiedenis dankzij het grote succes met De Digitale Stad die ze bedacht. Spoedig lonkte echter een nieuwe uitdaging met medialab 'De Waag', dat bijna 20 jaar innoveert met een stichting en een onderneming met dochterbedrijven zoals Fairphone.**

#### **Loopbaan**

1962 13 september geboren te Groningen

1980-1985 Universiteit van Amsterdam, studie filosofie

1985-1989 UvA, redacteur theatertijdschrift Alligator

1989-1991 Directeur new media art festival Zomersfestijn

1991 Directeur Wetware Conferentie

1992-1994 Redacteur/programmeur De Balie, ook Live Magazine.

1993-1997 Oprichter en 'burgemeester' van De Digitale Stad

1994-heden Medeoprichter en directeur Waag Society

2005-heden Voorzitter Picnic, Amsterdamse Cross Media Week.

2008 - heden Commissaris WPG uitgeverij

#### **Eerder (bestuurs)lid van:**

Virtueel Platform (ook oprichter)

Salto

TIES: Transatlantic Information Exchange Service

ICTregie

Commissie Toekomst Overheidscommunicatie,

Amsterdamse Telematica Raad

Werkgroep Culture, Communication and New Technologies Raad van Europa

Charter for Art and Industry

Stimuleringsfonds Nederlandse Culturele Omroepproducties

Location One (in New York).





*Hoe raakte je in de digitale wereld verzeild?*

“Mijn interesse in technologie en de relatie tot cultuur is een rode draad in mijn leven. Ik ben een early adapter. Ik speelde met Amiga en Atari computers en maakte begin jaren tachtig mijn tijdschrift Alligator met de eerste beschikbare Desk Top Publishingprogramma's.

Met het Zomerfestijn bracht ik begin jaren negentig roboticakunstenaars en interactieve televisiemakers naar Nederland. Het Hamburgse Van Gogh TV experimenteerde met het Amsterdamse Rabotnik TV met live interactieve televisie en beeldtelefonie. Het laden van een zwart-wit beeld duurde 6 seconden! Dat waren nog eens downloadtijden.

Met Geert Lovink organiseerde ik de Wetware conferentie waar we de verhouding tussen hardware, software en mensen onderzochten.”

*Voortgezet bij De Balie?*

“Met het Live Magazine onderzocht ik het effect van nieuwe media op het publieke debat. Door bijvoorbeeld met een paar honderd man binnen vier uur een verkiezingsprogramma samen te stellen. Of een experiment waarbij Anil Ramdas en Stephan Sanders chatten en publiek live kon printen. Hack-Tic heeft toen ook het internet een keer getoond.

Begin 1993 was de eerste Next 5 Minutes conferentie in Paradiso die de hackerscultuur en sociale bewegingen verbond in het tactisch inzetten van media.”

*Je werd ook actief met Antenna van Michael Polman, de eerste activistische internetprovider in Europa.*

“De oorlog in Joegoslavië brak uit en we maakten ons druk over de persvrijheid en de culturele boycot. Met onder andere Chris Keulemans en Adrienne van Heeteren hebben we vanuit de Balie PressNow opgericht voor steun aan onafhankelijke media in Joegoslavië. Internet bood contact met Wam Kat, in retrospectief, als onze eerste blogger. Pressnow@antenna.nl was mijn eerste internetadres.”

*Wat deed je zelf met internet?*

“Snel volgde er een Hack-Tic account en begon de verwondering over internet. Vooral dat m'n computer dingen deed zonder dat ik die aanraakte; verzoeken om chats en ronddwalen van computer naar computer. De computer in contact met de rest van de wereld en andere mensen vond ik fascinerend. Tot die tijd was een computer een relatief asociale technologie.

Er waren erg weinig vrouwen online in de begintijd. Warna Oosterbaan [NRC Handelsblad] was één van mijn eerste talk request. Ik dacht nog 'ha, ook een vrouw', maar de naam bleek ook van een man te zijn.”

*En de technologie opgepakt?*

“Ik was zeg maar een derde generatie op internet. Niet de eerste generatie van unixgebruikers en wetenschappers die bij ondermeer het CWI internet hebben opgebouwd, niet de tweede generatie van de hackers die zich toegang verschaffen en Hack-Tic en Knoware begonnen, maar direct daarna. Voor de hackers was ik een 'newbie'.

In de zomer van '93 nam ik de TCP/IP en Unix boeken van O'Reilly mee op vakantie, om me de internetprotocollen eigen te maken. Het waren The Dark Ages of The Internet, zonder browser.”

*Je pionierde om de drempel voor het grote publiek te verlagen?*

“Ik leerde de programma's maar zag dat de mensen na mij dat niet zouden doen. Al die commando's die je moest kennen. De Unix-prompt was voor niet-nerds een brug te ver. Nog afgezien van het gedoe met modems en gebrekkige snelheid.

Ik trok de conclusie dat je een toegankelijke interface moest zoeken voor mensen die Unix niet konden doorgronden. Ik heb een ontwerpteam samengesteld, Cityplan genaamd, om te komen tot een gebruiksvriendelijke interface voor internet. Op het festival Hacking at the End of the Universe is de groep versterkt.”

*Je bedacht de naam De Digitale Stad na een suggestie van David Garcia. Wie zocht je om je heen?*

“Mensen uit verschillende werelden die ik al kende uit eerdere projecten. Felipe Rodriguez en Rop Gonggrijp van Hacktic, Geert Lovink van Bilwet met wie ik het Wetware-boekje had gemaakt, Apple-pionier Bert Mulder van Veronica met wie Caroline Nevejan en ik Waag Society opzetten, David Garcia, publicist, wetenschapper en medeoprichter van Next 5 Minutes, ontwerpers Walter van der Cruisen die de eerste visualisatie voor DDS maakte en later Desk.nl, Mieke Gerritzen - nu directeur van Modi design museum in Breda - en Marjolijn Ruijg.

Ook Geke van der Wal en Bas Raaijmakers, indertijd oprichters van het eerste internet usability lab, nu designstrategen van STBY, Niesco Dubbelboer, bezig met lokale democratie nu directeur PvdA-partijbureau, Steven Lenos van het Instituut voor Publiek en Politiek, Marianne van den Boomen die De Groene Amsterdammer online zou zetten, Joost Flint, activist uit de Onkruidhoek, Paul Jongsma van Webtic. Ben bang dat ik sommigen vergeet...”

*Hoe begonnen jullie?*

“Brainstormen, prototypen, achter data aan om te ontsluiten, ontwerpen van publieke terminals, partners zoeken voor subprojecten, zoals Smart TV, hoorspel, bibliotheek online. De interface voor het publiek bleef het hoofdoel.

De eerste browser Mosaic zat in de pijplijn, maar stond toen niet op onze computers. Walter van der Cruijssen kwam met een visuele interface die nog niet werd ondersteund. Die is nooit gerealiseerd, maar was de eerste verbeelding van een digitale stad. We hebben eerst een tekst-interface van DDS gebouwd, DDS 1.0. Een paar maanden later kwam de webgebaseerde DDS 2.0.”

*Waarom was juist Amsterdam de bakermat van de digitale steden? Niet enkel in Nederland, maar ook mondiaal ?*

“Amsterdam had een sterke onafhankelijke publieke mediainfrastructuur. Een experimenteerveld, zowel officieel via Salto, als via piraten in de ether. Maar ook toegankelijke korte lijnen met wetenschap. [Na enig graven] Dit bracht Amsterdam in de aanloop allemaal voort: Zomerfestijn, Wetware conference, Live magazine, Salto, TV3000, StaatsTV Robotnik, Radio 100, Radio patapoe, Galactic Hackers Party, Seropositive Ball, Hack-Tic, Next 5 Minutes, Doors of Perception, Hacking at the end of the Universe, Bilwet Agentur.”

*Waarom de virtuele stad toch gemodelleerd naar de fysieke stad?*

“De metafoor ‘stad’ prikkelde de fantasie, een omgeving waar mensen aan konden bijdragen. De Freenets waren erg gericht op overheidsinformatie. Het moest geen monocultuur worden, maar ruimte bieden aan de diversiteit van een stad; van privéplekken tot bedrijven, van instituten tot een publiek domein. De Digitale Stad had behalve een stadhuis en bibliotheek ook huizen en geheime steegjes.”

*Iedereen wilde meedoen?*

“Ja, we richtten zelfs een Data Liberation Front op. Een naam die Google later ook gebruikte. Bij ons was het veel fundamenteeler, gericht op open datatoegang via DDS. We ontsloten data van bestuurlijke informatiesystemen (BISA) van de gemeente Amsterdam en van PIGA, het Publieke Informatiesysteem. In het gemeentehuis zelf zetten we een connector neer waarmee alle interne Novell e-mail adressen werden omgezet in een internetadres. Van de ene op de andere dag had het hele stadhuis internettoegang.

Van alle politieke partijen hebben we de verkiezingsprogramma’s online gezet vanaf harde floppies en WordPerfect. Een hels werk.

Er waren heel veel subprojecten. Ook de Openbare Bibliotheek met de catalogus, stichtingen zoals de Anne Frank Stichting, kranten als Het Parool, Het Financieele Dagblad, NRC. Vanaf de eerste dag, 15 januari 1994, stonden er dagelijks artikelen online.”

*Met hoeveel subsidie begonnen jullie?*

“Met een paar ton in guldens. In augustus ’93 klopte ik met het voorstel voor De Digitale Stad aan bij de gemeente Amsterdam en de ministeries van Binnenlandse - en Economische Zaken. Paul Kuijpers, toenmalig directeur van de Balie, had daar contacten.

Reineke van Meerten, destijds projectmanager Telematicastimulering van de gemeente, begreep de potentie, terwijl ik niets kon laten zien. Bijzonder dat ze het risico heeft genomen om het plan voor te dragen.”

*DDS kreeg 100.000 gulden startsubsidie van de gemeente (wethouder Frank de Grave) en in een vervolg weer 100.000 gulden vanwege politiek succes rond de gemeenteraadsverkiezingen. Was het wel zo’n succes?*

“Jawel. Op Usenet zijn onder dds.nl allerlei discussiegroepen opgezet waarin vaak intensief werd gediscussieerd. We hadden goede moderatoren, zoals Marianne van den Boomen en Steven Lenos. Juist politiek slaagde het glansrijk met een heel druk verkiezingsplein, webcam-interviews en chats met politici in een studio. Veel experimenten ook, zoals inspraak over IJburg. Al snel constateerden we dat discussies met politieke lading op allerlei plaatsen losbarstten. Bijvoorbeeld over een gekozen burgemeester - Ed van Thijn vertrok naar Den Haag - op een plek zonder enige moderatie.”

*Dat liep soms uit de hand?*

“In de discussiegroep multiculti.dds.nl werd het Horst Wessel-lied gepost. Dat leidde tot de eerste aanpak voor discriminatie op het internet. Maar interessant was dat discussie zich altijd anders voltrok dan verwacht. Je kunt dat niet sturen, maar moet je voegen waar de mensen debatteren. Dat heb ik later steeds verteld bij overheden. Je gaat niet over snelheidsbeperking discussiëren op de site van Verkeer & Waterstaat, maar bij je motorclub.”

*Maar hoe kanaliseer je uitkomsten van online-debat naar politieke invloed? Formats ontbreken. TV, krant, peilingen, traditionele invloedskanalen lijken onaantastbaar, ondanks de dominantie van internet in mediagebruik?*

“De weerstand is enorm. Op elk terrein zie je dat internet als gedistribueerde technologie en absoluut disruptief [ontwrichtend], gewerd kan worden door bestaande hiërarchieën. Die weten heel lang de deur voor internetinvloed dicht te houden. In de kern is er weinig veranderd, alleen aan de randen. Zelfs nu weer, met open data, staat de echte kern van de traditionele besluitvorming niet onder druk. Misschien nu met het voorstel Wet open overheid, de Wob-opvolger. DDS had in 1994 het hele bestuurlijke informatiesysteem van Amsterdam online en zo goed is het nooit meer geworden. Dat waren echt alle ruwe data, nu krijg je alles in pdf. Amsterdam was de eerste in Europa, misschien zelfs wereldwijd. Het had ook direct effect met kraakpand De Omval. Die jongens hadden alles uitgezocht en kwamen met al die stukken aan bij de politiek.”

*In juni 1995 werd DDS 3.0 gelanceerd met grafische bediening (interface) en een uitvoerig idee van een digitale stad, inclusief verkoop van kavels aan bedrijven en reclameverkoop door Riverland.*

“We maakten 2.0 met nog beperkt visuele effecten direct toen de World Wide Web-standaarden beschikbaar kwamen. Met versie 3.0 hebben we echt een grote slag gemaakt, ook qua inrichting met pleinen en huizen, homepages voor bewoners en de beroemde dodo's of avatars. Er was veel innovatie met interactie. Bij het allereerste begin werd al IRC chat gekoppeld aan live televisie; een Tweede Scherm avant la lettre.”

*Echte sociale netwerken online. Twintig jaar geleden al.*

“Internet kreeg snel een maatschappelijke strategie, met NGO-netwerken zoals Antenna. Die creatieve en sociale verkenning was wereldwijd de start van het publieke internet. De opkomst van het sociale web later is het fenomeen waarbij er businessmodellen ontstaan op basis van sociale activiteiten. De economische exploitatie van al bestaande werkelijk sociale netwerken.”

*Verbazingwekkende historische miskening?*

“Wij begonnen direct met user generated content, dat was juist het doel. Dat is niet om De Digitale Stad op te hemelen, want ook Geocities [in '99 verkocht aan Yahoo] is in 1994 gestart met zelf publiceren toen in Amerika het publieke internet begon.

De communitygedachte kreeg voet aan de grond. Een hoogtepunt, zo vroeg al. Wij hebben met dat principe veel initiatieven gestimuleerd. Honderden digitale steden zijn er gekomen, van Eindhoven en Leiden, tot Berlijn en Wenen. Manuel Castells gebruikte in zijn trilogie over de Netwerksamenleving DDS als voorbeeld van civiele innovatie . Vrij en door nieuwsgierigheid gedreven. Het ‘monetizen’ kwam pas later.”

*Jullie innoveerden al veel?*

“Van samen een hoorspel maken, en live chat-tv tot webcams live op het Rembrandtplein, op afstand bestuurbare camera's en zelfs het Plein van de Dood om mensen online te herdenken. Hans Kerkhof die met TV 3000 als eerste experimenteerde met een camera vanuit de huiskamer. Al dat experimenteren heeft de basis gelegd voor formats als Big Brother, dat wereldwijd zo'n succes werd. Ineens werd die kijker ook een subject in een uitzending, deed hij ertoe, gaf zich bloot voor de camera. Transparant Amsterdam, de eerste GIS-informatie online. Misschien wel wereldwijd. Arcam [Architectuurinstituut Amsterdam] maakte een prachtige fysieke kaart van 5 bij 5 meter met alle plannen voor de regio. We hebben dat gedigitaliseerd. Geodan, die de kaartinformatie leverde, nam daar een hele grote stap omdat indertijd niet duidelijk was hoe je met de rechten om moest gaan.”

*Is het publieke domein de beste broedkamer?*

“Het interessante vind ik nog steeds dat we in de begintijd alles hebben opgepakt dat nu zo populair is geworden in die commercieel gedreven zogenaamde social networks: Het begon voor ons met de experimenten, samen met hackers, kunstenaars, ontwerpers en sociale bewegingen . Zelfs Twitter heeft zijn wortels mede in die cultuur. Indymedia, de activistische publicatie. Ze zijn weer onafhankelijk, ook financieel. In Amerika wordt met aandelen goed gezorgd voor nerds. Ze krijgen hun aandeel en een deel van de opbrengst bij verkoop.

Twitter zelf is ondertussen een piramidespel voor beleggers geworden. Maar de oorsprong is heel sociaal, er werd iets gemaakt dat noodzakelijk was. Heel veel vernieuwingen ontstaan zo. Niet uit de wens om even heel rijk te worden.”

*Zelfs Zuckerberg begon met het hacken van de systemen van Harvard voor een persoonlijke behoefte – meisjes vergelijken - het prille begin was in essentie een hack.*

“Flickr is begonnen door kunstenaars die foto's wilden delen, ook een heel persoonlijke behoefte. Net zoals die jongens van Google een betere zoekmachine wilden, omdat Altavista en andere zoekdiensten niet bevielen.

Als je goed luistert naar je persoonlijke behoefte en dat als drijfveer neemt om te innoveren, bereik je eerder wat dan vanuit de gedachte: hoe ga ik eens iets maken voor tig miljoen mensen.

De Facebooks en Twitters weten vervolgens wel één aspect zo goed uit te voeren dat ze aan de top komen. De focus en de beperking maken hen machtig en krachtig. Het is logisch, maar niet goed.”

*Met De Digitale Stad liepen jullie voor de troepen uit, maar uiteindelijk verwelkte de bloem vrij snel. Terwijl de hackers van Xs4all van hackers in de markt beklifden. Had DDS het anders moeten doen?*

“Met een eventueel beschermde naam De Digitale Stad hadden we goede zaken kunnen doen, want er ontstonden honderden digitale steden. Wij voedden dat wel krachtig, maar hadden geen behoefte om er zelf groot mee te worden. Philips begon met Europese subsidie een heel Digital Cities programma. We hadden behalve het merk exploiteren ook de software kunnen verkopen. Dan hadden partijen bij ons een digitale stad als platform kunnen kopen. Dat is niet gebeurd.”

*Wegener probeerde zijn City Online, ook geïnspireerd door DDS. Een flop. Maar Geocities ging voor 3,7 miljard dollar naar Yahoo. DDS gleed weg, juist toen gratis internet opkwam.*

“Wegener verloor met City Online geloof ik 40 miljoen gulden, dus die paar ton voor DDS viel wel mee. We waren niet uit op miljarden door verkoop of door het creëren van beurswaarde.”

*DDS werd ook de eerste gratis provider van internettoegang.*

“Op de Prins Hendrikkade hebben we servers en modembanken van DDS geïnstalleerd. Gebroederlijk naast die van Xs4all, dat verhuisde vanuit Rop's woning in de Bijlmer. Ook werkten we gezamenlijk aan verdere professionalisering; samen zetten de helpdesk op en namen een systeembeheerder aan. Ik sliep daar, want de deur kon aanvankelijk niet op slot. Op een bedje op een modembank. Een bijzondere ervaring, want je voelde de connecties van al die modems. Tot op de dag van vandaag vind ik dat een bijzondere ervaring, omdat virtueel en digitaal geassocieerd worden met louter enen en nullen in een machine.”

*Ik herinner me slechts de herrie van die modems. En dan ook nog alleen in dat kantoor.*

“Thuis kon je modemgeluid niet uitzetten maar bij ons gelukkig wel. Je zag al die lampjes tot diep in de nacht aan en uitgaan. Je voelde de warmte. En als het ware het zuchten en kreunen van internet. Mensen hebben nu geen besef meer van die fysieke realiteit. Het is er gewoon. We hadden shifts met z'n tweeën. Ik was er steeds met Felipe. Dat was ook gezellig. Na een paar weken kwam het slot op de deur en was de romantiek van het nachtwaken over.”

*Jullie hielpen Xs4all financieel?*

“We hadden goede afspraken gemaakt. Wij gebruikten hun technische diensten, deelden de infrastructuur en betaalden een deel van de salarissen.”

*Hadden jullie de golf niet kunnen meepikken met non-commercieel publiek aanbod van internettoegang, met een verbinding naar internationaal internet via NLnet of zelfs Surfnet?*

“Daar heb ik een fout gemaakt. Ik had een andere deal moeten maken met Xs4all voor die verbinding of een alternatieve leverancier moeten zoeken. Daar was ik dan weer niet zakelijk genoeg voor. Ik had nog het Nina Brinkscenario kunnen volgen; zoveel mogelijk mensen gratis aansluiten en dan verkopen. Maar veel geld maken of zelfs winst was nooit onze drijfveer.”

*Niet commercieel, maar vanuit maatschappelijke drijfveren lijkt me het een gemiste kans. Commercieel gratis internet kwam ineens op in 1998, jullie boden het publiek vanaf 1994 kortstondig.*

“In 1994 was daar nog geen businessmodel voor. Joost Flint heeft geprobeerd om een geldstroom te creëren met betaalde bouw van websites, videodiensten, mailservers. Dat begon te lopen met de gemeente en het Europees Parlement als klanten. BVE-plein, een enorm traject om beroeps- en volwassenenonderwijs online te krijgen.”



*Internettoegang nam de markt over, terwijl veel DDS'ers via hun universiteit toegang hadden.*

“Onze missie was om internet toegankelijk te maken voor iedereen en een publiek domein te creëren waar mensen op hun eigen manier aan konden bijdragen. Daarin zijn we grandioos geslaagd. Bovendien heeft het veel internetbedrijven van onze pioniers opgeleverd. Het heeft de markt helpen openbreken. Vlak na opening van De Digitale Stad sprak ik Michiel Frackers die bezig was met de opzet van Planet Internet. Hij vertelde me ‘Ze snaptten me niet bij KPN en banken, maar met De Digitale Stad zien ze wat internet betekent’. Een dag na opening van De Digitale Stad stonden er ook al artikelen in de krant over files bij winkels voor modems, die uitverkocht raakten. Van de ene op de andere dag stroomden tienduizend mensen naar internet. Ook voor de media was De Digitale Stad de doorbraak. Journalisten kregen het onderwerp internet er niet door bij redacties, omdat het te abstract was. Ineens hadden ze de metafoor digitale stad om het helder maken. Een doorbraak op vele fronten.”

*Hoeveel gebruikers had DDS op het hoogtepunt en wanneer?*

“Geestig was dat we dat nooit precies hebben kunnen bepalen. Ik denk dat het tegelijkertijd een paar honderdduizend gebruikers waren. Die latere aanbieders van gratis internet riepen altijd grote aantallen gebruikers van wie er maar weinig werkelijk actief waren. Wij hanteerden de regel dat huizen of profielen en homepages die drie maanden niet waren gebruikt, gekraakt konden worden. Ook met het account; drie maanden niet inloggen en je was geen klant meer. In plaats van dat we iedereen erbij bleven tellen, gooiden we ze eruit.”

*Je persoonlijke interesse voor De Digitale Stad verflauwde toen de pioniersfase achter de rug was?*

“Met Carolien Nevejan won ik, als de Maatschappij voor Oude en Nieuwe Media, de inschrijving om De Waag te gaan inrichten en gebruiken. Dat vergde veel tijd en energie. Meer en meer nam Joost Flint de leiding bij DDS op zich en er kwamen genoeg bekwame mensen om het richting te geven.”

*Waarom kon De Waag Society gesubsidieerd verder en moest DDS het maar uitzoeken? Had DDS niet door De Waag omarmd kunnen worden?*

“Waag Society heeft de eerste jaren geen subsidie gekregen en De Digitale Stad had ons toen niet nodig. Het was al een flinke uitdaging om zonder startkapitaal een medialab te beginnen. De Waag heeft later wel de hosting verzorgd voor De echte Digitale Stad DeDS, toen de DDS-community werd gestopt.”

*Al na een jaar vond je DDS niet spannend genoeg meer?*

“De Digitale Stad bracht kunst en hackers samen en daar groeide iets heel moois. Mijn kracht is het bieden van een context voor het ontginnen van nog onbekend terrein. Zo ben ik nu heel enthousiast over het verkennen van do it yourself (DIY) biotechnologie. Pieter van Boheemen runt het DIY Wetlab in De Waag, een gemeenschap van biotechnologen, hackers en kunstenaars.”

*Je aandacht voor DDS verflauwde omdat het niet meer nieuw was?*

“Ja, echt letterlijk. De Waag opbouwen vond ik toen weer spannender. Dat is wel vaker gebeurd. Ik heb een poosje een tijdschrift gerund en was er weer op uitgekeken. Het opzetten van een medialab was al langer een droom en vroeg al mijn aandacht. De Digitale Stad kon op eigen benen staan.”



*Maar redde het niet. Laat je initiatieven te vroeg los?*

“Ik zit bijna 20 jaar bij De Waag en dat laat ik niet los. Wel initiatieven als die op de rit staan. Wat ik jammer vind aan De Digitale Stad is dat het geen duurzame structuur is geworden. Dat kon wel, door innovatieve activiteiten te blijven ontplooiën. Dan had je naar een ander businessmodel toe gemoeten. In zekere zin is Waag Society de continuering van De Digitale Stad. Een maatschappelijk laboratorium rond opkomende technologie waar kunstenaars, ontwerpers en hackers samenwerken.”

*En iemand naast je voor de uitvoering en discipline, want jij bent meer van de innovatie?*

“Met Waag Society hebben we een organisatie die wel op continuïteit is gebaseerd. Een technologielaab met 50 medewerkers dat 20 jaar bestaat en een internationale rol speelt in opkomende technologieën en sociale innovatie. Daar ben ik wel trots op.

Ik heb ook geleerd hoe je moet opschalen. DDS heeft de eerste publieke internetterminals neergezet. Daarna heeft De Waag in 1996 de leestafel voor oude en nieuwe media ontwikkeld met speciale interfaces. Het won de Rotterdamse Designprijs. En er kwam vraag naar.

Maar productie vergt een heel andere inrichting dan een prototype bouwen. Toen is het Natural Objects BV opgericht met Simon Cavendish van Euronet als angel investor. Iemand van Apple kwam als directeur, onze mensen van het ontwerpteam gingen mee.”

*Verder willen commercialiseren?*

“We stonden als De Waag op afstand en het bedrijf strandde na een jaar. Ook al heb je een miljoen tot je beschikking, het garandeert niet dat je succesvol bent. Hoe zoek je dan de juiste vorm? In elk geval heb je partners nodig.”

*Jullie ontwikkelen bij De Waag veel geavanceerde toepassingen met internet, soms ook als eerste in Nederland, zoals het 3D printen. Wat zijn vervolgens de uitwerking en de invloed?*

“We zijn niet op grootschalige uitvoering gericht, maar verbreiden vooral kennis. Dat doen we voor 3D printen via de FabAcademy voor professionals en FabSchool voor kinderen. Daar komen we mee op Klokhuis, RTL-Z.

Zo ontwikkelden we Open Design. Het boek verschijnt ook in het Japans en we hebben een minor Open design opgezet met de Willem de Kooning Academy. Geen productenverhaal, maar kennis. We gaan geen stoelen printen in productie, dat kan iedereen.”

*Blijft meestal in het publieke domein?*

“Anderen bouwen er een business omheen, zoals TechShop en Shapeways dat uit Philips is voortgekomen. 3D printing producten vind ik niet boeiend. Dat is eerst even ‘van wauw’, maar spoedig gewone business. Daar zijn wij niet voor opgericht.

Iets als het principe van de downloadable prothese daarentegen wel. Die kun je door kennis te delen zo goedkoop maken dat het een maatschappelijk vraagstuk oplost. Dat is onze insteek.”

*In 2002 richtte je Waag Products BV om innovatie beter naar de markt te kunnen brengen. Wie zijn de aandeelhouders?*

“Martin Simon, een sociale investeerder oorspronkelijk uit Tsjechoslovakije die kennis en middelen investeert, met 30 procent. Ik zelf ook voor 30 procent. Een groot deel van mijn eigen kapitaal zit in het

bedrijf. Aandelen zijn dus voor tweederde in handen van medewerkers en management, voor ongeveer een derde van Martin. Hij leidt het bedrijf.”

*De Waag Products stichtte met Multimediatafels BV een volledige dochter waarmee destijds de bij De Waag Society ontwikkelde Verhalentafels zijn bedacht. Moest dat in een BV?*

“Dat project was heel succesvol en innovatief. Er bleek ook vraag naar te zijn. Binnen de stichting komen we dan tot een goed prototype, maar productie vraagt veel meer. Bovendien brengt het risico's met zich mee, want de vraag is of je er voldoende kunt afzetten.

We hebben door onze structuur de Verhalentafel succesvol op kunnen schalen. Die heeft in meer dan 100 verzorgingshuizen gestaan. Uiteindelijk bracht het net op wat er in geïnvesteerd is. We zijn ook helemaal niet bezig met winst maken, maar ideeën tegen een haalbare prijs aan de maatschappij ter beschikking stellen.”

*In Pilotus BV (software voor mensen met een verstandelijke beperking), Mediagilde BV (investeerder) en Culturegrid (internetaansluitingen voor culturele sector) heeft De Waag Products aandelen genomen. Je gelooft in sociale bedrijven in de BV-vorm?*

“Voor de Waag ben ik op zoek gegaan naar een duurzaam model: hoe garandeer je de onafhankelijkheid van de researchstructuur en voorkom je dat geld de leidende factor wordt. Terwijl je toch de groei bevordert. Dat 'social value' leidend is en niet 'shareholders value'. Om ons heen zie je dat het begrip 'social enterprise' betekenis heeft gekregen.

We doen het in verschillende BV's, zoals met Cinegrid, een samenwerking met Surfned, om de cultuurgebouwen op breedband aan te sluiten. Het gaat om maatschappelijke invloed. Hoe meer andere bedrijven dat gaan doen, hoe succesvoller we zijn. Tegelijkertijd moet je een gezonde bedrijfsvoering hebben met een marge waardoor je opnieuw kunt investeren.”

*Jij leidt zelf een gesubsidieerde stichting die ontwikkelt en bent aandeelhouder in bedrijven die deze ontwikkeling en soms ook prototypes gaat produceren en exploiteren. Bovendien was je de eerste drie jaar directeur van De Waag Products. Is die combinatie goed?*

“Iedereen blijft me kritisch bevragen. Dat is terecht. We hebben in Nederland weinig ervaring met sociale ondernemingen. De werelden van onderzoek, sociale bewegingen en bedrijfsleven zijn erg gescheiden. Tegelijkertijd zie je rond het thema duurzaamheid wel nieuwe modellen ontstaan. We zijn met zijn allen op zoek naar een betere balans.”

*Kan één persoon tegelijkertijd verschillende belangen dienen van een gesubsidieerde stichting en als directeur van gelieerde BV's ?*

“Je garandeert met een stichting en een BV juist dat de missie dezelfde is. De BV heeft niet aandeelhouderswaarde als hoogste doel heeft, maar maatschappelijke waarde. Dat wil ik graag in balans houden. Waag Society ontwikkelt bovendien geen producten met gemeenschapsgeld. Productontwikkeling is zeer risicovol.

We hebben lang nagedacht over een balans in verantwoordelijkheden en rollen. De onderzoeksagenda van Waag Society moet onafhankelijk zijn en gebaseerd op de nieuwsgierigheid van de onderzoekers en vragen die leven in de samenleving.

En voor Waag Products moet de maatschappelijke missie gegrond zijn. Er is een Raad van Toezicht bij Waag Society, die de cultural governance principes van het ministerie van OCW volgt.

En er wordt zorgvuldig gekeken naar investeerders bij Waag Products om te zorgen dat deze de maatschappelijke missie onderschrijven en zich scharen achter een bedrijfsvoering die sociale waarden centraal stelt.”

*Waarom zijn dan jaarverslagen van De Waag Products noch van De Waag Society openlijk toegankelijk op jullie websites, net als van Stichting NLnet en Stichting NLnet Labs dat wel het geval is?*

“Onze stukken staan bij de Kamer van Koophandel openbaar [tegen betaling, red.] De kostprijs van Fairphone die we produceren is bijvoorbeeld openbaar. Die kun je opvragen. En je zult zien dat er tot dusverre alleen is geïnvesteerd in Waag Products.”

*Dat etiket ‘social’ werkt toch enkel als volledig transparant is wat er in bedrijf en stichting inkomt en wat eruit gaat?*

“Op dat punt moeten we inderdaad kijken naar verbeteringen. Waar het mij om gaat is dat er geen kapitaal met korte termijn belangen aan het stuur komt te zitten. Dat is essentieel als je een maatschappelijke opdracht hebt. Natuurlijk maak je wel pragmatische keuzes omdat je bedrijfsmatig continuïteit nodig hebt.”

*Je sprak over het belang van partners. Aan de ontwikkeling van de Fairphone hebben Stichting Doen, NCDO, KPN en Rabo bijgedragen.*

“We hebben onderzoek gedaan en campagne gevoerd bij Stichting De Waag. Fairphone ontwikkelde een telefoon met essentiële interventies rond conflictvrije mineralen, arbeidsomstandigheden, repareerbaarheid en open design principes.

Meestal bereik je vervolgens invloed door kennisdeling seminars, cursussen, open dagen en open data en projecten met partners. Een enkele keer moet je een stap verder zetten voor echte maatschappelijke invloed.

Met Fairphone was het punt bereikt dat je mensen wel kunt informeren en schuldig kunt laten voelen, maar niemand pakte de handschoen op. Dan proberen we het zelf. We wilden laten zien dat het wel mogelijk is. Niet meteen voor 100 procent fair, maar wel als een start van een beweging.”

*De Waag Products heeft met het project ook de stap gezet naar de productie van een eerlijke smartphone? Was dat moeilijk?*

“We hebben onderzoek gedaan naar alle spelers in de keten en bekeken in hoeverre ze bereid of in staat waren om hun productie te veranderen. De wens is er bij veel bedrijven, zeker bij de afdelingen die verantwoordelijk zijn voor MVO [Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen]. Dit liep stuk op de complexiteit van de keten, de schaalgrootte en de angst om het consumentenvertrouwen op het spel te zetten.

Bas van Abel van het Open Design Lab van de Waag, de drijvende kracht achter Fairphone, meende dat we het dan zelf maar moesten gaan doen. Waag Products en Bethnal Green Ventures, het sociale innovatiefonds van Nesta, hebben startkapitaal verschaft.

Bovenal maakt de Fairphone community de productie mogelijk met de voorverkoop van 25.000 toestellen. Die worden deze maand gemaakt en geleverd. Dus dat is ontzettend spannend.”

*Eventueel grootschalige exploitatie van de Fairphone bij succes?*

“Dat is niet ons doel. We hebben laten zien dat het kan en hopen dat vele bedrijven ons volgen. Het is geslaagd als de grote producenten willen inzien dat het niet langer kan dat hun telefoons kinderarbeid, oneerlijke handel en milieuvervuiling tot gevolg hebben en het stokje overnemen.”

*Vloeit er winst van BV's terug naar de Stichting De Waag die de ontwikkeling heeft betaald?*

“Ja, er is tussen de stichting en de BV de afspraak dat een deel van de mogelijke winst naar een onderzoekfonds van Waag Society gaat. Maar let wel: er is tot dusverre alleen maar geïnvesteerd in Waag Products. Het onderzoek naar de mogelijkheid van een Fairphone is door Waag Society en haar partners gedaan.

De ontwikkeling is gefinancierd door Waag Products. En Fairphone is een apart bedrijf met inmiddels 25 werknemers. Het moet zelf voorkomen verlieslijdend te worden en heeft zelf investeringen nodig om de missie succesvol uit te voeren.”

*Moet Waag Society elk jaar weer knokken voor subsidie?*

“We zijn een combinatie van een medialab, kunstinstelling en een researchfaciliteit, zoals van een universiteit. Qua kennisontwikkeling zijn we een piepkleine universiteit. Kennis delen we op allerhande platforms, zoals voor biokunstenaars en open data. We zijn onderdeel van een beweging. Als medialab zitten we in het programma van het stimuleringsfonds Creatieve Industrie. Daar krijgen we jaarlijks een half miljoen van. En we moeten elke twee jaar aanvragen. Daarnaast hebben een meerjarige subsidie van de gemeente Amsterdam, voor de publieksactiviteiten, de openstelling van het fablab en internationale uitwisseling. De rest is directe onderzoeksfinanciering, bijvoorbeeld in Europese programma's of voor bedrijven en organisaties. Zeker 60 procent komt van directe financiering.”

*De publieke ruimte beneden is nu een restaurant. Zou je via die ruimte het publiek bij De Waag kunnen betrekken?*

“Waag Society verhuurt de ruimte op de begane grond nu aan een restaurant en krijgt een percentage van de omzet. In 1994 kozen we daarvoor vanwege de bijdrage aan de exploitatie en de publieke toegang.

Nu kan ik er inderdaad wel andere functies voor bedenken, bijvoorbeeld een ruimte voor tentoonstellingen, een groot fablab. Of een combinatie van een cafe-restaurant met het fablab. Wie weet komt dat er nog een keer van. Nog zoveel nieuwe ideeën, nog zoveel werk aan de winkel...”

Geert Lovink, 'huisfilosoof' en ambassadeur van DDS

## Alles viel samen met De Digitale Stad

In Duitstalig Europa is hij een bekend mediatheoreticus en activist: Geert Lovink. We spraken hem over zijn boeiende leven inclusief de aanloop naar, en de bloeiperiode en de neergang van De Digitale Stad (DDS).

### Loopbaan

1959 30 augustus geboren te Amsterdam

1984 afgestudeerd in Sociale en Politieke Wetenschappen, Universiteit van Amsterdam.

1981-1983 Medeoprichter en redacteur politiek weekblad Bluf!

1988-1994 Medeoprichter en redacteur uitgeverij Ravijn

1987-1999 Radioproducent Radio 100, Radio Patapoe, Vpro.

1989-1994 Redacteur [Mediamatic magazine](#)

1993 Medeoprichter De Digitale Stad

1996-1999 Onderzoekscoördinator [De Waag](#)

2002 promotie University of Melbourne, Media & Communication

2003 Postdoc University of Queensland, Brisbane

2004-2013 docent Mediastudies, Universiteit van Amsterdam

2004-heden Lector aan de Hogeschool van Amsterdam, oprichter van het Institute of Network Cultures

**Boeken:** Uncanny Networks (2002), Dark Fiber (2002), My First Recession (2003), Zero Comments (2007), Networks Without a Cause (2012).



*Je was in de jaren tachtig al heel druk met nieuwe media en theorievorming?*

“In de jaren tachtig was je meer begrensd en kon er minder. Juist daardoor heb ik een hele creatieve periode doorgemaakt. We schreven experimentele theorie onder de vlag van ‘Bilwet’ [zie [op Mediamatic](#)]; onder andere filmanalyse, de geschiedenis van de Amsterdamse kraakbeweging en

speculatieve mediatheorie. De jaren negentig werden enerverend en spannend omdat al die verwachtingen en onze ervaringen met festivals, tv-uitzendingen en andere experimenten samenkwamen in de beweging rond De Digitale Stad.”

*Je hebt een activistische achtergrond, vanuit de kraakbeweging. Hoe kwam je aan de kost?*

“Ik probeerde me in leven te houden met schrijven, als publicist en soms journalist. De eerste tijd leefde ik van de bijstand en na 1992 kon ik me zelfstandig maken. Een tijd lang was het moeilijk. Was er wel behoefte aan een mediatheoreticus? Wat is een internetcriticus? Dat speelt ook nu nog. Ik was in de jaren tachtig en negentig vaak buiten Nederland actief; voornamelijk in Duitsland en daarna ook in Roemenië en Hongarije. In het Duitstalige gebied kreeg ik meer voet aan de grond met publicaties en deelname aan het debat. Het eerste vertaalde boek verscheen in 1991.”

*Wat deed je precies in Duitsland?*

“Ik was in de jaren tachtig al heel actief in het Duitstalige gebied en heb daar stap-voor-stap wat opgebouwd. Ook door in het Duits te publiceren. In 1983-1984 woonde ik in West-Berlijn. Na de val van de Muur woonde ik weer een jaar in Berlijn en ging ook in Hongarije en Roemenie werken. En in 2005-2006 voor een derde keer, nu met mijn gezin.”

*Wat kon je daar doen als mediatheoreticus?*

“Ik werkte rond de Nederlandse ambassades en soms in opdracht van de Soros Foundation. Cursussen geven in verschillende steden over nieuwe media. De Soros Foundation onderkende vroeg de mogelijkheden om via netwerken het nieuwe publieke domein en de nieuwe democratie op te bouwen.”

*Leerde je in Oost-Europa dat het socialisme niet werkte en kwam dat van pas met de netwerken zoals de De Digitale Stad hier?*

“Natuurlijk. Ik heb mezelf nooit als communist gezien. Als anarchist heb ik communisten altijd als vijanden beschouwd. Historisch gezien speelt die tegenstelling al vanaf begin 20e eeuw. Ik kende m'n klassiekers wel. Nog steeds is 1989 één van de belangrijkste jaren in mijn leven; de bevrijding van Midden- en Oost-Europa, die ik zelf mocht meemaken en ondersteunen heb ik nooit als nederlaag beschouwd.

Publieke netwerken definiëren we niet als staatsinstellingen. De publieke lokale omroep werd bestuurd en beheerd buiten de gemeente om, werd nooit een propagandakanaal van de gemeente. Veel minderheden en kunstenaars maakten er gebruik van. Ook de Digitale Stad was van de gemeenschap, nooit van de gemeente.”

*Marleen Stikker bedacht De Digitale Stad in 1993. Kende je haar al?*

“Rond 1989 zijn we intensief gaan samenwerken vanuit haar functie bij De Balie; met festivals als het Zomerfestijn en met het Wetware programma [verbinding van mensen, hard- en software] in 1991. Een soort undergroundbijeenkomsten voor postindustriële cultuur met een sterke component van online-netwerken. We experimenteerden met [bulletin boards](#) en speculeerden wat cyberspace zou kunnen zijn à la Mondo 2000 en William Gibson. Marleen richtte in 1992 mede Press Now op, de oorlog in Joegoslavië begon en daarvoor onderhielden we intensieve contacten die doorgingen met de oprichting van De Digitale Stad.”

*Was internet nog niet in beeld?*

“Ik maakte in 1989 met internet kennis tijdens de Galactic Hacker Party in Paradiso, waar ik als radiomaker aan meedeed. Internet vond ik in die tijd niet bepaald interessant. Mensen in mijn kring zagen destijds meer in de bulletin boards voor onderling communiceren. Dat waren onze eigen domeinen met een interessantere cultuur. Daar was meer te doen en te halen dan op internet. De omslag kwam pas in 1992-93 met Hacktic/Xs4all als eerste internetprovider voor het publiek. Oprichter Rop Gonggrijp was met zijn groep tot dan toe ook met bulletinboards bezig, net als de medeoprichter Felipe Rodriguez die ik in 1992 leerde kennen.

Ook bij Mediamatic, waar ik toen werkte als redacteur, stond internet nog op de achtergrond. De grote sprong voorwaarts kwam met de komst van het World wide web.

Ook voor De Digitale Stad. Ineens was die grafische kracht van het web voorhanden, plus het mondiale bereik. Dat had veel meer impact dan de bulletin boards, die lokaal en met tekstinterfaces werkten. De bulletin boards waren een mooie vingeroefening voor het gebruik van internet daarna.”

*Waarom werd juist Amsterdam de pionier met digitale steden, niet enkel in Nederland, maar ook mondiaal?*

“Begin jaren negentig was hier goedkope infrastructuur voor internet. Veel kennis ook over en talent in nieuwe media. Bovenal bruisde Amsterdam van actie en vernieuwing. Amsterdam was voor Europa qua creativiteit zo ongeveer wat Berlijn nu is. Hier gebeurde het en dat trok weer creatieve mensen aan. ...Nee, nu is dat allerminst nog het geval. Degenen die zich hier nu vestigen moeten al een hele zak geld meebrengen om te kunnen wonen. Ze zijn meestal verbonden aan de Zuidas, die was er toen nog niet eens. Nu komt niet meer het creatieve talent, maar wordt Amsterdam meer en meer het territorium van de juristen en MBA's.”

*Je bent behalve wetenschapper altijd activistisch geweest, met inzet van ‘tactische media’ om de boodschap van actiegroepen te verspreiden.*

“De kraakbeweging was ontmanteld, het einde van de beweging was voor mijn generatie een belangrijk afscheidsmoment. Ook een mogelijkheid om op nieuwe dingen te focussen. Daar kwam ook De Digitale Stad uit voort.

We begonnen met de [Next Five Minutes](#) festivals, de eerste in januari 1993. Heel veel mensen schaarden zich achter het begrip tactische media. Kennissen uit Oost-Europa konden reizen en haakten ook aan.

Rop Gonggrijp en Felipe Rodriguez zetten in Paradiso het netwerk op en internet werd een volwaardig onderdeel. Maar niet het enige; ook kabel en videoproductie.”

*Marleen Stikker benadrukt de creatieve doelstelling van De Digitale Stad, jij meer de activistische kant?*

“Voor mij stond inderdaad de strijd en maatschappelijke actie voorop. Dus ook met De Digitale Stad het publieke domein op internet veiligstellen, tegen de genadeloze golf aan privatiseringen met de neoliberale politiek. KPN was geprivatiseerd, de Postbank, woningstichtingen, en ook het Amsterdamse tv-kabelnet KTA.

Vergeet niet, de initiatiefnemers van De Digitale Stad kwamen voort uit de alternatieve bewegingen; krakers, kunstenaars en hackers. Bewegingen die gebruikmaakten van vrije radio zowel vanuit kraakpanden als via de publieke kabel infrastructuur. Iedereen kon erop met uitzendingen en het was van iedereen.”

*Jij had DDS wel als publieke dienst met internettoegang op de lokale kabel willen bieden als KTA niet verkocht was door de gemeente?*

“Eeuwig zonde die verkoop, want de kabel was ook geschikt als publieke infrastructuur voor internet. Dan hadden we nu een heel andere situatie gehad dan de afhankelijkheid van KPN en UPC. Het verlies van het kabelnet voor het publieke domein is een enorme frustratie. We verloren die strijd, in een periode toen we al op verloren posten stonden. Het was geen doen te pleiten tegen privatisering. Juist nu, na alle drama's die het gevolg zijn van de liberalisering, zetten gelukkig meer mensen daar vraagtekens bij.”

*Marleen Stikker gaf expliciet aan dat DDS inhoudelijk niet politiek was, er hoefde niet perse iets met de democratie te gebeuren. Anderen wilden dat juist wel, politieke actie in een nieuwe virtuele democratie. Waar stond jij?*

“Zij had daar gelijk in. Een nieuw politiek systeem opbouwen was te veel gevraagd. Ook vandaag de dag is het nog heel ingewikkeld om iets van een virtuele democratie tot stand te brengen. Internetdemocratie is nog steeds een problematisch begrip. We hoeven het niet eens over het fiasco van de ‘Arabische lente’ te hebben. Besluitvorming via internet als innovatief veld ligt helemaal stil.”

*De invloed van internet op het publieke debat is gering, zelfs anno 2014. Een Debat op Twee of een interview in Nieuwsuur of een opening krant zijn formats met politieke invloed, maar leiden op internet slechts tot louter getwitter. Het fladdert alle kanten op, ook destijds bij DDS.*

“Dat is gewoon niet de kracht van het decentrale internet. Meningsvorming is al heel ingewikkeld, laat staan zoiets als besluitvorming online. We wisten ook wel dat we dat niet konden organiseren, dus hadden we die ambitie ook niet. Dat heb ik nooit erg gevonden. Het was ook opportunistisch in het begin. Marleen heeft het politieke argument heel goed gebruikt om de financiering rond te krijgen. Het geld is ook gebruikt om de gemeente-informatie volledig te ontsluiten en politieke debatten en video-interviews te beginnen.”

*Hoe onderging je de eruptie van creativiteit in De Digitale Stad?*

“Die zag ik wel aankomen met eerst de lokale netwerken en ineens dat internationale bereik in heel Europa met open grenzen, meer en meer verbindingen en het grafische web. Die mogelijkheden grepen we met z'n allen aan. Right time, right place.”

*Je was geen bestuurder van DDS?*

“Nee, nimmer. Ik heb me meer opgesteld als schrijver, mediacriticus.”

*In feite de DDS-ideoloog?*

“Ja, zo zou dat wel kunnen stellen. Onbezoldigd huisdenker. Ik was op de eerste plaats ambassadeur. Ik schreef veel voor en over DDS, in het Engels en Duits en verbreidde de ideeën waarop DDS gegrondvest was. Heb ook vaak gesproken op grote conferenties in het buitenland, zoals tijdens Ars Electronica in 1995.

Er was enorm veel belangstelling voor De Digitale Stad en hebben een actieve rol gespeeld bij de opkomst van digitale steden in Nederland en het buitenland. Op de eerste plaats Berlijn natuurlijk, maar ook Wenen.



En die digitale steden vormden weer een voorbeeld voor anderen. Het verspreidde zich als een olievlek over Europa, met Amsterdam als bakermat. Je kon de gemeenschappelijke waarden elders goed herkennen.”

*Wat waren die?*

“Op de eerste plaats de ruimte ontwerpen voor creatieve uitingen, communicatie en actie. We waren het gedachtegoed nog steeds verder aan het ontwikkelen, aan het uitdragen en weer in discussie te brengen. Zo zijn we lang bezig geweest met de metafoor: wat betekent het dat je een stad bent? Wat is je relatie tot de fysieke omgeving? Wat is publieke ruimte in het internettijdperk? Hoe verhoud je je tot het bestuur? Waar staat de community? Welke richtingen zijn er mogelijk?”

*Een structuur proberen te bieden, zonder die al te expliciet te maken?*

“Natuurlijk probeerden we de antwoorden op deze vragen om te zetten in concrete interfaces. Dat is altijd een heel ambivalente aangelegenheid geweest. Wij geloofden in de metafoor van de stad, maar ook in het ondergraven ervan. We wilden dat de mensen zelf hun richting zouden bepalen, desnoods ten koste van de stad. Ons idee was dat je de stad versterkte door die steeds ter discussie te stellen. Neem de Metro, het grote forum van DDS, wat was dat nu precies? Er waren geen regels en er gebeurden de meest waanzinnige dingen. Een voorbeeld hoe we die vrijheid op z'n Amsterdams benaderden.”

*De Metro was de ontmoetingsplaats en chatruimte van De Digitale Stad. Wat stelde die voor?*

“Niet zo bijzonder veel, een beetje chatten, mensen ontmoeten, verkennen. Een avant-la-lettre rollenspel zoals later aangeboden door Second Live, ook al was het eerst nog enkel tekst en in een latere fase grafisch beperkt. Het ging precies zoals de bedoeling was, bijdragen aan het opbouwen van de online gemeenschap, heel effectief en plezierig. De verbeelding aan de macht, zou je kunnen zeggen.”

*Terug naar de infrastructuur. DDS verleende maar even toegang tot het hele internet.*

“We zagen onszelf als een laatste kracht om het publieke internet, zoals dat door universiteiten in de jaren tachtig was ontwikkeld, in stand te houden voor de stad Amsterdam. En die behoefte gold kennelijk ook elders in Nederland en Europa waar De Digitale Stad als voorbeeld werd genomen.”

*Echter, het Centrum voor Wiskunde en Informatica, waar internet van de grond kwam, had al meegewerkt aan de opbouw van NLnet dat in 1988 de private markt op ging. De wetenschap had geen capaciteit om internet als publieke dienst aan te bieden.*

“De academische wereld wilde en kon zich niet meer inspannen om het internet in het publieke domein te behouden. Kennelijk zag ze dat niet als haar taak. Ze stonden ideologisch zwak en waren snel ontvankelijk voor neoliberale ideeën voor exploitatie. De universiteiten konden het ook niet, omdat het internet zo snel groeide in het private domein. Ze hadden niet nagedacht wat het internet als brede publieke infrastructuur zou kunnen zijn en hoe die overgang gemaakt zou kunnen worden.”



*Dat deel is dus niet gerealiseerd?*

“Wij wilden met De Digitale Stad het internet nog redden voor het publieke domein. Denk aan Wikipedia nu, publieke zoekmachines, open source software, van die dingen. Dat was weliswaar utopisch, maar tegelijkertijd pragmatisch door het concreet op te bouwen. Er zaten ideeën achter en ik heb die ideeën altijd verder ontwikkeld en uitgedragen. Ook in een Europese context.”

*De kracht van DDS was de gemeenschap, het platform. Als publieke provider bleef het beperkt tot lokale toegang en mondiale e-mail.*

“Ik heb het ontbreken van complete internettoegang via DDS nooit als een probleem gezien. De lokale component in Amsterdam en de community-opzet waren heel succesvol. Het ging ons vooral om onze rol in relatie tot de gemeente, De Balie, Paradiso, Salto, de openbare bibliotheken en al die andere spelers in de stad die we in De Digitale Stad wilden opnemen. Het opbouwen van de lokale internetcommunity.”

*Xs4all wilde De Digitale Stad niet helpen met gratis toegang tot het hele internet. Is aansluiten van DDS-gebruikers via Surfnets een optie geweest?*

“In de dynamiek van het project De Digitale Stad speelde de weigering van Xs4all een ondergeschikte rol. Ontsluiten van internettoegang met hulp van Surfnets is wel gesuggereerd, ook al omdat de wetenschapsnetten in Duitsland en Oostenrijk wel hielpen in de overgangperiode van de opkomst van burgernetwerken.

Onze contacten met Surfnets verliepen moeizaam. Ze wilden niet praten want ze zagen voor zichzelf in het geheel geen taak weggelegd om publiek internet te helpen. Ze richtten zich op de rekencentra van de universiteiten. Een naar binnen gerichte mentaliteit.”

*Had DDS vanaf 1995 dan geld kunnen vragen voor een eigen voorziening van internettoegang en diensten?*

“Ga je geld vragen, dan kom je bij de kwestie van mogelijke verdienmodellen. Daar zitten we vandaag de dag nog steeds mee voor publieke voorzieningen. In aanvang was er wat subsidie, daarna moesten we naast De Digitale Stad een commercieel webdesignbedrijf opbouwen voor de inkomsten. Dat draaide tussen 1996 en 1998 gelukkig goed en hield De Digitale Stad op de been. Die gezonde exploitatie werd door de opkomende concurrentie snel zwaarder. Eind jaren negentig werd de internetmarkt onder invloed van de beurs een commercieel gekkenhuis in een dansen-op-de-vulkaan sfeer.”

*De schattingen over aantallen actieve DDS'ers lopen uiteen en worden volgens mij makkelijk overdreven.*

“Ik schat dat er tussen de 20.000 en 50.000 mensen voor langere tijd actief bij betrokken zijn geweest. Over een nog langere termijn kom je misschien wel tot 100.000 gebruikers. Net als overal was ook hier een actieve kern en een grotere groep die af en toe eens kwam of alleen e-mail en af en toe wat chat gebruikte.”

*Het bouwen en onderhouden van De Digitale Stad heeft je veel genoeg verschaft?*

“Het was een geweldige tijd. Vooral in die eerste jaren hadden we een enorme dynamiek. Er was zo'n enthousiasme en creativiteit. De response van het publiek was enorm. We hadden de wind in de zeilen

en iedereen om ons heen werd enthousiast. Aan De Digitale Stad bleek grote behoefte te bestaan. Dat heeft, schat ik, ongeveer vier jaar geduurd. Niet slecht.”

*Toch spreekt uit een [dialoog van jou met Marleen Stikker](#) op jouw online publicatie Nettime in maart 2001 je verbittering over de afloop van De Digitale Stad. Vooral de privatisering in 2000 zat je (jullie) dwars?*

“Dat is waar. Ik was teleurgesteld hoe DDS uit het publieke domein verdween. Privatisering van een publiek initiatief waar heel veel mensen jarenlang met hart en ziel aan bijgedragen hadden. Mijn verbittering in 2001 en vooral het gevoel erbij moet je echter wel plaatsen in die tijd. De zeepbel van internet was net geklapt en van DDS was bitter weinig meer over. Dertien jaar nadien kijk ik er wat anders tegenaan. Nu ben ik wat milder en benadruk het experiment dat toch best lang heeft geduurd.”

*De privatisering van De Digitale Stad in 1999 verliep chaotisch. Marleen Stikker erkent dat ze er geen acht meer op sloeg. En jij?*

“Ik was toen ook niet meer met DDS bezig. Eind 1999, op het hoogtepunt van dotcommania, ben ik naar Australië verhuisd. DDS kreeg grote financiële problemen en is toen in stappen het bedrijf van Joost Flint geworden. Pas achteraf vernam ik hoe dat was gegaan.”

*De ruggengraat van DDS was weg?*

“Het draagvlak van DDS werd kleiner, terwijl de internetmarkt heel snel groeide. De dotcombubbel zorgde vooral eind jaren negentig echt voor een ‘Umwertung aller Werte’. Het was ineens ieder voor zich. De Amsterdamse locale media ecologie werd in een keer weggevaagd.

Ik denk dat de keuze van de gemeente om al in 1995 met Amsterdam.nl verder te gaan en DDS los te laten ook een oorzaak is geweest.

Zoiets was onvermijdelijk. DDS had aanvankelijk een belangrijke katalysatorfunctie voor internet op het stadhuis, maar op een gegeven moment vonden de gemeente en veel instellingen meer en meer een eigen plek op het web. Het GVB en de bibliotheek gingen in eerste instantie door binnen DDS.”

*Had de gemeente DDS moeten blijven financieren?*

“Ja, als er zoiets uitgekomen was als een culturele provider, of zo. Met dat geld hadden we misschien ontwerp en softwareontwikkeling beter ter hand kunnen nemen en waren we beter gewapend geweest tegen die commerciële golf.

Misschien hadden we eigen sociale media kunnen bouwen, met een eigen YouTube als beste voorbeeld. YouTube zelf heeft zich al vele jaren nauwelijks meer ontwikkeld en voorbij het simpele amusement van leuke filmpjes kijken. Maar de grootste fout blijft de verkoop van de kabel. Dat was voor ons zoiets als de verkoop van de straat.”

*Waarom kon De Waag gaan floreren met subsidie en moest De Digitale Stad het verder maar uitzoeken?*

“Het waren niet echt gerelateerde projecten. De Waag werd gestart door Balie en Paradiso, dat wil zeggen Marleen Stikker en Caroline Nevejan, als een soort medialab. DDS was vooral aanbod van internettoegang en opbouw van een community. De Waag floreerde overigens totaal niet in de eerste jaren.”

*Waren jullie eind jaren negentig ook gewoon moe?*

“Dat kun je heel goed zeggen. De krachten vanuit de geldmarkten waren zo groot dat we er niet tegen opgewassen waren met onze energie. Een overvaltaktiek van neo-liberale kant.

Die cruciale ommezwaai konden we niet weerstaan na jarenlange strijd voor het publieke domein. We zagen het wegzakken.

De periode eind jaren negentig is desastreus geweest voor internet als geheel, maar ook voor Nederland en in het bijzonder voor onze generatie met idealen. De ultieme speculatie kreeg de overhand, met hele andere mensen en businessstypes, die niets met internet van doen hadden. Ze waren alleen geïnteresseerd in het geld, niet in het medium, en al helemaal niet inhoud. Het publiek domein staat echt op gespannen voet met de startups.

Kijk maar naar Boris Veldhuijzen van Zanten die zeer succesvol is op de markt. Hij had net zo goed in de schoenenverkoop kunnen zitten. Gelukkig verdwenen ook veel van deze gladde jongens weer in 2001 richting financiële diensten en onroerend goed.”

*Kennelijk was het publiek domein zwakker dan het commerciële. Had het anders kunnen gaan met DDS?*

“Achteraf gezien had DDS vooral een pioniersrol. Als die is vervuld en deelnemers hun eigen weg online hebben gevonden, kun je dat niet bestempelen als een nederlaag van DDS. Het heeft een cruciale functie gehad als aanjager van gebruik van internet in een community-sfeer. Echt sociaal, ook nu nog. Het functioneert nog zoals Facebook, maar zonder de commerciële exploitatie. Waarom maken we die vergelijking niet? DDS is actieve communicatie blijven bieden.”

*Maar op veel kleinere schaal dan Facebook en veel minder attractief voor het publiek. Kun je een bloeiende publieke gemeenschap opbouwen, al dan niet vanuit DDS?*

“De vraag luidt: hoe zou een publiek domein er dan vandaag de dag moeten uitzien om een succes te worden? Die vraag kan ik niet in theorie beantwoorden, ook niet vanuit het verloop van De Digitale Stad. Je kunt het niet uit de grond stampen.

Ik koester geen illusies. Dat neemt niet weg dat we in de komende jaren nagaan hoe we het publiek domein online kunnen terugwinnen, vooral vanwege privacy. We gaan door met de volgende ronde van experimenteren.”

*Kom je dan weer terug op publieke infrastructuur, zoals wifi in Leiden?*

“Nog steeds zijn er ideeën, voor bijvoorbeeld wifi-netwerken aaneengeschaald in de stad. In stand te houden met donaties en met inzet van vrijwilligers bijvoorbeeld.”

*Over software gesproken, de link met de open source-beweging was heel zwak. Kwam dat door de neergang van Unix, die de wortels van het internet had gevormd?*

“De Digitale Stad was een cultureel project. Met de open source beweging bestond maar een zwakke link, of die was zelfs afwezig. Achteraf gezien is dat niet verstandig is geweest.

Ik weet uit ervaring inmiddels wel hoe moeilijk het is om de open source-gemeenschap voor iets anders te interesseren dan voor de programma's die ze maken. Linux kwam op, maar dat ging buiten ons om. We keken niet naar elkaar. Maar ook nu is het nog moeilijk die samenwerking tot stand te brengen. Op dat vlak is er weinig veranderd.”

*Niet haalbaar?*

“In het onderwijs pleiten we wel heel braaf voor het leren programmeren door studenten in de geesteswetenschappen. De techniek-filosoof als een Uebemensch. Dat willen we al tien jaar, maar het lukt niet. Het is een utopische gedachte die tegen de institutionele realiteit van de verschillende disciplines ingaat. In deze conservatieve tijd is dat nog sterker het geval. We zien de kunst zich steeds verder terugtrekken. De symbiose die we voorstaan, kunnen we alleen als een soort Mozes op de Berg projecteren als beloofde land. Zelf bereiken we dat niet. Ik zie dat ook niet als bezwaar, zolang de gedachte maar levend blijft.”

*Ik vind het wel bezwaarlijk, want het is nodig. Persoonlijk lukt het me ook onvoldoende om technologie toe te passen. Maar de markt brengt technologie en media wel bij elkaar. Weliswaar moeizaam, maar dan maar tegen betaling.*

“Dan weet je wat het is. In de jonge geschiedenis van nieuwe media en technologie zie ik steeds; aparte sectoren die wel samenwerken en inkopen bij elkaar. Geen symbiose. Als mediamakers willen we graag met software aan de gang, maar het lukt niet. Dat is een frustratie, maar we zijn kennelijk maar stervelingen met gebreken. De combinatie met design is wel gemaakt; ook heel succesvol in De Digitale Stad. Die is prachtig grafisch ontworpen.”

*Wat hoop en verwacht jij de komende jaren van het publieke domein? Gaan ‘jullie’ terrein terugwinnen nu grote concerns en NSA internet gekaapt hebben en langs welke lijnen?*

“Dit is een strijd om de technische protocollen en standaarden van het internet. Die moeten veel meer het domein worden van het publiek en niet langer in handen zijn van clubs van ingenieurs als de IETF, Icann en Internet Society. Internet mag niet een onderonsje zijn van technici van universiteiten en grote bedrijven. Net als kernenergie en klimaat moet internet een zaak van het hele publiek zijn met krachtige maatschappelijke invloeden.”

*Maar dan neemt de politiek het over, de ITU c.q. de Verenigde Naties?*

“Met dat doembeeld dreigen de technici van die internetorganen, maar dat hoeft niet. Ze hebben ontzettend gefaald want het internet is in handen gevallen van de roversnesten als de Google’s en NSA’s van deze wereld. Dat is ook de schuld van Vint Cerf [mede-uitvinder internet, nu Google], want natuurlijk weet hij precies hoe het zit met het tappen door de NSA. Hij is persoonlijk verantwoordelijk voor dit spionagedebacle en kan niet langer zeggen: ‘ich habe es nicht gewusst.’ Dat geldt voor al die ingenieurs die niet langer hun onschuld en arrogantie aan de dag mogen leggen in holle retoriek. Ze hebben er een zootje van gemaakt. Internet is eigendom geworden van de NSA en we moeten het als maatschappij terugnemen.”

*Even persoonlijk; zwakte van Nederland dat je hier niet meer bekend en erkend bent?*

“Dat ligt zeker aan mijn manier van schrijven. Ik schrijf doorwrocht, heel inhoudelijk, als theoreticus en criticus. Ik ben geen journalist en probeer niet te populariseren maar vragen te stellen en de concepten verder te ontwikkelen. Ik draag steeds bij aan het ‘feuilleton’, zoals dat in Duitsland wordt genoemd, een steeds voortgaand debat. In Nederland bestaat zo’n cultuur niet. Hier wordt vooral verwacht dat je je zo dom mogelijk uitdrukt. Dat heb ik altijd geweigerd. In Duitsland heeft het feuilleton een hoog niveau. Daar moet je je begripmatig uitdrukken, met argumenten aan meten. Ik sta voortdurend in contact met Duitse collega’s en maak onderdeel uit van hun meningsvorming. Nog steeds, ook al schrijf ik sinds de tweede helft van de jaren negentig eigenlijk alleen nog in het Engels.”

*Waar publiceert je zoal in Duitsland?*

“Nu concentreer ik met op het uitbrengen van boeken. Ik lees vooral websites zoals netzpolik.de. Aan Telepolis heb ik van begin af aan meegedaan. Nederland kent dat soort equivalenten niet. Internet is hier eind jaren negentig meer en meer onderdeel geworden van de economiepagina's van kranten, met vooral een financieel-zakelijke benadering. De mediapagina's gingen traditioneel over de radio-, televisie- en filmjournalistiek. Met deze journalisten over internet praten is hoe dan ook zinloos. Het is een concurrent van hun kanalen. Waarom zouden ze dat serieus nemen, ze zijn toch niet gek?”

*Hoe zie je het dan nu?*

“Op dit moment is internet in de media vooral buitenlands beleid. Vanuit de economie kunnen ze niets met de golf van onthullingen over Wikileaks en met Snowden over NSA en spionage. Ze schrijven liever een stukje over de beursgang van Twitter. Dus krijgt technologie weer een invalshoek vanuit buitenlandbeschouwing bij NRC, Volkskrant, Trouw.”

*De oorzaak van de slechte aandacht is de verkokering van redacties?*

“De jongere generatie probeert dat wel tegen te gaan. Nrc.next is het beste voorbeeld en daar komt dan uiteindelijk De Correspondent uit voort. Daar lees je stukken waarin de maatschappelijke gevolgen van technologie goed worden beschreven. Voor hen zijn de toekomst van internet en de politieke zorgen gewoon onderwerpen op zich. Het hoeft niet te passen in een kader van de economie- of mediapagina.”

*Wat was je beste boek?*

“Dark Fiber [[met zeer goede kritieken](#), red] uit 2001 heeft de meeste aandacht gekregen, is het meest gelezen en vertaald. Daarin heb ik ook de geschiedenis van DDS en van Nettime beschreven. Ik vind het zelf niet mijn beste boek, maar het is als beschrijving van de opkomst van internetcultuur in de jaren negentig volgens critici wel baanbrekend. Die wilde jaren negentig met de opkomst van internet tot en met het vormen en het klappen van de zeepbel zijn natuurlijk spectaculair geweest.

De conceptuele fase ervoor was ook wel interessant, maar kreeg pas echt betekenis in de periode erna toen de concepten werden uitgevoerd. Dat gebeurt maar zelden in de geschiedenis. Niet vaak krijgen mensen de mogelijkheid om hun ideeën om te zetten in zulke grootse mondiale systemen. Dat heb ik kunnen beschrijven in Dark Fiber.

Later zijn m'n boeken beter en meer gedegen geworden. Ik heb in Australië gewoond en een proefschrift geschreven. M'n Engels is veel beter geworden. Zelf vond ik de jaren tachtig heftig en poëtisch, maar natuurlijk waren die deprimerend. Er kon veel minder dan in die utopische jaren negentig met alsmaar groeiend optimisme.”

*Je blijft zelf zo actief en legt geen houding aan de dag dat je het allemaal wel gezien hebt.*

“Nee, allerm minst. Al die onthullingen over de NSA komen niet als een verrassing voor mensen die al vele jaren bezig zijn met internet. Maar als ik een Jacob Appelbaum in detail hoor spreken over de methoden, denk ik: ik moet nog zo veel bij leren! Ik moet alle zeilen bijzetten om alle details te kunnen begrijpen en te analyseren. Met een houding van 'I have seen it all' kom je dan niet ver.

Voor mijn generatie is wel de vraag wat internetkritiek precies behelst. Nettime bestaat nu twintig jaar, maar anders dan literatuur- of theaterkritiek, heeft internetkritiek nog geen plaats gekregen. Nu verandert dat wel met de komst van Nicolas Carr en Evgeny Morozov. Maar waar zijn hun Europese equivalenten?”

*Bekendheid als publicist is vaak marketing- en technologiegedreven. Wordt niet pas naar je geluisterd als je ook als eerste een mening hebt over de nieuwe iPhone of iPad?*

“Dat hoop ik niet. Ik wil me niet vergalopperen aan gadgets die m’n interesse niet hebben. Zelfs voor een Francisco van Jole wordt het soms te veel. Je kunt niet alles bijhouden. Dat is menselijk, er wordt zoveel van je gevraagd op internetterrein. Het is alomvattend geworden.”

*Je blijft wetenschapper en activist?*

“Ik ben altijd activist geweest en zal dat altijd wel blijven. Vanuit mijn achtergrond in de kraakbeweging en in het maatschappelijk verzet blijf ik vanuit anarchistische standpunten beschouwen. Ik onderzoek uiteraard wel. Je ontwikkelt je steeds verder, maar dat verandert niets aan mijn grondhouding. Ik ben niet gelovig en lijdt dus ook niet aan eigenwaan wat betreft mijn eigen geloofssysteem. Daardoor heb ik ook niet zo de neiging om te moeten overstappen...”



Rop Gonggrijp geniet wereldwijd aanzien als netstrijder

### **‘Rond de bliksemstart van Xs4all hangt een mooie mythe’**

**Behalve als vermaard pionier met de organisatie van hackerfestivals en oprichting van Xs4all geniet Rop Gonggrijp wereldwijd respect vanwege zijn niet aflatende strijd voor privacy en vrijheid van meningsuiting op internet. Een man met serieuze zorgen, die hoopt dat we wakker worden door de NSA-onthullingen. Want het is vijf over twaalf.**

#### **Loopbaan**

Robbert Valentijn Gonggrijp, geboren te Amsterdam op 14 februari 1968  
 1989 oprichting Hack-Tic, blad voor computerkrakers (archieef: hacktic.nl)  
 1993 oprichting Xs4all met Felipe Rodriguez, Paul Jongsma en Cor Bosman  
 1998 oprichting beveiligingsbedrijf ITSX (Information Technology Security eXperts)  
 2003 Ontwikkeling GSMK CryptoPhone voor beveiligd onderling mobiel verkeer  
 2006 Wij Vertrouwen Stemcomputers Niet

#### **Organisatie hackerfestivals:**

1989 Galactic Hacker Party in Paradiso, Amsterdam  
 1993 Hacking at the End of the Universe (HEU), Biddinghuizen  
 1997 Hacking in Progress (HIP), bij Almere  
 2001 Hackers at Large (HAL), in Enschede  
 2005 What the Hack (WTH), in Liempde



Foto's: Frank Groeliken  
 Tekst: Peter Olsthoorn

Het gesprek begint met vragen van Rop: "Wie interview je in de serie aartsvaders?"

*Teus Hagen, Ted Lindgreen, Daniel Karrenberg, Piet Beertema, Dick Bulterman en Jaap Akkerhuis van het CWI/NLnet, Kees Neggers, Erik Huizer en Boudewijn Nederkoorn van Surfnet, Rob Blokzijl en Wouter Hoogland van Nikhef/Cern, Cor Bosman en jij van Xs4all. Dit gezelschap is natuurlijk arbitrair gekozen, met de nadruk op Amsterdam.*

"Ik ben meer een techneut, net als de meeste personen die je aartsvaders noemt. Voor mijn gevoel zijn sommigen meer sterke bestuurders, die overal hadden kunnen werken maar toevallig in de internetwereld terecht kwamen en met mensen werkten die technisch onderlegd waren."

*Dat geldt evenzeer voor de technici. Het criterium is: hebben ze vroeg gepioneerd met internet? In dit geval met succes, maar dat hangt altijd van tal van toevalligheden af. Er is hier ook weinig uitgevonden voor internet, de technologie kwam uit Amerika en in Amsterdam is die vlot en doortastend opgepakt.*

"Ik heb daar ook over nagedacht en zie een grens in 1989. Tot die tijd was onzeker of internet het zou worden. Tussen 1989 en pakweg 1993 had je steeds meer mensen, ik schat enige honderden, die doorkregen dat internet dominant zou worden. Niet videotex, of een soort Minitel en geen top-down structuur met betaling per afname of tijdseenheid. Dat het netwerk bottom-up zou ontstaan. In die periode was het geen toevalligheid meer zoals ervoor, maar was er een sterk gevoel dat dit het zou gaan worden. Alhoewel toeval altijd een rol blijft spelen natuurlijk."

*Het opvallende is dat in een NRC-artikel uit 1984 al over het revolutionaire van netwerken wordt geschreven; Arpanet bijvoorbeeld als voorloper van internet. Teus Hagen zegt dan al: ik wil geen baan meer zonder verbinding.*

*Het is niet zo helder af te bakenen wie er meer pionier, entrepreneur of manager waren. Chief of indian, beide heb je nodig. Soms kunnen ze het niet meer vertellen. Bijvoorbeeld Euronet-oprichter Arko van Brakel vertelt ook het bizarre verhaal van Simon Cavendish.*

"Simon Cavendish vormt wel een archetype dat is gecreëerd door de cultuur van Amsterdam. De stad trekt uit de hele wereld, maar met name uit Engeland, mensen aan die even weg moesten uit hun eigen omgeving. Om welke reden dan ook, meestal drugs. Ik heb in 1993 lang met hem zitten praten tijdens één van de hackerfestivals. Bijzonder type."

*XS4all begon eerder dan Euronet, vanaf 1 mei 1993...*

"Dat moment staat minder vast dan mensen denken. Rond onze bliksemstart hangt een mooie mythe, die deels waar is. Er was al een aantal mensen dat op internet zat. "Wij waren met onze vriendjes met modems aangesloten. Dat was al een poos eerder dan 1 mei 1993."

In 1989 schreven jullie in het onvolprezen blad Hack-Tic over NLnet, internet en de eerste internetworm. Het duurde nog vier jaar voor jullie zelf toegang boden.

"In de statuten van Hack-Tic werd al gesproken over de oprichting van een Hack-Tic netwerk. In 1992 is daar een aparte stichting voor opgericht. Mijn kennis over internet is van nog eerder: 1990/1991. Als hackers zaten we vanaf ongeveer 1985 op de X.25 pakketgeschakelde netwerken van de PTT's. Via universiteiten konden we ook op netwerken als Bitnet en Arpanet. We gebruikten accounts van voormalige studenten of kregen telefonisch wachtwoorden van systeembeheerders. Zaten we eenmaal op de Unix-systemen, dan konden we zien wie er accounts hadden of niet meer gebruikten.

In feite runden we vanaf eind jaren tachtig een informele internetprovider. Wie er via ons op wilde, konden we helpen. We deelden accounts met journalisten die wilde weten hoe internet werkte. Zo hielpen we Francisco van Jole, die een boek schreef over internet, aan toegang.

We zouden onmiddellijk worden opgepakt als we doorgingen met dat werk. Honderden mensen zaten via de universiteiten van Utrecht, Groningen en Amsterdam online. Systeembeheerders wisten dat of werkten er zelfs aan mee. De komst van de Wet Computercriminaliteit was mede een reden om met Xs4all een officiële provider te worden.”

*Ted Lindgreen van NLnet beweert jullie niet de eerste maar vierde op particulieren gerichte provider waren. Is dat juist?*

“In mijn herinnering waren wij de eersten die het aan het publiek aanboden, maar er waren meer partijen die rond dezelfde tijd hetzelfde deden. Het is niet meer precies duidelijk wanneer welke partijen, welke diensten in welke kring begonnen aan te bieden.

HCC en Knoware waren in elk geval in dezelfde tijd aanwezig als Hack-Tic Netwerk / Xs4all. Door de media-aandacht rond Hack-Tic waren wij in mijn beleving de enigen die een beperkte zichtbaarheid hadden voor het gewone publiek.”

*Heb je ook zelf in Unix netwerken of met bulletin boards gepionierd?*

“Nee, bulletin boards gebruikte ik toen ik veertien, vijftien jaar was in 1982 of '83; Neabbs en later Saga. Met akoestische modems van 300 baud waar je je telefoonhoorn in stopte. Later 1200 baud en 1200/75. Thuis waren we er vroeg bij met computers. M'n eerste ZX computer had ik al toen ik 13 was, vervolgens ZX spectrum. M'n vader schreef op de Tandy 100 en toen 200 als journalist voor De Telegraaf. Op m'n 17e kreeg ik m'n eerste klusje voor een bedrijf.”

*Ik herinner me vroege nieuwsgroepen van Hack-Tic op internet...*

“Ja, Usenet was het sociale medium van toen. We begonnen met de newsgroup hactic.heibel en nog een stel waarvan me de namen ontschoten zijn.”

*Zeg dat wel, nogal wat heibel en koppen die tegen elkaar sloegen...*

“Die ervaring met heibel hadden wij al met de bulletin boards. We leerden meteen dat de snelle communicatie, met instant reacties, niet het beste in mensen naar boven haalt. Ironie werd niet begrepen. Dat leidde tot de uitvinding van smileys.

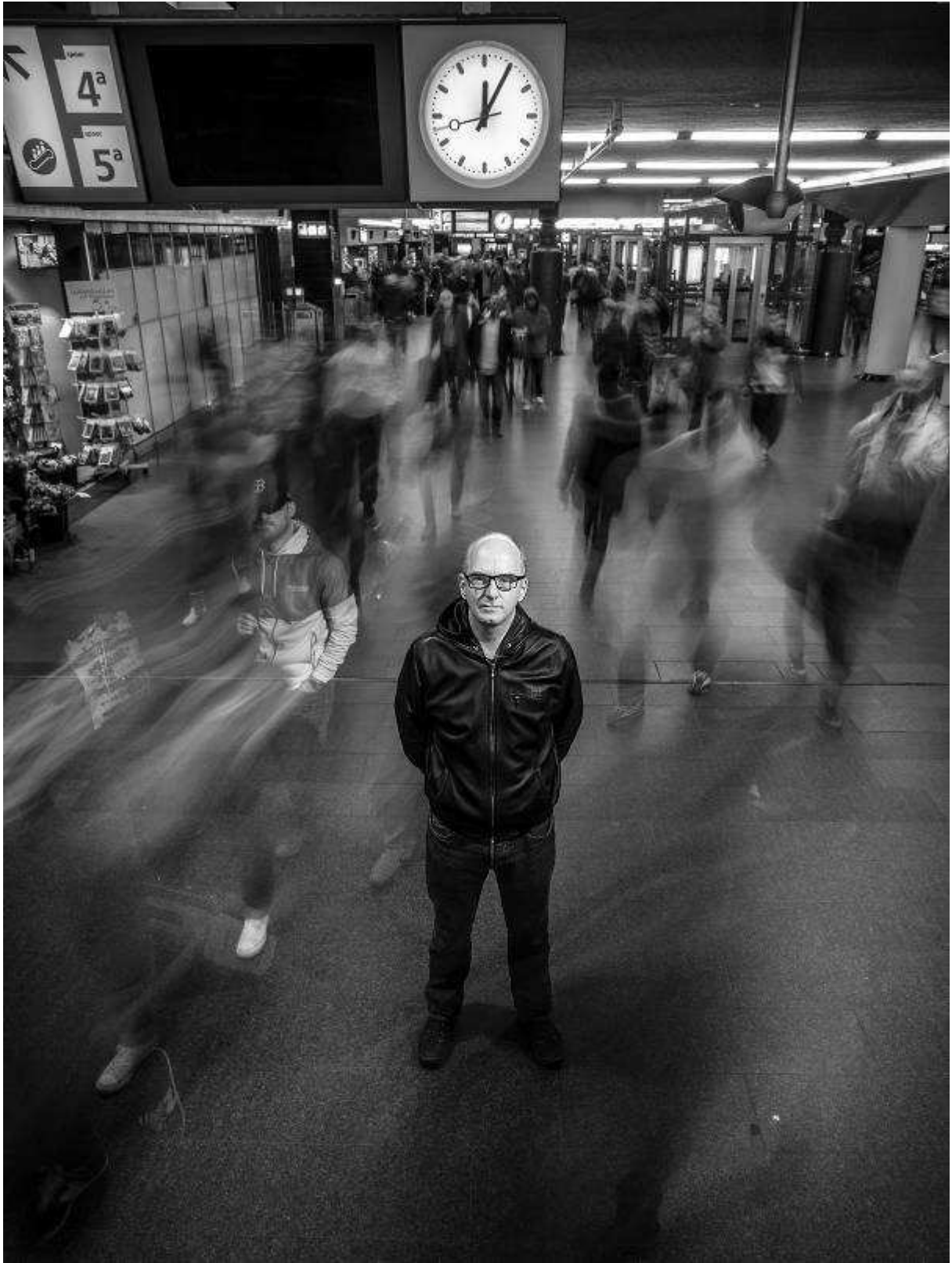
Het was ook aardig om te zien hoe bij bijeenkomsten van Neabbs en Saga je ineens schlemielige, soms autistische, jongetjes zag die zich presenteerden als de halfgoden van het systeem. Dat was een enorme eye-opener. Als je in real life een beetje moeite hebt om een gesprek gaande te houden, dan ga je online communiceren.

De communicatie via computers trok onevenredig veel mensen aan die psychisch moeilijk zaten. Ook de vroege hackerbeweging. Ga maar na: verstoord dag-en-nacht ritme door nachtenlang doorwerken, experimenteren met drugs, sociaal niet goed kunnen meekomen, problemen in vriendenkringen.

Ik heb bij Hack-Tic ook mensen moeten afleveren bij de crisiszorg.”

*Het is nu mainstream geworden...*

“Dat was nog een tijd dat uren staren naar een computerscherm als afwijkend gedrag werd gezien. De communicatie kluisterde mensen aan het scherm. ‘Je zit al twee uur naar dat schermje te staren. Wat ben je aan het doen? Wat is dat voor een toestand?...’ Dan was je dus een contactgestoorde nerd.”



*Volgens Teus Hagen en Ted Lindgreen zijn Felipe en jij in 1992 naar een vergadering van hun Unix-gebruikersclub NLUUG gekomen om te vragen hoe het moest met internet ontsluiten voor het publiek...*

“Dat herinner ik me niet. Ik onthoud weinig, ben niet zo nostalgisch ingesteld en heb al helemaal niets aan administratie bewaard. Het zou voor historisch onderzoek praktisch zijn geweest als ik minder had weggegooid. Ik heb altijd een soort angst om te worden weggezet als iemand die ‘vroeger’ alles beter vond

Wel weet ik nog dat we niet wisten hoe het zat met de wederverkoopregels. Mocht het juridisch wel? Impliciet was het signaal dat het niet mocht. Toen we het expliciet nagingen, bleken er geen contractuele bezwaren.”

*NLnet begon al in '89 bedrijven aan te sluiten. Hebben jullie ook van NLnet gebruikgemaakt in het begin?*

“De internetaansluiting betrokken we vele jaren van NLnet. Dat was ook de enige mogelijkheid in Nederland, want Surfnet mocht alleen universiteiten aansluiten. PTT ontsloot geen internet.”

*Internetaanbod raakte in commercieel vaarwater. Is er een kans geweest om internet niet commercieel als nutsvoorziening aan te bieden, zoals De Digitale Stad?*

“Nutsvoorzieningen zijn toch ook commercieel? Ik zou daar wel vóór zijn geweest, maar de tijdgeest was een volkomen andere. Privatisering kreeg vleugels, ziekenhuizen, scholen. Het hoogtepunt van de beweging dat de overheid dom is en de markt slim.

Tot op de dag van vandaag denk ik dat Nederland niet had moeten zeuren en vanaf 1997 overal glasvezel had moeten aanleggen. Dat zou grote voordelen hebben opgeleverd. Zo'n infrastructuur waarmee mensen vreselijk snel het internet op kunnen, genereert veel meer economische activiteit dan dat die kost. Iedereen een aansluiting aanbieden, betaald uit publieke gelden; leef je uit, ga je gang. In die 15 jaar zou zich dat dubbel en dwars hebben uitbetaald.

Maar dit werd de tijd dat de onzichtbare hand van de markt alles goed zou maken. Nu zien we de problemen die dat heeft gecreëerd tot aan de OV-chipkaart toe. Het publieke belang is op de schop gegaan. Spoor, waterschappen, woningbouwcorporaties, overal heeft het persoonlijk belang van de managers het algemeen belang verdrongen. Who cares?”

*Heb jij nu glasvezel?*

“Privé een simpel ADSL-lijntje. Dit deel van Amsterdam[-Oost red.] ontbeert glasvezel. Mijn snelle behoeften worden gedekt door twee servers in een rack bij Xs4all met 1 gigabit internet. Dat heb ik thuis niet nodig.”

*Terug naar de Xs4all-historie. Al 800 aanmeldingen op de eerste dag.*

“Ja, vooral door een groot artikel op de openingsdag in de Volkskrant van Francisco van Jole. Bovendien was er een reservoir van mensen die internet nog goed kenden uithun studietijd aan de universiteit, Amerikaanse expats die het kenden en universitaire medewerkers.”

*Modems uitgedeeld aan klanten?*

“Er waren heel veel modems in Nederland, omdat Girotel ze had uitgedeeld en veel mensen wisten dat je met een computer online kon gaan. De bodem was dus extreem vruchtbaar toen we begonnen. We hoefden nauwelijks iets te doen.

Lokaal bellen tegen betaling van één tik bestond al. Voor Amsterdammers was het dus extreem gunstig. Daarbuiten lag het anders en was het interlokaal inbellen duur.”

*Hoeveel inbellijnen hadden jullie voor die eerste 800 klanten?*

“Vier lijnen, belachelijk weinig. De planning was gericht op 500 abonnees voor eind 1993. Dan konden we een beetje onkosten en een huurlijn betalen. We gingen niet uit van explosieve groei, maar moesten wel heel snel uitbreiden.”

*Wat niet lukte...*

“PTT kreeg dat niet voor elkaar. Het was nog mijn woonhuis in de Bijlmer. PTT Telecom was net bijgekomen van de hausse in faxaansluitingen. Elke aansluiting had twee aderpennen en die fax paste mooi op het tweede paar. Toen kwam internet eroverheen en daar was PTT helemaal niet klaar voor. Die snelgroeiende providers bezorgde PTT weer stress.”

*Met die vier lijnen in jouw woning in de Bijlmer hadden jullie ook geen topservice in gedachten. Ik herinner me nog dat ik alleen om vijf uur 's morgens altijd kon inbellen...*

“Het werden acht lijnen, maar Xs4all was het eerste jaar geen serieuze internetprovider. Nadat we begin 1994 naar een echt kantoor aan de Prins Hendrikkade verhuisden werd het beter.”

*Klanten liepen niet massaal weg?*

“De enige reden dat we overleefden, was het ontbreken van andere internetproviders die wel een goede dienstverlening aan consumenten konden bieden. Iedereen was aan het klungelen met te weinig lijnen. Na de verhuizing gingen we naar 20, 30 en later 50 lijnen. Toen ging het hard. Zeker in het eerste halfjaar waren we aan het leren. Er was ook nog geen browser, alleen tekst en Gopher voor databanken. Abonnees konden er nog niet zo veel mee. Veel abonnees leverden hun mail nog af met UUCP. Dat zetten ze klaar, belden in, verstuurden het en haalden hun mail binnen om dan binnen 2 minuten weer uit te loggen. Dat eerste halfjaar was niet representatief voor het vroege internet, want surfen deden abonnees nog niet. Had ook nauwelijks gekund.”

*Hadden jullie concurrentie van De Digitale Stad?*

“Zij kregen subsidie en konden daarmee 20 lijnen aanschaffen, terwijl wij nog op acht zaten. PTT een keer een foutje gemaakt en die 8 met DDS verbonden en de 20 lijnen met Xs4all. We hebben DDS toen wel geholpen. Spoedig ging het ook crescendo met tientallen lijnen tegelijk. Dat gaf PTT geweldige stress want Xs4all zat aan de rand van het gebied van de centrale voor Amsterdam-Centrum Singel en dat was moeilijk aansluiten. Die lijnen waren niet voorhanden of hingen achter een zogenaamde concentrator, waarbij er alleen verbinding werd gemaakt als je wilde bellen. Dat bleek later de oorzaak van de aanvankelijk mysterieuze verbreking van verbindingen.”

*Daar was toch over te praten?*

“Ook toen we in 1994 al honderden lijnen hadden, nam PTT ons nog steeds niet serieus. We belden namelijk nooit. Ze verdienden geen geld aan uitgaand verkeer, alleen aan abonnementen. We hebben ze toen moeten uitleggen dat de lampjes wel allemaal aanstonden. Dat andere mensen dus wel geld besteedden om hierheen in te bellen.

Na een paar jaar was een half procent van de totale Nederlandse belminuten naar Xs4all. Dus 1 op de 200 lampjes die aan waren, waren van ons. Abonnees hingen een of twee uur op onze inmiddels honderden inbellijnen.

Er was een periode dat PTT'ers in het stadsdeel Centrum helemaal gek werden van een netwerk dat ineens zwaar belast was. Het netwerk was, volgens geruchten door een onderaannemer, vreselijk slecht in kaart gebracht. Dus bijschakelen van lijnen was een groot probleem, al lag de stoep voor ons pand vrijwel permanent open. Op een bepaald moment ben ik interne aansluitnummers van PTT gaan noteren zodat ze bij PTT konden voorkomen dat ons netwerk er weer uit zou liggen bij een volgende ingreep in het netwerk.”

*PTT/KPN begon zelf in 1995 met Planet Internet en in 1996 met World Access internettoegang aan te bieden. Ze moesten het belang toch doorzien?*

“Dat inzicht kregen ze pas vanaf 1995. Het eerste jaar van onze groei hebben we problemen ondervonden. Toen KPN het belang door kreeg, werd de service van het netwerkbedrijf ook direct flink verbeterd en maakten we dat niet meer in die ernstige mate mee.”

*Wel concurrentievervalsing door KPN?*

“Niet dat we gemerkt hebben. Ik denk wel dat ze heel goed gekeken hebben hoe wij dat deden en welke verkeerspatronen er waren om het net te dimensioneren. Ik weet niet of er Chinese muren stonden tussen het netwerkbedrijf en de internetaanbieders van KPN.”

*Die bestonden toch enkel in theorie?*

“KPN had een monopoliepositie voor het vaste netwerk. Op het moment dat KPN een dienst leverde waarmee ze met ons concurreerden, zou je toch mogen verwachten dat ze vanwege die positie de informatie niet gebruikten om een dochter op het paard te helpen. Een hele naïeve verwachting misschien...”

Niets van wat wij deden was rocket science. Ook de opzet van een landelijk netwerk van inbelpunten niet. Dat was vrij snel gerealiseerd. We begonnen in Zoetermeer, omdat ook Rotterdam en Den Haag daarmee gedekt waren. Vervolgens eentje die Utrecht dekten en toen hadden we in één klap lokaal inbellen voor een groot deel van onze abonnees. Die nummers bestaan overigens allemaal nog en zijn in 2011 gebruikt om het verzet in Libië en Tunesië inbelnummers te bieden om te kunnen internetten.”

*Die mogelijkheid is tijdens de opstanden in Noord-Afrika nauwelijks gebruikt, begreep ik van de woordvoerder van Xs4all. Maar je hebt je wel erg veel ingezet voor de publieke zaak met successen met de festivals. Daar heb je enkele jaren van je leven voor gegeven...*

“In de jaren van een festival was het hectisch en was er ook enorme persoonlijke druk. Wat er fout kon gaan, daar kon ik maar beter niet aan denken. Het ging ook regelmatig helemaal fout en dan werd dat ook ter plekke en vaak stante pede opgelost.

Logistiek ging er vaak wat mis, bijvoorbeeld veel te weinig douches op het kampeerterrein. Dat werd dan opgelost met een webcammetje op de wachtrij voor de douches.

Ik deed dat absoluut niet in m'n eentje, maar werd geholpen door een hele community. Vooral die van '93 en '97.. Ik deed het absoluut niet in mn eentje. In feite was iedereen crew, samen bouwden we het op.

Vandaag de dag kan dat niet meer vanwege de enorme berg voorwaarden waaraan je moet voldoen. Mojo en Heineken hebben een draaiboek van een halve meter dik om dat nog te kunnen bouwen. Organisaties als die van ons zijn daarmee weg getreiterd.”

*Jullie festivals waren prachtig. Op Wikipedia staat dat ze 'wereldberoemd' waren. Is dat niet overtrokken?*

“In de hackerswereld waren ze internationaal vermaard. Het CCC met het Chaos Communication Camp in Duitsland en Hope in New York vanaf 1994 putten er inspiratie uit voor hun hackerfestivals.”

*Jij was als vermaard hacker en zorgen uitende, buitengewoon krachtig en scherp formulerende activist in Duitsland en New York regelmatig keynote speaker. Later werd je meer activist. Wanneer vertrok je bij Xs4all? Hoe lang vond je het leuk?*

“Officieel in 1997. Dat jaar was ik vooral druk met de organisatie van Hacking in Progress en minder met het bedrijf. Ik vond de hele tijd dat ik er zat leuk. Maar mijn betekenis is meer van de aanlooperperiode en de eerste jaren; van 1989 tot 1994 zeg maar. Toen het bedrijf zo begon te groeien is Felipe veel belangrijker geworden.”

*Meer zakelijk talent?*

“Ook, maar hij kon ook de rust opbrengen om zo'n club te leiden en iedereen gerust te stellen dat het wel goed zou komen als er problemen waren. Ik ben veel onrustiger. Ik had de ideeën. Ik deed ook in '95 en '96 nog wel technisch overleg. Ik nam nog deel aan het BZ-overleg...”

*BZ-overleg?*

“Broodje Zaak. Daarmee hield de telefoniste de bellers van ons lijf. 'Nee, Cor zit in een BZ-overleg.' Dat klonk indrukwekkend. Zaten we om de hoek in de broodjeszaak nieuwe dingen te bedenken en problemen op te lossen.”

*Was er soms wel verschil van mening?*

“Tja.... Niet zo heel veel. Er was zo veel te doen om de groei op te vangen. En het was zo helder wie er wat moest doen. Xs4all voerde het gevecht met Scientology. We hadden, zeg maar, voldoende werk en vijanden om onderling op één lijn te blijven.

We vormden een platte organisatie waarin iedereen zijn eigen ding deed. Toen ik weg ging waren we met zo'n 25, 30 mensen. Op dat punt kregen we de managementproblemen die horen bij de grens van tien werknemers.”

*Platte organisatie, kon dat?*

“Dat kwam door het aannamebeleid. We namen vrienden aan of mensen die dat konden worden, omdat ze hetzelfde over netwerken dachten als wij. Mensen die konden functioneren in een totale chaos. Hier heb je 100 gulden, koop maar een bureau en een stoel en daar kun je je computer wel inprikken.”

*Is dat niet een imago dat je graag blijft oproepen? De tent draaide toch goed en zonder een zekere structuur lukt dat toch niet? Dat geldt toch ook voor de hackers?*

“Het was een zootje gedurende de hele PH-periode [Prins Hendrikkade]. Een chaos, stoffig, vies. Overall kabels geplakt. We waren nog aan het ontdekken en daar pasten mensen bij die zelfstandig konden denken en handelen. Daar hadden we er veel van. Dat was onze redding.”



*Hoe lang kon dat doorgaan?*

“We zijn later naar twee opgeknapte flats gegaan en toen werd het ietsje netter, maar nog jarenlang bleef het een zootje. Tot drie, vier jaar geleden was er nauwelijks een hiërarchie. Veel ruimte voor eigenzinnige figuren, op blote voeten en zo.”

*Wie hield de centen in de gaten? Kwam er genoeg binnen?*

“Was soms lastig. Bovendien deden we de administratie niet goed. Toen UPC begon met internet hoorde ik eens een collega opmerken dat het een factureringsbedrijf was dat experimenteerde met internet en Xs4all was een internetbedrijf dat experimenteerde met facturering. We hebben één keer een miljoen gulden geleend om pops in heel Nederland op te zetten. Een aantal malen hebben we er eigen geld in gestopt, vooral Felipe met een aantal keren tienduizenden gulden. Dat waren buffers die ook terugkwamen met inkomsten later.”

*Hoe werd de aandelenverdeling?*

“Xs4all bleef lang een stichting, maar toen we wilden lenen moest het een BV worden. Felipe heeft een structuur gemaakt die we allemaal snel goed vonden. Geld was geen primaire kwestie, laat staan dat we vermoedden dat het gigantisch veel miljoenen zou opleveren. Dat idee heerste gewoon niet. We konden net de lijnen en de tien mensen betalen. Pas drie jaar later kwam de geldzucht in de markt.”

*Van wie kwam het eerste bod op Xs4all?*

“Er waren andere partijen dan KPN. Ik noem geen namen want ik heb getekend om daarover niet te spreken. Het waren de voorspelbare partijen, maar die overnamegesprekken werden nooit heel serieus. Dat vonden we niet erg.”

*Waarom uiteindelijk verkocht aan KPN?*

“Toen we echt wilden verkopen was KPN de enige serieuze gegadigde. In 1997 realiseerden we ons dat het inbellen op internet een doodlopende weg werd en zagen we in dat het opzetten van een landelijk netwerk voor ADSL ons niet zou gaan lukken in concurrentie met KPN. We hadden de power users die toch vrij snel naar anderen zouden gaan die wel ADSL zouden bieden. We zouden tientallen miljoenen nodig hebben en dat zou een te grote aanslag op het bedrijf zijn.”

*Ontbeerden jullie de moed om te gaan knokken?*

“We hebben scenario's om door te gaan serieus bekeken, maar we kwamen nooit uit op een mogelijkheid die ons beviel. Het zou een harde zakelijke toestand worden met te veel concurrentie. We zagen dat KPN het andere providers die ADSL wilden bieden, zoals Cistron, heel moeilijk maakte. Kijk, er waren twee opvattingen. Ik was in 1997 sowieso klaar met een xs4all met dertig mensen. Ik ben geen manager, aspireer dat niet. Ik hoefde geen rol meer te hebben, zeker niet met de verwachting te moeten groeien naar honderd mensen. Degenen die wel aspiraties hadden om met Xs4all door te gaan, hadden financiële twijfels. Wilden wij wel ondernemers zijn met tientallen miljoenen schuld?”

*Hoeveel aandeelhouders had Xs4all bij verkoop?*

“Dat waren er acht, onder wie mensen die dat niet wilden weten voor de buitenwereld. Dat laat ik dus ook maar zo.”

*Hadden Felipe en jij de meerderheid?*

“Samen wel, maar dat kwam meer door Felipe dan door mij. Hij had er steeds geld in gestopt en dat was in aandelen omgezet. Hij had dus een veel groter aandeel.”

*Was het prettig om financieel onafhankelijk te worden?*

“Ja, nee... Ik vind dat een moeilijk onderwerp. Natuurlijk was het prettig, maar allerlei mensen riepen dat ik nu vrijheid kreeg om dingen te doen die ik wilde. Maar ik heb altijd dingen gedaan die ik wilde doen, al in de Hack-Tic tijd. Als het me om het geld was gegaan had ik wel andere mogelijkheden gepakt. Ik had een tijdje een uitkering, verkocht spullen op de HCC-beurs en Hack-Tic. Bij Xs4all verdiende ik als bestuurder niets, bij de BV een bescheiden salaris.”

*Verkoopbedrag?*

“Is ooit eens in het openbaar genoemd door iemand die betrokken was bij de verkoop en boos was op een ander. Maar het is nooit goed opgepikt. Ik heb ervoor getekend om het bedrag niet openbaar te maken. Daar houd ik me aan.”

*Waarom doen we moeilijk over geld en miljonair worden?*

“Weet ik niet, stukje Nederlandse cultuur om daar terughoudend mee te zijn. We praten gewoon niet graag over eigen geld. Het doet er ook niet zo veel toe, zeker niet voor anderen.”

*Ben je calvinistisch?*

“De Nederlandse cultuur draag ik mee, maar onze familie was niet religieus. M'n vader al drie generaties niet en m'n moeder had haar katholieke opvoeding al jong achter zich gelaten.”

*Doe je nog klussen? Heb je een betrekking?*

“Betrekkingen heb ik zelden gehad, alleen als werknemer in de eigen BV's. Na Xs4all heb ik mede het beveiligingsbedrijf ITSX opgericht, dat later is verkocht. Vast werk interesseerde me nooit veel.”

*Wikileaks [geholpen](#) en gefinancierd?*

“Nee, ik heb in IJsland 10.000 euro voorgesloten, maar dat kwam keurig terug omdat Wikileaks voldoende eigen middelen had. Verder zeg ik daar niets over zolang er nog tekenen van vervolging zijn in de VS?

*Wat doe je nu met internet?*

“Ik publiceer op m'n blog. Ben net wat dingen op een rijtje aan het zetten, een persoonlijk verhaal. Ik geloof werkelijk dat we in een aantal opzichten in een bijzondere tijd leven. We zien het verval van onze

beschaving, van onze samenleving. We zijn op weg naar lagere organisatiegraad. De problemen die we nu overal zien zijn niet toevallig.”

*Mede door internet veroorzaakt? Of is internet juist de oplossing voor nieuwe structuren?*

“Nee, geen van beide. De wortels van die problemen staan beschreven in Limits to Growth uit 1972. De exponentiële groei op veel terreinen, vooral economisch en financieel, legt een te groot beslag op natuurlijke hulpbronnen.”

*Vrijwel in dat jaar is internet geboren dat nu zo'n grote invloed heeft. Jij ziet dat internet toch volkomen los staan van die problemen en oplossingen?*

“Het is meer een gelijktijdige ontwikkeling. Ik zie geen oorzakelijk verband en zeker geen oplossing van internet. Natuurlijk, het is een majeure ontwikkeling. Maar die vindt plaats op een moment dat we als mensheid pieken. In die zin is er misschien wel een verband.”

*Biedt internet niet in elk geval de ultieme mogelijkheid om te vluchten voor die problemen? Vluchtig leven met de sociale media?*

“In die zin dat het een additionele omgeving biedt, maar er zijn heel veel manieren om te vluchten...”

*Wat vind je van de NSA-onthullingen? Verbaasd?*

“Snowden is dapper geweest en heeft de wereld een grote dienst bewezen. Ik denk dat het goed is dat mensen zich gaan realiseren dat we allemaal op zeer grote schaal worden afgeluisterd bij alles wat we doen.

Hackers weten natuurlijk al wat langer wat er allemaal kan en deels ook wat er werkelijk gebeurt. Wat dat betreft is het beeld wat de meeste mensen van afluisteren hebben nu een stuk realistischer en dat is goed. Nu is de vraag of we er met z'n allen ook iets aan gaan doen...”

Interview Cor Bosman, dragende kracht van Xs4all

### **'Techniek is het eiland waar de cultuur van Xs4all bloeit**

Voor het grote publiek zijn Felipe Rodriguez en later vooral Rop Gonggrijp bekend geworden als de gezichten van Xs4all. De derde, meer verborgen 'Mister Xs4all' is Cor Bosman. De aimabele technicus was met het 20-jarig jubileum van Xs4all op 1 mei 2013 zelf ook 20 jaar het technische brein, op een hele trouwe afdeling oudgedienden. En anno 2013 komt deze Amsterdamse provider nog steeds als beste uit de consumententesten.

#### **CV**

1971 geboren op 11 maart in Amsterdam

1993 Niet afgestudeerd Universiteit van Amsterdam in Informatica, wegens werk voor Xs4all

1993 Systeembeheerder Universiteit van Amsterdam

1993-heden Oprichter en technisch expert Xs4all

2000-2011 Bestuurslid Stichting Xs4all



*Hoe kwam je bij Xs4all?*

“Felipe vroeg me via zijn bulletin board Utopia, waar ik al een paar jaar op zat. Ik had hem enkele keren ontmoet en mailde onmiddellijk ‘ja’ terug.

Hij wilde me er graag bij hebben om het hele systeem voor internettoegang op te zetten. Ik had toen net een baan als systeembeheerder bij de Universiteit van Amsterdam, die ik niet direct wilde opgeven. Ongeveer een jaar lang heb ik Xs4all er als hobby naast gedaan. Toen kwam ik voor de keuze te staan om voorgoed voor Xs4all te kiezen. Dat was best moeilijk omdat het financieel nog zo wankel en onduidelijk was.”

*Je maakte in je eerste jaar bij Xs4all dus driedubbele werkweken?*

“Het was heel intensief, maar niet zo ingewikkeld. De techniek gebaseerd op internetstandaarden is relatief eenvoudig en binnen een paar maanden was alles gereed. We zijn bij Demon in Engeland langs geweest om te kijken hoe het moest. NLnet, zegt dat we ook met hen hebben gesproken? Zou kunnen, maar ik herinner me alleen dat we intensief contact hadden over verbindingen. Geen adviserende rol.”

*Kende je bij de UvA al internet?*

“Het kwam net op. Ik had wel e-mail maar het stelde weinig voor. Heel anders dan nu. Nu mail je je moeder, maar dat was er toen niet bij. Ik zat al in 1988 op internet. Een jaar vóór ik informatica ging studeren. Bij de UvA was ik verantwoordelijk voor alle servers op het informatiseringscentrum die ondersteunende diensten leverden voor alle faculteiten.”

*Hoe kwam je zo vroeg op internet?*

“Ik kon inbellen via Sara, de supercomputerinstelling. Ik kende daar privé mensen. Zo ging dat toen. Via via probeerde je op het internet te komen.”

*Wat deed je op internet?*

“Niet zo veel, het was nog allemaal tekst gebaseerd. Vooral verkennen wat er zoal voorhanden was. Beetje mailen, maar ik had nog weinig contacten. Newsgroups bekijken natuurlijk. Daar vond je oplossingen voor technische problemen, of poste je zelf een vraag. En de traditionele bulletin boards kwamen stap-voor-stap op internet.

Contacten leggen voor fysieke ontmoetingen in het buitenland deed ik nog niet. Later wel. Toen heb ik regelmatig in Amerika gelogd bij mensen die via Xs4all goede kennissen waren geworden..”

*Was je hacker en deed je mee aan Hack-Tic van Rop Gonggrijp?*

“Voor het blad heb ik wel eens wat dingen beschreven, maar ik beschouw mezelf niet als hardcore hacker. Niet in die zin dat ik systemen kraakte en illegaal binnen wilde gaan, zoals het spannende werk van Rop. Ik probeerde wel programma's en systemen te ontleden om te doorgronden hoe het werkte of hoe je ergens omheen kon werken.”

*Wat maakte het pionieren met Xs4all zo leuk?*

“De ontdekkingsreis. Steeds nieuwe dingen maken die nog niet of nauwelijks bestonden. Het viel uitvinden terwijl de rest van Nederland dat nog nauwelijks deed.”

*Rop vertelt graag over de chaos. Dat is toch onmogelijk als je een gestructureerde dienst 24 uur in de lucht moet houden?*

“Hij heeft wel een beetje gelijk. Het is jarenlang chaotisch geweest. Ik kan dat moeilijk ontkennen. We waren wel toegewijd en echt heel alert op 24/7 in de lucht houden. Maar dat ging niet vanzelf. Alleen al het feit dat Rop’s huis in de Bijlmer was en ik in Amsterdam-Noord woonde. Ik kon er met het openbaar vervoer niet voor elke storing zijn.

Toen hebben we voice response opgezet om machines via de telefoon op afstand te herstarten. Kies 1 om de mailserver te rebooten, 2 voor de newserver etcetera. Je maakte dingen als je zag dat ze nodig waren.”

*Slapen op het werk?*

“Alleen in het begin op de Prins Hendrikkade. Toen we daar kwamen was het een vervallen pand zonder sloten op de deur. Beneden zat een laserschiettent, die rook verspreidde door het hele pand. We hadden daar in het begin stroomuitval en wisten maar niet waarom. Kwam het door een stop die eruit vloog als je het koffiezetapparaat aanzette, omdat de koelkast ook op die groep draaide.”

*Verbaas je je erover dat Facebook en Twitter ineens ‘sociale media’ heten, terwijl Usenet dat toen al was?*

“Tja...dat zie je vaak met technologie. Marketing plakt er een naam op om het te gaan verkopen en hip te maken.”

*Herinner je je de eerste browsers Mosaic en Netscape nog?*

“Mosaic zie ik echt als doorbraak naar het grote publiek. Ineens kon ik grafisch laten zien aan m’n familie waarmee ik eigenlijk al die tijd bezig was. Tot dan waren het regeltjes waarmee ik het nauwelijks kon uitleggen. Ineens werd het internet heel tastbaar.”

*Deelde Xs4all ook pakketjes uit aan abonnees zoals Planet?*

“We boden abonnees een internetkit aan om online te gaan, voor een groot deel samengesteld door Rop. Hij was daarmee echt zijn tijd vooruit. Vervolgens ging elke provider dat aanbieden, tot het niet meer hoefde omdat de software standaard in Windows en de Mac zat.”

*Had je als technicus ook van doen met Scientology en Deutsche Bahn?*

“Die invallen vergeet ik nooit meer. Scientology liet beslag leggen op onze hele inboedel. Ze kwamen met politie binnen om precies op te nemen wat er aan inventaris stond. Ze vergaten het datacenter en dat lieten we mooi zo.

Ik herinner me ook nog dat die Scientologymensen brutaalweg achter onze computers kropen om te kijken wat erover hen in stond. Dat hielden we natuurlijk wel tegen.

De komst van het Duitse Bundeskriminalamt naar Amsterdam was heel vreemd. Ze kwamen Felipe, Rop en mij ondervragen over de publicaties over Deutsche Bahn. Best spannend allemaal, maar er is niets van gekomen.”

*Xs4all had de naam tot de rand te gaan maar is nimmer veroordeeld.*

“Alle gedoe hebben we eigenlijk altijd van ons weg kunnen houden, ook al gingen we met bijvoorbeeld Scientology tot het uiterste. We werkten mee aan vorderingen van Justitie, tenzij we vonden dat die niet

rechtmatig waren. Dan waren we zelfs bereid naar de rechtbank te gaan. Door de jaren hebben we altijd het recht aan onze kant gehad.”

*Wie van jullie drieën wilde in 1997 het eerste Xs4all verkopen en hoe ging het verder?*

“Zeker in die tijd kwamen alle besluiten gezamenlijk tot stand. Het onderwerp is gewoon genoemd en opgepakt. De daadwerkelijke aanleiding was een verzoek van een andere partij om ons over te nemen. Dat verbaasde ons en dwong ons erover na te denken.

Welke partij dat was, weet ik niet meer. Xs4all was er echt niet klaar voor, gezien de chaotische werkwijze. Toen we moesten nadenken over zelfstandigheid is het idee gevormd onszelf te koop te zetten. Onder onze voorwaarden en vooral met behoud van zelfstandigheid en de cultuur. Dus nooit verkopen aan een Frans of Amerikaans bedrijf.

Een tussenpersoon heeft in de markt gegadigden gepolst en daar kwamen wel dertig voorstellen uit. Best veel, ja. Vrijwel alle belangrijke providers en telecombedrijven van toen wilden ons wel hebben.”

*Toch werd het KPN?*

“Het is moeilijk om mensen te overtuigen van onze logica om KPN te kiezen. KPN had veruit het beste aanbod dat voldeed aan onze uitgangspunten. Het was heel veel beter dan alle andere voorstellen. Helemaal los van de financiën. Ze hadden er echt tijd in gestoken om te begrijpen wat wij wilden en nodig hadden. Ik had nooit gedacht dat KPN - onder leiding van Ron van Kemenade - bovenaan de lijst zou komen te staan. Vervolgens hebben we wel ruim een half jaar onderhandeld, inclusief de prijs. We hadden goede adviseurs.”

*Angst gehad voor negatieve reacties van de buitenwereld?*

“Natuurlijk waren we daar behoorlijk bevreesd voor. KPN was een zeer beladen naam voor de omgeving van Xs4all. We hielden even ons hart vast voor de reacties. Gelukkig konden we mensen overtuigen dat het weliswaar een onverwachte zet was, maar voor Xs4all de beste zet.

Op dat moment belde iedereen nog in en breedband moest nog beginnen. We zagen dat we dat qua infrastructuur niet konden redden. Na ons heeft een aantal providers wel geprobeerd op ADSL te concurreren, maar op een enkeling na tevergeefs.

Terugkijkend hadden we gelijk, want KPN heeft de hele ADSL-markt opgeslokt en ook de eigen merken zoals Planet de nek omgedraaid. Toch zeggen mensen tot op de dag van vandaag als er iets verkeerd gaat dat het de schuld is van de verkoop van Xs4all aan KPN.”

*Heeft KPN zich aan de afspraken gehouden?*

“Sterker nog, KPN heeft niet enkel de contractuele drie jaar zelfstandigheid gerespecteerd maar dat op eigen initiatief ook nog eens drie jaar verlengd, tot 2004. Ze zagen dus de meerwaarde van zelfstandigheid voor Xs4all, ook financieel.

Daarna wilden wij nog een voortzetting van de zelfstandige positie, maar toen had KPN het financieel veel moeilijker en wilde zich dat niet meer permitteren. Natuurlijk vreesde iedereen bij Xs4all voor de gevolgen, maar KPN is niet over ons heen gewalst.

Het is wel onvermijdelijk dat KPN langzamerhand meer taken overneemt. Zoals inkoop en incasso bijvoorbeeld. We hebben recent een paar extreem grote computers gekocht om onze eigen cloud te creëren. Machines met 160 processoren en een terrabyte geheugen. Daarmee behouden we qua techniek onze eigen ruimte. Een nieuwe pc installeren is bijvoorbeeld met een paar toetsaanslagen op die machines klaar.”





*Dus Xs4all behoudt het eigen technisch karakter en is nog geen KPN geworden?*

“Nou ja, door de jaren heen is het wel meer en meer KPN geworden en daarmee neemt het eigen karakter onmiskenbaar af. KPN benoemt de directie en heeft ook intern steeds meer te zeggen.. Echter, techniek is een eiland op zich waar nog grotendeels de cultuur van Xs4all bloeit..”

*Welke technisch kritische momenten heb je meegemaakt?*

“We waren wel eens een halve dag plat, kan gebeuren, maar op die momenten is het echt alle hens aan dek. Het meeste vreemde was echter een voorval waar het gelukkig net goed ging. Een legionellabesmetting, waarvan men even dacht dat die kwam uit de airco van het datacenter van KPN, waar onze technologie stond. Als dat zo geweest was, had dat stilgelegd moeten worden en zou heel Xs4all voor langere tijd platgelegd zijn.

Geen back-up? Ja, op onderdelen, maar het is zeer de vraag of dat compleet kan draaien. Er zijn inderdaad single point of failures. Iets kan plat gaan, maar we kunnen dat waarschijnlijk heel snel herstellen.”

*Simon Hania, ex-technisch directeur, noemde als basis voor Xs4all de meritocratie, onderlinge waardering naar verdiensten. Dan heb jij een enorme staat van dienst. Heb je een baas?*

“Ik heb een zelfstandige rol, officieel direct onder de technisch manager. Maar dat voel ik niet zo. Zo werkt het ook niet bij Xs4all. Het is inderdaad een meritocratie; je inbreng wordt gewaardeerd. Maar anderen op de techniek zitten er ook al heel lang en hebben ook enorme verdiensten voor Xs4all. Vaak ook al zo'n 15 tot 19 jaar. Qua inbreng en ervaring verschilt dat weinig met die 20 jaar van mij.

Bij techniek is er nauwelijks verloop en om die reden draait het zo goed. We zijn ook vrienden geworden. Die mensen zijn verschrikkelijk belangrijk voor Xs4all, maar je hoort nooit van ze.”

*Wie zijn het?*

“Oliver Daudey is overleden. We hebben net afscheid van hem moeten nemen, heel triest. [In memoriam pagina](#) Facebook met afscheidswoord van Cor Bosman dat de sfeer kenmerkt (\*) [Jan-Pieter Comet](#) heb ik nog zelf aangenomen toen Xs4all net bestond.

[Kai Storbeck](#) en [Robert-Jan Scheer](#) zijn beiden begonnen op de helpdesk en accounting. Kai zat ook bij accounting. Het zijn er nog meer, maar waar moet ik de grens trekken? Ik kan ook Remco van Zuijlen, Timo Hilbrink, Eveline de Groot en Mike van Smoorenburg noemen. De laatste kwam via Cistron binnen, maar is in Nederland een internettechnicus van het eerste uur.”

*Hoe zou je de Xs4all-cultuur omschrijven?*

“Heel vrij, met heel weinig sturing van hogerhand. Ook niet nodig, want iedereen doet wat ie moet doen. Hard werken, nog steeds vaak in de vrije uren.

Heel goed op elkaar ingespeeld. We weten precies wat iedereen doet, met de sterke en zwakke punten.”

*Ook gevaarlijke concentratie van kennis?.*

“Medewerkers weten heel veel van hun onderdeel.,Er is een enorme ervaring opgebouwd. Een paar mensen vertrokken, die mis je dan ook direct enorm. Dan valt er inderdaad ineens een enorm gat, wat je toch samen moet zien te vullen.”

*Tot je 67e bij Xs4all?*

“Dat denk ik niet. Ik zie Xs4all momenteel heel erg snel veranderen. Nu bekijk per jaar of ik het nog leuk vind. Tot nu toe steeds met een positief resultaat, maar je weet het nooit.”

*In welke zin verandert het snel?*

“KPN heeft het heel zwaar, vooral financieel en daarmee op de beurs. Dat sijpelt door in alle geledingen van het bedrijf en dat voelen wij ook. De mogelijkheden om naar eigen inzicht in vrijheid te blijven werken nemen af.”

*Recent de eerste grote ontslagronde met 60 van de 180 banen weg?*

“Nee, dat was de tweede al. Die eerste ronde was niet aangekondigd, maar deze is ook ingrijpender. Dit is wel de eerste ronde waar techniek mee te maken krijgt. Dat zal voor mij, maar ook voor de anderen, bepalend zijn voor hun toekomst en perspectief.

We hebben zo'n vijftig eigen technici, verdeeld over systeem- en netwerkbeheer en programmeurs. Als je als team 15 tot 20 jaar op elkaar ingespeeld bent en er zouden er vijftien wegvallen, dan hakt dat er echt in.”

*Eerder heeft Xs4all Cistron en Demon overgenomen, inclusief personeel.*

“Ook die mensen werken al weer lang bij ons en pasten direct bij onze cultuur; techniek centraal in een platte organisatie. Cistron en Demon waren zo'n 20 jaar geleden in Nederland ook technische pioniers met internetaansluiting.. Vóór de overname kenden we die jongens al en het zijn zeer gewaardeerde medewerkers.”

*Is er druk vanuit KPN om de hele technologie over te hevelen naar KPN-platforms?*

“Ja, regelmatig vindt er iemand binnen KPN het niet meer nodig dat Xs4all een eigen technisch platform heeft. Dat het kosten zou besparen om tenminste een deel te integreren.

De praktijk zou anders uitpakken, geen besparing van kosten. Dat weten wij binnen Xs4all donders goed. Wij opereren al heel efficiënt.”

*En maken voldoende winst?*

“Absoluut. Ik ken de omzet en winst en we doen het heel goed op dat gebied. Nee, eigen omzet- en winstcijfers worden niet gerapporteerd, maar binnen Xs4all is het geen geheim. Dat wordt gewoon gedeeld. Er zijn heel weinig geheimen.”

*Niettemin houden jullie alle systemen in eigen beheer met alle kosten, terwijl KPN die functionaliteit ook zelf onderhoudt. Dat kan centraal toch goedkoper?*

“Ik denk van niet. Eerder andersom, als KPN echt kosten wil besparen, kan ze beter vragen of wij de techniek voor de rest van internetproviders willen runnen. Ik denk niet dat ze dat zullen doen. Xs4all wordt toch gezien als buitenstaander met de techniek, en ze durven het niet als standaard van KPN te maken.

Niet dat de mensen daar minder deugen. Ik ken louter aardige en bekwame technici van KPN, maar de cultuur past niet bij die van onze techniek. Als dat in elkaar geschoven wordt, zal dat voor veel van onze mensen een reden vormen om te stoppen.”

*Hoeveel procent hadden jij en de andere oprichters?*

“Zestien procent. Van mij mag je het weten, van anderen zeg ik het niet. Felipe had het meest. Paul Jongsma was toen al vertrokken. De reden van zijn vroege vertrek heb ik nooit geweten. Jammer vond ik het wel, want ik kon het ook met hem erg goed vinden.”

*Hoeveel werk je nog voor Xs4all? Wat staat er nu op je kaartje?*

“Officieel nog drie dagen per week, volgens mij als technisch expert. Ik moet daar even over nadenken, want het is maar een naam. Inhoudelijk is er niets veranderd. Ik vind vooral de techniek nog ontzettend leuk.”

*Kun jij wel drie dagen werken?*

“Niet altijd. Ik ben iemand die een klus, als ik er aan begin, ook zo goed en zo snel mogelijk wil afmaken. Dan werk je een week keihard om iets voor elkaar te boksen. Vaak doe ik dan de week daarna wat minder.”

*Wat zijn dat voor klussen?*

“Vaak projecten die niet zo urgent zijn, maar wel belangrijk. Klussen die makkelijk blijven liggen, omdat het dagelijkse werk voor gaat. Op dit moment trek ik een groot project voor het documenteren van het datacentrum. Waar staan de machines, wat doen ze en waar zijn ze van afhankelijk? Hoe zijn de servers verbonden? Hoe lopen de kabels, etcetera?

Uiteraard was er wel documentatie maar die was toe aan een grondige schoonmaak. Het documenteren kun je wel voor veel geld kopen, maar dan nog heb je niet precies op een rijtje hoe het allemaal werkt. We zijn dat traject wel ingegaan, maar hebben toch gekozen voor eigen documentatie. In de loop der jaren zijn zoveel speciale dingen opgetuigd die je moeilijk extern kunt laten documenteren.”

*Jij weet als geen ander hoe die hele techniek in elkaar zit bij Xs4all. Wordt er druk op je uitgeoefend om vooral te blijven?*

“Absoluut niet. Ik denk wel dat ze het jammer zouden vinden als ik vertrek, maar niemand zegt dat ik moet blijven of dat het zonder mij in elkaar stort. Is ook helemaal niet het geval.

Ik heb nog een paar dingen in eigen beheer, zoals het hele webmail platform van Xs4all dat weer vernieuwd is. En ik bemoei me tegen heel veel technische kwesties aan. Meestal gevraagd, soms ongevraagd.”

*Veelal gaat het andersom, vermoed ik. Ben je nog steeds de technische vraagbaak?*

“Jawel, maar niet de enige. We vragen elkaar erg veel en werken nauw samen. Dat maakt het ook zo leuk om hierl te werken. Steeds samen problemen oplossen.”

*Heb je zelf wel eens aandrang om iets anders te gaan doen?*

“Altijd, ja. Iets compleet anders. Ik ben een redelijk verdienstelijk onderwaterfotograaf en heb daarmee prijzen gewonnen. Dus een professioneel bestaan als onderwaterfotograaf lonkt.

Paardrijden, samen met m'n vrouw, is ook een grote hobby.. Af en toe kriebelt het ook wel om in het oosten van het land iets op te zetten met paarden. Toch merk ik steeds dat ik de computer- en internettechniek nog leuker vindt. Dat is mijn grootste hobby geworden.”

*Doe je mee aan nieuwe internetdingen?*

“Ja, op Facebook zat ik vrij vroeg. Ik heb een Twitter-account, maar ik Twitter niet veel. Ik lees het wel veel. Ik vind het interessant om die nieuwe dingen te proberen en probeer vooraan te blijven staan. Ik zeg nogal snel: wat cool, dat wil ik ook proberen. Als het leuk is, blijf ik erbij, zo niet dan stop ik ermee.”

*Welke technologie boeit je momenteel?*

“Helikopters met op afstand bestuurbare camera's. Daar zou ik graag mee in de weer gaan samen met vrienden die fanatiek vliegen. Helaas heb ik er geen tijd voor.

Ik ken mezelf: als ik met zoiets begin, geef ik me ook helemaal over aan die technologie en ga ermee ontwikkelen. Dat neemt m'n leven over.”

*Ik denk aan 'drones' en aan de nadruk van Xs4all op privacy...*

“De meesten denken direct aan drones. Dat zijn het ook, maar het woord is beladen. Het gaat om consumentenvarianten van zo'n 600 dollar. Je kunt er alles op foto's en video's mee vastleggen, vanuit gezichtspunten die voorheen onmogelijk of moeilijk waren. Bijvoorbeeld van walvissen die uit het water springen.

Op privacy let ik altijd. Ik zou nooit over een muur gaan om iemand op te nemen die dat niet zou willen. Helaas is zorg voor privacy zowel voor jezelf als voor anderen niet bij iedereen onderdeel van de persoonlijkheid.”

*Jij bepaalde mede die nadruk op privacy bij Xs4all?*

“Rop en Felipe dachten ook zo over privacy. Dat is de cultuur van bijna iedereen die bij Xs4all werkt.

Vanaf het begin vanuit Hack-Tic en de bulletin boards bij Xs4all ontstaan. Zonder dat principe zou je bij ons niet kunnen aarden. Zeker niet binnen techniek.”

*Je gebruikt wel Facebook en Google, waar privacy niet telt?*

“De onthullingen gedurende de laatste paar weken tonen aan dat bijna alles wat je doet toch wordt afgetapt door de NSA. Ik heb niet langer de illusie dat veel van wat je online doet nog privé is.”

*Verrast?*

“Ik vermoedde wel vergaande spionage, maar de mate waarin het plaatsvindt en de volumes van dataverwerking vind ik opzienbarend. Als technicus vind ik het indrukwekkend wat ze kunnen aan tappen en kraken van versleuteling. Moreel en ethisch is het natuurlijk een tegenovergesteld verhaal. Het gaat alle perken te buiten.”

Zou je voor de AIVD of politie willen werken?

“Ik zou niet kunnen werken bij organisaties die als doel hebben de privacy nog verder te laten eroderen. Methoden van de overheid gaan steeds verder. Ook voor opsporing. Zoals de Belastingdienst die parkeerdata zomaar krijgt toegespeeld en kentekens onderweg massaal laat fotograferen. Je wordt daarmee echt overal gevolgd. Als ze willen ook nog eens met de locatiedata van de mobiele telefoon. Het gaat steeds verder.”

*Kan je de inhoud van e-mail van Xs4all uit handen van de NSA houden?*

“Ik heb niet de illusie dat dat mogelijk is, zodra het buiten ons domein komt. Je verliest alle controle. Binnen Xs4all doen we natuurlijk ons best om dat wel te beschermen.”

*Xs4all maakt het aantal vorderingen voor tappen of data van de politie bekend - de aantallen vielen wel mee - maar niet van de AIVD. Omdat dit niet mag. Gebrek aan moed. Juist Xs4all zou dat wel moeten doen...*

“Ben ik helemaal met je eens. Daar moet ook openheid over zijn. Ik denk dat KPN haast net zo graag als wij de cijfers publiceert. Bij KPN security zitten echt goede mensen met het hart op de juiste plek. Het is meer dat je enorm gedoe met Justitie kan krijgen. Dat was vroeger leuk, maar nu heb je toch grotere belangen.”

*Je was heel lang bestuurslid van Stichting Xs4all. Wat deden jullie met dat geld?*

“We steunden en steunen een hele reeks organisaties en initiatieven zoals het Meldpunt Kinderporno, Bits of Freedom, Edri en First op internet en clubs die voor vrije meningsuiting strijden zoals Press Now, Amnesty International. Radio B92 en Radio Darfur.

We steunen en hosten Het Internet Archive en betalen sinds 2008 een leerstoel aan de Technische Universiteit Delft, waar Milton Mueller onderzoek doet naar privacy- en beveiliging. We financierden festivals zoals HAR2009.

Xs4all stort jaarlijks een percentage van de winst in het fonds. Dat is zo bedongen tijdens de overname om te garanderen dat XS4ALL maatschappelijk actief zou blijven.”

*Na de overname door KPN bleef je ineens van de oprichters als enige achter. Geprobeerd Felipe destijds bij Xs4all te behouden? Of samen ooit iets nieuws willen beginnen?*

“Je moet mensen die weg willen nooit proberen tegen te houden. We hadden bij de overname een externe directeur, omdat we van onszelf wisten dat we niet sterk waren in gestructureerd leiding geven. Felipe vertrok vrij spoedig.

Door zijn ziekte is er niets meer gekomen van een nieuw initiatief. We zijn vrienden gebleven. Hadden veel gemeen, denk ik. Gingen we samen eten, bleken we beiden met dezelfde dingen bezig. Net als Rop, met bijvoorbeeld zijn verzet tegen stemcomputers, verloren we ons heel snel ergens totaal in en lieten dan ons leven overnemen.”

*Zoals?*

“We zijn een tijd lang los van elkaar heel intensief aan het gamen geweest. Hetzelfde gold voor astrofotografie; foto’s nemen van het heelal. Zonder dat we het van elkaar wisten. Ook heel diep gegaan met beleggen.”

*Toch niet om kapitaal te vergroten?*

“Allerminst. We wilden heel graag weten hoe het werkte. Ik wilde een beetje begrijpen wat adviseurs me vertelden. Felipe ging nog verder, had thuis zelfs een Bloomberg-terminal en abonnement. Hij ging er echt heel ver in. Er was zelfs een aandelenhandelaar die Felipe’s aankopen kopieerde. ”

*Kun je Felipe Rodriguez als directeur omschrijven?*

“Niet als directeur, wel als mens en vriend. Felipe is één van de mooiste mensen die ik ooit heb gekend, qua innerlijk. Altijd vrijgevig, open en aardig.”

*Hij is ernstig ziek momenteel.*

“Ik heb het daar heel moeilijk mee. Zijn ziekte speelt al een tijdje en we zagen het langzaam maar onontkoombaar gebeuren. Dat was verschrikkelijk.”

*Hem in Australië bezocht?*

“Ja, drie, vier keer.”

*Ben je er anders door gaan leven?*

“Eerder al gedacht: ik ben jong en ga leven. Duiken in Azië bijvoorbeeld. Want je weet niet wat de toekomst brengt, morgen kan het afgelopen zijn.”

*\*) Cor Bosman op Facebook :*

Als je opgroeit weet je vaak nog niet wat je wilt worden als je later groot bent. Soms is dat extra moeilijk omdat je het gevoel hebt dat niemand je echt begrijpt. Dat jij knoppen in wilt drukken waar anderen met een boog omheen lopen. Dat je nieuwsgierig bent hoe dingen werken. Niet van buiten, maar van binnen. En ze ook uit elkaar haalt om dat te zien. Soms gaat het dan zelfs stuk. Of het vliegt in brand.

Oliver was zo'n persoon, en bij XS4ALL vond hij collega's en een vriendenkring die dat begreep. En die hij begreep. Toen wij hem aannamen bij de helpdesk, en daarna bij techniek wisten we precies wat voor persoon we aannamen. Een stille, introverte jongen, maar met een hart van goud. Een eerlijke en keiharde werker. Hij hoorde gewoon bij ons.

Dit is over de jaren nooit veranderd. Verhuizingen, overnames, moeilijke periodes. Maar sommige dingen bleven hetzelfde, en één daarvan was Oliver. Soms betrap ik mezelf nog dat ik denk 'ik email Oliver wel even', om dan weer keihard geconfronteerd te worden met de werkelijkheid. Die nog steeds onwerkelijk voelt. Ik zal hem ontzettend missen.”

Arko van Brakel's avonturen met Euronet, PuntEdu, Newconomy en Jamby

## In de internetachtbaan met Simon Cavendish

**Als er één man even overtuigend als relativerend kan verhalen over de wilde jaren van internet is het Arko van Brakel. Op de eerste plaats, zo geeft hij grif toe, vanwege de intense samenwerking met de intens levende Simon Cavendish. Een hommage na een hype.**

### Loopbaan

1968 31 augustus geboren te Ophemert  
 1989-1993 Inter Management School in Den Haag, BBA, marketing management  
 1991-1992 Eigen reclamebureau  
 1992-1993 Hotel en Restaurantgids, keurmeester Caraïbische Eilanden  
 1993-1994 Call center KPN  
 1994-1998 Medeoprichter-directeur Euronet  
 1997-2002 Medeoprichter-directeur PuntEdu  
 1999-2000 Medeoprichter-directeur Jamby  
 2003-2007 Investeerder The Mediator Group  
 2003-heden medeoprichter en directeur Nieuwe Helden BV  
 2005-heden aandeelhouder Infocaster  
 2010-heden Medeoprichter en directeur Y-People  
 2011-heden Mede-eigenaar van Stadscafé Den Koopman in Arnhem  
 2012-heden Algemeen Directeur De Baak

### Verder:

1999-heden Speakers Academy  
 2008-heden adviseur Amsterdam Centre for Entrepreneurship (ACE)  
 2009-heden Aandeelhouder Traffical.com  
 2010-2013 Co-Host BNR Nieuwsradio  
 2009-2010 columnist FD,  
 2007-heden Columnist Sprout  
 2011-heden Columnist Nuzakelijk.nl  
 2011-heden Raad van Advies UWV Werkbedrijf  
 2011-heden Lid Raad van Advies Nederland ICT (Voorheen ICT Office)



*Simon Cavendish en jij begonnen in de winter van 1994 met de opbouw van provider Euronet. De eerste schreden?*

“Dat is een bijzonder verhaal dat van toeval aan elkaar hangt. Ik werkte bij KPN als ‘high potential’ en mocht een afdeling voor de eerste proactieve telefonische verkoop helpen opbouwen. M’n cheffin geloofde daar niet in en beloofde al bij het begin: “Ik ga het jou heel moeilijk maken.” Dat deed ze ook en in die cultuur kon ik niet werken. Toen ging ik de verkoop maar in.

Op een goede dag belde op ons callcenter een Engelsman, ene Cavendish, die even een offerte vroeg voor een 1Mb-verbinding. Die kostte toen 30.000 gulden per maand en een ton ineens plus een bedrag per kilometer. De collega beheerste het Engels niet goed en droeg hem aan mij over.

Ik vroeg de afdeling corporate account management hulp en daar reageerden ze: “Staat de aanvrager in het systeem? Nee? Dan zal het wel geen serieuze klant zijn.” Nog meer toeval; de beller was vanuit Amsterdam-Centrum doorgeschakeld naar onze afdeling Westpoort, omdat ze daar net in vergadering zaten.

Toen ben ik zelf naar die Engelsman gereden, op de Prinsengracht. We hebben tot vier uur ’s nachts zitten praten over zijn plannen om een internetprovider te beginnen. Ik zag internet voor het eerst en was diep onder de indruk van zijn voornemens. De conversatie werd geholpen door zijn favoriete drank: Bacardi-cola. Naar huis rijden kon ik niet meer, dus ik nam een taxi. Toen ik later m’n auto kwam halen, vroeg Simon of ik wilde meedoen.”

*Die KPN-lijn ook nog verkocht ondertussen?*

“Nee, dat was veel te duur voor hem. Ik heb hem een “illegale” oplossing verkocht: twee 1Mb-modems uit de winkel die je alleen kon verbinden binnen één centralegebied van KPN. Plus een verbinding die daarvoor nodig was van 50 gulden per maand.

Dus KPN verkocht een lijntje voor een paar duizend euro in plaats van voor vele tonnen. Toch hebben ze uiteindelijk vele miljoenen verdiend aan verbindingen voor Euronet.”



*Euronet Internet BV opgericht?*

“Simon nam tweederde van de aandelen, ik een derde. Aanvankelijk was er een derde investeerder, Gert Braun de huisbaas van Simon. Die wilde mij er niet bij hebben, maar liever zijn zoon. Ik zal je de details van dat drama besparen. Hij was 67 jaar en bemoeide zich overal mee, echt vreselijk. Na een half jaar kwam het personeel tegen hem in opstand.”

*Enorme heisa, mouterij?*

“Ja, de maat was helemaal vol voor het personeel, ook voor Simon en mij. Braun gedroeg zich altijd verschrikkelijk, vooral tegenover vrouwen. En hij was vreselijk zuinig. Er kon niets af, terwijl wij voor kwaliteit wilden gaan.

Op een vrijdag uitte hij zich weer eens onbehoorlijk tegen een paar vrouwelijke werknemers. Zo ontstond er een conflict en zijn we allemaal, met z'n zevenen, naar huis gegaan en hebben hem laten zitten. Hij kon het natuurlijk zelf niet, dus de maandag daarop kochten we hem uit. Voor de klanten was het dat weekend wel even kritiek, maar ze hebben er niets van gemerkt.”

*Toen?*

“We betaalden hem, ik meen, zo'n 250.000 gulden. Iets meer dan hij ingebracht had. Wij hadden zelf geen geld, maar een klant van ons heeft ons toen uit de brand geholpen met een lening. Dat was best spannend, want het bedrag moest op de laatste vrijdag van de maand vóór 12.00 uur op de rekening van de notaris staan. Dat lukte, alleen waren we de rente vergeten. Toen heb ik mijn creditcard, pinpas en eurocheques leeggetrokken en wist om drie minuten voor twaalf op de fiets het geld op het bureau van de notaris te leggen.

De lening van deze klant hebben we later omgezet in een businessdeal, waaruit de regionale providers WestBrabantnet en Concepts.nl zijn voortgekomen. Een prachtig verhaal, achteraf.”

*Nog een spannend verhaal. Een maand later kwamen jullie binnen bij een bank?*

“ABN Amro, voor een half miljoen gulden, later anderhalf miljoen. Dankzij een bankier van ABN Amro, die nooit meer uit m'n leven is verdwenen en tot op de dag van vandaag een belangrijk persoonlijk adviseur is: [Fred Ensel](#). Ik neem geen belangrijke beslissingen zonder Fred. Hij is nu hier bij De Baak bestuurslid.

Hij geloofde echt in ons en dat leverde een prachtig verhaal op. We waren erin geslaagd om in het voorjaar van 1995 ons Euronet-pakket in de winkels te krijgen, bij Dixons, Vobis en via 06 Software van Eddie Gans. Fred hoorde daarvan. We hadden toen een klein debiteurenkrediet bij de bank, maar hadden een miljoen nodig voor een landelijk netwerk om abonnees overal tegen lokaal tarief te laten inbellen. Planet Internet zou daar immers ook mee komen, met geld van moeder KPN.”

*Hoe kwam je bij Ensel terecht?*

“Ook toeval. Hij was in Amsterdam districtsdirecteur bij ABN Amro en zijn secretaresse was privé abonnee bij Euronet en heel tevreden over de hulp van de helpdesk. Hij zag aan ons banknummer dat we in zijn district werkten. Afspraak gemaakt, wij met oudste kleren erheen om te laten zien dat we het geld echt heel hard nodig hadden. Ondertussen hadden we onze zaakjes wel op orde, want we waren spreadsheetfreaks. Dat moest ook wel want we moesten tot op de vierkante centimeter zuinig manoeuvreren om de groei te plannen en te financieren.

Dat werd een bijzonder goed gesprek en we liepen met 50.000 gulden krediet de deur uit. Nog veel te weinig, want we hadden een miljoen nodig. We durfden niet meer dan een half miljoen te vragen. Hij zou zich voor onze vraag hard maken binnen de bank.

Twee weken later zou het besluit vallen. Net die dag was Bill Gates in Nederland en sprak in het Congresgebouw met één boodschap: elke investering in internet is zinloos. Zat Fred Ensel daar net in de zaal tussen tweeduizend toehoorders.”

*Toch zette hij door?*

“We kwamen een dag later bij hem en de kranten met de waarschuwing van Gates lagen vóór hem. Toch had hij het lef om het krediet te verstrekken. Hij gebruikte Bill Gates wel om de rente op te schroeven, maar we liepen met een half miljoen de deur uit. Al zou hij 30 procent gerekend hebben, zouden we het nog gedaan hebben. We hadden geld nodig en legden al ons geloof en passie in dat gesprek.

We waren zo overtuigd van de markt, maar er was alle reden om het te weigeren. We waren klein, hadden een negatief eigen vermogen en zouden investeren in kosten van huurlijnen. Geen investering in harde assets dus, waarmee de bank een garantie zou hebben.

Het was het belangrijkste zakelijke gesprek in mijn leven. Als je het over ‘defining moments’ hebt in je leven, dan was dit zo’n moment. Je hebt dan zoveel geloof in wat je opzet, dat je dat ook uitstraalt. Ik weet ook nu nog hoe blij we toen de deur uitliepen.”

*Toen volop bouwen met Simon?*

“Met het geld konden we een landelijk netwerk optuigen en uitbreiden. We waren begonnen op een klein kamertje bij NLnet, letterlijk naast het internetknooppunt van het CWI in de Watergraafsmeer. En we hadden ons officiële kantoor vanaf de zomer 1994 op de Prins Hendrikkade, recht tegenover het Centraal Station. Gewoon een bord met ‘Euronet’ voor het raam en dat was het.

Er kwam snel geld binnen van abonnementen en verkoop van pakketjes. Het mooie van die business was een grote cashflow. We hadden een goed werkend business model.

We groeiden al snel uit ons jasje. De shrink-wrapmachine voor onze pakketten stond naast het bureau van onze financieel directeur. Toen we het bankkrediet kregen konden we verhuizen naar de Herengracht. Een schitterend monumentaal pand met een glazen lift en een parkeergarage met een lopende bandsysteem. Heel duur en dat op m’n 26e. We dachten dat dat allemaal normaal was. Het was echt gaaf. Maar toch vergat ik ervan te genieten, want daar was geen tijd voor. We bleven maar groeien.”

*Was Euronet technisch een eitje?*

“In die tijd moesten we nog bijna alles zelf uitvinden. Simon en de technische jongens en meisjes gebruikten bestaande technieken en standaarden, maar we hebben ook zelf oplossingen geprogrammeerd.

Alles lukte prima. Maar ik kan me herinneren dat we ook echt grote technische problemen hadden met upgrades en migraties. Dus zo makkelijk was het nou ook weer niet.

We waren de eersten met een professionele helpdesk. Joep Grooten, onze helpdeskmanager, documenteerde alle oplossingen voor klantproblemen zorgvuldig, zodat we snel leerden en beter werden. Dat was toen in onze markt echt uniek.

We hadden het technisch goed voor elkaar dankzij al die whizzkids, met Simon als brein. Hij was soms dagenlang aan het broeden en kwam dan met een geniaal idee. Moesten de anderen het nog wel even uitvoeren.

Simon was de man van de ideeën. De techies bij Euronet hingen als groupies om hem heen. Ze noemden zich de hackers. Als geuzenhaam. Zonder die hackers hadden wij Euronet niet zo snel zo groot kunnen maken.”



*Waar haalde je die vandaan?*

“Ze kwamen vaak gewoon zelf langs, of via de netwerken van Simon en onze eigen hackers. Vaak vers van de universiteit. Velen studeerden ook nog gewoon als ze bij ons werkten. De gemiddelde leeftijd lag heel laag.

Euronet was een bedrijf waar iedereen wilde werken. Net als Veronica in die tijd. Dat we trouwens als een van de eersten ook online hebben gezet. We waren hip en hoefden niet echt naar mensen te zoeken.”

*De technici van de providers kenden elkaar goed in de begintijd, ook via hun technische Newsgroups.*

“We hadden altijd een hele goede relatie met Xs4all. Zaten elkaar niet in de weg, omdat we een compleet andere doelgroep hadden. We hackten ook voortdurend elkaars netwerken en systemen om die te testen op veiligheid.”

*Maar jullie kregen wel tegenwerking van KPN, dat met Planet op de markt kwam.*

“Ja, ik heb ruzie gehad met Henk Kivits, de directeur van KPN Multimedia, moederbedrijf van Planet Internet. Ik belde hem op omdat KPN de bestelde lijnen niet leverde. Hadden we eindelijk geld, leverde KPN niet. Planet ging voor, dat mocht natuurlijk helemaal niet. Hij zei me: ‘Als wij een beetje ons best gaan doen, blazen we jullie zo weg. Wat denken jullie wel.’

No way dus. Ik heb de hoorn erop gegooid. Hij heeft mij daarmee zo ontzettend gemotiveerd, dat heeft hij nooit geweten waarschijnlijk.”

*Toch geld verdiend?*

“Wij kregen alleen de abonnementsgelden van 45 gulden per maand, maar de abonnees belden uren in bij KPN. Binnen no-time waren we corporate klant bij KPN. We groeiden in een jaar van een half miljoen naar 5 miljoen omzet, een groei-explosie.”

*Feest soms?*

“In het begin vierden we iedere honderdste klant, toen iedere duizendste, maar we bleven champagne drinken. Toen zijn we dus maar iedere tienduizendste klant gaan vieren. Vooral de bulkcontracten telden door, zoals van ABN Amro die met 30.000 werknemers bij ons aansloot. We waren, bij mijn weten, de eerste provider ter wereld die van het begin af aan een flat fee berekende en geen bedrag per uur meer. Dat sloeg enorm aan.”

*Geruchten over zwart geld? Jullie betaalden ook uit het handje?*

“Nee. We hadden geen zwart geld. Dat was simpelweg geen optie bij zo'n digitaal bedrijf. Alles was meetbaar. We gebruikten inderdaad wel cash geld van mensen die gewoon bij ons binnen liepen om Euronet pakketten te kopen. Of de cash van remboursbetalingen via PTT Post om soms salarisvoorschotten te geven of pizza's en Chinees te halen als we overwerkten. Maar zwart geld was niet aan de orde.”

*Wel geld en een bankkrediet, maar toch kregen jullie ruzie met NLnet over de verbinding die ze leverden. Wanbetaling, zei Ted Lindgreen. Altijd te laat betalen...*

“Hij had gelijk, we waren altijd te laat met betalen. Konden ook nooit op tijd betalen. Geld stopten we eerst in groei. We leefden op leverancierskrediet. Uiteindelijk is het wel weer goed gekomen tussen Ted en ons. We hebben daarna altijd een back-up verbinding met NLnet uitgewisseld. Ze hebben ons ook echt wel geholpen.”

*Ook een uitstekende pionier, en principieel...*

“Ja, Ted was Lindgreen heel principieel, maar een prachtig figuur. Hij behoort tot de mannen die internet in Nederland hebben vormgegeven. Mooi is dat toch. Hij was echt bijzonder.”

*Gerard van Vliet, toen een bekende internetman, waaide ook even aan bij Euronet. Wat ging er mis?*

“Gerard was vanuit zijn rol als lid van de Raad van Bestuur van Wegener betrokken bij Veronica Interactive Plaza. Toen hij opstapte bij Wegener, dachten wij dat hij juist de man was die met zijn managementvaardigheden en netwerk kon helpen om Euronet te laten groeien. Maar hij bleek een keiharde manager en dat paste niet bij een internetbedrijf als Euronet, dat een vriendenclub was met een delicate cultuur. Verkeerde match. Gerard heeft het maar hooguit een maand uitgehouden.”

Telekabel, dochter van energiebedrijf Nuon, werd ook grootaandeelhouder.

“Telekabel is in 1996 aandeelhouder geworden. Aanvankelijk voor 30 procent tegen een waardering van 45 miljoen, geloof ik. We waren pas anderhalf jaar bezig maar ze wilden zo ontzettend graag, dus kwam er een hoge waardering. Vanaf dat moment waren we op papier binnen, maar veel belangrijker, we waren zeker dat we konden doorgaan.”

*Wat kwam er terecht van Euronet op de tv-kabel van Nuon?*

“Daar kwam niets van terecht. Het was in 1996 gewoon te vroeg voor internet over de tv-kabel. De technologie was er al, maar Nuon was er nog niet klaar voor. Het belangrijkste probleem was overigens dat er zulke grote cultuurverschillen zaten tussen Nuon/Telekabel en Euronet waardoor het lastig was om samen te werken.

Daar heb ik veel van geleerd. In theorie was de combinatie prachtig en revolutionair. Maar het verschil in denken, werken en gedrag was zo groot dat we uiteindelijk niet meer waren dan een behoorlijk rendabele financiële investering voor Nuon.”

*Dat kwam door de verkoop van Euronet aan France Telecom in 1998, voor een nog hogere waardering?*

“Bedragen zijn nooit genoemd en daar houd ik het bij. Het was flink meer dan Nuon. Ik had toen nog slechts 12 procent van de aandelen, maar dat was meer dan genoeg hoor.”

*Jullie vertrokken ook direct bij Euronet?*

“Dat was emotioneel heel moeilijk, maar France Telecom wilde echt de leiding overnemen. Simon en ik en Jon Threwitt, een derde aandeelhouder, gingen weg. John deed in financiële zin veel goeds voor het bedrijf, zoals de deal met Nuon, maar ik kon het niet met hem vinden. Het was een heel andere vent dan wij qua waarden.”

*Het bord voor zijn kop van de zakenman?*

“John wilde bijvoorbeeld graag dat we in pak naar de klanten gingen. Simon en ik zagen dat niet zitten, we waren tenslotte een internetbedrijf. Net toen die discussie op een hoogtepunt was, moest één van onze beste projectmanagers, Peter Mulder, presentaties houden voor twee belangrijke potentiële klanten, waaronder De Nederlandsche Bank.

Hij verscheen die morgen op het werk met blauw geverfd haar, met zo'n grote hanenkam, echt kobaltblauw.

De afspraak moest doorgaan en John maakte zich grote zorgen. Maar de Nederlandsche Bank hapte direct toe. John vroeg verbaasd waarom zo vlot. Zei de klant: jullie kwamen steeds in pak en dat vertrouwde ik niet, want dat past niet bij een internet bedrijf. Nu ik het kapsel van Peter heb gezien, weet ik dat het goed zit.

John probeerde de dresscode nog één keer op te dringen, waarop Simon een mail rondstuurde met “there is only one dresscode: non.” Klaar, Simon was de baas.”

*Onder de Fransen was die vrijheid snel over?*

“France Telecom maakte daar inderdaad subiet een einde aan. De cultuur veranderde spoorlags. De mensen die gewend waren 's avonds lang door te werken met een joint en 's morgens laat te beginnen, moesten ineens stipt om negen uur beginnen. France Telecom hielp in no-time een deel van de goede sfeer van Euronet om zeep. Gelukkig heb ik dat zelf niet meegemaakt”

*France Telecom profiteerde wel van de uitstekende techniek van Euronet?*

“Die was ook van een enorm niveau, vooral het hele TCP/IP-netwerk rond de diensten, dat dankzij Simon was opgetuigd. Na de overname is het concept door France Telecom als basis genomen voor het eigen netwerk voor internettoegang in heel Europa. Zo bijzonder was het.”

*Direct daarna begon je met opleidingsbedrijf PuntEdu?*

“Nee, dat deed ik al 50-50 gedurende m'n tijd bij Euronet. Opleiden was echt m'n passie en het was goed te doen in deeltijd. Ik begon het bedrijf samen met m'n vrouw José en [Arent van 't Spijker](#). Het groeide direct heel erg snel omdat er een enorme behoefte ontstond aan goede internetopleidingen. Ondermeer met opleidingen interactieve marketing onder de titel IMA-A en IMA-B, wat de Nima niet echt apprecieerde. En opleidingen in webdesign tot en met strategie en leiding geven aan een internetbedrijf.”

*In 1998 kwam er ook een investeerder bij: Nethave, onderdeel van Greenfield Capital Partners, later bekend van de klapper met Telfort. Waarom verkochten jullie 40 procent van de aandelen?*

“Greenfield was een bekende van ons en ze wilden graag. PuntEdu kreeg een keurige waardering van 2 miljoen gulden, dus ze stapten er voor een bescheiden bedrag in. Wij kregen daardoor meer armslag om uit te breiden. Na een begin in Den Haag ook filialen in Amsterdam en Zwolle.”

*En toen kwam het roemruchte Newconomy, voor welke waardering?*

“Maurice de Hond wilde PuntEdu er heel graag bij hebben en waardeerde het op 10 miljoen gulden. Hij kocht Greenfield voor een groot deel uit en nam 51 procent. Die waardering was veel te hoog natuurlijk. Als opleidingsbedrijf kun je sowieso niet exponentieel groeien, zoals met software of een sociaal netwerk wel mogelijk is. Bovendien kampten we met een tekort aan gekwalificeerde docenten in de

jonge internetmarkt. PuntEdu was een aardig bedrijf, maar bij lange na niet zo veel waard als Maurice wilde betalen.”

*Maar PuntEdu bleef wel groeien?*

“Niet meer door mij. Ik kreeg een gigantische burn-out, dus José en Arent moesten het alleen zien te rooien. Ik schaamde me echt kapot. Net duur verkocht en het dan niet kunnen waarmaken, dat is niets voor mij. Maar ik kon echt helemaal niets meer. Een telefoontje was me al te veel.”

*Maurice boos?*

“Nee, Maurice heeft me dat nooit kwalijk genomen. Hij was echt heel correct.”

*Er ontstond niettemin wel ruzie met Nethave/Greenfield over een laatste betaling. De Hond wilde niet meer betalen, omdat Greenfield volgens hem had verzwegen dat jij ziek was. Greenfield liet daarop zelfs beslag leggen op activa van Newconomy. Reden toen genoemd:*

*“Hij [De Hond] voelt zich namelijk bekocht. PuntEdu was namelijk amper overgenomen of de oprichter/directeur Arko van Brakel meldde zich ziek. Van Brakel, die inmiddels overigens is hersteld, zou nooit meer voor PuntEdu werken. Tot De Hond's woede wisten alle andere aandeelhouders al ruim drie maanden eerder dat Van Brakel met zijn gezondheid sukkelde...”*

“Daar klopte niets van. Ja, ik werkte te hard en liep op het randje. Mensen die mij goed kenden, zagen dat inderdaad. Maar zelf had ik niet door dat ik fysiek aan het afglijden was. Laat staan dat mijn aandeelhouders dat wisten!

Het was heel simpel: in mijn wereld van toen waren mensen met een burn-out watjes, dus ik liet zo min mogelijk merken en ontkende het zelf. Zoiets overkwam alleen anderen. Daar denk ik nu echt heel anders over.”

*Hoe gingen jullie mee in de hype van Newconomy?*

“Direct na de aankoop door Newconomy moesten we met PuntEdu ook verlies gaan maken, als het maar zou groeien. Zonder burnrate was je niet serieus in de dotcom-tijd. Ik stopte er dus ook meer geld in. Dat er niet meer uit kwam.

De grote fout was dat Newconomy de aandeelhouders van overgenomen bedrijven in cash betaalde, in plaats van geld als werkkapitaal in die ondernemingen zelf te stoppen. Dat maakt een heel groot verschil. Want hoe gemotiveerd is iemand eigenlijk nog die je al rijk hebt gemaakt voor de prestaties die zijn geleverd? Daar heb ik ontzettend veel van geleerd.”

*Hoe ging het toen operationeel?*

“Het bleef toch wel lopen, zij het met minder groei dan gehoopt. Newconomy richtte Newacademy op dat samen met PuntEdu opleidingen zou verzorgen. Zover is het niet meer gekomen, want voor de Newcademy goed en wel losbarste was Newconomy in de problemen geraakt.”

*Voelde je je verplicht om het terug te kopen?*

“Dat was later, toen het met Newconomy slecht ging en er gesaneerd moest worden. Interim manager Cees van Steijn, die nu Telegraaf Media leidt, heeft dat keurig afgewikkeld. Ik betaalde de lening van Newconomy terug van m'n eigen geld.”

*PuntEdu kwijnde weg en je Euronet-miljoenen gingen in rook op?*

“Ik kreeg het na het terugkopen gewoon niet meer op de rails. Ik was wel beter inmiddels, maar de markt zonk weg. Toch betaalde ik alles en iedereen netjes uit, want een faillissement was m'n eer te na. Dat wilde ik perse niet op m'n conto hebben staan. Dus de - vanwege de hype - opgelegde burnrate heeft mij leeg getrokken.

Eerst had ik daardoor ontzettende spijt het teruggekocht te hebben en met het laatste geld dat ik nog bezat de verliezen te hebben betaald.

Terugkijkend denk ik daar nu anders over. Ik volgde m'n geweten en liet niemand anders met de brokken zitten. Onze crediteuren waren vooral freelancers, die voor hun hypotheek en de boterhammen van de kinderen afhankelijk waren van ons. Dat weegt zwaar, vind ik. Maar toch hadden deze mensen, ondanks dat we ze netjes behandeld hebben, niet veel begrip voor het feit dat we moesten stoppen. Jaren later en een crisis verder is die waardering er achteraf overigens wel. Nu weet ik dat je reputatie echt belangrijker is dan geld op de bank.”

*Maar Newconomy als geheel was een hype?*

“Ja, iedereen zweefde toen ineens 30 centimeter boven de grond. Alles leek te kunnen en zie dan maar eens nuchter te blijven. Maurice neem ik dat niet kwalijk. Hij was de visionair en geen geschikte investeerder. Daar had hij ook toezichhouders voor. Hij zei letterlijk: de commissarissen heb ik om mij aan de grond te houden.

Dat ze hem niet in bedwang hielden en hij vervolgens de Zwarte Piet kreeg toegespeeld toen het misliep, nam ik hen bijzonder kwalijk. Ze zetten hem voor schut en lieten hem opdraaien voor alles wat er fout ging met Newconomy, ook in het openbaar en met die rechtszaken. Terwijl ze zelf veel beter op de winkel hadden moeten passen.”

*Maurice de Hond heb je hoog zitten?*

“Hij is een visionair met dromen waar hij tot het uiterste voor gaat. Zonder compromissen probeert hij er alles uit te halen. Daar heb ik enorm veel respect voor. Hij liep met zijn ideeën altijd voor de muziek uit.”

*Iets te ver?*

“Meestal wel. Het gevolg is dan vaak een harde val, zoals met Newconomy. Maar hij draait daar altijd zelf voor op en is er niet op uit om anderen het gelag te laten betalen. Hij dramt wel eens door, omdat hij zo sterk gelooft in zijn eigen ideeën en principes en is uiterst consequent.”

*En ontwijkt de confrontatie niet. Hoe vaak ik als journalist ook kritiek op hem had, altijd weer staat hij me te woord.*

“Dat is het mooie; Maurice paart visie aan een grote veerkracht. Dat wil zeggen; hij gaat altijd door. Natuurlijk schuilt daarin een gevaar, maar van mij mogen dat soort mensen meer gewaardeerd worden. Je moet ze natuurlijk wel weerwoord bieden, maar je hebt ze nodig om vooruit te komen.”

*Was er destijds genoeg tegenspraak voor Newconomy en De Hond?*

“Absoluut niet. Iedereen wilde mee op die golf en degenen die sceptisch waren, wilden we niet horen. Wij hadden zo'n aureool van succes om ons heen dat sceptici dachten dat zij er zelf wel naast zouden zitten. Ze hielden naar ons toe dus meestal hun mond. En als ze wel wat zeiden, hadden wij een beter verhaal. Vonden we zelf. Probleem was dus dat we allerlei meelopers om ons heen kregen, die het



heerlijk vonden om mee te vliegen en te zweven. Terwijl je, juist dan, mensen nodig hebt die je aan de grond houden.

Dit is ontzettend leerzaam geweest; organiseer altijd je weerstand. Als mensen je namelijk naar de mond gaan praten, dreigt het gevoel van onaantastbaarheid.

Dan hoeft er maar een piepkleine tegenslag te komen, die dan zo onverwacht is dat je direct op je bek gaat. Om die reden organiseer ik nu heel concreet kritiek om me heen.”

*De volgende episode begon ondertussen bij het bedrijf Jamby van Adam Curry dat webproducties leverde waarvan Simon en jij medeoprichter en aandeelhouder werden. Waarom ging het zo snel fout?*

“Cruciaal voor ons was een mail die Simon op 17 mei 2001 rond stuurde met de titel ‘Living a lie’. Die veroorzaakte een schok bij iedereen die met hem werkte. We wisten wel dat er iets ontbrak in zijn verhaal over het verleden. Hij was altijd zo aan het blowen dat ik dacht wel dat het iets met drugs te maken zou hebben.

Bleek hij hier al die jaren onder een valse identiteit te hebben geleefd en zich ouder te hebben voorgedaan dan hij werkelijk was. Hij kwam uit de kast met zijn echte naam: Simon Michael Jackson. Dat was zo’n enorme schok! Adam Curry riep: “I’m living in a book. I’m living in a book.” Curry voelde zich ontzettend genaaid, ik niet. Ondanks dat het ook mij financieel flink raakte, want we waren toen ook zakelijk flink verweven.”

*Hoe dan?*

“Ik had net m’n aandelen in Jamby verkocht aan Adam en Simon en ze moesten beiden het grootste deel nog betalen. Simon had al z’n relaties, inclusief die bij de bank, in de cc gezet. Ze zaten met Jamby midden in een financieringsronde, Dus die deal ging niet door en daardoor kreeg ook Adam zijn geld niet. Adam was dus zo ‘pissed off’. [Lachend] Terecht natuurlijk, maar ik kreeg ook nog heel veel geld van Simon. Uiteindelijk kregen we het geld nooit meer. Het drukte me toen behoorlijk in het rood.”

*Je zag het al niet zitten, want je verkocht je aandelen Jamby?*

“Toen ik tegen een burn-out aanliep verkocht ik mijn Jamby-aandelen want ik wilde mijn compagnons niet in de weg wilde zitten. Na mijn burn-out kocht ik wel PuntEdu terug van Newconomy, maar ik kreeg het niet meer op de rails. De dotcom-crisis trad in, alles donderde in elkaar.

Het geld van Simon voor de jamby-aandelen kwam niet en financieel was het einde oefening. In Jamby had ik zoveel geld gestopt, echt zes nullen voor de komma. Toch kon ik er niet boos om worden.

Adam kreeg ik niet meer zelf te spreken. Alleen maar via zijn advocaat. Hij was nog aandeelhouder in PuntEdu en ik zat ook met PuntEdu in een financieringsronde, maar hij liet niets meer van zich horen. Hij zette me klem want ik had zijn handtekening nodig.

Daardoor liep mijn financieringsronde, die echt heel belangrijk was voor PuntEdu, mis. Dat pikte ik niet, en we eindigden rollend over straat met deurwaarders in het spel. Dat vond ik wel jammer, want ik vond Adam eigenlijk best een goeie vent.”

*Wat verwachtte Adam Curry dan van je? Dat jij achter het geld van Cavendish aanging?*

“Ja, maar dat deed ik niet. Adam nam me hoogst kwalijk dat ik Simon niet liet vallen. Dat snap ik wel, maar ik had een andere band met Simon dan met Adam. Simon zei gewoon rechtuit dat hij niet meer kon betalen en dat was het dan voor mij.

Met Simon had ik altijd een volledig open communicatie, door en door vertrouwen. Met Adam had ik dat niet. Dus was ik mild over Simon, ook toen het veel geld kostte.”

*Echt nimmer iets van rancune of spijt?*

“De herinnering aan Simon is er niet door overschaduwd. Echt een fantastische man. Ondanks die valse identiteit was het altijd ‘een man een man, een woord een woord’. Nooit iets met hem op papier gezet en altijd te vertrouwen.

Hij bleef één van de belangrijkste mensen in mijn leven, wat voor half Euronet gold. Hij gaf al die mensen ook persoonlijk advies, zette ze op hun levenspad met bijvoorbeeld een advies voor een wereldreis. Een buitengewone inspirator, zo iemand kom je weinig tegen. Hij had misschien hele andere normen dan anderen, geen andere waarden.”

*Goed dat je ze scheidt, want onterecht worden ze altijd samen genoemd. Het zijn bijna tegenpolen.*

“Ja, normen en waarden vormen vaak tegenpolen. Waarden zijn universeel en normen zijn gevormd. Dat is een heel groot verschil. Normen zijn vele meer cultuur- en tijdgebonden dan waarden. En dat was zeker het geval bij Simon. Hij hanteerde zijn eigen normen en was qua waarden zoals betrouwbaarheid en inzet net als wij.”

*En met Euronet? Was hij er altijd?*

“Ja en nee. Simon was altijd online en bereikbaar. Maar Simon ergerde zich aan alles wat met kantoor te maken had. Hij was er vaak niet fysiek. Simon was geniaal, echt geniaal. Met alle voor- en nadelen die daaraan verbonden zijn, zoals een broertje dood hebben aan regelmaat.

Ik had hem wel vrijwel elke dag aan de lijn, ook als hij niet kwam. Soms een dag niet, en dan wist ik wel hoe laat het was. Maar hij kwam dan altijd weer terug.”

*Intensief drugsgebruik...*

“Ja, van alles en nog wat. Dat was echt niet normaal. Maar dat had ik pas later door. Ik had er geen moeite mee, zolang we er geen last van hadden.

Zelf leef ik heel gezond, rook niet, drink weinig, en al helemaal geen drugs. Nooit geprobeerd ook. Simon was in dat opzicht mijn tegenpool.”

*Hij werd ook gezocht in Engeland.*

“Daar kwamen we pas achter na de ‘living a lie’-mail. Hij was kennelijk iemand tegen gekomen uit zijn verleden. De precieze toedracht zullen we nooit weten. Hoe dan ook, hij dacht dat hij gezocht werd door de politie, maar dat bleek helemaal niet zo te zijn. Simon studeerde in Engeland medicijnen en deed twee dingen die niet konden. Hij wilde heel graag een Porsche 928. Hij had die gehoord en een paar weken te laat teruggebracht. Kon hij niet betalen, en kwam in de gevangenis.

Hij was één van de eersten die, met de kennis van z’n studie, zelf partydrugs ging maken. Strafbaar was het nog niet, want het werd destijds niet herkend en erkend als drugs. Simon werd wel betrap in zijn laboratorium, maar wist niet dat hij geen straf kon krijgen. Hij vluchtte, ook omdat zijn compagnon naar zeggen zelfmoord pleegde en hij zich daar vreselijk schuldig over voelde. Hij ging reizen, nam een valse identiteit aan en vluchtte naar Amsterdam.

Toen wij die deal met Telekabel hadden gemaakt, was het eerste wat hij deed een anderhalf jaar oude Porsche 928 kopen. Heeft ie hooguit 10 keer in gereden en daarna is het ding in een garage beland. Maar hij had wel voor zichzelf bewezen dat hij op een eerlijke manier die auto kon betalen.”

*Hoe kwam je zakelijk bij Adam Curry uit?*

“We hadden Veronica met Adam online gezet en Simon en Adam waren dikke vrienden geworden. Mijn relatie met Adam was meer zakelijk, met veel respect. Hij werd aandeelhouder in PuntEdu, zo werden we compagnons.”

*Het drugsgebruik met Simon werd later wel een probleem bij Jamby?*

“Uiteindelijk werd het problematisch. Eerst ongezonder eerst, later werd hij ook paranoia. Het werd hem te veel. Dat merkten we ook in het werk.

We hadden bij Jamby de Freedom Controller gemaakt, die eigen browser. Qua technologie was het fantastisch. Maar het leek niet op bestaande browsers die gebruikers kenden. Zo innovatief, dat het een oplossing was voor een probleem dat nog niemand had. Het werd niet als browser herkend.

De oorzaak was volgens mij dat het design van de Freedom Controller onder een zekere invloed was gemaakt. Natuurlijk heel grappig, maar als je ziet wat het heeft gekost, dan is het helemaal niet meer zo grappig. Ja, achteraf wel natuurlijk.

Hij was ook geen goed voorbeeld voor de medewerkers. Voortdurend blowend run je geen bedrijf. Zo was Euronet niet groot geworden en zo waren Adams eerdere bedrijven niet groot geworden. We waren bij Euronet wel heel liberaal maar ook met Simon werd er heel hard gewerkt. Dat voorbeeld gaven we ook zelf. Dat was niet meer zo bij Jamby, je geeft geen voorbeeld met te veel blowen, als je te veel rock 'n roll leeft.”

*Simon Cavendish was wellicht de bijzonderste persoon gedurende dit heftige internettijdperk?*

“Hij leefde er op los. Ik maakte vreemde dingen mee. Hij huurde in de Jamby-tijd graag grote jachten, volgens mij samen met Jan Pieter Melchior [ex-Lost Boys], voor een kwart miljoen gulden per week om daar dan zes weken op te gaan zitten. Dan die feesten met die scene rondom Micha Klein en zijn vriendin Afke Reyenga, en Simons goeie vriendin Mickey Hoogendijk. Ontzettend leuk natuurlijk, een bubbelbad met champagne.”

*Niets voor jou, lijkt me?*

“Juist z'n ruige privéleven hield hij een beetje bij me weg. Dan zei hij: 'Arko, dit is niet goed, jij moet getrouwd blijven. Als je met mij meedoet, loopt het fout af. Jij hebt jouw leven, ik het mijne.’

Af en toe was ik er wel bij, maar haakte af omdat ik het thuis wel moest kunnen uitleggen. Kortom, hij heeft meer uit het leven gehaald dan ieder ander. Ieder die met Simon heeft gewerkt – vooral bij Euronet – zal beamen dat hij zoveel mensen heeft aangeraakt om meer uit hun leven te halen. Op zijn crematie was het lied te horen dat hij ook aan iedereen liet horen als hij even vast liep of in de put zat: “If You See a Chance, Take It” van Steve Winwood. Ik kan er nog niet naar luisteren zonder vol te schieten. Dat was ook Simon.”

*Jij had hem nodig, andersom ook?*

“Ja, ik ken ook een andere kant van Simon, omdat we zakelijk zoveel lief en leed deelden. Maar zakelijk deelden we echt alles en alles, waren altijd elkaars klankbord.

Hij was wel het meest volhardend. Al vóór de burn-out zag ik de druk waaronder we leefden bij Euronet te veel worden en wilde uit Euronet stappen. John Threwitt bood me snel een paar miljoen voor m'n aandelen, maar Simon hield me erbij. Ik heb hem ook wel eens erbij gehouden op een spannend moment.”

*Simon daarna uit het oog verloren? Hij overleed vroeg, begin 2005 in Cambodja op 43-jarige leeftijd.*

“Nee, hij bleef altijd een belangrijk klankbord. Ik sprak hem nog regelmatig. Maar in het nieuwe jaar 2005 sprak ik hem nog niet, alleen Gelukkig Nieuwjaar gewenst per sms. Eerder al verschillende keren bij een afscheid dacht ik: die zie ik nooit meer terug. Ook zelf zei hij vanaf onze eerste kennismaking regelmatig: ik word niet ouder dan veertig.”

*Geld maakte niet gelukkig?*

“Het geld maakt het verschil niet in m’n leven. Ik had soms al compleet zonder geld en eten gezeten in m’n jonge jaren.

Ondertussen kreeg ik de ervaring van een achtbaan mee met een gouden kerel om mee te werken. Die me wijsheid heeft verschaft die ik anders nooit had opgedaan. Ik ben nog steeds vrij jong, 45 jaar nu. Het was gewoon prachtig.

Van geld heb ik nooit een seconde wakker gelegen. En ik zou toch altijd blijven werken. Ik heb er nooit een boterham minder om gegeten, ben er nooit minder van op vakantie gegaan en m’n kinderen kunnen straks studeren. Misschien koop ik nu een tweedehands auto in plaats van een nieuwe, maar nog steeds een mooie.”

*Je maakte wel klappers...*

“Ja, Euronet goed verkocht. Daarna PuntEdu aan Newconomy. Ik hoefde nooit meer te werken als ik het geld op een spaarrekening had gezet in plaats van in Jamby en PuntEdu te stoppen. Maar ik werk voorlopig nog door.”

*Kreeg je geen kapsones toen het zo goed ging met al je bedrijven. Prachtig pand aan de Herengracht?*

“Nee...nee, ook geen tijd voor ook bij Euronet, tuurlijk niet.”

*Jamby was anders een behoorlijk kapsones- en hypebedrijf met die witte hoek altijd in reportages...*

“Als bedrijf waren wij arrogant, maar of ik zelf arrogant was weet ik niet. Niet één ruimte was wit ingericht, maar vrijwel alles. Wij kwamen regelmatig bij de toen nog splinternieuwe SupperClub. Daar at je liggend op witte matrassen. Dat vonden wij zo inspirerend, dat we ons hele bedrijf zo wilden inrichten. De etage eronder stonden allemaal Playstations, basketbalnetjes, biljartafels. En een opblaaszwembad met goudvissen. Kwam je op bezoek, kreeg je je eigen goudvis die dan je naam droeg en die we gingen verzorgen. De gekte ten top. De begane grond huisvestte La Paay Cosmetics, met daarachter een studio.

Maar in oorsprong was Jamby een geniaal bedrijf, vooral vanwege Adam en Simon. Ik was nooit zo van de ideeën, maar kon die wel vertellen aan, en vertalen voor de rest van de wereld. Dat was mijn kunst dan weer. Dat is nog steeds zo, ook bij De Baak. Ik zie eerder dan anderen trends, en kan die vertalen naar klanten, management en organisatie.”

*Van huis uit het ondernemen meegekregen?*

“Nee, ik kwam uit een ambtenarengezin en m’n vader benadrukte altijd dat ik voor zekerheid moest kiezen. Geen echte ondernemersgeest. Wel al op z’n 24ste gemeentesecretaris, de jongste van Nederland, talentvol, heel toegewijd en veelgeprezen. Hij bleef wel voor kleine gemeenten kiezen, maar had in mijn ogen veel meer kunnen bereiken.

Mijn moeder was vrouw van de gemeentesecretaris die in de jaren tachtig wel buitenshuis ging werken. Ze liet me vrij en vertrouwde me als ik de polder in kon om te gaan zwerven. M'n opa, de vader van mijn moeder, was een echte ondernemer. Met een schildersbedrijf waarvoor hij door de hele Hoeksewaard fietste. Door weer en wind, ladder op de schouder, emmers aan het stuur. In de avond nog de deuren langs om het geld voor z'n schilderwerk op te halen. Kei- en keihard gewerkt. Z'n fiets heb ik nog staan."

*Wat wilde je worden?*

"Als jongen wilde ik boswachter worden, want de stilte trekt me enorm aan. Ik heb nog een tijdje bij de natuurwacht gezeten, de uiterwaarden in met m'n hond. Ik ga nog graag de natuur in, bos of strand opzoeken."

*Terwijl je bepaald spraakzaam bent...*

"Als kind heb ik ook nog wel eens dominee willen worden. Uiteindelijk ben ik ook spreker geworden. Ik heb ook de drukte nodig, de hypes ook, de trends."

*Welke kerk?*

"Gereformeerd. Als jongen ging ik altijd mee naar de kerk, elke zondag. Maar ik ben er compleet van afgestapt. Ik ben blij met de kennis van die verhalen, maar ik geloof ze niet meer. Nu predik ik ondernemerschap."

*Je kreeg een burn-out toen je oudste kind werd geboren?*

"Nee, net daarvoor. Dus papa was fijn thuis net na haar geboorte, in Hillegom toen. Het ging gewoon verkeerd, ik sliep vier uur per nacht. Ik had fitness in m'n huis aangelegd om nog te kunnen sporten. Dat deed ik dan vaak 's nachts. Alleen maar bezig op adrenaline de hele dag. We liepen voorop in de hype met Jamby. Ook met PuntEdu in de opleidingen. Wij waren de goeroes he, vergis je niet. Voor die verhalen werd ook belachelijk veel betaald. Ik verdiende bakken met geld. Het draaide te veel op mij, dat had ik niet door. Ik vond zelf voor groepen staan het leukst. Ik kon ook niet snel genoeg goede mensen vinden om die cursussen te geven."

*Wat was spannend?*

"Vaak stond het water te hoog, hoger dan goed was, financieel, soms technisch, de groei. We waren wel een van de beste providers in de testen. Vooral de verkoop aan France Telecom was spannend, emotioneel ook.

Na een jaar, in 1995, kreeg ik door dat ik op een golf zat die de wereld ging veranderen. Ik realiseerde me dat het aanzien van de wereld zou veranderen door wat wij deden.

Nu heb ik weer het idee dat we op zo'n golf zitten, maar een heel ander soort golf; een economie gedreven door sociaal ondernemerschap. En dezelfde wet van Moore die de IT en internet exponentieel liet groeien geldt nu voor zonne-energie. We gaan qua energie over van tekort in een wereld van overvloed. De enige beperking is de 'mindset'.

Hetzelfde als toen met internet, de 'mindset' maakte het verschil. Hoe ver durfde je te denken en te gaan? Dat treedt nu weer op. Er is een onderstroom op gang gekomen die niemand tegenhoudt, zeker niet de fossiele leiders met hun fossiele brandstoffen. Ik heb om te beginnen m'n privé dak vol met zonnepanelen gezet en De Baak is een prachtige plek om als directeur die ontwikkeling aan het Nederlandse management te tonen en te verbreiden."

Michiel Frackers slaagde met Planet Internet, ging nat met BitMagic

### **'Ik heb vaker gelijk dan de meeste andere mensen'**

**Michiel Frackers stond met medestudent Frans Straver in 1994 aan de wieg van wat de grootste provider met de meeste bezochte inhoud zou worden: Planet Internet. Hij vertelt over ups and downs en over het desastreus verlopen avontuur BitMagic dat daarop volgde.**

#### **Loopbaan**

1968 23 mei geboren te Amsterdam-West

1980-1987 Ignatius Gymnasium, Amsterdam-Zuid

1987-1993, Universiteit van Amsterdam, Communicatiewetenschap

1991-1992 San Francisco State University

1993 plan start internetprovider i.s.m. Frans Straver

1994-1997 Oprichter en hoofdredacteur Planet Internet

1998-2001 Oprichter en directeur BitMagic

2002 sabbatical

2003-heden Adviseur en investeerder

2003-2006 o.a. Quotelog en en id-t.com, concept & realisatie

2007 Investeerder in Flabber (bekend van New Kids) en Dialogue Company (van Nu.nl oprichter Kees Zegers)

2008 Medeoprichter i.s.m. o.a. Jort Kelder van online mediatitel 925, 'Nine to five'

2012-heden Oprichter Dutch Fellows: netwerk voor innovatieve ondernemingen

#### **Verder**

2001 boek 'Op zoek naar de Heilige Graal'

2004-heden Next Stage, lid Raad van Advies.

2004-2008 The Other Network, lid Raad van Advies.

2005-2008 IPAN, lid Raad van Advies

De studievrienden Frans Straver en Michiel Frackers bedachten in 1993 het idee voor een internetprovider en werkten dat uit tot een bedrijf met KPN en Quote Media. Dat werd Planet Internet onder KPN Multimedia, de nieuwe joint-venture van PTT Telecom en PTT Post. Planet werd spoedig de marktleider en maakte ook de meest bezochte website van Nederland. Frackers werd hoofdredacteur en naar buiten toe het gezicht van Planet tot hij in 1998 BitMagic begon om de wereld te veroveren met een online 'player' met dagelijkse distributie van bijzonder amusement. Hij haalde [herinneringen op aan tien jaar Planet Internet](#), met een deel uit zijn boek [over die beginperiode](#).

(De interviewer was zelf nauw betrokken bij de start van Planet Internet en de eerste twaalf jaar daarna met het verzorgen van een journalistieke rubriek op de website)



*Van werkloze afgestudeerde naar het grote geld, zo beschrijf je de start met Planet.*

“Het was een vreemde gewaarwording; de ene maand afgestudeerd en nog werkloos, een paar maanden later zes ton maandomzet omdat de eerste 15.000 abonnees netjes 40 gulden per maand lieten afschrijven.

Frans Straver en ik wilden gewoon geld verdienen om op onszelf te kunnen wonen. De derde partner Miro Schaap had aan 900 gulden per maand genoeg om zijn huur te betalen en wilde alleen een paar honderd gulden extra om van te leven. Het ging ons niet om het grote geld. We wilden gewoon een baan en salaris.”

*Jullie waren jong en al lang blij met KPN als grootaandeelhouder?*

“Heel blij. We wilden een landelijk dekkend netwerk om abonnees tegen lokaal telefoontarief te kunnen laten inbellen. Daar was wel 12 miljoen gulden voor nodig en ik had geen idee hoe ik aan zo verschrikkelijk veel geld kon komen. Het werd zelfs 18 miljoen. KPN had die lijnen. Daar kon je dus nauwelijks omheen voor landelijk aanbod van internet.”

*Waarom zocht KPN uitgevers als Telegraaf, Quote en later Wegener als mede-aandeelhouder?*

“KPN wilde eerst met VNU [toen nog met alle tijdschrifttitels van het huidige Sanoma] in zee gaan. VNU kreeg met KPN ruzie over allerlei dingen, waaronder de tarieven van PTT Post [50 procent aandeelhouder in KPN Multimedia, moeder van Planet]. KPN wilde het goedmaken met VNU door ze een aandeel in Planet te geven, maar VNU voelde daar weinig voor.”

*De Telegraaf had ook een groot aandeel?*

“De Telegraaf had 37,5 procent, naast KPN 40 procent, Quote 20 procent en mijn 2.5 procent. Niet de beloofde 5 procent. Wegener heeft nooit aandelen gehad. Die is enkel in gedachten aandeelhouder van Planet geweest. Ze kwamen er nooit uit met KPN.

KPN had De Telegraaf erbij gehaald zonder mij wat te vragen. Dat verziekte de sfeer wel, ondanks dat Telegraaf-commissarissen Hans Elekan en Ad Swartjes mij bij Planet goed begeleidden. Bij de nieuwe tv-zender Sport 7 kregen KPN en De Telegraaf ruzie.”

*De Telegraaf was een trouwe partij, niet?*

“Ja, als KPN weer eens te weinig geld had gestort om de kasstroom op gang te houden, dan trok De Telegraaf de portemonnee. Dat is een paar keer gebeurd toen er te weinig geld was om salarissen te betalen. Kwam er binnen een uur 200.000 gulden. Ad Swartjes zorgde daarvoor en leerde me: ‘De klanten en het personeel, jongen, dat is het belangrijkste dat je hebt’. Dat waren principes. KPN had die niet.

Ik vond het toen een verschrikkelijke krant, maar de directeuren waren goed. Ze brachten fantastische mensen in bij Planet, zoals Hans Elekan.”

*Ik herinner me Telegraaf-directeuren die bepaald niet dom waren en een hele zinnige bijdrage leverden aan Planet. Ervoer je dat ook?*

“Bij De Telegraaf heb ik nog nooit domme mensen ontmoet. Ze waren slimmer dan de meeste KPN-bestuurders. Bij KPN was het vooral commercieel een drama, de ingenieurs waren wel top. Vooral KPN Research was geweldig. Daar heeft Planet ook personeel vandaan gehaald. KPN nam De Telegraaf als aandeelhouder in Planet, want Quote Media had volgens hen voor het grote publiek niet genoeg uitgaven in huis. Ik zei, die content zit op internet, maar Pieter en Henk Kivits [baas KPN Multimedia] wisten het beter. Een grote uitgever moest de database vullen, zo noemden ze dat. Uiteindelijk hadden we niets aan al die titels.”

*Dat was toch jammer?*

“De Telegraaf wilde simpelweg nooit iets delen met KPN. Dat was het grote punt natuurlijk. Logisch ook, De Telegraaf zag in KPN een grote potentiële concurrent voor de rubrieksadvertenties, de Speurders.”

*Telegraaf had samen met KPN vanuit Planet een online markt voor rubrieksadvertenties en e-commerce kunnen opbouwen? .*

“Dat was niet in het belang van De Telegraaf. KPN ging na mijn vertrek wel dat soort samenwerking met derden aan. Met Randstad in New Monday voor vacatures, met ABN Amro in Money Planet en zo nog een hele serie. Al die dingen zijn geflopt voor miljoenen.

En waarom? Omdat die partners zelf veel te sterk waren in hun markt en helemaal geen zin hadden om die met KPN te delen. Door met KPN te partneren en het in de soep te laten lopen, legden ze wel een mogelijke concurrent lam.

Als je, zoals KPN met Planet, een dominante partij wil aanvallen moet je die niet als partner nemen, maar bij de enkels afzagen door er zelf voor gaan. Net als Google, Amazon, alle succesvolle online partijen. Die nemen geen partner en zeker geen grote partij, maar bouwen zelf een markt op.”

*Hoe gingen KPN en Telegraaf met elkaar om?*

“KPN was vooral bang van De Telegraaf voor negatieve publiciteit en dacht nu een directe lijn te hebben. Daar trok hoofdredacteur Johan Olde Kalter, ook commissaris, zich overigens niet veel van aan.

Jij mag hem nog bedanken. KPN wilde mij ontslaan vanwege jouw allereerste berichten in Planet Multimedia in juni '95 over boze klanten van KPN-deelneming Unisource. Op de dag dat we live gingen



met de website kreeg ik een fax namens de Raad van Bestuur van KPN. Dat bericht moest onmiddellijk van de homepage af. Belde ik terug met de vraag wat er onjuist aan was. Geen antwoord. Maar De Telegraaf ging pal voor ons staan en bleef dat doen. Toen De Telegraaf als aandeelhouder en Ben Verwaayen, een fantastisch kerel, als topman bij PTT Telecom vertrokken, wist ik dat ook mijn dagen geteld waren.”

*Waarom ging De Telegraaf weg bij Planet?*

“Verschillende redenen. De continue strijd met KPN, ook bij Sport 7. En vanwege de truc van KPN om onder andere merken, zoals World Access en Het Net, ook internettoegang te bieden waar De Telegraaf buiten werd gehouden. Tegen alle beloften in.”

*Bij KPN deugde niets, zei je net. Verwaayen wel?*

“Ik had hem laten zien hoe internet werkte. Hij had niet eens een computer. Maar hij vroeg toen gelijk om de hele Raad van Bestuur en hele Raad van Commissarissen aan te sluiten. Die man denkt zo snel. Hij had binnen KPN ergens laten vallen dat wij de kip met de gouden eieren waren. En daardoor kwam er ook steun.

*Planet heeft Willem-Alexander aangesloten als de heer Van Buren?*

“Ik zou bij hem een presentatie over internet geven, maar toen wilde KPN-baas Wim Dik dat op het laatste moment doen. We hadden voor Willem-Alexander wel een homepage gemaakt met wat grappige dingen, zijn gecrashte Volvo, vliegen met Bernhard. We hebben daarna het hele Koninklijk Huis aangesloten, maar dat niet openbaar gemaakt.”

*Dat aansluiten van die honderdduizenden nieuwe klanten ging redelijk ondanks steeds weer problemen?*

“Monteurs van zestig jaar werden door jongens van ons van 19, 20 jaar bijgeschoold. Prachtig vond Verwaayen dat. Het ging soms wel hard tegen hard bij KPN op een lager niveau, zoals met de overgang van de gewone telefoonlijn naar ISDN. ISDN werkte niet goed, was veel te duur en gaf veel storingen. Een grote ramp. Dus volgde ruzie met de lagere echelons van KPN die met ISDN moesten scoren.”

*Je kreeg dus ook met KPN problemen.*

“Altijd uitsluitend met de lagere goden. Niet met Ben Verwaayen of Paul Smits. Analisten van banken en journalisten belden mij ook direct om te weten hoe het ging en niet naar KPN. Vooral als het koersgevoelig lag. Dat was mij een rotzorg toen, ik had geen idee. Toen heeft mediavorlichting van KPN me gelukkig uitgelegd hoe dat werkte, nadat een ondoordachte uitspraak van mij de koers miljoenen had laten dalen.

KPN investeerde wel flink, ondanks dat ze verder tot last waren. Pieter van Hoogstraten kwam elke dag binnenlopen met een plan voor een nieuwe dienst. Tot niemand hem meer wilde zien.”

*Geen beeld van een goede sfeer met aandeelhouders?*

“Ik heb wel gemerkt hoe moeilijk het is voor grote bedrijven, als een Post en Telecom, om met zo’n start-up om te gaan. Zelfs bij Telegraaf, VNU Quote en Wegener was er strijd of ze wel mee moesten en voor hoe veel. Daar heb ik veel van geleerd. Ook technisch trouwens, je moest zo veel techniek

bouwen en beheren. Maar je moet ook een pakketje verkopen via de Albert Heijn en via forse advertenties met bonnetjes in De Telegraaf.”



*Aan Quote Media en Maarten van den Biggelaar heeft Planet Internet niets gehad?*

“Aan Quote Media helemaal niks, wel aan Maarten voor de marketing. Hij is een ontzettend goede marketeer, echt briljant. Hij zei bijvoorbeeld: 'je moet het Planet Internet-pakket er uit laten zien als een wasmiddel.' Dus werd het blauw met grote gele letters.

Mijn uitgangspunt was dat we een breed publiek aanspraken. Ik nam voor de website geen journalisten in dienst met geprononceerde meningen maar mensen die op een vrij neutrale manier aantrekkelijke content op het web verzamelden en daarheen verwezen. Geen Volkskrant-, NRC- of Telegraaf-signatuur.”

*Ook met Maarten van den Biggelaar kreeg je een aanvaring?*

“Bij onze grootaandeelhouder KPN zeiden veel mensen openlijk dat ze niet in internet geloofden! Dan kregen we wel discussie, ja. Over Maarten van den Biggelaar zei ik in HP/De Tijd dat ik nooit bij hem zou onderduiken. Daar heb ik heel erg spijt van. Ik had het niet publiekelijk moeten zeggen. Verder heb ik me nooit over wie dan ook met wie ik werkte negatief uitgelaten. Niet in mijn boek en niet in interviews.

Maar Maarten sloot een geheime overeenkomst met KPN om mij buiten te sluiten als aandeelhouder. Je wordt altijd verraden door een vriend, leer je van The Godfather. Hij ontkende het eerst categorisch en bekende later: 'Michiel, die KPN is zo machtig, daar kunnen wij het als kleine jongens nooit van winnen. Ze geven me zo veel jaren advertenties in Quote en Elle, dat kan ik niet weigeren'. Hij had zich gewoon laten omkopen door KPN. Zeg dat dan eerlijk, draai er niet maanden omheen.”

*Onder de streep stak het bij Planet goed in elkaar?*

“Vooral doordat we de beste technische mensen aan boord hadden. En sterke partners. Sara, het academisch rekencentrum, was de duurste maar ook de beste hostingpartij. Surfnet Expertisecentrum, met Erik Huizer, hielp ons te paard. Dat was de top in Nederland met internet. Die kenden de backbone van internet.

En we hadden veel commerciële rakkers die volop reclame verkochten en later bij andere bedrijven zoals Speurders weer voorop liepen. Planet had de eerste advertentie tariefkaart voor internet. Ze verkochten zelfs de 404-foutpagina aan Centraal Beheer.”

*Ook de oprichters van Xs4all en Euronet gaven hoog op van hun technische mensen. Ze vormden het hart van de snelle groei van internet in Nederland.*

“Dat was ook zo. Ik ben niet technisch, maar Xs4all had echt een geweldige technische ondergrond.”

*Net als eerder Xs4all en Euronet kende Planet een bliksemstart.*

“Het groeide zo snel, we moesten zelfs afremmen omdat het te snel ging. We konden niet alle nieuwe klanten snel genoeg verbinding bieden.”

*Planet was er vroeg bij en had buitenlandaspiraties. Waarom liepen die op niets uit?*

“Van ons hoefde dat niet zo nodig. Pieter van Hoogstraten van KPN Multimedia wilde dat. Ik ben een paar keer met hem mee geweest naar Londen en Parijs. Boeiend was dat niet. KPN maakte nog de fout om de naam Planet Internet in het buitenland te gaan gebruiken zonder de andere aandeelhouders in Nederland toestemming te vragen.”

*Had je zelf niet te gebrekkige ambities?*

“Absoluut, maar we kwamen net kijken. In juni '94 waren we net in contact met KPN en officieel nog werkloos, maar vlogen we wel First Class via Londen naar New York. Omdat de Raad van Bestuur dat gewend was. Dat vonden we zulk weggegooid geld. Die reis kostte meer dan een jaar lang onze uitkering.

Toen kregen we daar ook nog een aanbod om AOL, de grootste Amerikaanse provider, in Europa op te gaan zetten door 100 miljoen dollar te betalen voor een aandeel van 50 procent in AOL Europa en 10 procent in het moederbedrijf.

Zo'n bedrag noemen tegen een jongen die van 954 gulden per maand moet rondkomen was bizar, maar dat wisten zij natuurlijk niet. Ik adviseerde KPN het niet te doen. De Duitse uitgever Bertelsmann deed het wel en verkocht dat aandeel een paar jaar later voor bijna 4 miljard dollar. Veertig keer hun investering terug.”

*Bertelsmann was een machtige uitgever die het geld voor AOL Europe had en later veel te veel voor dat aandeel kreeg bij verkoop aan AOL in de VS. Had KPN het kunnen doen?*

“Van Hoogstraten en ik lachten om het bedrag dat AOL eiste: 'Wat denken ze wel niet'. Maar KPN Multimedia had wel genoeg geld in kas om zelf de 50 procent partner van America Online in Europa te worden. KPN had een paar honderd miljoen om nieuwe bedrijven op te bouwen, waarvan de meesten het niet hebben gehaald. Dat geld hadden ze beter in een Europese joint-venture met AOL kunnen steken.”

*Waarom nam je de Chameleon browser, in plaats van Netscape waar iedere aanbieder in 1995 voor koos?*

“We hadden een groep hackers in New York gevonden die de software voor gebruikers moest leveren. Door toedoen van KPN mochten ze de hele achterkant van het systeem ook leveren, inclusief facturering. Dat ging helemaal mis en daarmee ook de software voor klanten die ze zouden leveren. Toen is op aanraden van KPN Research snel een pakketje gekocht in Israël. Echt een verkeerde keuze. Het was in het Engels, terwijl ik alles in het Nederlands wilde want voor klanten was het hele internet nieuw.”

*Het ging vaker ineens fout bij Planet, al in aanvang.*

“Op de dag dat we live gingen, viel de beveiliging van het netwerk uit. Konden we kiezen: of niemand zou toegang krijgen, of iedereen in Nederland met een modem. De technische mensen, inclusief Van Velzen, zaten op dat moment in China, moet je nagaan. KPN had verstand van de kiestoon voor bellen en verder niets.

De keuze was helder voor mij: dan iedereen maar op het netwerk. We hadden inmiddels al duizenden aanmeldingen dankzij de advertentiecampagne, vooral via De Telegraaf.

Na dat weekend was KPN woedend vanwege dat besluit. De Telegraaf was het er wel mee eens en woedend dat de technische staf van KPN juist tijdens de start van Planet in het buitenland zet.”

*Het zat niet lekker. Een club van informatici wilde met 10.000 leden aansluiten, maar in plaats van het normale tarief van toen nog 5 gulden per uur (!) maar 2,50 gulden betalen. Planet weigerde het...*

“Jij kwam zelf met die groep aanzetten, ik herinner me dat nog. Het ging om een prachtige doelgroep die veel uren online zou zijn, weinig hulp nodig zou hebben van de helpdesk. Onbegrijpelijk zwak van Planet, maar dat waren de onderlinge afspraken tussen de aandeelhouders.

Ze moesten die 5 gulden per uur hebben. Een jaar later ging dat al omlaag en nog een jaar later bestond het uurtarief niet meer en werd het flatfee. Daar had ik twee jaar voor gevochten.”

*Blunders waren lastig, maar de chaos vond ik in het begin aantrekkelijk vanwege de vreselijke leuke sfeer van het pionieren met Planet.*

“Maarten van den Biggelaar adviseerde terecht met het Planet-kantoor zo ver mogelijk van Den Haag, van KPN, te gaan zitten. Zet het apart, dan krijg je een eigen cultuur. Ook dat was goed gezien, want er ontstond als vanzelf een sterke bedrijfscultuur. Helemaal gericht op vernieuwing en snelheid maken, met ontzettend gemotiveerde werknemers.”

*Dat was snel over. Ik herinner me dat jijzelf begon te zeuren over geld dat je moest hebben voor aandelen.*

“Wat dat geld betreft. Ik wist aanvankelijk niet eens wat aandelen waren. M'n stiefvader was ober en m'n moeder reisleidster. Ons gezin wist wat fooien waren, maar aandelen niet. Ook BTW vergat ik altijd in de ramingen.”

*Toch leidde jouw aandeel in Planet dat je opeiste tot een hooglopend conflict waarover je vaak sprak met anderen.*

“Pieter van Hoogstraten had bij de start op zijn eigen Apple computer - niet verbonden met het KPN-netwerk - getikt dat mijn BV Mystic Media 5 procent van de aandelen Planet Internet BV zou krijgen, Quote Media 20 procent en KPN 75 procent. Ik had er niet eens om gevraagd. Op een dag kwam hij met Henk Kivits [baas van Planet-moeder KPN Multimedia] binnenlopen met de mededeling dat ik de aandelen niet kreeg, omdat Planet te veel waard geworden was. Het eerste wat ik zei was: ik heb een klein percentage, jullie een heel groot, dus jullie aandelen zijn dan nog veel meer waard geworden.”

*Wanneer gebeurde dit?*

“In juni 1994 tekenden we het contract met Pieter. Hij hield heel lang vol dat er nooit iets getekend was, maar wij hadden het contract. Dat staat ook in mijn boek afgedrukt. Twee jaar lang was ik boos op hem vanwege die streek, tot ik erachter kwam dat hij hoogstwaarschijnlijk gewoon vergeten was wat we getekend hadden. Want hij was vaak verward.

Toen hij later zijn eigen handtekening zag onder het contract, stond het huilen hem nader dan het lachen. Het kwam van zijn eigen printertje bij KPN, handtekeningen stonden eronder maar er stonden ook tikfouten in; zoals één keer Magic Media in plaats van Mystic Media.”

*Hoe is het uiteindelijk geregeld?*

“Ik heb in 1997 een schadevergoeding gehad wegens niet geleverde aandelen. KPN bleek met die oplossing veel ervaring te hebben. Dat was belastingvrij. Toen was ik ook vrij om te vertrekken. Ik kreeg 20.000 gulden per maand om adviseur te blijven, om af en toe langs te komen in Amersfoort op het nieuwe kantoor. De vijfde dag heb ik m'n pasje ingeleverd; wat een vreselijk kille, zakelijke sfeer.”

*Voor zo'n levendig bedrijf de dood in de pot dat gebouw op een industrieterrein in Amersfoort.*

“Ik ben heel sfeergevoelig en op die situatie zat ik al helemaal niet te wachten. Riens Meijer was inmiddels directeur nadat Planet fuseerde met de andere provider van KPN, World Access, en met hem kon ik het totaal niet vinden. Hij zat zelf niet eens op internet..”

*Directeuren volgden elkaar bij Planet in hoog tempo op.*

“In een paar jaar tijd heb ik er vijf versleten. Mark van Velzen, high potential van KPN, was de baas in het begin. De toezegging dat hij directeur van Planet zou worden kwam KPN niet na.

Bij het begin van Planet in juni 1995 was Paul Wevers directeur. Zijn houding was briljant; hij bemoeide zich nergens mee en bleef op de hoogte door één keer in de week te vergaderen met de afdelingshoofden.

Wevers nam de beste mensen aan, voor zowel techniek als verkoop. Vervelende mensen gooide hij eruit en hij bouwde een prachtig bedrijf op. Hij had een fantastische neus voor mensen, vooral moeilijke... Hij was gek op jou, gek op Francisco van Jole, gek op mij. Toen liep het als een tierelier.”

*Paul Wevers vertrok als eerste directeur.*

“Hij moest weg toen hij tegen Henk Kivits zei, toen die met een pochetje binnenkwam ‘Ben je verkouden, Henk?’ Wat een lef om je baas zo op de hak te durven nemen. Een dag later was hij ontslagen.

Hij maakte veel vijanden, omdat hij weinig op had met bobo’s die in de weg liepen. En hij liet intern veel op z’n beloop. Bij zijn vertrek bleken er 1.100 mails in zijn inbox te staan, waaronder honderd van de commissarissen. Ook dat tekende zijn einde.”

*Vervolgens kwam Maurice de Hond.*

“Die deed het naast z’n baan bij Wegener en werkte keihard. ’s Morgens om half zeven vergaderen. Jongens sliepen bij mij thuis, anders konden ze dat niet halen. Om half zes zat mijn moeder ontbijt voor ons te maken.”

*Verder bleef het wel lopen. Maurice reed een paar pallets met zijn onverkochte boeken naar binnen om aan nieuwe Planet-abonnees uit te delen.*

“Kostte bijna niks, paar gulden. En net als Paul Wevers zag hij dat iedereen zich enorm inzette en er weinig sturing nodig was. Lekker rustig dus, heerlijk. Maurice heeft het dus ook heel goed gedaan. Alleen kwam hij met Ruud Veltenaar als zijn opvolger.”

*Veltenaar zou eens even gaan managen?*

“Zijn openingspeech werd al legendarisch met de dia: ‘Wees geen varken maar een kip, want een kip kun je maar één keer plukken en een varken kun je eeuwig schaven.’”

Dat was precies aan het verkeerde adres met al die slimme jongens en meisjes bij elkaar. Direct kreeg hij repliek: ‘maar een kilo kip is meer waard dan een kilo varkensvlees’. Hij wilde zich met van alles bemoeien en daar waren de meesten niet van gediend. Toen kreeg hij het ook nog aan de stok met commissarissen over te ruim declareren. Dat moet je bij De Telegraaf niet doen.”

*Exit Veltenaar, de derde directeur binnen anderhalf jaar?*

“Ja. O ja, ik ben Joachim Beuvery nog vergeten, de tussenpaus. Die was in 1996 heel even directeur bij Planet tussen Paul Wevers en Maurice de Hond. Weggestuurd bij VNU. Ging ook een speech houden, op vrijdagavond.

Jij weet hoe hard er werd gewerkt, tot laat in de avond vaak. Ook helpdeskmedewerkers bleven gewoon zitten, onbetaald, omdat het leuk was om mensen op internet te helpen. Begon hij die speech, drie

kwartier over zichzelf. Vloog er ineens een nootje tegen het bord met zijn presentatie, toen nog een. Toen een hele hand pinda's. Hij werd gewoon van het podium gegooid. Dat deden twee boomlange brede gasten die in het weekend uitsmijter waren, Boris en Walter. Ik keek vragend naar ze met één wenkbrauw omhoog, van 'laat hem nou nog heel effe' en toen stopten ze. Er waren ook directieleden van De Telegraaf bij die me jaren later zeiden: 'Toen wisten we Frackers is de baas'. Ik heb alles van leiding geven geleerd in die eerste drie jaar."

*Planet ging gewoon door met groeien en werd door de geldmarkt na een paar jaar hoog gewaardeerd. Op een miljard gulden zelfs.*

"Deutsche Bank riep zelfs een waardering van vier miljard voor Planet Internet, los van KPN. Toen wist ik dat er een zeepbel was ontstaan. Planet kon die waarde nooit uit de abonnees halen, in een providermarkt die al heel concurrerend werd. Voor reële cijfers waren die financiële jongens doof. Daarna met BitMagic waren we amper begonnen, we hadden nog niets laten zien, toen ze er al een prijskaartje van 100 miljoen dollar op plakten. Dat was absurd. Je kunt dan van iedereen geld krijgen, maar het personeel denkt dan ook dat het zo veel waard is. Onder wie Francisco Van Jole. Zo'n Felipe Rodriguez was een voortreffelijk voorbeeld voor iedereen. Hij investeerde zijn geld, verdiend met Xs4all, ook in BitMagic. In een bedrijf opgezet door mensen van zijn concurrent Planet. Toen BitMagic failliet nam hij me mee om te lunchen."

*Ondanks dat hij naar zijn geld kon fluiten. Net als Roel Pieper (10 procent), Eckart Wintzen (10), Maurice de Hond (5), Amstelvision (5), personeel (15), jijzelf met 30 procent en de overige investeerders met 25 procent.*

"Roel Pieper bleef ook heel fideel. Op allerlei plekken is hij verguisd of met de grond gelijk gemaakt, ondermeer in dat boek van Eric Smit. Maar hij bleef altijd sportief. Kon goed tegen zijn verlies. Had ik net 4 miljoen gulden van hem verloren, nodigt hij me nog uit op zijn Halloweenfeest. Hij zei alleen: je hebt hard gewerkt, het netjes afgehandeld, jezelf als laatste betaald. It's all in the game."

*Ook Maurice de Hond wordt geprezen om zijn eerlijkheid door mensen die met hem werkten.*

"Ik heb geen enkele slechte ervaring met Maurice de Hond. Je hoort en leest overal slechte verhalen over deze mannen. Ze hebben natuurlijk ook fouten gemaakt, maar ze bleven eerlijk en sportief tegenover mij."

*Had Bitmagic kunnen slagen?*

"Als we de distributie gewoon via e-mail hadden gedaan en niet met een eigen player die iedere nieuwe klant moest downloaden en dagelijks weer openen. Kees Zegers van Nu.nl suggereerde dat en achteraf had hij gelijk. Waarom we dat niet gedaan hebben? Arrogantie van mij. E-mail was zo ouderwets, dat deden we al met nieuwsbrieven met Daily Planet en Planet Multimedia. Ik wilde via een sexy eigen player de content verspreiden, eigen software en wereldwijd een eigen standaardje neerzetten. Alleen maar ego."

*Terwijl al bewezen was met Pointcast, software om dagelijks nieuws op je pc te bezorgen, dat push niet werkte. Iedereen liep ermee weg, maar niemand gebruikte het en bezocht liever websites omdat het sneller ging.*

"Pointcast was te zwaar en wij hadden veel lichtere software, heel snel en als eerste helemaal gemaakt in Flash dat toen nog volslagen onbekend was. Erwin van der Zande vond het nog vóór Macromedia het

had gekocht. Macromedia kocht Flash en wilde ook BitMagic kopen. Toen ik daar in San Francisco op kantoor kwam, hadden ze op alle schermen de screensaver van BitMagic staan. Zulke ervaringen vergeet ik nooit, daar kunnen geen miljoenen tegenop.”

*Het feest ging niet door?*

“De filmpjes die we produceerden waren niet zo grappig als we gehoopt hadden, maar onze software was zo gelikt. Macromedia had Shockwave al en ging gewoon daarmee verder. Maar dat kicken op die software met BitMagic leidde af van de inhoud. We hadden echt gewoon via e-mail moeten distribueren. Dat kon iedereen het ontvangen en dagelijks inkijken. Het was zo dom.

Aan de andere kant: zonder eigen software hadden we geen investeerders gekregen, want die willen wel geld stoppen in software, maar niet in content die je via e-mail verspreidt. Nu haalden we miljoenen op.”

*Hoe kwam het dat die filmpjes niet zo grappig waren als gehoopt?*

“We hadden in 17 landen mensen die bijdragen maakten en daar zaten genoeg briljante geesten tussen. Toch was het allemaal te ingewikkeld om een constante stroom kwaliteit te maken en aandacht van gebruikers vast te houden zodat ze dagelijks de BitMagic Player openden. We hadden zakelijk gezien ook meer spelletjes moeten doen, maar dat vond ik niet spannend. Ik wilde elke dag actueel commentaar in Flash maken. Een veel te hoge eis.

Ik was nog die filmstudent, die een verhaaltje wilde vertellen. Dat was niet te doen dagelijks op een hoog niveau en aantrekkelijk voor een groot publiek. Ook commercieel deed ik het niet zo handig. De reclameverkoop besteedde ik liever uit dan die zelf te doen.”

*Beide initiatieven binnen drie jaar voorbij?*

“Bij Planet was het moeilijk met aandeelhouders. Bij BitMagic had ik de meerderheid qua zeggenschap. Dat hielp niet, want eigenlijk was het feest halverwege 1999, 7 maanden na de start, al over. Het was in maart 2000 in één keer klaar toen de Nasdaq begon te zakken. We hebben nog bestaan tot begin juni 2001.”

*Trekken aan een dood paard?*

“De meeste werknemers waren ontzettend loyaal. Die bleven gewoon maanden lang werken zonder dat ze salaris ontvingen en zagen dat het de verkeerde kant op ging. Ongelofelijk. Erwin van der Zande met zijn redactie en Alex Reijnierse met de techniek hadden een hele gemotiveerde club.”

*Je kreeg weer ruzie, met Francisco van Jole?*

“Francisco was er voor de start van BitMagic eigenlijk al uit. Ik was in Amerika, Alex Reijnierse was toen de baas. Ze kregen ruzie en Francisco vertrok. Hij zei dat hij was ontslagen, Alex zei dat hij weg wilde. Francisco kreeg een paar maanden salaris mee, maar het was zielig voor hem. Hij had het privé erg zwaar en was moeilijk in de omgang. De ene dag kwam hij vrolijk en liedjes zingend binnen, de volgende dag kwam hij binnen met zijn jas aan en hoed op en zei tegen niemand iets. Een dag later voelde hij zich schuldig en had voor iedereen apart een cadeautje. Dat werkte niet. Zelfs Erwin van der Zande had hem er liever niet elke dag bij. En Francisco was boos dat Erwin een zelfde salaris kreeg als hij. Francisco zei: ‘toen ik zo oud was als hij vulde ik vakken bij de supermarkt’. Ik antwoordde dat Erwin daar toch niets aan kon doen.”



*Jammer, al dat gedoe. Was je te jong?*

“Gebrek aan ervaring hielp niet en ik ben ook lastig in de omgang.”

*Hoe lastig?*

“Ik heb over bijna alles wel een eigen mening en die houd ik niet voor me. Soms heb ik geen mening als ik er te weinig verstand van heb, bijvoorbeeld over kernenergie of schaliegas boren. Dan zwijg ik. Maar als ik me wel uit, wil ik alleen met argumenten worden overtuigd. Dat lukt vaak niet en dan worden veel mensen boos. Toch denk ik dat ik vaker gelijk heb dan ongelijk en ook vaker gelijk dan de meeste andere mensen. Dat heb ik niet één keer bewezen, maar drie keer. Eerst over windsurfen, toen over snowboarden en vervolgens met de opkomst van internet.

Ik was steeds de eerste om het bloggen commercieel te maken, niet alleen met mijn eigen weblog, maar ook met het investeren in het weblog Flabber. Dat blijken dan toch de jongens die bijvoorbeeld weer New Kids ontdekken. En met Jort Kelder en 925 lieten we zien met heel weinig geld een aardige titel te kunnen ontwikkelen.”

*Al die aanvaringen waren toch onprettig?*

“Maar ik heb met niemand echt ruzie en kon altijd goed met moeilijke mensen werken. Met Jort Kelder, met Francisco van Jole, met jou. Je maakt gewoon goede afspraken, dat deden we ook. We hadden wel vaak confrontaties, maar nooit ruzie.

Het gebeurde nu eenmaal. Ik was 23 toen ik begon, he! Maar neem Pieter van Hoogstraten. Die heeft dus veel geld van me gestolen, maar ik denk nu dat hij dat niet bewust deed. We lachen als we elkaar tegenkomen.

Toen Henk Kivits afscheid nam bij KPN, was er één KPN-directeur en verder niemand van de Raad van Bestuur. Maar ik was wel bij dat afscheid, ondanks de conflicten met hem. Ik had zijn favoriete opera's gekocht, kostte me 150 gulden. Henk ging bijna janken toen hij me daarmee zag aankomen.

Ik zei: ‘Henk, ik geloof dat je een grote oplichter bent. Maar ik zal nooit vergeten dat jij me een kans hebt gegeven als werkloze afgestudeerde met Planet. En het eerste salaris betaalde je nog uit eigen zak, daar ben ik je dankbaar voor.’ Als iemand je besteelt, heeft die niet eeuwig afgedaan. Veel mensen kunnen dat niet relativeren. In het zakenleven is veel te veel kinnesinne.”

*Kijk je er fijn op terug, of ging er daarvoor te veel mis?*

“Het was een geweldige tijd en iedereen voelde dat ook. Alle jongens die bij Planet bezig waren voelden: dit is het. Jij zelf ook, want je koos van de ene op de andere dag voor journalistiek op internet. Ik geloof dat jij nog wel eens stond te schreeuwen in m'n kamer: ‘Besef je dan wel dat we bezig zijn met een revolutie...’”

*Maar dat was het toch, het vuur waarmee dat nieuwe medium zich verbreidde en waarmee we bouwden...*

“Jij was de eerste bij ons die dat woord gebruikte, de revolutie. ‘Jullie zijn allemaal te jong om dat te beseffen.’ Frans en ik moesten keihard lachen. We beseffen het heus wel, maar je gaat dat niet hardop zeggen.”

*Gaat het nu goed met je?*

“Ja, erg goed.”

*Begin september 2013 lazen we over een beslaglegging door een hypotheekverstrekker vanwege een verkochte woning met een restschuld.*

“Het klimaat is erg verhard, mensen gaan heel ver. Privé gaat het erg goed met me. Zakelijk zijn het een paar jaar hele zware jaren geweest. Sommige van onze start-ups hebben moeite hun leveranciers te betalen en die melden zich dan bij mij. Er is echt een nijpend geldtekort in Nederland.”

*Toch doe je nog veel met start-ups?*

“Veel kleine bedrijven die vier of vijf ton ophalen, maar niet kunnen doorgroeien. Geld daarvoor is te schaars voorhanden. Het FD schreef er [recent over](#). [Gebaseerd op een rapport van Tornado Insider met dezelfde conclusie]. Alle finalisten van de diverse start-upcompetities werden aangehaald. Veel start-ups, ook goede, belanden op het kerkhof of leiden een zieldoend bestaan. Ik waarschuw hier al een paar jaar voor, want ik merk het zelf. Ik heb in 12 bedrijfjes geïnvesteerd, allemaal leuke dingen, maar de vervolgstap is extreem moeilijk. Het zijn allemaal Febootjes met een bescheiden omzet die niet voldoende doorgroeien.

Er is nu veel meer talent dan toen Frans Straver en ik met Planet doorbraken, maar er zijn minder mogelijkheden. Daarom hoop ik met Dutch Fellows een brug te slaan tussen de talentvolle start-ups en het grote bedrijfsleven dat met die jonge bedrijven moet samenwerken.

Want uiteindelijk, Planet en Xs4all zijn daar voorbeelden van, komt juist uit die samenwerking van grootkapitaal en talentvolle start-ups het beste resultaat...”

Eerste chef van KPN-internetproviders, nu CIO van ING

### **Ron van Kemenade van Bellhead tot Nethead**

**Een dubbel intensief internetleven leidde Ron van Kemenade al. De laatste tien jaar met de turbulente transformatie van ING tot online bank. Daarvoor als chef van de internetproviders van KPN, met de oprichting van Het Net en de overname van Xs4all. Een vraaggesprek met een schets van de internethype.**

C.V.

1965 geboren op 1 april te Eindhoven

1983-1990 Universiteit Twente, studie Bestuurskunde, later Bedrijfskunde, afgestudeerd in Informatiemanagement

1995-1996 Controller KPN

1997-2002 Directeur KPN Consumer Internet & Media Services

2003-2006 Directeur Internet ING Group/Postbank

2006-2008 Directeur Directe kanalen en betalingen ING Nederland

2008- 009 Directeur Product Management ING Nederland

2009-2010 COO Retail Banking Benelux

2011-2012 Chief Information Officer ING Nederland

2013-heden Chief Information Officer ING Group



*Hoe begon internet voor jou?*

“Ik was er bepaald niet vroeg bij. Als 31-jarige controller en high potential, werd ik begin 1997 financieel directeur bij KPN Internetdiensten, een verzamelbak van internetdochteren en – deelnemingen van KPN. Zat ik net voor kerst 1996 bij m'n baas kwam volkomen onverwacht het aanbod uit de lucht vallen om dat nieuwe onderdeel te helpen oprichten en er mede leiding aan te gaan geven. Ik reed naar huis en dacht: wat is dat in vredesnaam, internet?”

*Had je dan in de tijd niets met internet?*

“Nee, ik was echt een groentje, nog zonder aansluiting. Ik belde een vriend op die me aanraadde een pakketje van Planet Internet bij de Primafoon te halen. Ik installeerde de cd-rom en had een internetaansluiting. Tien dagen voor ik aan de toen grootste interneteenheid van Nederland leiding moest gaan geven.”

*Collega's die het wel wisten?*

“Ik kwam in de directie met telecomtycoons met decennialange PTT-ervaring; Herman Wessels, Kees Kloeck, Rob Langenzaal. Allemaal ouder dan ik. Zaten we daar als directie van KPN Internetdiensten. Ik snapte echt niets van internet, maar zij ook weinig. Daar vond ik wat op: die jonge gasten van KPN Research, die het wel wisten, nodigde ik vaak op dinsdagavond uit op m'n kamer. Met een pizza erbij konden ze mij de onderwerpen uitleggen die de volgende morgen op de agenda van de directievergadering stonden. Zo kwam ik heel goed beslagen ten ijs.”

*Werd je nog lang geholpen door deze internettalenten?*

“[Stan van de Burgt](#), toen bij KPN Research en nog steeds een goede vriend, is al vele jaren mijn leidraad wat internet betreft. Hij is echt een van de beste internettechnici van Nederland. Vanaf het begin was hij heel goed op de hoogte van alle internettechnologie en succesvol met bedrijven als Q-Go en Watchmouse. Recent sprak ik hem nog in Silicon Valley waar hij nu werkt. Heel veel kennis die ik heb opgedaan komt van hem.”

*Was het vanaf 1995 bij KPN geen regel om de hele top tenminste kennis te laten maken met internet bij dochter Planet?*

“Nee, zo belangrijk werd internet niet gevonden. KPN zat nog volop in het faxverkeer. Dat was de standaard voor datacommunicatie, een stuk papier dat uit een machine kwam rollen over de gewone telefoonlijn.

Bij de Raad van Bestuur werd Planet wel geïnstalleerd, maar door een probleem met de software liep dat niet bij iedereen goed. Het was in die dagen niet uitzonderlijk dat het technisch fout ging met internetontsluiting.

Pas met de oprichting van Het Net in 1997 nam de bemoeienis met en het enthousiasme voor internet binnen KPN echt toe. De betaalde providers Planet Internet en World Access, die er al vanaf 1995 waren, stonden tot dan toe veel meer buiten KPN, want ze waren onderdeel van KPN MultiMedia, de joint-venture van Telecom en Post.”

*Waarom kwam er ineens [Het Net](#), internet maar dan begrensd tot Nederland?*

“Met Ben Verwaayen als grote stimulator wilde KPN de websites van Nederlandse bedrijven, onze grote klanten, toegankelijker maken. Het Net moest drempelverlagend zijn omdat veel mensen het internet eng vonden. Maar KPN wilde de bestaande internetaanbieders ook niet voor het hoofd stoten. Daar kwam het compromis uit van een besloten contentnetwerk. Het Net was geen internettoegang, noch een alternatief ervoor, maar zo verscheen het wel in de media. Het was ook gratis, want bandbreedte naar het internet hadden we niet nodig.

Voorbeeld was InfoVia dat Telefonica in Spanje op dezelfde wijze was begonnen; wel een TCP/IP netwerk, maar geen open internet. Met Het Net richtten we ons op de gemiddelde Nederlander. Bedrijven moesten Het Net voor aansluiting betalen, naar gelang de omvang van het verkeer dat ze met gebruikers genereerden. Dus hoe meer succes, des te hoger hun rekening. Dat was het model.”

*In de internetmarkt werd honend over Het Net gedaan. Internet met een hek eromheen...*

“Vanuit technisch perspectief was die veroordeling absoluut terecht. Felipe Rodriguez van Xs4all liet op het NOS Journaal de beperking zien. Maar het overgrote deel van de bevolking was onbekend met internet en voor hen was aansluiten een brug te ver. Voor technici en andere kenners van internet misschien vreemd, maar de intentie was goed.

Los van de vraag of het een succes is geworden, het perspectief was goed. De doelstelling was het ‘volgende miljoen’ of ‘volgende half miljoen’ Nederlanders online te krijgen. We wisten ook wel dat die later het vrije internet zouden willen. Ook bij contentaanbieders, bijvoorbeeld banken, viel Het Net in goede aarde, bijvoorbeeld bij de banken.”

*Berichten over kinderporno op internet weerhielden gewone mensen van een aansluiting. Was dat ook een reden om met Het Net te beginnen?*

“Die onrust kan ik me wel herinneren, maar bescherming was geen uitgangspunt. Dat was louter positief; verkleining van de afstand tussen contentaanbieders en potentiële bezoekers en klanten. We hadden wel de controle over de software en de content en hebben een ouderpakket toegevoegd om toegang tot seks en geweld te voorkomen.”

*Jullie hadden het idee om internet toegankelijk te maken voor mensen zoals Herman Wessels zelf, de volbloed Rotterdamse telecomdirecteur?*

[Schaterlachend] “Dat zal hij niet graag beamen, maar het was wel een beetje zo. Zij waren de telecomtycoons. Wired deelde ons in Bellheads en Netheads in: de oude telecomgarde en de nieuwlichters die het internet voorstonden.

Ik zat tussen de Bellheads en was er aanvankelijk ook een. Kees Kloeck [die ondermeer Travel-Net voor de reisbranche heeft opgericht] was een geweldige technicus die in no-time wist hoe het zat met TCP/IP vooral over onderliggende transmissietechnologie. Herman Wessels was gewoon een ervaren manager van telecomdistrict Rotterdam en minder bekend met internet.

De jonge techies bij KPN zagen mij als spreekbuis naar de directie, omdat ik van dezelfde leeftijd was als zij. Ze vielen vaak bij me binnen als ze het weer eens volstrekt oneens waren met een plannetje of contract van Het Net.”

*Hadden ze gelijk?*

“De ambitie van KPN was groot, en Het Net was echt een prestigeobject. Er was ook veel ruimte voor die jongeren om ideeën en experimenten uit te voeren. De eerste voice-over-IP telefonie deden we het

eerst via Het Net. Het Net was de kraamkamer van KPN voor het begin met breedband internet ADSL. Voor de zakelijke markt zijn extranetten gebouwd; netwerken tussen marktpartijen die samenwerkten in ketens.”

*Waarom duurde Het Net als besloten net maar even?*

“In 1999 kreeg je de golf van gratis aanbod voor heel internet. Toen is Het Net opgezet naar internet en had KPN ook in één keer een hele mooie gratis provider voor open internettoegang. Een gratis merk naast het betaalde Planet Internet.

Het Net was geen hype maar behoorde nog tot de eerste periode van KPN met internet toen de intentie bestond om hele goede internetproviders in de markt te zetten. Eerst met goede mogelijkheden voor inbellen met de kickbackregeling, waarmee andere providers konden verdienen. Vervolgens kwalitatief zo goed mogelijk breedband voor onze eigen en voor andere providers.

KPN werd uiteraard als dominante partij altijd met argusogen bekeken en we waren voortdurend object van het toezicht van Opta omdat elke partij zijn deel zo groot mogelijk wilde maken. Maar terugkijkend vond ik die periode van 1995 tot eind 1999 heel mooi.”

*Zoetjesaan sloop de hype naar binnen. Eerst in de VS maar ook hier was er geen houden aan. Bij KPN vertrok Ben Verwaayen als baas en kwam Wim Dik.*

“De meningen over Ben Verwaayen zijn over het algemeen dat hij het fantastisch heeft gedaan bij KPN. Hij miste aanvankelijk de internetboot, maar heeft het snel goedge maakt door nieuwe initiatieven voorrang te verlenen. Zijn leiderschap was goed en gedegen.”

*Met de komst van Wim Dik, een flamboyante leider, veranderde dit. KPN ging het bankroet tegemoet met de 18 miljard gulden overname van E-Plus en UMTS-licenties voor nog eens 8 miljard euro.*

“De E-Plus overname was een hele slechte deal, te meer omdat de aankoop van een UMTS-licentie eraan vast zat.”

*Was de joint-venture met Qwest tot KPNQwest die Wim Dik bezegelde juist?*

“Een discutabele deal. Dat je een Europees datanetwerk opzet met een Amerikaanse partner was volstrekt logisch, maar de keuze van partners en uitvoering waren minder briljant. Cowboys uit Denver; CEO Jo Nacchio draaide later de gevangenis in vanwege malversaties met Qwest.”

*Wim Dik deed het niet alleen, zijn medebestuurders gingen mee en de Raad van Commissarissen (Ton Risseuw en ook al Ad Scheepbouwer) weerhielden hem niet?*

“Om het handelen van KPN goed te begrijpen, moet je de vele bewegingen en kansen die zich in korte tijd aandienden in ogenschouw nemen. Joop Drechsel, directeur internationaal, was een meester in die veronderstelde nieuwe wereld. Hij had een groot schaakspel in zijn hoofd en dacht vele zetten vooruit, zonder zekerheid over het uiteindelijke scenario. Dat was zonder meer gevaarlijk voor de continuïteit van KPN.

De algemene verwachting was dat er grote waarde in mobiele content zat (portal). In onderhandelingen met andere partijen, gebruikte Joop deze waarde terwijl de portal nog gebouwd moest worden. Meer dan eens zat er ruimte tussen de concrete situatie van vandaag en het rooskleurige beeld van de toekomst.”



*Van dat soort mensen moest de hype het wel hebben? Hoe komt het dat zij dan ook komen bovendrijven?*

“Toen die belofte van UMTS en mobiele data allerwegen werd verkondigd en internetbedrijven op de Nasdaq megawaarderingen kregen, sloeg de vlam in de pan. Het werd zo wild allemaal, iedereen moest meedoen. Iedereen holt achter degenen aan die mooie vergezichten schetsen en in de hype als de grote profeten worden gezien. Je moet het dan hebben van de weinigen die ertegenin durven te gaan, maar dat worden op die momenten juist roependen in de woestijn.”

*Onder Dik viel ook KPN ten prooi aan lieden die zich verloren in irreële vergezichten. Adviseurs en bankiers stookten het vuurtje flink op. Het Spaanse Telefonica was de ergste in Europa. KPN spiegelde zich eraan?*

“Telefonica had succes met de beursgang van internetprovider Terra Networks dat op zijn beurt bedrijven als Lycos inlijfde en allianties met banken begon. Met absurde waarderingen van Telefonicadochters, opgeklopt door ondermeer de McKinsey's van deze wereld “.

*Paul Smits mocht het opruimen. Kon hij dat wel?*

“Paul Smits moest het enorme financiële probleem dat ontstond toen de markt instortte, zien op te lossen. Wat geen gemakkelijke klus was. Hij had te kampen met beslissingen die voor zijn tijd waren genomen.

Smits kon het lek niet repareren, dus KPN was de facto failliet in 2001. In krap twee jaar was een onderneming die met oprechte ambities de nieuwe markt voor internet goed naar zich toe trok op het randje van bankroet geraakt. De banken staken Ad Scheepbouwer, de nieuwe CEO na Paul Smits, de helpende hand toe met een miljardenlening. De redding van KPN.”

Paul Smits was in de tijd van door de hype gevoede beslissingen ook al directielid van KPN?

“Paul Smits kende KPN door en door en was een echte bedrijfsman, maar was een veel minder krachtige persoonlijkheid dan Dik en Drechsel die domineerden. Scheepbouwer mocht de zaak opruimen, daar was hij goed in, maar was ook in de tijd van de wilde beslissingen al commissaris, dus net als Smits er al bij betrokken.”

*KPN was begin jaren negentig al flink internationaal bezig. Vooral in Oost-Europa, Unisource met de Zweedse PTT, later met Zwitsers en Spanjaarden. Was dat goed?*

“Dat waren allemaal nog rationeel redelijk beargumenteerde investeringen. Oekraïne, Hongarije en Tsjechië waren landen in opkomst waar de telecommarkt enorm groeide na het vallen van de muur in 1989, vooral mobiel. KPN had daar een stevig aandeel in.

Maar ik zag ook vreemde voorstellen passeren. Zoals het plan om een aandeel te nemen in een Oekraïense internationale telecomprovider. De business unit internationaal kwam met een voorstel zonder enige dekking met harde valuta, want de lokale munt was nog niet converteerbaar. Speculatief dus.”

*Destijds ging ik met een aantal journalisten naar de Oekraïne, waar Werner Schrijver, jullie toenmalige chef aldaar, na de nodige alcohol bevestigde dat er veel smeermiddelen nodig waren om zaken te doen in Oekraïne. Nieuw voor KPN?*



“Het was geen luchtbel zoals met internet, maar zakelijk wel een wilde tijd omdat die landen zich probeerden te ontworstelen aan het communisme. De oude cultuur en belangen met veel corruptie waren nog lang niet verdwenen en nieuwe zakenlui zagen hun kans schoon om snel rijk te worden.”

*lets anders: in 1998 nam KPN Xs4all over. Waarom wilde je Xs4all zo graag inlijven?*

“We zagen die internetmarkt enorm groeien en steeds meer de drager worden voor diensten zowel voor de particuliere als voor de zakelijke markt. Met Het Net hadden we de onderkant van de markt, met Planet zaten we hoger, maar aan de bovenkant misten we een provider. We wilden in die markt van heavy users of early adopters per se aanwezig zijn, vooral om de nieuwe diensten te lanceren en daarvan te leren. Xs4all was daarvoor de perfecte partij. NL net was er ook nog, maar al overgenomen door Worldcom.”

*Was de overname ook zakelijk gunstig?*

“Er werd toen gezegd dat we Xs4all kochten voor het vasthouden van de belminuten. Daar ging het niet om. Met zo'n overname kijk je tien jaar vooruit en alle verbindingen zouden breedband worden. We kozen echt voor die top van de markt.”

*Over laveren met principes gesproken. Volgens Xs4all begreep jij precies wat de marges waren voor KPN en wat zij wilden behouden aan principes. Hoe kwam je tot dat wijze inzicht?*

“Xs4all stond op behoud van de cultuur en principes van een activistische provider. Ik heb de tijd genomen om echt goed te leren begrijpen wat dat voor Felipe Rodriguez, Rop Gonggrijp, Cor Bosman en de andere mensen van Xs4all betekende.

Wat is een goede manier om een bedrijfscultuur die ver af staat van het grote KPN toch over te kunnen nemen? Dus wel aan je binden, maar Xs4all tegelijkertijd die kracht te laten behouden. Dat betekende dat ze vrijheid zouden krijgen voor het kiezen van hun richting, ook in hun bedrijfsvoering. Dat kon je niet los van elkaar zien.

Zowel financieel als technisch zelfstandigheid bieden en dus niet al die licht anarchistische types van Xs4all onder druk zetten om te vertrekken. En niet voor snelle winst gaan zoals met de overname van een aantal andere providers. Het bleek eigenlijk niet ons belang om Xs4all te gaan runnen als een KPN-bedrijf. We wilden leren van hun technologische voorsprong die ze steeds weer haalden.”

*Er doen verschillende verhalen de ronde over wat jullie hebben betaald. Was het 20 miljoen gulden of de hoofdprijs van 60 miljoen gulden of meer?*

“Je kunt beter uitgaan van de hoge schattingen. Maar ik denk dat KPN er netto heel veel geld aan heeft verdiend in al die jaren, aan kasstroom van het bedrijf plus opbrengsten op het netwerk met tikken en later ADSL. Het is een hele goede overname geweest.

Na de overname was het heel prettig samenwerken met die mannen van Xs4all. Met Felipe Rodriguez zat ik in de Raad van Commissarissen. We hadden natuurlijk verschillende belangen; hij stond voor de vrijheid van Xs4all en ik voor de belangen van KPN. Het was wel eens een balanceeract, maar we kwamen er altijd goed uit.”

*Volgens mensen bij Freeler waren er vergaande, maandenlang lopende onderhandelingen over een fusie van internet- en internetbankieren van KPN en ING? Boeiend gezien je huidige functie bij ING...*

“Nee, dat is echt flauwekul. Nooit geprobeerd, echt helemaal nooit. Dat kon ook niet en was geen optie, want Freeler was, als zelfstandige internetprovider van Postbank, geen groot succes. Pas jaren later heeft KPN het gekocht, toen er weinig meer van resteerde.

We hebben wel vergaand onderhandeld met ABN Amro over een gezamenlijke Money Planet als joint-venture. Toen dat plan klapte, hebben we met ING gesproken over de gezamenlijke opzet van financiële internetdiensten en zelfs een principeovereenkomst getekend. Toen heeft ING Freeler ingebracht, maar dat was voor KPN totaal onbelangrijk.”

*Dacht KPN erover om Planet en Het Net apart naar de beurs te brengen?*

“Daar is over gediscussieerd. KPN onderhandelde met Telefonica en Belgacom over fusies en een optie was om de gezamenlijke internetbedrijven aan de beurs te noteren. Soms sprak KPN ook met contentpartijen, uitgevers, tv-producenten, over mogelijke joint-ventures.”

**Van Kemenade was in verschillende posities verantwoordelijk voor het online bankieren. ING heeft circa 9 miljoen Nederlandse rekeninghouders, van wie 4 miljoen gebruik maken van internetbankieren. Als Chief Information Officer (CIO) leidt hij een club van ongeveer 9.000 IT'ers.**

*Je hebt bijna tien jaar bemoeienis gehad met internetbankieren bij Postbank en ING. Op het oog is daar weinig aan veranderd. Is die vaststelling juist?*

“Dat is gezichtsbedrog. De online dienstverlening is juist enorm verbeterd. Omdat de veranderingen stap-voor-stap zijn doorgevoerd, is het niet zo opgefallen. Het begon met de Postbank die ver voorliep met telebankieren dankzij [Girotel](#) vanaf 1986. Dat begon met een cd-rom, maar ging verder op internet. Postbank zag eind vorige eeuw de enorme groei aankomen begon enorm te investeren in online bankieren.

We gingen dus van het simpel overboeken van geld naar een portaal voor klanten met heel veel producten, via betalen en sparen naar beleggen naar kredieten naar creditcards en niet te vergeten alle communicatie met je bank. In het begin ging er over het verwerken van opdrachten van het internetbankieren nog een hele nacht, nu zijn alle transacties nagenoeg real-time.

Het aardige van Postbank en ING is de grote ruimte die er altijd was om flink te investeren. Grote successen gezien de aantallen online klanten die met miljoenen bleef groeien terwijl de functionaliteit alsmaar uitbreidde. Maar er zijn ook fouten gemaakt.”

*Zoals?*

“Rond 2000 verwachtten de telecombedrijven een enorme toename van mobiel internet als gevolg van de komst van UMTS. De banken voorzagen een zeer snelle start van het mobiel bankieren. Postbank en het toen nog tot British Telecom behorende Telfort gingen een samenwerking aan om het zogenaamde m-bankieren vanaf de zomer van 2001 op grote schaal aan te bieden. Postbankklanten konden via het scherm van een samen ontwikkelde mobiele telefoon geld overmaken naar giro- of bankrekeningen en saldi en koersen opvragen. BT zou vanuit Engeland het portaal Genie leveren voor toegang tot de bankdiensten.. Vooral de logistiek van het uitleveren van de speciale toestellen onttaardde in een kleine ramp.”

*Wat leerde je van dat soort fouten?*

“Je moet niet een hele nieuwe dienst in de markt zetten die afhankelijk is van nieuwe hard- en software, die ook nog eens in een nieuwe joint-venture is ontwikkeld. Met nieuwe beveiliging ook en alles moet dan in één keer goed zijn. Maar als je het niet probeert, kun je ook niet falen. Het was een mooie uitdaging.”

*Was ING als concern in rep en roer met boze klanten en zoveel ellende?*

“Er werden wel ING-chefs verantwoordelijk voor gehouden, maar het was niet zo dat de hele tent op zijn kop stond. Zaak was dat het falen snel herkend werd en klanten zo snel mogelijk van de pijn verlost.”

*Bovendien was de uitrol van UMTS te traag zodat veel klanten mobiel internet over GPRS moesten doen wat eigenlijk altijd tekort schoot, behalve voor de Blackberry met de specifieke e-mail dienst. Zagen jullie dat niet?*

“We hadden voor de Postbank verschillende portals gebouwd voor de verschillende telco's, maar het toen gangbare Wap-protocol voor mobiel internet bleek op elk toestel weer anders te werken. Of meer dan eens in het geheel niet. Alles bij elkaar werkte mobiel bankieren via Wap gewoon niet en bleef steken op een paar duizend bezoekers.”

*Winkelen veranderde met de invoering van iDeal, na aldoor vertraging eind 2005 eindelijk gerealiseerd. Het grootste online succes van de banken?*

“iDeal is ongetwijfeld een enorm succes. Binnen een paar maanden tijd was het betalen per creditcard grotendeels verdrongen. Dat betekende aan de ene kant een grote toename van de omzet van webwinkels en aan de andere kant een flinke verlaging van hun transactiekosten. De economische invloed van zo'n efficiëncyslag lijkt me een mijlpaal in de internetgeschiedenis. Als je dat vergelijkt met de transacties in Amerika die per creditcard gaan met grote vertragingen van zichtbaarheid en controle, of zelfs nog per wire of cheque met 30 tot 40 dollar kosten.”

*Een betaling met iDeal is louter mogelijk als webwinkel en klant beiden een Nederlandse betaalrekening hebben. Waarom hebben de Nederlandse banken iDeal niet geëxporteerd?*

“Met ING Direct hebben we ons aanbod voor eenvoudig bankieren wel over de hele wereld verspreid en op zichzelf grote successen geboekt met de online spaarrekeningen. Echter, iDeal is geen methode die je kunt exporteren. Makelaars van betaaldiensten moeten iDeal dan in hun pakket voor webwinkels aanbieden. Daar is weer dekking voor nodig. iDeal is immers een standaard en louter door internationale standaardisatie kun je het dan exporteren. In Europa moet je daarvoor minstens Duitsland en Frankrijk meekrijgen.”

*Wanneer sloeg mobiel bankieren aan?*

“De komst van de iPhone, gevolgd door Android en de apps voor die systemen brachten de doorbraak. Wij waren met de apps later dan Rabobank en ABN Amro met de apps, maar die stonden er in één keer goed.

Mobiel bankieren in Nederland is in 2012 echt doorgebroken. Wij gingen in één jaar van 300.000 naar 1 miljoen mobiele bankierders. De achterstand werd snel een voorsprong.”

*Bij Rabobank is het aantal gebruikers van de mobiele app in 2012 verdubbeld tot 1 miljoen, voorloper ABN Amro groeide naar 750.000. Gebruikers van de app loggen veel vaker in dan klanten op de pc, dus met de vele storingen en veiligheidsproblemen afgelopen jaren kreeg ING het zwaar voor de kiezen.*

“Beveiligingsproblemen hebben we echt nooit gehad, dat is jouw perceptie. De realiteit is dat als je serieuze diensten online aanbiedt, je 7 x 24 uur bereikbaar moet zijn en paraat moet staan om klanten te helpen. Niet bijna ‘always-on’, maar echt ‘always-on’. En instant-delivery, de transactie direct verwerken en zichtbaar maken. ’s Nachts eruit voor onderhoud kan niet. In de telecomwereld kan het echt niet dat KPN tegen klanten zegt: “Belt u een paar uurtjes niet want we hebben netwerkonderhoud.” In de bankwereld bestaat dat nog wel. Met de simpele reden dat de bancaire systemen nog altijd geen real-time systemen zijn. Er hoeft maar iets te gebeuren in de back-end systemen, of gebruikers ervaren problemen.

De voorkant van het scherm is in feite een vergrootglas op de binnenkant van de systemen. Die zijn veel beter dan vroeger, maar elke hapering is zichtbaar voor klanten.”

*Heb je kopzorgen om zulke megaprocessen, die nauwelijks te beïnvloeden zijn?*

“Een bank is in feite een hele grote computergestuurde fabriek met steeds wisselende bedragen opgebouwd uit nulletjes en eentjes op vele miljoenen schermen als output. Op alle lagen worden die data permanent vernieuwd, dus de uitdaging is de architectuur zo te balanceren tussen functionaliteit actualiteit, beschikbaarheid en prestaties dat het voor de klanten optimaal werkt.”

*Geen beveiligingsproblemen, maar wel ddos-aanvallen op online bankieren.*

“Die waren er zeker, maar dat beïnvloedt vooral de beschikbaarheid van functionaliteit. De veiligheid niet of nauwelijks. Ddos-aanvallen worden niet ingezet om in de banksystemen te komen, maar veroorzaken juist dat niemand er meer in kan. Die aanvallen in april 2013 gaven alles bij elkaar voor klanten een uur of vijf storing op het bankieren en iets langer in het betalen met iDeal en de dagen erna af en toe nog een uur. Daar leren we van want we dachten er goed op voorbereid te zijn.”

*Met de afhankelijkheid van internetbankieren lijken de veiligheidsrisico's ook te groeien. Moeten er hogere beveiligingsniveaus komen?*

“Daar denken we zeker aan. Een methode die je tien jaar handhaaft wordt een keer kwetsbaar. De dikste tralies voor een cel roesten vroeg of laat door. Je kunt het vergelijken met een soort wapenwedloop. Je moet telkens weer nieuwe dingen bedenken om de veiligheid voor je klanten te optimaliseren.”

*Worden zorgen om beveiliging dan minder?*

“Absolute veiligheid is onhaalbaar, maar het risico moet je minimaliseren. We investeren waarschijnlijk het meest in beveiliging en ook permanent. Je bent er nooit mee klaar, kunt nooit een pauze nemen. Dat houdt nooit op.”

*Hoe stuur je dat in vredesnaam aan met zo'n IT-fabriek en zoveel systemen?*

“Ik schud ze allemaal persoonlijk de hand...Nou, nee dus. Als het goed is heb je een team van bekwame mensen om je heen verzameld. Dat lukt alleen met een heel goed managementteam waarin

ik vertrouwen heb en dat bereid is om elkaar steeds te helpen en problemen gezamenlijk op te lossen. En ik moet er zelf wel wat verstand van hebben.

Ten tweede is het noodzakelijk dat je werkwijzen zoveel mogelijk standaardiseert. Daarmee worden uitkomsten beter voorspelbaar en beter af te rekenen. En het onderling samenwerken verbetert.

En ten derde technologie: de gereedschappen moeten effectief zijn. Dus standaard technologie voor de gewone processen en voor vernieuwing ruimte geven om te experimenteren met nieuwe technologie.

Dat vereist dat je bouwt aan een goede IT-cultuur waarin goed werk wordt beloond en mensen elkaar stimuleren om het beste uit voorhanden zijnde technologie te halen voor de klanten.”

*Wat voor mensen zoek je?*

“Hoger opgeleiden die voor het vak IT gaan. Veel IT'ers zijn getraind in het volgen van processen. Die weten bijvoorbeeld alles van het proces om betonnen zwemvesten te maken. Daar hebben wij niets aan. Je kunt zulke procesgerichte mensen niet makkelijk leren programmeren. Wij scholen regelmatig mensen zelf om voor het werken met de nieuwste software en talen.”

*Je zei liever met eigen automatiseerders te werken dan IT uit te besteden, omdat eigen mensen meer betrokken zijn bij en gemotiveerd voor ING-klanten?*

“Ja, daar ben ik heilig van overtuigd. Geen concern is in de kern zo technologiegedreven als een bank. Dus moet je met eigen, toegewijde mensen werken. Je kunt heus standaard software kopen en gebruikmaken van lagere loonkosten in India of Polen, maar dan liever in de vorm van co-sourcing. Zodat de verantwoordelijkheid voor zo'n team bij ons ligt en de ingehuurd krachten volgens onze normen werken.

De nieuwe baas van General Motors merkte op dat 90 procent van zijn IT was uitbesteed. Waar kan hij dan het verschil maken? Dus hij haalt IT-stukken weer in huis. Dat lijkt me een juiste strategie...”

## De rechtszaak van Nina Brink die de krant nooit haalde

Nina Brink spande begin 2001 een rechtszaak aan tegen Management Team, haar toenmalige uitgever VNU en een freelance journalist vanwege een portret over 'De zakenvrouw van het jaar 2000' eind dat jaar. De zaak bleef buiten de publiciteit.

Die freelance journalist, zei de gek, was de schrijver van dit boek. Het gewraakte stuk verscheen op 17 maart 2014 en 14 jaar na de beursgang van World Online, [voor het eerst op internet](#). Net als het [vonnis van de gewonnen rechtszaak](#) van oktober 2004 – vier jaar na publicatie - waarover nooit ergens is gepubliceerd.

Wat doe je met een zaak die normaliter het nieuws haalt en waarbij je zelf betrokken bent? Je belt een collega. Met de vermaarde hoofdredacteur Hans Verstraaten van Management Team – voorheen van Nieuwe Revu - besloot ik om het stil te houden. Om eerst de rechter in alle rust te laten spreken, want die houdt niet van betrokkenen die hun zaak met tromgeroffel vooraf willen beïnvloeden. Echter, de zaak ging vele jaren duren, we verloren haar zelfs uit het oog.

Journalisten laten doorgaans het nieuws liggen dat ze zelf meemaken. Of ze weten er niet mee om te gaan. Zo schreef recent pas een Volkskrant-journalist hoe hij verhaal haalde bij Reaal over een woekerpolis. Al die jaren niets onderzocht en geschreven. Er zijn tientallen journalisten met dat soort polissen. En met andere kwesties die hen troffen en waarover ze zwegen. Curieus, maar ze houden in elk geval de noodzakelijke distantie in acht.

Over distantie gesproken. En Nina Brink. Haar en World Online volgde ik vanaf de oprichting in 1996 intensief. In 1997 en 1998 publiceerde ik over de grootste hacks tot dan toe in Europa waarbij een groot deel van de wachtwoorden van gebruikers van World Online 'op straat' kwamen. Pas recent heb ik de bankkluis met de cd's met wachtwoorden opgezegd. Ook vergeten. Nina reageerde met 'Leugenaar, het is niet waar'.

Er werden t-shirts van gedrukt, en het werd strijd tussen haar en mij in andere media. Weg noodzakelijke distantie. Te meer daar Brink steeds benadrukte dat ik ook freelancer was voor Planet Internet, haar concurrent. Daar had ze onmiskenbaar gelijk in.

Dus zocht ik andere podia om met feiten aan te tonen dat de naderende beursgang van World Online op 17 maart 2000 op overdrijving en bedrog berustte. Hoe dan ook was m'n invloed 0,0, want niets was bestand tegen de hebzucht die hoogtij vierde.

Weinig journalisten prikten de luchtbel tijdig door. Wel herinner ik me een [prachtig afgewogen portret](#) van Jannetje Koelewijn met haar onvergetelijke kwalificatie over Brinks persoonlijke p.r.-offensief: "Het helpt niet, ze blijft van bordkarton."

## Van alcohol tot sinterklaas

Op een nachtelijk tijdstip na een exquise diner van Management Team in de herfst van 2000 – toen kon dat nog – borrelden als gebruikelijk de beste ideeën op. Verstraaten ging Brink 'Zakenvrouw van het jaar' maken als ik een portret zou schrijven.

Dat zou uiteindelijk 5.500 woorden tellen. Ook dat kon toen nog. Ik bedacht een (voor mij) nieuwe journalistieke methode: niemand citeren in het stuk, maar de bronnen apart noemen bij het verhaal. Collega Pierre de Winter schreef in [25 jaar Management Team](#), in 2001 over die 'definitieve' publicatie: "Brink reageert als door een wesp gestoken en begint een rechtszaak tegen blad en auteur. Dagelijks hangt ze aan de telefoon met hoofdredacteur Hans Verstraaten. Ook 's avonds en ook thuis."

Dat was vooral vóór publicatie. Deze meer en meer juridische strijd – vooral van de kant van Brink - had tot gevolg dat de stijl van het verhaal met het uitwisselen van versies allengs slechter werd. Door ondermeer veelvuldig gebruik van 'het leek alsof' in plaas van klinkklare feiten.

Ik herinner me de deadline van 5 december 2000 toen ik naast Hans Verstraaten in Haarlem zat in een urenlang gesprek met Brink over de tekst die ze kreeg voor wederhoor. M'n schema als Sinterklaas daarna liep er totaal door in het honderd. Moest ik wachtende huilende kinderen en woedende vaders ook daar Nina Brink nog als schuldige voor aanwijzen?

### **Slepende en slapende procedure**

Uiteraard eiste Brink na publicatie van het artikel op 15 december 2000 ook rectificatie. Ook eiste ze informatie welke van de bronnen me precies wat had verteld. De klasbak Verstraaten – lees zijn [Bob de Manager](#) columns! – bleef onder het emotionele gejeremieer van Nina even stoïcijns als vóór de publicatie. Zoals hij alleen dat kan. Een rechtszaak was het gevolg.

Godzijdank bekostigde VNU de advocaat - Elsbeth Polak van Stibbe - in de procedure, die immers jaren en tienduizenden euro's zouden belopen. Vandaag de dag vormen dagvaardingen en dreiging daarmee het grootste probleem van de onderzoekende freelancer. Steeds vaker krijg ik ze al vóór publicatie, alleen al bij het vragen om wederhoor. Uitgevers dekken niets meer.

Om kort te gaan: de zaak voor de rechtbank Amsterdam verloor Brink – nu Nina Storms - na bijna vier jaar procederen in een serie schriftelijke rondes. Ze ging in beroep bij het Hof, zei ze en daar wachtten we op alvorens te gaan juichen. En vergaten ze zaak.

Brinks advocaat Walter Hendriksen van Van Doorne heb ik recent gevraagd hoe het stond met dit beroep. Hij antwoordde: "De zaak slaapt nog in appèl. Ik ben niet geïnstrueerd ter zake iets te ondernemen en zal dat dan ook niet doen."

### **Biografie Brink**

Het verhaal kreeg een vreemde afdrank. Eerste raakte ik in gesprek met Eric Smit om samen een boek over Brink en World Online te gaan schrijven. Het voornemen strandde toen Eric eiste dat hij de zeggenschap zou krijgen en de opbrengst van filmrechten. Niet collegiaal, maar goed, dat geld van die rechten was hem gegund. Maar ik wilde het epos op gelijke voet gaan schrijven.

Daarop scheidden onze wegen. Ik zette helaas niet door, want Eric begon er pas twee jaar later aan. Hij schreef gelukkig een fenomenaal goede biografie. Nadat ik Erics karakter nog met dat van zijn subject vergeleek, hebben we het maar bijgelegd. Al dat gezeur, onze onderzoeksjournalistiek heeft het al moeilijk genoeg.

Toen ze lucht kreeg van Erics onderzoek, nodigde Nina plotseling mij – waarom in godsnaam? – uit om een biografie over haar te schrijven. Er volgden gesprekken op haar kantoor aan het Museumplein. Ze eiste zeggenschap over de eindtekst, uiteraard niet haalbaar. Maar we kwamen overeen dat een commissie van professoren me zou begeleiden. En ik zou alle bronnen mogen inzien, inclusief mail van de directie. Brink zou bellen voor een vervolgspraak. Nooit meer wat van vernomen. Net als van het beroep van de rechtszaak. De sauna en het dompelbad...

Marque Joosten, ondernemer met Freeler bij ING

## Telefoontje en hup weer een schuit geld

**ING zal telecom- en internetbedrijven als concurrent voor bancaire diensten en overwoog een eigen internetprovider. De Britse opkomst van gratis aanbieders met enorme beurskoersen was voor de krachtige ING reden om de kraan op te zetten om Freeler te voeden. Marque Joosten mocht de klus klaren.**

### Loopbaan:

1981–1985 Nyenrode, BBA

1994–1999 Directeur reclamebureau DMB&B, Amsterdam, Warschau, New York

1998-2000 Directeur Communicatie ING Bank

1999– 2001 Oprichter en directeur Freeler

2001-2007 Directeur en oprichter Funda NV

2007 Interim-directeur Telegraaf Classified Media

2007-heden Boralis BV in Amsterdam, ontwikkelbedrijf met Marijn Pijnenborg

2007-2013 Oprichter en directeur van Mannenmedia BV

2010-2013 Oprichter en directeur van Auto.nl, met Louwman Groep

2014 Lancering e-Health platform Heilzaam

### Verder:

2009-heden Commissaris WoningNet

Blogt privé op [marque.blogspot.nl](http://marque.blogspot.nl), voorheen op [mareku.typepad.com](http://mareku.typepad.com) en [marque.fotopages.com](http://marque.fotopages.com)



Foto



*Hoe is Freeler ontstaan?*

“Internet voor consumenten was vanaf 1995 zeer voortvarend van start gegaan. De top van de banken zag daarin een flinke bedreiging voor het contact met de klanten. Ze deden de meeste zaken via de post, dat verdween langzamerhand naar het internet en daar hadden ze geen controle over. Natuurlijk hadden we al GiroTel, waarvoor ik de communicatie al had gedaan. De Postbank was er dus online wel vroeg bij. Maar meer en meer ontstonden strategische verhalen dat telecompagnijen aan de poort van internet zaten en de machtigste partijen in de wereld zouden worden in distributie van diensten. Zij zouden de poortwachter worden met hun ‘portals’, dus ook voor financiële diensten.”

*Dus een defensief uitgangspunt van ING om een provider te beginnen?*

“Ja, Postbank vroeg zich af of ze zo afhankelijk moest worden van telecombedrijven en wellicht andere providers. Met als conclusie: we moeten het zelf gaan doen. Daar kwam nog iets bij: ik was directeur Communicatie bij ING en Marijn Pijnenborg hield zich bij ING bezig met internet bij ING. en ING had op de mobiele markt een grote rol gespeeld bij de start van de tweede mobiele provider Libertel. Ze verkochten de aandelen aan partner Vodafone en verdienden daar heel goed aan. Dan was er in Engeland de opkomst van Freeserve, een provider van gratis toegang tot internet van Kingfisher, die naar de beurs ging voor een miljard pond, oftewel 3.000 pond per aansluiting. Toen is ING zich gaan oriënteren op het internetbankieren.”

*En kocht onverwacht een provider...*

“Ja, MultiXS in Lelystad, toen een beetje ingeslapen bedrijfje. Met de bedoeling om daar een gratis provider van te maken en mensen heel snel te gaan aansluiten. Te beginnen met de miljoen relaties van Postbank, ING en Nationale Nederlanden. Ik was bij ING echt een aanjager van internet ook verantwoordelijk voor de online communicatie en zag grote mogelijkheden. Marijn riep ook dat we dat moesten doen. Met Marijn mocht ik toen van de ene op de andere dag ondernemer worden binnen ING. Het was mei 1999, op 1 augustus moesten we klaar zijn voor de lancering.”

*Met een hele krachtige investeerder...*

“Geld was geen onderwerp. Er werd gewoon gezegd: zeg maar hoeveel geld jullie nodig hebben. Het budget was echt onbepaald. Met dat uitgangspunt ben ik naar MultiXS gegaan, binnengestapt en heb gezegd: hallo, ik ben Marke Joosten en jullie nieuwe directeur. Met een blijde boodschap: we gaan groeien en iets fantastisch opzetten.”

*Toen probeerde Nina Brink nog een spaak in het wiel te steken?*

“Dat liep via Dick Wessels, die met zijn aannemingsbedrijven een grote klant was van ING, en bovendien grootaandeelhouder van World Online. Ze kwam de Raad van Bestuur van ING even vertellen dat ze echt niet zelf met een internetaanbieder op de markt moesten komen, maar dat met World Online moesten doen. ‘Het is zo ingewikkeld. Wij zijn bezig om over heel Europa een glasvezelnetwerk op te bouwen. In dat spel kunnen jullie helemaal niet meedoen’. Dat soort argumenten.”

*Ook achteraf geen onjuiste argumenten, maar World Online kon het zelf ook niet. Wessels zag de waarde van World Online dalen met een krachtige concurrent als ING.*

“Wessels heeft als een van de weinigen geld verdiend aan World Online. Misschien wel het meest. Dat geld investeert hij nu in Reggefiber.”

*Je had een paar maanden. Wat doe je dan?*

“Een bedrijf opzetten. Dat mocht in Lelystad, op afstand van alles wat ING was, in een mooi pand van de NMB-bank. We zaten daar prima, heel zelfstandig in de polder, zonder dat er mensen over m'n schouder keken.

Snel een reclamebureau in de arm genomen, want marketing was het belangrijkste. Techniek zou wel loslopen met de provider, dachten we toen.

TBWA, het bureau waarmee ik toen werkte voor ING, heeft een hele grote campagne opgezet. We kwamen vrij snel op de naam Freeler uit. Een beetje als Freeserve maar met een Nederlandse klank. Lag goed in de mond, eenvoudig en makkelijk te onthouden.

We hebben ontzettend veel reclame gemaakt voor gratis internet. Ook met direct marketing om de relaties van ING te overtuigen om internet bij ING te nemen.

Ons doel was op de eerste plaats om onze eigen klanten zo snel mogelijk aan te sluiten, om te voorkomen dat KPN, Versatel of andere telecoomaanbieders ons vóór zouden zijn en een belangrijke positie konden innemen.”

*Toen bleek dat je er met marketing niet bent als de golf aanmeldingen op gang komt.*

“Eerst moesten we besluiten hoe we die aanmeldprocedure zouden opzuigen. Omdat het ging om klanten van de verschillende bedrijven binnen de groep, vreesden we dat al die stafafdelingen zich ermee zouden gaan bemoeien.

Dat gebeurde ook, maar uit een andere hoek. Een hele batterij juristen klopte aan de deur met een voorbehoud: dat kunnen wij als bank en verzekeraar wel doen, maar stel nu dat er ineens porno en zelfs kinderporno wordt verspreid, wie is daar dan aansprakelijk voor?”

*Roep om censuur?*

“De uiteindelijke uitkomst was dat we elke klant wilden identificeren. Dus bedachten we een eenvoudig systeem. Iedere nieuwe klant moest vijf gulden betalen; het minimumbedrag voor automatische incasso. Daarmee hadden we die klanten met hun rekeningnummer direct helder in beeld. En zo geschiedde.”

*Jij was de ondernemer, maar hoe werd het binnen ING aangestuurd?*

“Dat was wel grappig, want het geld kwam van Nationale Nederlanden. Klinkt vreemd, maar de verzekeraar binnen het concern was de interne bank. Niet ING en Postbank. Nationale Nederlanden had onbeperkt geld tot z'n beschikking.

Er kwam een Raad van Commissarissen met Kees van Rossum, directeur Postbank, Henk Kruidenier, directeur ING Bank, en een directeur Nationale Nederlanden. We zijn als een gek aan de slag gegaan.”

*In een enorm tempo alles opgetuigd, ook een landelijk inbelnetwerk?*

“Ja, dat hebben we gedaan met MCI Worldcom. Het netwerk is heel snel gekoppeld. Zo konden we ons concentreren op de marketing, het pakket met de cd-rom om aan te sluiten en later de verwerking van aanmeldingen.

Bovendien was het nog de tijd van de homepages voor klanten. Alle providers boden daar ruimte voor aan, bijvoorbeeld 5MB ruimte, dus wij boden dat ook. En er moest een portal komen, met nieuws en

linkjes naar relevante plekje op internet. Dat werd onze taak als Freeler-organisatie. En niet te vergeten de opzet van een helpdesk, met een 06-nummer met een prijs.”

*Er ontbrandde ineens een heftige strijd wie de eerste gratis provider zou zijn. Freeler begon kondigde vroeg aan per op 1 oktober te starten, dus veel mensen zegden elders hun abonnement op per 1 oktober. En moesten toen achter aansluiten en wachten.*

“Wij begonnen op 1 augustus aan te bieden en Zonnet op 2 augustus, als ik het me goed herinner. Freeler was dus de eerste gratis interprovider. Het was een noviteit, met veel media-aandacht; zelfs van NOS Journaal en RTL Nieuws En een intensieve reclamecampagne; wekelijks tenminste één pagina full-colour in alle dagbladen. Het sorteerde effect, want al na een paar weken hadden we, geloof ik, zo’n 300.000 aanmeldingen.

En dus ook meteen enorme technische problemen. Aansluiten lukte vaak niet, e-mail kwam niet aan. De cd-rom was helemaal fout. Mensen snapten het niet. Ze stopten het ding gewoon in de cd-speler. De helpdesk raakte dus overbelast. Eén groot drama. Zelfs e-mail van het Koninklijk Huis kwam verkeerd aan. Alles ging mis.”

*Hoe hield Freeler het dan vol in de markt?Hoe oordeelde ING, want de klachtenregen over de techniek hield niet op?*

“Je kon ermee weggkomen, omdat internet voor velen nieuw was. Gratis ook. Nu zou je op Twitter en Facebook afgebrand worden. We kwamen wel op televisie, maar daar kon je het nog goed praten en beterschap beloven. Onderdeel van de ‘pressure cooker’ waar we in zaten.”

*Het maakte allemaal niet uit, gezien de waarde van klanten op de beurs, plus bovendien nog eens de strategische waarde die ING in gedachten had?*

“We hadden ook geen boekhouder. Ik belde gewoon periodiek naar Nationale Nederlanden met de mededeling: ‘het geld is op. OK, hoeveel heb je nodig? Doe maar zoveel.’ Dan stond het op onze rekening. Nooit een probleem.”

*Maar na een jaar verscheen er een verhaal in de pers dat de limiet wat betreft geld spenderen echt was bereikt.*

“Dat was het begin, het kon niet op. Natuurlijk veranderde dat later.”

*Dan was er ook nog het blad Aktueel dat een vuurtje kwam stoken met een groot verhaal onder de kop:*

*‘ING in kinderporno’. Daar kwamen de juristen van ING...*

“Het verhaal was zoals zij vreesden; ING bood toegang tot internet en via internet kon je bij kinderporno komen. Het gevolg was dat ik vier of vijf sessies had met alle juristen die ING zo ongeveer kon vinden. En dat zijn er een hoop, kan ik je vertellen.

Ik probeerde uit te leggen dat wij geen toegang tot kinderporno boden. Maar dan zeiden ze: ‘ja, dat doe je wel, want als we met Freeler online gaan en ‘daar en daar’ op klikken zijn we bij kinderporno.”

*Onzin en juridisch volslagen ongegrond, maar daar ging je.*

“Gelukkig overtuigde ik hen dat wij niet aansprakelijk waren. Dus de euforie groeide door. De economen bij de bank sloegen aan het rekenen: 300.000 klanten met een waarde van zo’n 3.000 gulden is zo

maar een miljard. Wat ging daar nog bij komen? Dus werd ING door de analisten van ABN Amro ook veel hoger op de beurs genoteerd. Freeler was in één klap een belangrijke werkmaatschappij van ING. Dus die commissarissen van mij werden vrij snel als toezichhouders aan de kant geschoven en ik kwam rechtstreeks onder het toezicht van de Raad van Bestuur van ING Groep. Ik kreeg in het bestuur Jacques Kemp als aanspreekpunt, maar had ook regelmatig contact met bestuursvoorzitter Godfried van der Lugt. Het belang van Freeler werd gewoon te groot binnen ING.”

*Het gevoel dat de bomen tot in de hemel groeiden?*

Financieel kon het nog steeds niet op, dus Freeler groeide binnen een half jaar naar 120 mensen. Nog steeds zonder noemenswaardige financiële bewaking, want alles moest worden gezet worden op de groei van het klantenbestand en een goede helpdesk. Ik denk dat we groeiden naar 400.000 of 500.000 klanten.”

*Hoeveel van die klanten heb je werkelijk aangesloten, hoe lang bleven ze online en hoeveel klanten waren tegelijkertijd actief lid?*

“Geen idee. We hadden, om het eufemistische te stellen, zodanige technische uitdagingen dat we dat niet precies wisten.”

*Later ook niet geweten?*

“Nee, nee. Het waren wel klanten die 5 gulden hadden overgemaakt, dus in tegenstelling tot de andere gratis providers, hadden wij ze echt geregistreerd.

Toch hadden we het probleem dat Zonnet, 12Move, NokNok, Wish en andere gratis providers mensen inschreven zonder die 5 gulden incasso. We liepen daardoor een behoorlijke achterstand op. Ik heb nog geprobeerd om die 5 gulden eraf te krijgen. Dat is niet gelukt, dus onze groei kreeg een behoorlijke deuk.”

*Jammer, want in feite had Freeler gelijk met identificatie. Al die anderen schreven vele Pietjes Puk in om maar beurswaarde te verzamelen. De leugen van het fantasieaantal abonnees won het van de waarachtige inschrijvingen bij Freeler.*

“Ja, triest en tragisch. Wij werden echt belemmerd in de groei.”

*Maar ondertussen hielden die technische problemen van Freeler niet op. Ook verplichte overgang van klanten van Gironet naar Freeler. Veel Postbankklanten raakten toen offline, omdat het niet lukte aan te sluiten of mail uit te wisselen.*

“Ja, Gironet moest wijken voor de prioriteit die Freeler kreeg. En gokklanten moesten van ING wel een bedrag per maand blijven betalen. De omgekeerde wereld, want de brieven via de post waren gratis maar online bankieren kostte geld. Gironetproblemen werden gelukkig door Postbank afgehandeld.”

*Is nooit voorgesteld om van Freeler vooral een portaaltje voor bankieren te maken; de oorspronkelijke gedachte van online klantbehoud?*

“Nee, we wilden echt wat breder gaan om ook mensen aan Freeler te binden die nog geen klant waren bij één van de ING-onderdelen.”



*Dus liever andersom; nieuwe klanten voor Freeler, die wellicht ook financiële diensten gingen afnemen? En hoe dan?*

“Precies, een magneet om klanten te trekken. Hoe dat zou gaan, had niemand bedacht. Er waren wel wat ideeën, maar geen duidelijk plan. Eind 1999 en begin 2000 heerste in de hele markt de waan van de dag, dus ook bij ons. Marketing stond voorop, heel intensief met radio, tv direct marketing. Want het leverde zo veel op aan beurswaarde.”

*Online investeren kende geen grenzen. Nationale Nederlanden begon ook met WelloWell.nl. Kun je je dat nog herinneren?*

“Dat was een [online tussenpersoon](#). Wel eigendom van ING, maar je kon er aanbiedingen vergelijken en ook polissen afsluiten voor andere partijen zoals Robeco, Delta Lloyd en Axa. In de marketing daarvoor zijn tientallen miljoenen gestopt. Een onvoorstelbaar groot bedrag. Vervolgens staakte ING WelloWell vanwege protesten van de tussenpersonen. Die dreigden Nationale Nederlanden en ING de rug toe te keren.”

*Moest je ook inkomsten binnen halen met Freeler?*

“We hadden vrij snel het idee dat, als we geld wilden verdienen met Freeler, dat niet zozeer uit de kickback van telefoontikken moest komen, maar meer vanuit de content van de portal. We keken naar de modellen van Yahoo en About.com in de VS.”

*About.com liet amateurs bloggen over onderwerpen waarvan ze veel wisten. Jullie waren één van de eersten die zich echt toelegden op de zogenaamde ‘user generated content’.*

“[Kijk](#), dat was het systeem met wat wij ‘freejays’ noemden; abonnees die een eigen rubriek bij ons optuigden om doelgroepen te binden. Voor iedere persoon in een lifecycle-onderdeel hadden we iemand gevonden die stukjes wilde schrijven en relevante links; van nerds tot moeders of grootouders. Zeg maar bloggen en twitteren avant-la-lettre. Later konden mensen ook zelf freejay worden en proberen een plekje op de homepage te verwerven als ze goed waren. Allemaal om maar zoveel mogelijk trouw bezoek aan de homepage te genereren. Op de cd-rom hadden we voor klanten die bij ons inbelden natuurlijk freeler.nl wel als vaste homepage ingesteld, ook als ze dat probeerden te omzeilen. Maar we wilden ze ook vrijwillig laten terugkeren, al leek ons systeem wel erg op About.com.”

*Freeler werd de best bezochte homepage van de gratis aanbieders, maar leverde het ook wat op?*

“Nee, dat had tijd nodig. Gratis internet heeft de markt wel aangejaagd, al kwam er wel snel veel weerstand van criticasters zoals consumentenprogramma’s. Die zeiden dat het helemaal niet kon en dat je werd uitgekleeft met een dure helpdesk en slechte ondersteuning. En dat de privacy niet deugde, want ze verkochten stiekem al je gegevens. Ik heb Freeler behoorlijk vaak op radio en tv moeten verdedigen.”

*Xs4all adverteerde met de privacyschending. Gratis aanbieders begonnen er een rechtszaak tegen.*

“Het was een tijd van wildwest en veel partijen die maar e-mail adressen verzamelden. Ook Telegraaf was zo’n partij die databases met miljoenen mailadressen wilde verzamelen. Het was de waan van de tijd al konden ze er niets mee doen. Die rechtszaak kan ik me niet herinneren. Was meer iets van Zonnet denk ik.”

*Freeler deed wel mee, maar ging niet meer in beroep. Kennelijk was je niet onder de indruk.*

“Er gebeurde toen zo veel. We leefden van halverwege 1999 tot eind 2001 in een achtbaan. Ik sprak we veelvuldig met collega’s. Gert Post van Zonnet, de directies van Wanadoo en van andere gratis providers.”

*Je zat daar in Lelystad wel op afstand, maar ik neem aan dat de verschillende bedrijven binnen ING jullie wel wisten te vinden met voorstellen?*

“Absoluut. Er kwamen veel voorstellen, dat kun je niet bedenken. Soms leuke ideeën die uitvoerbaar waren, maar ook de meest krankzinnige voorstellen passeerden de revue. Zo kwam Vastgoed met het idee om over de hele wereld virtuele winkelcentra te beginnen.

Ook klanten van ING kwamen buurten. Bijvoorbeeld Hans Breukhoven om met Free Record Shop muziek te verkopen...”

*Terwijl die aandeelhouder was in Zonnet...*

“Precies, maar daar kennelijk te weinig voet aan de grond kreeg. Zo ging dat maar door. Er kwamen ING’ers met het idee om zo’n 25 bankkantoren, die leegstonden, in te richten als Freelerpoints om klanten hulp te bieden en abonnementjes te verkopen. Ze hadden dat alvast maar helemaal laten ontwerpen, inclusief het interieur. Ze wilden dat ook allemaal voor ons betalen, want die kantoren stonden toch maar leeg.”

*Dat laatste klinkt plausibel. Net als Vodafone en Telfort met winkelketens begonnen.*

“Het was een aardig idee. Tot Nina naar de beurs ging met World Online en toen was het ineens allemaal over met de euforie over onze groei en rijkdom aan ideeën intern. Bleef het stil en werd ik niet meer gebeld. Zo ben je het centrum van vernieuwing, zo doe je niet meer mee.”

*Analisten dropen af, want ineens was die abonnee veel minder waard?*

“Die jongens hebben het ook likkebaardend aangezien. Toen de waarde per gratis abonnee in de markt op duizenden gulden werd geschat, kwam er nog iemand met het idee om iedere nieuwe klant 100 gulden saldo op een spaarrekening te geven. Een ander wilde een campagne doen waarbij nieuwe klanten een Smart konden winnen. Dat soort dingen.”

*Logisch idee, maar het illustreert vooral de waanzin van die waarderingen van klanten voor een gratis dienst. World Online schreef voor de beursgang ook zoveel mogelijk namen in, of er nu personen achter zaten of niet.*

“Compleet gefingeerde waarde; een soort van Bitcoins. ING hield dan nog vast aan die identificatie van nieuwe klanten en 5 gulden betaling, dus we hadden geen grotendeels gefingeerd bestand. Die aantallen en zo heb ik wel een beetje van me afgehouden. Ook de techniek boeide me niet zo.”

*De top van ING kon ruim een jaar mooi weer spelen met Freeler. Wanneer was dat over?*

“Een tijd lang was een telefoontje naar Jacques Kemp van de Raad van Bestuur voldoende voor een nieuwe lading geld. Na de beursgang van World Online kreeg ik hem niet meer aan de lijn.”

*Slecht verliezer?*

“Het was wel logisch, maar toch raar om te ervaren; iedereen trok zijn handen ineens van Freeler af. Zo van: ‘wij zijn er niet meer verantwoordelijk voor’. Een kouwe kermis, dus was het voor mij niet zo moeilijk om de uitdaging aan te gaan van wat Funda zou worden. Marijn Pijnenborg en nog wat goede krachten van Freeler gingen mee.”

*En ING?*

“Kees van Rossum, eerder commissaris, werd directeur en verhuisde met Freeler naar Schiphol-Oost. Een paar jaar later overleed hij. Na 9/11 heeft ING in één klap WelloWell en Freeler afgeschreven.”

*Freeler stond wel bovenaan in het staatje van best bezochte websites van gratis aanbieders.*

“Jawel, ik was meer iemand van de portal, om het er zo goed mogelijk uit de laten zien. Ik keek meer naar de pageviews, naar het bezoek van de website. Dat wilde ik omhoog brengen en dat liep goed.”

*Freeler zocht ook de zakelijke kant. Begon met Ondernemhet.nl en sponsorde een VVD-congres over digitalisering fors.*

“Herinner ik me ineens weer. Ondernemhet.nl was een portal, ook weer één van die interne ideeën. Van de zakelijke afdeling van ING en bedoeld om het midden- en kleinbedrijf aan te spreken. Die naam kwam van een campagne ‘Ondernem het met ING’, die ik als directeur communicatie van ING hielp opzetten.”

*Er is dus heel veel geld en inspanning verspild aan de hype*

“Aan de ene kant wel. Maar die periode was er ook een explosie van ideeën en concepten om het online beter aan te pakken. Op zich is dat goed geweest. Alles werd ter discussie gesteld, heel veel manieren van werken, maar ook interne hiërarchieën. Mensen durfden dat ook te uiten, daarvóór deed je zoiets niet.”

*Niet voorgesteld om dat hele dure netwerk van Postkantoren BV - 50 procent KPN (PTT Post) en 50 procent ING - een kopje kleiner te maken?*

“Nee, dat lag gevoelig. Vooral een gevolg van de sterke verankering van de Postbank in het hele concern. Godfried van der Lugt kwam er vandaan en nog veel meer mensen in de top. Ze hadden er traditionele banden mee.”

*ING werd met Freeler ineens ook concurrent van KPN, ondanks Postkantoren BV en de gezamenlijke Chipper betaalkaart. Moeilijk?*

*“Nee, dat stond apart van elkaar. Net als KPN Mobile en Libertel van ING concurreerden.”*

*KPN en ING spraken over een fusie van de internetbedrijven en het bankieren voor consumenten. ING wilde, naar verluidt, de meerderheid hebben, voor KPN onaanvaardbaar. Wat vond jij?*

*"Ik kan daar niets over zeggen, omdat ik destijds voor geheimhouding heb getekend."*

*Goed, het liep mis. Het echec van de beursgang van World Online kwam in maart 2000. ING vervulde daar een bijrol in. De pudding zakte in?*



“In bancaire kringen binnen ING vernam ik al vóór de beursgang dat Nina Brink haar aandelen had verkocht. Wat later als een schandaal werd opgeklopt.

Maar inderdaad, de stemming over Freeler sloeg compleet om. Het sentiment verslechterde met de dag. De luchtbel klapte en liep razendsnel leeg. Toen was het ineens: laten we Freeler maar verkopen. ING had net Barings gekocht, dat sterk was in beursgangen. Ze zetten de mensen van Barings direct op Freeler. Samen zijn we een bidbook gaan maken. Ook McKinsey was daarbij betrokken. Er kwam een hele mooie presentatie uit, waarmee we de boer op moesten.”

*Wie had er toen nog belangstelling?*

“Alle partijen zijn we langs geweest: Deutsche Telekom, France Telecom, Belgacom, Telefonica, Telecom Italia, Tiscali, World Online, toen nog apart. Die kandidaten kwamen met hun bankiers, de Goldman Sachs van deze wereld. Interessant om dat een keer mee te maken.”

*Wat was Freeler nog waard?*

“Er kwamen totaal verschillende waarderingen uit. Belgacom was, voor zover ik weet de hoogste, met een bedrag van maximaal 2 miljard gulden. Maar de meesten waren onzeker en maakten een voorbehoud.

Het verst gingen de gesprekken met France Telecom. Ik was vaak bij Wanadoo Nederland. De Fransen voelden de druk van de expansie van de Spanjaarden en Italianen.”

*In december 2000 meldde WebWereld al dat Wanadoo Freeler zou overnemen. Waarom ging het niet door?*

“Weer een ommezwaai in de Raad van Bestuur van ING. We moesten het toch maar houden, want wat zouden derden niet allemaal gaan doen met de klanten van ING. De verliezen liepen natuurlijk wel op, maandelijks met miljoenen gulden, maar die moest ING dan maar voor lief nemen om het territorium te bewaken. In het najaar van 2000 is het uit de verkoop gehaald.”

*Was je teleurgesteld?*

“Ja, in die zin dat je in mogelijke fusies en overnames veel energie stopt en daar je toekomst min of meer op afstemt. Toen het niet doorging was het voor mij dus wel een beetje op. Ik mocht binnen ING overstappen naar een leidende functie binnen Nationale Nederlanden, maar ik had helemaal geen zin in een verzekeraar. Mensen die uit een organisatie worden gehaald om een start-up op te zetten, willen dat niet meer. Die zijn een ander tempo gewend, niet meer die bureaucratie. Ondertussen was de NVM langsgelopen met de vraag om een online huizenmarkt op te zetten. Dat leek me veel boeiender.”

*Is er bij Freeler meer doorgejaagd dan bij WelloWell?*

“Precies weet ik het niet, maar samen ging het om tientallen miljoenen gulden. WelloWell had echt enorme bestedingen. De Britse actrice Joanna Lumley, bekend van Absolutely Fabulous, werd voor een hele intensieve campagne ingezet ([nog op YouTube](#)). Een tijd lang dagelijks in veel Ster-blokken en op andere zenders.

IBM had een systeem gebouwd want voor WelloWell was alles zo duur mogelijk aangepakt, met een batterij consultants. Dat was dan overdone, maar bij ons had het technisch juist wel wat professioneler gemogen dan al dat houtje-touwtje.”

*KPN kocht Freeler begin 2005 en zette het snel over naar eigen systemen van HetNet. Intussen betaalden abonnees 1,45 euro per maand. Er resteerden nog een kleine 150.000 klanten over. Tragisch einde?*

“Het verlies is nog beperkt door die verkoop. Inmiddels was ADSL in opkomst en KPN had er alle belang bij om die markt op te eisen en nam vele aanbieders over. Het ging ING eerst om klantbehoud, vervolgens ook om creatie van beurswaarde en aan het eind om de klanten netjes over te dragen, zonder schade.”

*Heb je een aandeel in Freeler of aandelen ING gekregen?*

“Ik was geen aandeelhouder, maar kreeg wel een flink stapeltje aandelen ING.”

*Goed kunnen verkopen?*

“Ja, op een hoogtepunt, in december 2000 toen het aandeel op zo'n 40 gulden stond. In de jaren erna kelderde de koers. Ik ben er niet armer van geworden.”

*Je had ook wat bereikt.*

“Ja, het was een hele onderneming en ik ging een onzeker traject in met Freeler. En toen Freeler voor mij ophield, sloeg ik weer een heel onzeker pad in met Funda, omdat De Telegraaf met De Woonkrant veruit de grootste huizensite had.”

*Wat was leuker, Funda of Freeler?*

“Funda is een veel groter succes geworden dan Freeler. Maar ik had Freeler niet graag willen missen. Het was zo'n bijzondere fantastische tijd, dat was ongeëvenaard. Even afgezien van de technische problemen...”

Gert Post succesvol met opblazen Versatel-koers met Zonnet

**‘Niets was zo makkelijk zo veel  
waard als een internetabonnee’**

Versatel, inmiddels Tele2, zag in 1999 zijn kans schoon om in internettoegang voor consumenten de strijd aan te gaan met KPN. Met als sterk merk Zon(net) werd Versatel één van de eerste met gratis internettoegang in Nederland. Gert Post leidde het bedrijf door de hypeperiode van internet die ontstond.

**Loopbaan:**

1985 – 1991 Verkoper KPN  
1991 – 1997 Manager Wholesale BT Nederland  
1997 – 1999 Manager Wholesale en Mobile Telfort  
1999 – 2004 Algemeen directeur Zon Nederland NV (Versatel)  
2005 Directeur Versatel Consumenten  
2006 - 2009 Directeur Benelux Scarlet Telecom  
2011-heden directeur Scarlet NV, Curacao

**Verder**

2009-2011 Sahara International Ventures N.V.  
2011-heden Business Development Plenair BV



*Hoe kwam je bij Zonnet?*

“Ik was bij Telfort, toen nog een joint-venture tussen British Telecom en de Nederlandse Spoorwegen, verantwoordelijk voor de wederverkoop. In het begin stond er gewoon niets over internet in het businessplan, wat ik nog altijd opmerkelijk vind.

Versatel vroeg me om bij hen exact hetzelfde te gaan doen. Maar precies hetzelfde doen bij een ander bedrijf, met minder potentieel in die markt, was veel minder aantrekkelijk dan ik hoopte. Ik raakte dus in gesprek met de broers Gary en Greg Mesh, de eigenaren van Versatel. Dat was net op het moment dat Freeserve, de gratis provider van Dixons, voor heel veel geld in Engeland naar de beurs ging. Toen zei ik ‘waarom doen we dat in Nederland ook niet?’ Dat vonden ze een goed idee. Aanvankelijk werd Alfons Mulders gevraagd om dat project, dat Zonnet ging heten, op te zetten. Net na de lancering in september 1999 heb ik de leiding overgenomen en ging het hard.”

*Jij bent het langst bij een aanbieder van gratis internet werkzaam geweest, tot Tele2 in 2005 ‘gratis provider’ Zonnet overnam. Er werd ingezet op 1 miljoen abonnees, maar Zonnet had in juni 2000 volgens Blauw Research 270.000 actieve klanten, oftewel 9 procent marktaandeel. Mislukt?*

“In de topdagen hadden we meer dan 500.000 gebruikers, maar dat was verre van constant. Mislukt is het niet, maar er kwamen heel veel andere aanbieders van gratis internet, waardoor de spoeling dun werd.

We geloofden in het model en hebben een aantal partijen bekeken om over te nemen. Zoals HCCnet, waar de recent vermoorde Lodewijk Severein, directeur was. Uiteindelijk ging HCCnet naar Xs4all.”

*Wat was de basis voor een aanbieder van gratis toegang tot internet?*

“Niet ingewikkeld. Versatel was begonnen met het aanbieden van goedkoop bellen; geld halen uit telefoontikken dus. Dat zouden we ook als internetaanbieder gaan doen. Versatel kreeg een klein bedrag van de prijs per minuut, die KPN bij klanten in rekening bracht voor de verbinding naar onze modembanken.”

*‘Gratis’ betekende voor jullie dus wel inkomsten, zolang de abonnees maar inbelden en de minuten lieten oplopen?*

“Het ging maar om een paar millicent per tik van KPN, maar dat telde wel door met internet, want mensen bleven steeds langer online. Later, met die 087-nummers voor internetaanbod werd de opbrengst per minuut hoger en dat model daarmee steeds aantrekkelijker.

Bovendien kweekten we, achteraf gezien, een prachtig reservoir aan klanten die we konden overbrengen naar ADSL. Breedband internettoegang werd aanvankelijk echter vooral gezien als dienst voor bedrijven en niet zozeer voor consumenten, maar dat sloeg snel om.”

*Ook Radio 538 en Free Record Shop hadden beide een 5 procent aandeel in Zon of Zonnet. Met welke financiële afspraken?*

“Radio 538 deed uiteraard veel reclame en Free Record was handig voor de distributie van onze toegangspakketten, die overigens ook via BP werden verspreid vanwege de Freebies spaaractie. Versatel investeerde in infrastructuur en kreeg de tikken.

Hoe dat exact zat, ga ik niet vertellen, maar er waren wel budgetten voor media exposure en distributie afgesproken met 538 en Free Record Shop. Ofschoon ze van die deelname op zich al veel voordeel hadden vanwege de naamsbekendheid en de koerswinst.”

*Na een jaartje werd Zon al op 1 miljard euro gewaardeerd. Toen 538 en Free Record Shop zich op 1 juli 2003 terugtrokken, kregen ze er ieder nog aandelen Versatel voor ter waarde van 2,5 miljoen euro. Een waardering van Zonnet dus van 25 miljoen euro. De glans was er af?*

“Het aandeel Free Record Shop was op de beurs tot dan toe niet spectaculair. In de tijd van de internetzeepbel zag je de koers van Free Record Shop ineens met sprongen omhoog gaan, terwijl ze maar 5 procent bezaten.”

Dat beaamde Hans Breukhoven inderdaad op [1 februari 2000](#) met een schatting dat de genoemde 300.000 ‘actieve gebruikers’ elk 2.000 tot 3.000 gulden (zeg: 1.000 euro) waard zouden zijn bij een beursgang. De financiële markt had werkelijk het idee dat een klant van gratis internet zo veel waard was. Wat merkte jij van die hype?

“Freeserve was begin 1999 voor omgerekend 3.000 euro per klant naar de beurs gebracht. Dat was dus de realiteit op dat moment. Wie wilde er nu geen gratis internet hebben? We bouwden waarde op en kregen inkomsten. Dus het was mooie handel voor iedereen. Maar toen ging World Online naar de beurs en we weten hoe dat is afgelopen. De hele markt kreeg er een enorme klap van.”

*World Online wist nog wel het uiterste uit de aandelenmarkt te halen. Waarom gingen jullie niet?*

“World Online bood ongeveer hetzelfde als Zon, maar had in Nederland en de meeste landen geen eigen telecombedrijf achter zich staan. Het was een internetaanbieder zonder iets van infrastructuur. En in feite dus minder waard.

Als World Online zou zijn geslaagd, zouden wij de hoge beurswaarde tot dat moment niet zo snel hebben moeten opgeven. Maar die aanloop naar die beursgang en afwikkeling met al die schandalen was desastreus voor de waardering van andere partijen.”

*In 1999 is een derde van de aandelen Versatel genoteerd in Amsterdam. Stonden jullie in de startblokken om Zonnet af te splitsen?*

“Versatel was inderdaad in juli 1999 naar de beurs gegaan en zag de koers sindsdien flink stijgen, mede dankzij Zonnet. We moesten ook leningen terugbetalen. We probeerden de ambities waar te maken en de koers te laten stijgen, want er moesten nog meer aandelen nog meer naar de beurs. Dus nee, Zonnet apart noteren was nooit een optie.”

*World Online gooide roet in het eten. Had Zon zonder die ellende heel groot kunnen worden?*

“Dat had vooral invloed op de beurskoers kunnen hebben, waardoor we extra middelen hadden gekregen om het ADSL-netwerk sneller op te bouwen. Het geld dat daarvoor nodig was om KPN snel flink te beconcurreren, was er niet meer.”

*Kreeg je zelf veel opties en aandelen? Goed verkocht?*

“Ik moet nog steeds werken om in de kost te voorzien. Ik had wel een pakketje, maar het nadeel in Nederland is dat je bij opties voor de koerswinst wordt afgerekend door de fiscus.

Veel direct betrokkenen hielden die opties zo lang mogelijk vast en hebben ze niet tijdens de hype verzilverd. Dat was bij mij ook het geval. Ik heb ze te laat verkocht om goed te cashen. Het kwam nog een klein beetje goed, maar helaas lang niet voor de waarde van begin 2000. Werknemers van Versatel in België waren door andere belastingwetgeving beter af, waardoor ze doorgaans sneller verkochten.”

*De indruk was wel dat er bij Versatel goed naar de koerswinsten werd gekeken?*

“We waren vooral bezig om een mooi bedrijf op te bouwen. Dat stond voorop. Het was niet de bedoeling dat je als lid van het management team het slechte voorbeeld gaf door snel even te cashen. Daar zou geen vertrouwen in blijvende groei van het bedrijf uit spreken. De gebroeders Mesh wilden er zelf natuurlijk niet minder van worden, maar waren op de eerste plaats ondernemers.”

*Wel is er in 2005 nog een beleggingsschandaal met president-commissaris Leo van Doorne uit gevolgd, met een opvallende arrestatie en dagenlang verhoor. In 2010 werd de zaak vlak voor de zitting door het OM geseponneerd, na een afzwakking van de aanklacht. Wat kreeg je daarvan mee?*

“Helemaal niks.”

*Jullie wilden ook wat in content doen. Een deel met Quote Media ketste af?*

“Vanaf de start van Zonnet hadden we een deal met Kees Zegers van Nu.nl. Hun nieuws heeft in de beginperiode het portaal van Zonnet gesierd. Daarna zijn we het zelf gaan doen. We verkochten ook flink wat reclame. Ik had een top salesteam.

Verder hadden veel partijen met content, zoals Quote, zo'n drang om mee te delen in de hausse dat ze dollartekens in de ogen kregen. Daar kon je echt niet uitkomen, van die beurskoers konden we hen niet betalen.”

*KPN was heel bang voor de nieuwe gratis aanbieders die zo snel groeiden, terwijl het zelf betaalde toegang bood met Planet. Kwam er tegenwerking van KPN?*

“Staat me niet bij. KPN scheidde dat relatief professioneel. Het netwerkbedrijf leverde, voor zover ik weet, wat we nodig hadden aan verbindingen. Natuurlijk waren er wel eens fricties, maar die hadden niets te maken met opzettelijk hinderen door KPN, maar waren het gevolg van moeilijke voorspellingen van de groei per knooppunt.”

*Toch begon KPN-dochter Xs4all een rechtszaak tegen Zonnet vanwege vermeende valse voorlichting over privacyvoorwaarden. Die zaak wonnen ze.*

“O ja? Daar weet ik niet veel meer van. Het heeft kennelijk niet zo'n indruk gemaakt. Ik kan me niet voorstellen dat we er veel last van hadden. Gratis internet was in de markt aanvankelijk gewoon een honingpot.

Betaalde providers deden in de publiciteit alles om ons zwart te maken. Zonder enig succes. Wij slechttten de drempel naar het grote publiek. Internettoegang werd een commodity.”

*Met heel veel concurrentie van ook kapitaalkrachtige partijen. Behalve World Online kwamen ook Wanadoo (France Telecom), Freeler (ING), NokNok (Achmea) en gelukzoekers zoals Wish op de markt voor 'gratis toegang' tot internet. En KPN bood met HetNet - met eerst alleen gratis toegang tot internet in Nederland - ook gratis het open internet aan.*

“En dan vergeet je nog een stuk wat aanbieders. Het werd een hausse. Iedereen moest een graantje meepikken. Niets was zo makkelijk zo veel waard als een abonnee op internet.”

*Die werden ook allemaal 'actief' genoemd, al hadden ze abonnementen afgesloten bij wel zes providers tegelijkertijd. Als je alles optelde, woonden er in Nederland vele miljoenen internetabonnees meer dan er werkelijk waren.*

*De drempel was ook bij Zon laag. Je was direct abonnee met een toegewezen e-mail adres zodra je met de cd online ging. Je fingeerde een naam en werd meegeteld. Weet je nog een omzet?*

“Die omzet was vrij substantieel en telde goed mee bij Versatel. We stuurden goed op opbrengsten en effecten van investeringen in marketing en in het netwerk. Ik denk dat we een omzet tussen de 10 en 20 miljoen gulden op jaarbasis hadden.”

*Er kwamen heel veel vergelijkingen en dan weer beschuldigingen aan het adres van Zon omdat de tikken voor de helpdesk te duur waren.*

“Was ook logisch. Klanten betaalden alleen tikken en we moesten het goedkoop houden. Vaak belden ze ook met problemen met hun eigen computer, omdat wij nu eenmaal de enige waren met wie ze konden bellen. Dat hinderde andere klanten die ons nodig hadden.

Moesten we weer bij consumentenprogramma Kassa en Radar verschijnen. Niet leuk natuurlijk, maar dat leverde wel weer gratis publiciteit op, omdat we ons verhaal konden houden.”

*Zon was een slim bedrijf?*

“We waren goed in onze pr, maar ik denk dat de grootste succesfactor de distributie van ons pakket met cd-rom was. Die verspreiding hadden we echt tot kunst verheven, we hadden het werkelijk overal liggen. Je werd er bijna mee doodgegooid. De combinatie daarvan met de marketing met ons reclamebureau N=5 was uitstekend en dankzij het technisch goed werken werden wij groter dan al die andere partijen.”

*In juni 2000 kwam al het signaal dat gratis internet op z'n laatste benen liep.*

“Steeds duidelijker werd dat de grote voordelen niet behaald konden worden. Een ING of Postbank, die dacht dat die data van klanten goud waard waren om diensten te verkopen, kwamen van een koude kermis thuis. Wanadoo leverde France Telecom minder op dan verwacht, en ga zo door. En de flop van World Online.

Zo werd duidelijk dat de waarde per abonnee in plaats van duizend euro eerder 10 euro was. Een flinke deceptie. Versatel kreeg er nog telecominkomsten uit, de meeste andere partijen niet. De markt raakte ook verzadigd.

Maar het liep nog wel een paar jaar door, zeker omdat ADSL niet direct overal beschikbaar was”

*Jullie kwamen ook nog op flatfee toegang, nog geen ADSL, maar wel een vast bedrag per maand inclusief telefoontikken. Quickonline daarmee begonnen.*

“Dat was een antwoord op het groeiende aantal klachten dat de telefoontikken zo duur waren. Voor een vast bedrag per maand kreeg de abonnee toegang met onbeperkt inbellen. We moesten dat wel goed bewaken en oppassen dat klanten de lijn niet voortdurend open lieten staan.

Daar hadden we wel maatregelen tegen genomen, maar ik ben blij dat dat product niet is aangeslagen. Bij grote aantallen abonnees zouden we een forse klus hebben gehad om het technisch te beheersen en verliezen te voorkomen. ADSL liep gelukkig beter.”

*Zonnet bleef altijd een prijsvechter. In 2003 kondigde Zon nog een [prijzenslag](#) aan met ADSL voor 15 euro per maand, met een beperking tot 250 kilobit per seconde snelheid en 250 megabyte downloadbeperking per maand. Sloeg dat aan?*

“Die acties gaven steeds een golf van nieuwe abonnees. De kunst was dan om dat gaande te houden en ze na een poosje op te waarderen naar wat duurdere abonnementen en bovendien ook telefonie aan te bieden. Volgens mij haalden we tussen de 100.000 en 200.000 ADSL-abonnees binnen.”

*KPN nooit kunnen bedreigen, maar was Zonnet wel een speler om rekening mee te houden?*

“KPN bleef veruit marktleider, maar ik denk dat wij een tijd lang een goede tweede waren met ADSL. Groter dan Tiscali en Wanadoo. Technisch deden we het goed met ADSL, dankzij de samenwerking met Northpoint in Amerika. Versatel had flink wat kapitaal opgehaald en KPN was weinig gewend met concurrentie in infrastructuur. Zeker gezien het feit dat wij die heel efficiënt hadden opgebouwd en exploiteerden. Maar we bleven ook samenwerken met KPN. We waren één van de eersten met het ADSL-product MX Stream .”

*Wat was dat precies?*

“Je kocht ADSL Wholesale in en kon zelf bepalen over hoeveel abonnees je de lijnen verdeelde: 20, 15 of 10 abonnees per lijn. De snelheid konden we niet bepalen. Het doel was vooral om klanten van Zon later snel over te brengen naar ADSL, zo vanaf 2003.”

*Meer overnames of fusies gepland met Zon?*

“Er waren wel vrijages met concurrenten , maar de bedragen per abonnee die in de markt zoemden, werden alleen betaald in aandelen en iedereen wilde dat wel graag in cash zien. Dus tot transacties kwam het niet.

We gingen in de gezamenlijke club van KPN-concurrenten Nitam wel samenwerken met de concurrenten van KPN. Daar zijn gezamenlijk dingen geregeld richting de overheid en KPN. We hebben bijvoorbeeld samen de aftapverplichting geregeld, omdat dit per provider erg duur zou uitpakken.”

*Zonnet ging naar België en Duitsland?*

“Dat is niet veel geworden. Versatel opereerde goed in België en werd groot in Duitsland in zakelijke telecom. Maar voor internetaanbod aan consumenten in een grote zeer concurrerende markt moet je toch goed beslagen ten ijs komen. Amerikanen denken Nederland te kennen en dan ook meteen de Belgische en Duitse markt.”

*Versatel kocht eind 2004 voor 30 miljoen euro per jaar voetbalrechten en wilde een volwaardig tv-aanbieder worden. Dat moest jij ondermeer terugverdienen met verkoop van 3-in-1 pakketten met tv, internet en telefoon. Talpa kwam erbij, het verlies liep op tot 100 miljoen en Versatel kwam in de etalage. Een maatje te groot?*

“Het was een gewaagde vlucht naar voren op een tijdstip dat het al moeilijker was om KPN te beconcurreren met ADSL. Er werd gegokt op een toekomst van televisie over ADSL.”

*John de Mol stond als grootaandeelhouder van Versatel destijds achter dit gedurfde initiatief, dat te vroeg kwam. Hoe was de sfeer toen in het bedrijf? Wat gebeurde er? Was er paniek, hoop?*

“De sfeer was prima. We waren samen met Samsung bezig om in Europa iets geheel nieuws te doen dat nog nooit was vertoond. Ik denk nog steeds dat TV en TV-on-demand over internet de toekomst heeft. Kijk maar naar diensten als Uitzending Gemist, Netflix en Hulu. Live Eredivisie-voetbal bleek echter niet de trekker te zijn die we hadden gehoopt.”





*KPN nam alles over wat er aan ADSL-aanbieders te krijgen was. Jullie gingen naar Tele2, zodat er nog iets van concurrentie resteerde.*

“Concurrentie in ADSL zonder eigen landelijke infrastructuur bleek heel moeilijk. De ene na de andere ADSL-aanbieder kwam in handen van KPN en langzamerhand ontstond er een duopolie met de tv-kabel. KPN heeft dat slim gedaan.

Maar als gevolg van die dominantie hebben ze zich te laat op glasvezel gestort, waardoor de afgelopen jaren de achterstand op de tv-kabel weer is toegenomen.”

*Versatel was bepaald geen verlegen bedrijf.*

“Toen ik nog bij Telfort zat was Versatel mijn klant en verdiende ook aan de tikken die ze bij ons genereerden. Alleen, altijd te laat met betalen. Bij aandeelhouder BT, zo’n beetje de Britse belastingdienst, moet je dat niet doen. We hebben een keer beslag laten leggen op de banktegoeden van Versatel op het moment dat de salarissen uitbetaald moesten worden.

Grote bonje met Gary Mesh die ons misbruik van onze positie verweet. Maar uiteindelijk wel betaalde. Gary kon, ondanks de beperkte omzet, binnenkomen alsof hij de koning van Nederland was. Heel gemakkelijk. Ik weet dat het aanhoudende cashflow-probleem er soms toe leidde dat Versatel met aandelen betaalde. Die schuldeisers zijn er bepaald niet minder van geworden...”

*Was het een echt Amsterdams bedrijf, gezien de flair, durf en bluf?*

“Het was een Beneluxbedrijf op Amerikaanse leest geschoeid.”

*Was het leuk om met een harde en veeleisende baas als Mesh te werken?*

“Gary was hard, maar wel menselijk. Broer Greg was meer de sergeant-majoor. Hij voerde het businessplan van Gary uit en zag toe op de uitvoering. Als het goed ging, was het leuk met hen. Ging het niet goed, dan was de sfeer om te snijden. Zulke mensen kunnen dan ineens erg ongezellig zijn. Maar ik heb heel veel van de gebroeders Mesh geleerd...”

*Zoals?*

“Ik nam me snel voor om niet op de achterbank te blijven meerijden, maar mee te doen in de driving seat. Je moet denken als die gasten. Op elke vraag die je kunt verwachten, moet je al een antwoord klaar hebben. Het is allemaal geen rocket science, maar heeft een hoge graad van voorspelbaarheid. In de loop der tijd leer je exact welke kritische vragen je kunt verwachten.

Ik heb me vergaand aangepast aan die stijl. Mijn mensen net iets eerder de vragen stellen, voordat ze mij die vragen stelden. Als je nog vóór ze zijn uitgesproken het antwoord voorhanden hebt, dan valt het wel mee.”

*Wat voor soort vragen waren dat? Vooral financieel?*

“Als je zo’n dochterbedrijf leidt en je hebt een goed team, dan blijft er al snel tijd over voor de leuke dingen zoals business-development en marketing. Techniek, billing en klantenservice krijgen dan snel minder aandacht, want voor lopende zaken heb je je mensen. Maar juist als baas moet je erbovenop zitten en je bemoeien met de details, ook al heb je goede mensen.

Van Greg heb ik geleerd dat je nog zo druk kunt zijn, maar dat je altijd je mensen scherp moet houden. Dus controleren en tot in detail weten waarmee ze bezig zijn. En een neus ontwikkelen voor dingen die fout dreigen te gaan en in je gezicht kunnen exploderen.”

*Jij hebt je aan hun harde stijl aangepast?*

“Het is niet hard, maar vooral direct, zakelijk en gedetailleerd. Dat is onbekend bij veel Nederlanders. Bij de broertjes Mesh was de traditionele vriendelijke, tolerante Nederlandse managementstijl absoluut niet mogelijk.

Alles in goed overleg, zorgen dat je vriendjes wordt en blijft, veel polderen, vaak overleg; zo zitten die Amerikanen niet in elkaar, zeker niet als je beursgenoteerd bent en dus sterk output-gedreven. Wees helder en transparant, maak hen vroeg deelgenoot en verstop niets.”

*Je vermaakte je wel?*

“Zeker. De eerste jaren met Zonnet zijn de mooiste periode uit m'n loopbaan geweest, heel enerverend. Ik vertel het m'n kinderen nog wel eens: als ik 's morgens de parkeerplaats van het bedrijf op reed, dacht ik vaak 'wat zal er vandaag weer aan bijzondere, onverwachte dingen gaan gebeuren'.

De belangrijkste gebeurtenis was dat ik er mijn huidige vrouw leerde kennen, die marketing manager bij Zonnet was [Tanja Boon]. Na anderhalf tot twee jaar kwam van het een het ander. [Lachend] Dat heeft natuurlijk ook een hoop geld gekost, maar dat is het wel waard geweest.

De opportunistische houding en bijbehorende stijl van leidinggeven van Gary en Greg waren ook heel belangrijk. Alles kon in die tijd, want het zou waanzinnig veel opleveren op de beurs. Dat gaf een enorme 'drive' en motivatie om te groeien en te innoveren.”

*Waarom ging je in 2005 bij Versatel weg?*

“Versatel werd overgenomen door Tele2. De directeur Consumenten, Günther Vogelpoel, zou ook verantwoordelijk worden voor Zon. Dat snapte ik wel, maar voor mij was het mooi geweest.”

*Je ging naar Scarlet om daar weer uitdager te worden met goedkoop ADSL-aanbod.*

“Vooral in België is het groot geworden, met een eigen infrastructuur. Net als Versatel had in Nederland. We boden het in Nederland aan op de netwerken van KPN, T-mobile, etcetera.”

*Dit vraaggesprek gaat via Skype, vanwege je verblijf op Curacao. Waarom daar?*

“Scarlet Telecom, dat wil zeggen Scarlet Nederland en Scarlet België, is verkocht aan Belgacom. Voor Scarlet Curacao had Belgacom geen belangstelling en ik had geen zin om mee te gaan naar Belgacom. Toen ben ik tijdelijk naar Curacao gegaan en dat is eigenlijk een beetje uit de hand gelopen. Zodanig dat ik hier nog steeds zit.”

*Naar je zin?*

“Werken is hier heel anders dan in Nederland waar het echt dynamischer en enerverender is. Het gaat hier langzamer, voorzichtiger. De schaal is natuurlijk een stuk kleiner met zo'n 300.000 inwoners op de eilanden waar we actief zijn.

Tegen m'n kinderen zeg ik altijd: op je twintigste moet je hier niet heengaan voor werk. Je leert hier niet voldoende en niet snel genoeg. Maar als je 50 bent is dat anders. Het is wel interessant om de ontspannen levensstijl hier en geld verdienen op zo'n manier te combineren. Alhoewel er ook hier hard wordt gewerkt. Niet voor niets is Curacao zo'n grote vakantiebestemming geworden; het is toch een beetje het nieuwe Torremolinos.”

Is [Scarlet Curacao](#) nog eigendom van Paul Gelderloos en verdient het nog wat?

“Paul is grootaandeelhouder. Scarlet is hier relatief een groot en goed winstgevend bedrijf. Naar Nederlandse maatstaven stelt het niet zo heel veel voor, maar we hebben een kleine 60 personeelsleden, van wie een deel op Aruba en Sint Maarten. We zijn ook met wat aanpalende landen in Zuid-Amerika bezig. Dat is een opkomend werelddeel met een beschaving waar wij mee uit de voeten kunnen. Een mooie regio, Zuid- en Midden-Amerika.”

*Waar ga je heen?*

“Colombia ontwikkelt zich goed. Suriname is voor ons natuurlijk een aantrekkelijke mogelijkheid en we kijken naar Midden-Amerika. Brazilië en Argentinië zijn te groot, maar de noordelijke helft van Zuid-Amerika en Midden-Amerika zijn voor het Nederlandse bedrijfsleven in het algemeen ook aantrekkelijk. In het Caraïbisch gebied zijn ontzettend veel eilanden waar je nog een telecomlicentie kunt krijgen zonder dat het vreselijk veel geld kost. Neem bijvoorbeeld Haïti ; interessant om naar te kijken. Je wilt er niet wonen, maar zakelijk is er wel potentie.”

*Hoe kijk je van een afstand naar Nederland? Wat zou je er nog willen doen?*

“Je kunt van Nederland zeggen wat je wilt, maar ik denk dat het - zeker nu ik een tijdje weg ben - het beste land van de wereld is om te wonen. Het weer zou alleen wat beter moeten zijn. Wat mij gaaf lijkt om te doen is iets als Project Loon van Google. In gebieden zonder internettoegang, zoals Afrika en Zuid-Amerika, internet bereikbaar te maken. LTE basestations aan luchtballonnen met LTE-antennes naar grote hoogte te laten stijgen, waardoor je al gauw een gebied van honderden kilometers kunt bestrijken. Relatief goedkoop. Behalve dat dat technologisch erg gaaf is, help je ook nog eens mee om de economie van zo'n regio sterk te stimuleren door het beschikbaar maken van internet.”

Manuel Kohnstamm, mr. UPC en voorzitter Cable Europe

### **Brussel zag UPC eerst als cowboys, maar had ons nodig**

Manuel Kohnstamm is al vijftien jaar de belangrijkste vertegenwoordiger in Brussel van de Europese tv-kabelbranche. In dienst van het Amerikaanse Liberty Global, eigenaar van UPC en recent ook Ziggo, is hij de ideale spreekbuis om terug te blikken op het succes van de tv-kabel met internet. Over innovatie, concurrentie, Amsterdam, vakkundig lobbyen en de banden met Neelie en de Koninklijke familie.

#### **C.V.:**

1962 20 mei geboren te Amsterdam

1980-1987 Politicologie (kandidaats) en Europees Recht Universiteit Amsterdam

1988 Postdoctorale opleiding internationale relaties Clingendael

1989-1992 Onderzoeker telecom- en defensiemarkt European Research Associates

1992-1999 European Vice-President Public Policy Time Warner

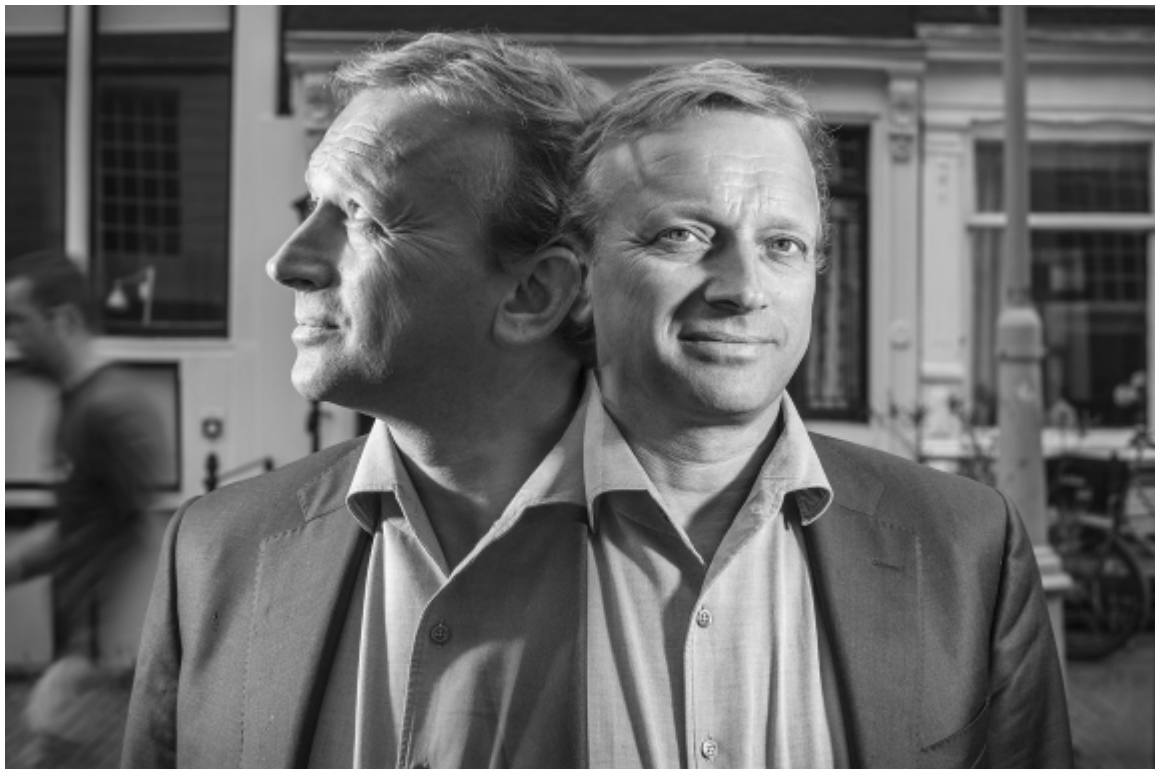
1999-2011 Managing Director Public Policy & Communications UPC & Liberty Global

2012-heden Senior Vice-President & Chief Policy Officer Liberty Global (incl. UPC)

#### **Verder**

2008 Commissaris Telenet (België)

2009 Voorzitter Cable Europe



Manuel Kohnstamm, mr. UPC in Europa en voorzitter van belangenorganisatie Cable Europe, is een 'echte' Amsterdamer. Voor dit interview voor het boek '25 jaar Internet en Amsterdam' koos hij een terras op het Amstelveld in het centrum, precies gelegen tussen zijn geboortehuis aan de Prinsengracht en zijn huidige woning.

De [familie Kohnstamm](#) is bekend. [Vader Dolph](#) en [moeder Rita](#) Kohnstamm zijn [bekende](#) kinderpsychologen, maar zoon Manuel ging in zijn vak meer in de richting van de bekende medegrondlegger van de Europese Unie, oom [Max Kohnstamm](#). Net als neef [Jacob Kohnstamm](#), eveneens jurist, die als chef van de Nederlandse en Europese privacywaakhond ook veel met internet van doen.

*Je ging geen psychologie studeren?*

“Als allebei je ouders psycholoog zijn, doe je dat niet zo snel. Ik studeerde politicologie en internationaal recht toen Europese integratie een bloeiperiode doormaakte, rond 1987-1988. In dezelfde tijd werd de telecommarkt belangrijk vanwege de liberalisering. Die combinatie fascineerde me enorm. Na Clingendael en een stage bij de Europese Commissie zat er een ambtelijke of diplomatieke loopbaan in, maar de Europese markt is mijn terrein geworden.”

*Wat voor telecomonderzoek deed je in Brussel?*

“Voor de Europese Commissie onderzocht ik de mogelijkheden voor de Europese defensie-industrie na het de val van de Muur in '89. Hoe kon de elektronica- en aeronautica-industrie overeind gehouden worden met het inzakken van de defensiebudgetten? De Europese hightech industrie was sterk afhankelijk van nationale Defensie.”

*Vooraf wat betreft research & development. Philips en TNO in Nederland, Alcatel in Frankrijk, Siemens in Duitsland, Racal in Engeland, Stet in Italië.*

“Boeiende historische veranderingen, maar hoe moest de EU daarop inspelen? Wij onderzochten hoe die inkoopmarkten van de lidstaten, met name die van Duitsland, Frankrijk en Engeland, open zouden gaan voor elkaars apparatuur. Gericht op een Europese markt met echt Europese spelers. Daar verzetten de landen zich tegen, maar de ratio won het. Een van de beste voorbeelden van geslaagde conversie was trouwens nationaal, die van [Racal tot Vodafone](#).”

*Anno 2014 blijkt telecom nog steeds nauw verbonden met defensie.*

“Je bedoelt de NSA, maar dat is een heel ander verhaal. De markt werkt nu heel anders. De civiele markt van telecom- en internetapparatuur stoelt op mondiaal opererende bedrijven als Cisco, Samsung, Sony en Alcatel-Lucent. Bedrijven die niet meer nationaal gebonden zijn.”

*Had je in je jeugd iets met computers of telecom?*

“Ik herinner me de komst van de tv-kabel toen ik 17 was. We konden voor het eerst MTV kijken. De hele dag muziek, een groot moment. En spoedig volgden de kabelpiraten, die op de schotels van het kabelnet instraalden om hun eigen betaaltelevisie te verspreiden, zoals [Galactica TV](#). Die jongens hadden een 0900-nummer dat je kon bellen en daarmee bepaalde je je keuze. Hele vroege video-on-demand dus. De meeste stemmen golden.”

*Porno dus...*

“Ja, of westerns, crimi's. Heel democratische in elk geval. En vernieuwend.”

*Wanneer internet voor het eerst gebruikt en waarvoor? Ook qua onderzoek mee te maken gehad?*

“

Mijn eerste PC kreeg in de jaren '80, een Commodore. Mijn eerste dial-up modem volgde in 1987/88. Daarmee belde je in op zogenaamde Bulletin Board Systems, waar je allerlei spelletjes kon downloaden en contact kon maken met internetgebruikers van het eerste uur. Ik vond dat indertijd iets magisch hebben!”

*Hoe opereerde Kabel Televisie Amsterdam (KTA)?*

“De hele stad kreeg aanvankelijk gratis kabel. Dat duurde een paar jaar. Toen kwam er een verordening dat antennes van het dak moesten. Pas daarna kwam er een extra regeltje op de energierekening om de kabelaansluiting te verrekenen; vier, vijf gulden per maand.

Dat was een slimme manier om snel een marktaandeel te krijgen en omzet op te bouwen. Zo bekeken die jongens het niet. Het betekende ook dat de Amsterdammers geen klantrelatie hadden met het kabelbedrijf.”

*US West (MediaOne) en Philips kochten elk 50 procent van Kabel Televisie Amsterdam (KTA) dat verderging als A2000. De prijs bedroeg 700 miljoen gulden – plus 300 miljoen investeringen - voor 530.000 aansluitingen. Achteraf te weinig geld.*

*United International Holdings (UIH) – later UPC - kocht in 1997 de 50 procent van Philips voor 800 miljoen gulden. In 1999 werd MediaOne uitgekocht voor 500 miljoen gulden, plus 250 miljoen in schulden.*

“Iedereen keek naar de toekomst van A2000. De gemeente had niet in de gaten wat die zou behelzen, dus ook geen idee van de potentiële waarde. Internet hing er maar een beetje bij.

Ik onderzocht indertijd namens Time Warner nog de boeken bij A2000, die een joint-venture met telecombedrijf US West had. Time Warner trok zich terug uit het consortium, omdat de kabel in de VS een moeilijke periode doormaakte en US West ging door met Philips.”

*Wat bood UPC jou voor perspectief?*

“UIH/UPC (nu Liberty Global) hadden grote plannen in Europa. Schaal zou belangrijk worden. Dat boeide me. UPC vond ik een interessante, spannende jongehondenclub die mij aanbod om vanuit een nieuw kantoor in Brussel het lobbywerk ter hand te nemen.

Het aardige was dat internet en datacommunicatie nog onbelangrijk waren. Tussen 1989 en 1998 zat het grote geld in de dure belminuten. Ook toen A2000 te koop stond in 1995 was telefonie nog de belofte.

US West had grootse plannen op de Europese telefonie markt. Philips investeerde in kabelnetten, behalve in Amsterdam ook in Eindhoven en Wenen, vanuit de strategie om horizontaal en verticaal in markten en bedrijfsketens te expanderen. Als verlengstuk van de tv-markt dus. Philips deed toen al geen pc's meer.”

*Malle strategie die kort duurde?*

“Jan Timmer begon met de verkoop van non-core bedrijven als de tv-kabel. Dat gaf nog een probleem bij onze branding. UPC was United Philips Communications. Toen Philips eruit stapte, was er al UPC-materiaal klaar. Hebben we van die P maar ‘Pan-Europe’ gemaakt.”

*Werd UPC vanaf toen sterk gestuurd door de Amerikaanse bazen van moeder UnitedGlobalCom (voorheen UIH,) zoals Gene Schneider?*

“Zijn zoon Mark Schneider was onze CEO in Londen. Een echte kabelvisionair. Hij kwam als één van de eersten in de wereld met het idee van triple-play; aanbod van tv, telefonie en internet. In die volgorde. Hij ging voor de grote schaal.”

*Had het kabelnet een nutsbedrijf kunnen blijven? Sommige geïnterviewden vinden dat, vanwege vrije internettoegang.*

“Niet in dit nieuwe tijdsgewricht met de krankzinnige snelheid van innovatie en benodigde investeringen en concurrentie. Toen met KPN en nu ook met grote spelers als Google, Netflix en anderen. Om in die snelheid mee te bewegen moet je onderdeel zijn van een grote partij.”

*Hoe pakte UPC het aan na de overname van A2000?*

“Het was moeilijk van een typische nutsvoorziening een commercieel bedrijf te maken en mensen zich klant te laten voelen.

Die eerste jaren stond UPC voor de taak om verschillende deelnemingen in Nederland bijeen te brengen. Zoals A2000 en Telekabel. Nederland telde tenminste zeven standaarden van kabelmodems die apart werden geproduceerd. Die elk ook op een eigen manier in de factureringssystemen moesten worden opgenomen. Dat was duur.”

*Heeft UPC daar veel hinder van ondervonden?*

“Dat is heel lang zo gebleven, zeker in de beginjaren van internet over de kabel. Om in één keer 550.000 huishoudens van een regio als Amsterdam van een nieuw kastje te voorzien, was een enorme klus.

Bovendien vertoonden de netwerken, die we overnamen, vaak onverwachte verrassingen. In Amsterdam hadden we een extreem hoog percentage cross connects; de kabeltjes in de wijkkasten waren meestal met het verkeerde nummer verbonden. Zeker 65 procent van de kabeltjes van A2000 had niet de goede aansluiting.”

*Nooit gehoord, intrigerend. Kwamen jullie daar na de overname pas achter?*

“Daar kwamen we laat achter. Zolang we iedereen dezelfde televisiezenders éénweg boden, maakte het niet uit. Toen we mensen echter wilden afsluiten wegens wanbetaling zat nummer 56 zonder tv, terwijl nummer 10 de rekening niet betaalde. Dus hebben we heel lang afsluiting nagelaten om dat risico te ontlopen. Langer dan in andere steden gold dit ‘hot drop systeem’.

Het was niet goed gedocumenteerd en geregeld. Met name bij de introductie van internet, met tweeweg verkeer, moesten de stekkers in de juiste slotjes zitten.”



*Ik herinner me een sterke technische afdeling van UPC.*

“Absoluut mee eens. Dat is nog steeds de grote kracht van de onderneming. Het lukt goed om slimme jongens en meisjes te binden aan Amsterdam. Storingsvrij internet en tv aanbieden was een kunst. MediaOne begon in 1997 met internet via de kabel in Nederland, maar moeder US West was een telefoniebedrijf dat internet erbij deed. Ze kregen dat niet goed in de vingers en trokken zich langzaam terug uit Europa.

Wij zagen spoedig dat we dat beter moesten aanpakken en waren vroeg in de overgang van de oude technici, geschoold in analogo frequentiespectrum management en golfengtes - de essentie van een kabeltv-netwerk -, naar technici voor internet, telefonie en betaaltelevisie.”

*Zoveel diensten tegelijk introduceren?*

“UPC was nog klein. We zaten met weinig mensen die heel veel moesten doen. Je had nog aparte grote analoge modems voor telefonie. Met de kastjes voor internet en de decoder voor betaaltelevisie stapelden we jarenlang bij triple-play abonnees drie kasten op elkaar. Het leek wel de tijd van de radioamateurs. Dat kostte ook veel geld. Met telefonie werd dus ook niet zo veel verdiend als KPN of Deutsche Telekom, die ISDN-centrales goedkoper leverden. Wij waren meer afhankelijk van kleine innovatieve leveranciers, maar bereikten vaak de schaal niet in productie.

Pas in 2004 is Voice over IP op de kabel geïntroduceerd. De vervanging van alle aansluitingen en modems vergde nog vele jaren en veel geld.”

*Jarenlang enorme technische problemen in combinatie een ongeëvenaard slechte helpdesk. UPC was wel de eerste partij, die in kritische online forums antwoorden ging posten. De slag naar klantvriendelijkheid is pas in de afgelopen jaren gemaakt. Hoe ging dat?*

“Het was niet leuk om voortdurend met al die klantproblemen te worden geconfronteerd. Vroeger ging je een helpdesk zo snel mogelijk uitbesteden, nu is het een kerncompetentie. Veel opleiding, veel bijscholing, ook technisch.

We zijn geduldig en stug door blijven werken aan verbeteringen. We hebben er van alles en nog wat gedaan; zoals destijds de garantieplannen in Amsterdam.

Nu zien we de klant als ons kostbaarste bezit. Ook ik persoonlijk. Als ik word aangeklampt in de buurt, zeg ik: ‘Stuur maar een mailtje en ik zorg dat het snel goed komt’. Dat doet iedere UPC’er nu, het is een tweede natuur geworden. Collectief en op alle niveaus staan we voor betere klantrelaties.

Daarnaast is de technologie zelf veel beter te behappen. De nieuwe Horizonboxen zijn op afstand in te lezen en in te stellen. Ter vergelijking: we hadden in het begin meer dan 20 factuursystemen. Eén medewerker moest dus veel systemen opstarten om je rekeninggeschiedenis te achterhalen. Dat was heel frustrerend.”

*UPC begon ondertussen, in een strijd met Casema dat een tijd lang van KPN en toen van France Telecom was, aan een enorme overnamereeks. Spannende tijd?*

“We boden steeds hoger tegen elkaar. Er zijn ook overnames gedaan van bedrijven die achteraf niet zo winstgevend bleken te zijn als beloofd. Bovendien waren overgenomen bedrijven vaak grote schulden aangegaan onder slechte voorwaarden. Vooral in Oost-Europa waren overnames moeizaam.”

*De markt klapte na 2000 in en UPC moest een doorstart maken. Beroerde periode?*

“Toen UPC geherstructureerd moest worden, was ik er intensiever bij betrokken dan voorheen. Voordeel was dat met het klappen van de telecom- en internetbubbel in 2000, wij in 2001 als één van

de eerste getroffen werden. Dat hielp in de onderhandelingen met schuldeisers, waardoor UPC als geheel kon doorgaan.

Veel andere bedrijven werden in stukjes opgeknipt of verdwenen van het firmament. Zoals KPNQwest en vele andere aanbieders van internationale glasverbindingen. De buit werd verdeeld.

UPC had als voordeel dat het infrastructuur had en aantoonbare waarde die nog verzilverd zou kunnen worden. Natuurlijk waren de factureringssystemen nog niet goed, en moesten de klantrelaties, helpdesk en technologie beter. Maar als je dat op orde kon krijgen, zou die waarde alsnog geëffectueerd kunnen worden.

Qua management was er continuïteit. Veel mensen van toen werken nog steeds bij UPC Nederland, bij internationale vestigingen of bij Liberty Global.”

*Obligatiehouders betaalden toch het gelag? Met een aantal financiële transacties wisten Liberty van John Malone en UnitedGlobalCom van Gene Schneider hun belangen te bundelen. Ze werden voor 2 miljard dollar eigenaar van de kabelbedrijven van UPC die twee jaar later 13 miljard waard waren.*

“Dat is een periode waar niet graag aan herinnerd worden. Het was de consequentie van onze herstructurering via een Chapter 11-proces [de Amerikaanse Uitstel van Betaling-regeling]. Obligatiehouders werden via herkapitalisatie de nieuwe aandeelhouders.”

*Daarna te zuinig geweest? Je suggereerde in 2006 hevig teleurgesteld te zijn dat Liberty Global zich hield aan de limietprijs toen Essent Kabelcom te koop stond. Dat ging toen naar investeringbedrijven Cinven en Warburg voor 2,6 miljard euro. Ze kochten ook Casema voor 2,1 miljard en Multikabel voor 500 miljoen. Je hebt acht jaar moeten wachten, en nu kost Ziggo bij de overname door UPC het dubbele, 10 miljard euro?*

“Voor Amsterdam was het afketsen gunstig. Als UPC toen Essent Kabelcom had overgenomen, was het hoofdkantoor naar Groningen gegaan. Dat had Essent bedongen.”

*UPC werd de ‘cowboys uit Denver’ genoemd in de markt. Speelde dat negatieve imago je ook bij de lobby in Brussel parten?*

“Juist in Brussel viel dat wel mee. We werden misschien gezien als cowboys, maar we waren wel de enigen die de PTT's van Europa serieus tegenwicht konden bieden. In Brussel werd UPC, zeker in de beginjaren, hartelijk ontvangen en gesteund.

Temeer daar we in de lidstaten te maken hadden met enorme tegenstand, zoals in Duitsland. Nu we het toch over cowboys hebben; op Malta hadden we te maken met tegenstrevers die er wildwest methoden op na hielden. De PTT die onze kabels doorknipte toen we internet gingen aanbieden.

UPC is op het schandalige af tegengewerkt door nationale PTT's, vaak gesteund door ministeries en regelgevers. Wij hadden de Europese Commissie dus hard nodig om dat weer recht te trekken.”

*Je hield ongeveer in je eentje de tv-kabel gesloten voor providers en andere tv-aanbieders.*

“Daar hebben we heel veel discussie over gevoerd met de Europese Commissie en de nationale toezichthouders, zoals de Opta. Moest dat kleine kabelnet zich meteen gaan openstellen voor andere aanbieders van tv en internet, terwijl het net was begonnen zich te verweren tegen het grote KPN. Ook technisch zou het extreem lastig zijn geweest om de kabelaansluiting te ontbinden. We hadden alleen resellers van onze pakketten kunnen toelaten.

Wij vinden openstelling van de tv-kabel niet te rechtvaardigen in de concurrentieverhoudingen.”



*Nederland wilde openstelling al beperkt doorvoeren, maar vond de Commissie op zijn weg. Je argumenten werden goed gehoord?*

“Eigenlijk is men verkeerd om begonnen met Europese liberalisering. Brussel en de nationale overheden hadden in de jaren negentig in één keer de markt kunnen openen voor aanbod van infrastructuur en diensten. Toen waren het juist de telecombedrijven, Deutsche Telekom en France Telecom voorop, die dat wisten tegen te houden.

Dus begon het voorzichtig met een vrije markt voor telefoontoestellen. Je kon behalve een grijze telefoon van de PTT ook een oranje telefoon van Sony kopen. Daarna volgde de vrijmaking van huurlijnen en uiteindelijk pas de diensten.

In 1998 kwam de infrastructuurrichtlijn, vooral gericht op de openstelling van dominante infrastructuren van de PTT's voor andere providers. De kabelnetten werden niet als dominant gezien.”

*Waarom maakte UPC geen gebruik van infrastructures van derden voor aanbod van telefonie, internet en mobiele telefonie?*

“Wij beperkten ons tot de kabel en dat was al moeilijk. In landen als Oostenrijk, Hongarije en Israël hadden we toestemming van de PTT nodig om internet te mogen aanbieden. Ik ben in al die landen geweest om met toezichthouders en politici te praten over die vreemde gang van zaken.”

*In feite heb jij alle slagen gewonnen, ook in Nederland van toezichthouders als Jens Armbak van de Opta. De frustratie dat de kabel niet opening bleef bij concurrentie en politiek?*

“Die frustratie nam af, want ondertussen veranderde de markt aanzienlijk. De telecomaandieners in grote landen waren al zeer dominant en ze kochten ook de meeste internetproviders op. Ook in Nederland, door KPN.

De noodzaak om de kabel zwakker te maken met regulering nam dus af.

Vervolgens hielden we twee partijen over die veel investeerden in vaste infrastructuur, de PTT's en de kabelaanbieders.

Bovendien worden op de infrastructuur niet de hoogste winsten gescoord. Die behalen nu de leveranciers van diensten en applicaties over IP, die in de Europese landen heel weinig investeren.”

*Je bedoelt Google, Facebook, Apple, WhatsApp, Amazon, Netflix?*

“Exact, die maken gebruik van de goede Europese infrastructures. Ik denk dat Brussel en de meeste toezichthouders, ook de Nederlandse, tot dat inzicht zijn gekomen waarna de regelzucht is afgenomen. Dat is dus nog een reden om de Europese aanbieders van infrastructuur niet verder te verzwakken met regelgeving.”

*Niettemin blijft het een ongelijkheid dat de KPN-infrastructuur vroeg opening en die van UPC en Ziggo al vijftien jaar niet?*

“Het aantal providers zonder eigen infrastructuur die toegang willen tot de kabel of de PTT-netten dan wel op de mobiele netten van KPN, Vodafone of T-Mobile wordt toch minder.

De PTT's ondervinden bovendien ook steeds minder hinder van regulering. Ze mogen hun dominantie meer dan voorheen exploiteren, ten koste van derden die op hun netwerk diensten willen aanbieden.

Een direct gevolg van de concurrentie van een kabelnetwerk en de winsten die ze behalen met internet. De meeste internetdiensten in Nederland lopen over ongeregelde verbindingen. Telecom wordt meer een gewone markt.”

*UPC voerde, met jou aan het hoofd, een felle strijd om Citynet oftewel Glasvezelnet Amsterdam (GNA) te dwarsbomen, met verzet tegen overheidssteun. Een lange strijd. Jullie delfden het onderspit, maar wisten de aanleg flink te vertragen.*

“Onze actie heeft voor wat vertraging gezorgd hoewel we uiteindelijk de rechtszaak en de zaak bij de Europese Commissie verloren. Het positieve effect was de formulering van de voorwaarden aan subsidie door de Commissie. Die bleken later nuttig te zijn bij andere projecten voor glasvezelaanleg. Staatssteun mocht niet langer marktverstoring zijn, dus investeringen tegen marktconforme voorwaarden mochten wel, maar de exploitatie helpen niet.”

*Neelie Kroes propageerde Europese glasvezelinvesteringen, maar dat leek vooral lippendienst. Blijven daadwerkelijke hulp en investeringen achter? Gunstig voor UPC?*

“In Nederland is behoorlijk in glas geïnvesteerd. KPN heeft de netten van Reggefiber overgenomen. In landen waar de kabel niet sterk is, zoals in Duitsland, wordt veel minder in glasvezel geïnvesteerd. Daar moest Deutsche Telekom weliswaar de kabel verkopen, maar hakte die eerst even in stukjes. Die lappendeken werd niet een landelijk sterke netwerk en een stevige concurrent. De kabel loopt daar zes, zeven jaar achter op Nederland. We houden nog steeds vast aan de theorie dat een landelijke dekkende concurrentie op infrastructuur het beste werkt.”

*Qua capaciteit wint de kabel van Adsl, maar verliest van glas. Toch worden er nog weinig glasabbonnementen verkocht.*

“In belangrijke delen van Nederland hebben glasvezelgemeenschappen met hun netwerken in dorpen en stadswijken ons flinke concurrentie aangedaan. KPN kon met de overname van Reggefiber schaalvoordelen behalen met inkoop. Op allerhande terreinen, van internationaal internet tot en met Spotify en tv-zenders.”

*UPC is bedreven in het overhalen van klanten met aanbiedingen om kabelabbonnee te blijven en niet naar glas over te gaan.*

“In het voordeel van de consument en zijn portemonnee. Die is blij met concurrentie en met de keuze tussen kabel, Adsl en glasvezel en de providers op glas.”

*Bij de glasvezelclubs van gemeenten waren ze niet blij met jullie [verzet](#)?*

“We hebben altijd met open vizier met veel wethouders gestreden. In Amsterdam met [Mark van der Horst](#) in Amsterdam en eerder met [Hannah Beliot](#). UPC en moeder Liberty Global dragen bij flink bij aan de Amsterdamse en Nederlandse economie. We hebben de stad ook heel veel opgeleverd; neem alleen al de aanzuigende werking van toeleveranciers. Daar komt men nu achter als er een sigarettenfabriek wordt gesloten.... maar Nog heel lang is ook bijvoorbeeld het kabelgeld gebruikt om AT5 in de lucht te houden. Dat was een meerjarige contractuele verplichting als gevolg van de overname van A2000.”

*Jullie TV-tarieven stegen toch flink?*

“We zijn zware verplichtingen aangegaan bij de overname van A2000. Die hebben we ter discussie gesteld in heel veel gemeenten, omdat we tegen of onder de kostprijs moesten leveren. Bovendien kon UPC geen marketing in Nederland doen met 169 verschillende tarieven voor hetzelfde pakketje van 30 kanalen.

In 2004 begonnen we met heronderhandelen. Voor het grootste deel nam ik daar zelf aan deel en heb zo grote delen van Nederland leren kennen, van Smallingerland tot Helmond.. In Amsterdam ontstond er een probleem, ging een bijna-akkoord niet door en stonden we even voor de rechter. Toen is de tariefsverhoging teruggedraaid en later is er geharmoniseerd met een schikking.”

*Dus meestal kregen UPC en jij uiteindelijk hun zin en stegen de tarieven. En recent won je de jarenlange zaak tegen Hilversum om tarieven bij het Europese Hof?*

“De TV-tarieven zijn gestegen, alhoewel de laatste jaren minder dan de consumentenprijsindex. Internettarieven zijn enorm gedaald, van 22 euro per megabit per maand in 2000 tot nu een kwartje per megabit nu. Bijna een factor 100 minder geworden.”

*Hebben Amsterdam en Nederland geprofiteerd van innovatie door UPC?*

“Nederland staat in de wereld inmiddels in de top drie voor breedband. En het operationele centrum van het internationale moederbedrijf - met totaal 35.000 medewerkers in Europa en Latijns-Amerika - is in Amsterdam. Heel veel producten worden eerst hier uitgerold, zoals alle nieuwe kabelmodems en nu ook de Horizonbox.

Op de [eerste 10 megabit verbinding](#) in het Huis van de Toekomst op IJburg in 2003 waren we maar wat trots. We stonden met z'n allen rond dat meterdje, een enorme mijlpaal. Voor Amsterdam was het een mooie Europese primeur.

Dat tekent ook de relatie met de stad. Soms gefoeter over en weer, maar ondertussen is Amsterdam gelukkig met de innovatie, investeringen, werkgelegenheid en wij met het feit dat we hier 3.000 hooggeschoolde, voor een groot deel buitenlandse, werknemers in een leuke stad kunnen laten wonen.”

*Cisco zou in Amsterdam de grootste buitenlandse ICT-speler worden, maar stilaan is UPC dat geworden, samen met moederbedrijf Liberty Global op Schiphol-Rijk. Wat maakt Amsterdam aantrekkelijk?*

“Liberty Global telt hier nu zo'n 1.300 werknemers, verdeeld over meer dan 50 nationaliteiten. Slechts 30 procent is Nederlands. Daarnaast heeft UPC Nederland zo'n 1.700 medewerkers waarvan de meeste in Amsterdam werkzaam zijn. We zijn nu zes tot zeven keer zo groot als na de overname van A2000.

Kwaliteit van leven staat hier op een hoog niveau; wonen, mobiliteit, scholing. Allemaal tegen redelijke prijzen. Zeker als je het vergelijkt met Londen. Voor buitenlanders is het ook aantrekkelijk dat iedereen Engels spreekt. Weinig buitenlanders vinden het een straf om hier te moeten leven. Behalve het weer, daar wordt het meest over geklaagd.”

*Stemadvies voor de Europese verkiezingen?*

“Ik ben absoluut Europeaan. Dat heb ik natuurlijk ook voor een deel van m'n oudoom [Max, EU-grondlegger] meegekregen. Voor Nederland is het Europese Hof het constitutionele Hof geworden. Daar wordt het laatste oordeel geveld.

Ik denk dat Europa zwaar nodig is om de toekomst veilig te stellen. UPC en Liberty zouden niet in de huidige vorm hebben bestaan zonder de Europese markt.”

*Wat waren in de afgelopen vijftien jaar doorbraken voor UPC en de kabelsector?*

“Docsis en de Europese versie Eurodocsis vormde de grootste internetdoorbraak die de tv-kabel meemaakte. Ineens waren er mondiale standaarden voor modems, leidend tot steeds hogere snelheden van internetaansluitingen. Dat heeft de internetmarkt fundamenteel veranderd. Ook ons Horizonplatform is een mijlpaal, ofschoon sommigen er twijfels bij hebben. Het is het begin van een nieuw soort gebruikersinterface van multimedia in huis. Als we die niet hadden gebouwd, waren we nu slachtoffer geweest in de strijd met Netflix, Amazon, Apple, Google en alle ander over-the-top aanbieders van video. De consolidatieslag die is gemaakt, was uiteraard ook heel belangrijk. Met de aangekondigde overname van Ziggo als climax.”

*Als video allemaal over IP zal gaan, wat betekent dat voor de inkomsten per tv-kanaal en de tv-pakketten? Kan het oligopolie van vaste infrastructuraanbieders - jullie met KPN - het blijven winnen van deze over-the-top aanbieders?*

“Ik maak echt bezwaar tegen de term oligopolie, want die marktstructuur zien wij niet. Wij concurreren heel heftig met vele partijen, niet alleen KPN maar ook Vodafone en T-Mobile voor telefonie. De jongere generatie tot 20, 25 jaar kijkt geen video meer via de kabel, maar op de laptop, tablet of mobiel via het internet. De marktstructuur is fundamenteel aan het veranderen en aan het convergeren. Natuurlijk heeft UPC hier een sterke marktpositie, maar nog steeds veel minder dan KPN, als je ook mobiel en de zakelijke markt meeneemt.”

*Is het onze UPC met onze werkgelegenheid, die strijdt tegen Amerikaanse over-the-top aanbieders, zoals Netflix, die zonder hinder van toezichhouders eenvoudigweg de markt veroveren?*

“Voor Europa is het noodzakelijk dat er Europese ondernemingen ontstaan die ook waarde creëren met bijvoorbeeld nieuwe videodiensten. Europese Netflixen moeten gewoon ontstaan.”

*UPC zelf, RTL en Sanoma/SBS?*

“Wij zullen een rol in spelen in nieuwe vormen van muziek- en videodistributie, maar we willen vooral stimuleren dat ook andere partijen dat gaan doen.”

*RTL wist al hogere prijzen te bedingen voor haar zenders in de afgelopen jaren. Wordt de strijd heftiger als RTL ook meer direct via internet gaat distribueren?*

“RTL zie ik meer als zakenpartner, in alle opzichten. We verdienen samen geld doordat zij aantrekkelijke programma's maken die wij mooier verpakken en naar de klanten distribueren. Juist intensieve samenwerking bepaalt het succes.

En naar de toekomst: we focussen op video en muziek, maar binnen vier, vijf jaar is meer dan de helft van het internetverkeer machine to machine. Dan gaat een hele nieuwe golf van applicaties de boventoon voeren. Waarvan we nog niet weten hoe die eruit gaat zien.”

*UPC zal net als Google ook in [domotica](#) investeren?*

“Hopelijk wel, maar we zijn nooit de enige die diensten voor het beheer van energievoorziening en het huishouden zullen aanbieden. De grootste doorbraak van de afgelopen decennia internet is volgens mij dat de IP-laag een hele grote gelijkmaker is geworden. De marktentree voor nieuwe leveranciers van apps en diensten is veel lager geworden.”

*Moeten jullie ook meer diensten en apps gaan aanbieden, in concurrentie met de partijen die via jullie infrastructuur hun klanten bereiken?*

“Ik denk dat wij daar voor een deel aan mee willen doen. We kunnen niet achterblijven.”

*Waarom zo dralen om fors in 4G mobiel te gaan?*

“Daar moet je een geschikt bedrijfsmodel voor hebben. We zijn nu liever een virtual mobile operator; op het netwerk van een ander mobiele diensten aanbieden.”

*Je staat bekend als de beste lobbyist in de telecommarkt.*

“Dat is te veel eer. Veel bedrijven kennen in Brussel goed de weg, vooral de Amerikaanse, Duitse, Franse en Engelse. Deutsche Telekom en British Telecom hebben kantoren met honderden mensen.”

*Maar het gaat om persoonlijke contacten op hoog niveau. Je kent Neelie Kroes goed en kon voor zover bekend zo bij haar binnenlopen? Ook wordt verteld dat je relaties met de Koninklijke familie – [die veel met internet in de weer was](#) - warm zijn, voorheen met Friso met wie je in de Raad van Commissarissen van Telenet zat en nu Constantijn, die lid was van het kabinet van Neelie Kroes op Digitale Zaken en nu in Amsterdam met haar komt werken.*

“Over de Koninklijke familie spreek ik niet. Met Neelie heb ik een zakelijke relatie. Heb veel met haar gesproken, als Mededingingscommissaris en daarna nog meer met Digitale Zaken. Ook met haar voorgangers: Likkanen, de Fin die veel van technologie wist, en Viviane Reding. Ook meer en meer met Europarlementsleden. De totstandkoming van telecomwetgeving is in de loop der jaren meer verschoven naar het parlement en er vindt veel overleg plaats tussen rapporteurs van het parlement, de betrokken commissarissen en ambtenaren en de nationale delegaties. Het speelveld is alsmat groter geworden, ook door de uitbreiding van het aantal lidstaten.”

*Is het een Nederlands, of zelfs Amsterdams, belang dat Neelie Kroes Digitale Zaken deed?*

“Neelie zal dat niet beamen, want zij voelt zich echt Europeaan en legt de nadruk erg op het communautaire. Dat is haar rol ook. Het nationaal belang moet je niet op de voorgrond stellen als Europees minister.

Voor Nederland, en ook voor Amsterdam, is het wel belangrijk om mensen op cruciale posten in Brussel te hebben. Daar is een tijdje veel werk van gemaakt, nu wat minder actief. Momenteel is het belangrijker dat hier de stroom investeringen op gang blijft om een vooraanstaande rol in ICT te blijven vervullen. Dat Nederland voor de Cisco's en uiteraard UPC een aantrekkelijk klimaat blijft bieden.”



Zwinkels en Rosenthal boekten succes met personeel

## Ocom en Leaseweb van 'hok bij Sara' tot multinational

**Uit duizenden bedrijfjes die eind vorige eeuw hun geluk zochten op de Nederlandse hostingmarkt kwam Ocom, beter bekend met de grootste dochter LeaseWeb, als winnaar te voorschijn. Succes van twee jongens uit de regio Rotterdam die nu mondiale ondernemers zijn vanuit Amsterdam.**

C.V. Con Zwinkels

13 augustus 1972 geboren te Dordrecht

1993-1996 Studie rechten in Utrecht (niet afgemaakt)

1997-heden Oprichter en directeur-eigenaar Ocom

Privé: getrouwd, twee dochters

C.V. Laurens Rosenthal

13 april 1969 geboren te Vlaardingen

Opleiding Atheneum

1997-heden Oprichter en directeur-eigenaar Ocom

Privé: getrouwd en drie dochters.



Ocom-oprichters Laurens Rosenthal en Con Zwinkels

Foto's: Frank Groeliken

Tekst: Peter Olsthoorn

Ocom bestaat uit [vier merken](#):

- \* [LeaseWeb](#), aanbieder van mondiale hosting aan 17.500 klanten met zelfstandige bedrijven in Nederland, Duitsland en de VS en [blog](#), plus hoogwaardige CDN ([filmpje](#));
- \* [EvoSwitch](#) biedt grote internetbedrijven in Amsterdam en de VS eigen streng beveiligde, carrier- en klimaatneutrale datacenters ([filmpje](#) en [blog](#))
- \* [DataXenter](#), bouwer van, jawel, datacenters ([filmpje](#)).
- \* [FiberRing](#), wereldwijd netwerk met hoge snelheid verbindingen naar ondermeer Ams-lx en Linx

Een jaar geleden opende Guus Hiddink het [nieuwe Amsterdamse kantoor](#) waar 250 van de in totaal 350 personeelsleden van Ocom werkzaam zijn. De omzet van Ocom gaat naar de 100 miljoen euro. Laurens Rosenthal is verantwoordelijk voor de innovatiestrategie en productontwikkeling inclusief techniek, Con Zwinkels is de algemeen directeur. Een perfect duo, ook in gesprek.

*Hoe begonnen jullie in 1997 met ondernemen?*

“We probeerden het eerst met de publicatie van een soort Gouden Gids op internet, onder meer voor het zakendoen met China. Trade Easy heette die. Het was de combinatie van internationale handel en internet. Het samenwerken in China ging niet van een leien dakje, dus dat lukte niet zo. Bedrijven vroegen ons wel: ‘prima hoor, zo’n virtuele kaartenbak, maar het is wel de bedoeling dat jullie naar onze site linken. Maar die hebben we nog niet. Kunnen jullie dat ook regelen?’ De sites zelf gingen we niet bouwen, dus kwamen we al snel uit bij hosting.”

*In webdesign was toen toch goed geld te verdienen, terwijl toch juist in hosting hevige prijsconcurrentie optrad?*

“Onze vaardigheden lagen niet in het creatieve werk, veel meer in het technische. Snel bleek dat we in staat waren om complexe dingen zo simpel mogelijk te maken voor klanten. Daarmee onderscheidden we ons.

We maakten de overgang naar hosting en vandaar de stap naar dedicated hosting, het instellen van eigen servers voor klanten. We zagen dat veel klanten geen serverruimte wilden delen met andere eigenaren van websites en het liefst een eigen omgeving wilden.”

*Zoals veel hostingbedrijfsjes destijds, ook drie hoog achter begonnen?*

“We huurden een hok bij supercomputercentrum Sara. Qua verbindingen zaten we op het Science Park natuurlijk op de goede plek, maar niet voor de business. Rond 2001 kregen we een keer te maken met stroomuitval in de Watergraafsmeer. We konden op de noodvoorziening doordraaien, maar die hield er na een kwartier ook mee op. Zo bouw je geen betrouwbare business op voor klanten.”

*Wegwezen dus?*

“Toen hield het daar voor ons op. Het was ook niet schaalbaar. We hebben eerst nog veel gebruik gemaakt van ruimte van derden. Heel wat datacenters gezien in en rond Amsterdam, totdat we eind 2006 de stap maakten naar een eigen datacenter in Haarlem. Een heel groot, niet afgebouwd en nog leegstaand datacenter van een Amerikaanse partij die failliet was gegaan; Teleplace, die nooit echt is begonnen. Net als in Frankfurt, dat pand is een supermarkt geworden.”

*In 2006 was dat toch nog veel te groot?*

“Ja, een enorm pand en nooit gebruikt. We moesten nogal wat afmaken en moderniseren. In 2007 gingen we er live met de eerste twee hallen. We begonnen er met tien racks, toen naar twintig, dertig. Dat ging maar door.

In vier fases breidden we uit naar ruimten waar eerst nog andere huurders zaten. Die zijn inmiddels allemaal weg en nu vullen we een hectare helemaal met eigen apparatuur, Meer dan 3.000 racks. Als je bovendien ziet op welke manier we nu uitbreiden, is dat totaal onvergelijkbaar met zeven jaar geleden. Zo enorm en in gestroomlijnde processen.”

*De vestiging Haarlem is nu vol, hoe groeien jullie verder in Nederland?*

“Er is nog volop land rondom het datacenter beschikbaar. Momenteel bouwen we ook een uitbreiding op het terrein. We hebben zo'n 500 racks bij derden staan; bij Easynet en Schuberg Philis op Schiphol-Rijk, met huurcontracten.”

*Van 2 naar 30 personeelsleden tussen 1997 en 2006 en van 2006 tot 2014 naar 350. De eerste helft van jullie bestaan dus een bescheiden groei, in de tweede helft explosief. Vanwaar die groeispurt?*

“Misschien groeiden we tot 2006 procentueel harder dan erna, in sommige jaren met meer dan 100 procent in omzet. Maar van één naar twee ton is nominaal niet veel groei. Nu kunnen we die percentages niet meer halen, maar wel nominaal hoge groei in omzet.

Vooral schaalvoordelen nemen exponentieel toe, mede dankzij die automatisering en verticale integratie. In onze beginjaren dachten we aan een paar duizend servers, dat vonden we al groot gedacht. Toch waren we daar in no-time aan. Toen zagen we dat we efficiency konden halen door volume. Dat was een beslissende fase. Dan maak je ineens slagen en krijg je bijvoorbeeld ook efficiency in ondersteuning.”

*Tussen eind 1998 en eind 2000 was de internethype. Wat merkten jullie daarvan?*

“We hebben er voordeel van gehad, want er werd enorm geïnvesteerd door telecom- en internetbedrijven. Toen de boel uit elkaar spatte en de een na de ander over de kop gingen lagen er overal datacenters en glasvezel infrastructures. Wij hadden dat spul net hard nodig, want we begonnen nog harder te groeien. We hebben toen heel goed ingekocht.”

*Welke stappen waren beslissend?*

“De eerste stap was de grens slechten van vijftien man. Dan is het geen vriendenclub meer. De volgende grens was dertig man, want die kun je nog direct aansturen. Je ziet bij veel bedrijven dat de groei bij die omvang stagneert, omdat ze de stap niet durven of kunnen maken naar indirecte aansturing en meer overhead en stafafdelingen. Je krijgt communicatie, personeelszaken, et cetera. Dat we in 2006 door die grens braken was belangrijk, want toen lieten we veel concurrenten achter ons.

Ook de verticale integratie in 2006, dus behalve hosting de andere bedrijven toevoegen waardoor je een hele lijn kunt aanbieden, was beslissend. En de internationalisering was natuurlijk een beslissende stap, inclusief een overname in Frankfurt en de start in de VS. In Frankfurt staan nu zo'n 400 racks, aan de Amerikaanse Oostkust, net onder Washington DC zo'n 300.”

*In Frankfurt een hostingbedrijf overgenomen en in de Verenigde Staten vanaf de grond zelf opgebouwd. Wat is beter bevallen?*

“Overname bezorgt je het voordeel van een bestaand bedrijf en een klantenbestand waarop je kunt teren, maar je moet de systemen integreren en de mensen meekrijgen. ‘Greenfield’ beginnen heeft als voordeel dat je het bedrijf helemaal zelf kunt inrichten met mensen die je zelf aanneemt. Maar je begint met niks en moet alles opzetten.”

*En nu naar de Westkust en naar Azië?*

“Dat is wel de bedoeling. Aan de Westkust zijn we bezig een nevenvestiging van LeaseWeb USA op te zetten. We onderhandelen met partijen daar. We hebben er al een knooppunt voor ons eigen CDN [[Content Delivery Network](#), voor snelle distributie van content zoals video naar gebruikers via geografisch dichtbijgelegen servers], zelf opgezet. Het netwerk ligt er, dus de contouren zijn gereed. Hetzelfde laken een pak in Singapore. De entiteit, het netwerkknooppunt en de CDN node zijn gereed. Vrij snel kunnen we op beide plekken clouddiensten gaan aanbieden, op basis van [ons nieuwe](#) Apache CloudStack cloud platform, evenals dedicated servers via onze Bare-Metal Cloud. Dedicated servers die niet langer helemaal handmatig worden ingesteld voor een klant, maar volledig geautomatiseerd worden ingericht en opgeleverd.”

*Hoe gaat dat in zijn werk?*

“Met dezelfde ontwikkelde automatisering. We zeggen tegen Dell of HP; rijd maar duizend servers in één keer het datacenter binnen en onze installierobot doet de rest. Dat doen we hier, maar inmiddels ook in Duitsland en Amerika.

Aan dat proces hebben we zelf jarenlang gebouwd en het werkt ook als een klant opzegt of bij reparaties. Standaard bieden we een aantal besturingssystemen en wat de klant kiest wordt automatisch geïnstalleerd. Wil hij veranderen, idem dito, binnen vijf minuten wordt het installatieproces in gang gezet.”

*Hebben jullie dingen uitgevonden, gepatenteerd?*

“Ja, die Bare-Metal Cloud installatie is echt een eigen ontwikkeling binnen de groep, waarvoor we heel veel hebben ontwikkeld. Het modulair opbouwen van datacenters is ook een belangrijke vernieuwing. Daar hebben we vier jaar aan gewerkt. Het is een heel mooi model dat heel energie efficiënt is. We kunnen in modules van 40 racks of 200 Kilowatt automatisch uitbreiden.”

*Is dat te kopiëren?*

“Ja, zeker, maar dat kost veel tijd. We hebben zo’n acht octrooien aangevraagd en toegekend gekregen.”

*Welke besturingssystemen overheersen?*

“Bij ons is zo’n 15 procent Microsoft, de rest vrijwel geheel Linux. We hebben veel resellers en internetproviders als klant, professionele internetbedrijven die altijd al voor Linux kozen, omdat ze de daarvoor benodigde technische kennis in huis hebben. Microsoft besturing wordt vooral gebruikt door klanten die Microsoft-applicaties draaien.”

*BMW, Bose, Starbucks en Wikipedia werden in een persbericht in de VS als klanten genoemd. Grootste klanten hier?*

“Heel uiteenlopend. EvoSwitch heeft grote telecombedrijven en IT-outsourcing en integrators zoals KPN, Huawei, Logica CGI, Akamai en PhoenixNAP als klant. Ze huren heel veel ruimte voor hun eigen serverparken. LeaseWeb heeft enerzijds veel bedrijven die op en met het internet hun geld verdienen, internetprofessionals zoals Afas, maar ook grote bedrijven die hun hele datacenter bij ons naar binnen schuiven.

En ook internationale resellers. In veel landen is de internetinfrastructuur veel minder dan hier. Ze kopen hier grote hoeveelheden opslag en verbindingen in en verkopen die door in eigen land, bijvoorbeeld Rusland of Turkije.

Namen noemen is moeilijk, maar een bekende bierbrouwer heeft hier alles staan. Net als Danone en KLM die klant bij LeaseWeb zijn.”

*Welke concurrenten, die in de eerste helft van jullie bestaan ook goed meededen, hebben jullie achter je gelaten?*

“Daar vraag je wat, ik denk aan WideXS, Active24. Dat speelveld was destijds vooral nationaal en is volledig omgeslagen naar internationaal. We concurreren met Nederlandse bedrijven als InterXion, maar ook Telecity en de grote jongens uit Amerika. Qua hosting concurreren we met Softlayer en Rackspace, maar ook Amazon en Akamai.”

*Jullie zijn beiden technisch vaardig. Is dat een voorwaarde voor de groei geweest?*

“De techniek moet gewoon optimaal zijn en je mag je er nooit door laten verrassen. In die zin is het een voordeel, maar technische kennis is niet voldoende om zo'n bedrijf als het onze op te bouwen. Wij drijven veel op mond-tot-mond reclame. We kunnen de prijs/kwaliteit beter zelf in de hand te houden. Technische voordelen met de automatisering brachten de schaalvoordelen en daarmee scherpe prijzen. In die volgorde.”

*Ook beiden verstand van geld?*

“Dat moet wel, gezien de enorme investeringen en omloopsnelheid van kapitaal. Investeringsbedragen lopen soms op tot de helft van de jaaromzet. Dat is ook mogelijk door steeds maar doorgaande afzet. De churn [opzeggingen] is minimaal: 98 procent van de klanten hebben we volgend jaar nog steeds.”

*Wat zijn de kritische factoren?*

“Mensen; goede mensen in huis halen. De groei, en zeker in andere landen, vereist dat we personeel van hoog niveau in huis halen en dat we goed communiceren. Dat betekent heel lang zoeken, van fouten leren ook. Vooral goede programmeurs vinden, is een probleem. We doen de werving zoveel mogelijk zelf, ook lokaal in Duitsland en de VS.”

*Dat werkt?*

“De schaalgrootte trekt ook goede mensen aan. We kunnen hen uitdagingen bieden. Twee collega's vertrokken net naar Amerika, en die vinden het prachtig om te pionieren. Het is fijn daar goede Nederlanders te hebben, maar onze omvang en groei trekken lokaal ook sterke mensen. In de VS is [Bill Schrader](#) onze directeur LeaseWeb geworden. Een heel ervaren man, ooit oprichter van provider PSinet dat hij liet groeien tot een bedrijf met 16 miljard dollar waarde [tijdens de hype, [het donderde later in elkaar](#) want werd nimmer winstgevend.]”



*Jullie naam komt steeds terug in rechtszaken, zoals [met Brein](#) over auteursrechten, en in botsingen [met MegaUpload](#) bijvoorbeeld. Principieel en gericht op uitingsvrijheid? Of ook bewuste marketing?*

“Nee, geen van beide. Principieel is het echt niet en het is niet de aandacht die we beogen. We willen het wettelijk goed doen, want anders moeten we aan het lijntje gaan lopen van allerlei instanties die menen ons te moeten aanspreken op mogelijke overtredingen van klanten van ons. Toen de rechter bepaalde dat het hosten van een Bittorrent-site onrechtmatig was hebben we daar meteen afscheid van genomen.”

*Er spreekt ook een zekere moed uit, of is dat bijzaak?*

“We hebben een probleem met gebrekkige wetgeving of het ontbreken van jurisprudentie. Ocom heeft een omvang waarmee we die kunnen helpen invullen. Zodat de branche weet waar ze aan toe is. Dat bouw je samen op met het hele speelveld; klanten, overheden, toezichthouders. Zoveel mogelijk zekere grenzen proberen vast te stellen. Niet dat wij of onze klanten een grens maar oprekken of niet weten waaraan we toe zijn.”

*Wel lol in als je Brein verslaat?*

“Alex de Joode, onze Senior Regulatory Counsel, is verantwoordelijk voor de juridische afhandeling. Hij komt uit de Xs4allhoek, dus dan ken je een beetje die onderstroom van principes. Maar vechten tegen Brein is geen hobby en als we winnen is het ook geen feest. Het gaat ons echt om wetgeving, want als we niet oppassen krijgen we de hele wereld op ons dak. De een vindt Little Pony's niks, de ander vindt Batman gevaarlijk.

Alex de Joode zit nu in Singapore om met allerlei instanties te praten over de wettelijke krachten op het terrein waarop we daar actief worden. Veel wetgeving is er immers nog niet en we willen volgens de regels opereren. Ook in Azië gaan we de dialoog aan. We zijn voor een open internet en streven dat actief na op alle plekken waar we opereren.”

*Met hosting in Amerika vallen jullie daar onder de Patriot Act en andere wetten? Ams-Ix had een hele discussie met de leden over al dan niet expanderen naar de VS vanwege de spionage, [KPN heeft heel veel telefoniedata onder Amerikaanse wetgeving](#). Geen overweging voor LeaseWeb?*

“Enkel onze Amerikaanse entiteiten vallen onder Amerikaanse wetgeving. Klanten van LeaseWeb Nederland niet. De grap is dat we de afgelopen jaren veel expertise hebben opgebouwd. Alex de Joode nam voor ons met hele zinnige bijdragen deel aan de discussie over de gevoeligheid van Ams-Ix in de VS. Je kunt er wel heel emotioneel in gaan zitten, maar hij heeft een heel feitelijk verweer geboden: dit is het speelveld en zo zijn de feiten.”

*De NSA hackt ook serverparken. Dat is van een andere orde. Houden jullie er rekening mee?*

“Tsja, wat moet je daar nu op zeggen? Spionage op data is een wereldwijd probleem dat wij niet oplossen, want politici moeten al recht praten wat krom is. Er wordt enorm veel gehackt, tot en met banken toe. Je kunt dus niet a priori glashard ontkennen dat je niet wordt gehackt door wie dan ook. Beveiliging is topprioriteit en we tuigden jaren geleden dus een zo sterk mogelijke beveiligingsafdeling op. De opgeslagen data zijn van onze klanten, weinig is van onszelf. We krijgen meer en meer te maken met eisen op dit terrein, daarom doen we ook audits.”

*Jullie waren de eersten in Nederland met een [transparantierapport](#) over de gerechtelijke vorderingen. Waarom?*

“Om het open karakter van het internet te bewaken en misbruik daarvan te voorkomen. Onze industrie is eigenlijk nog relatief jong en groeit ongelooflijk snel, waarbij de oude grenzen niet meer van toepassing zijn. Internationale wetgeving ontbreekt eigenlijk nog op dit terrein. Door deze informatie over gerechtelijke vorderingen te openbaren, maken we duidelijk waar welke verantwoordelijkheid ligt.”

*Bieden jullie zelf encryptie als dienst aan, wat Amazon ook zegt een keer gaan bieden als toegevoegde waarde?*

“Er is meer vraag van klanten naar beveiligingsdiensten, maar die is gericht op beschikbaarheid en tegen ddos-aanvallen. Niet zozeer om geheime diensten of andere inbrekers te weren. Amazon kan trouwens helpen versleutelen wat het wil, maar als er een gerechtelijke vordering ligt voor data heeft ook Amazon daaraan te voldoen. In elk land.”

*Is de vraag naar versleuteling door de hostende partij dan irreëel?*

“We zijn nog niet zover om encryptie aan te bieden, maar dat komt misschien toch ooit. Je moet eerst vaststellen waarover je spreekt. Veel bedrijven vragen naar beveiliging van ‘de cloud’, maar meestal betekent dit dat ze niet weten waar die data staan. De eerste vraag is: waar staat mijn server? Bij ons kiezen klanten waar ze data willen stallen in hun public cloud; in Amerika, Europa of Singapore en daar geldt dan het wettelijk regime.

We migreren geen data van klanten tussen continenten of landen, ook de back-up niet. Het is dus eenvoudiger om te bepalen in welk land data fysiek zijn opgeslagen dan men vaak beweert in discussies over de cloud.”

*Clouदानbod groeit, Amazon heeft 25 procent werelddaandeel. Kun je daarmee concurreren?*

“Amazon vraagt een dusdanige prijs voor public cloud dat concurreren op prijs niet zo moeilijk is. Als Amazon de prijzen verlaagt zijn ze nog steeds relatief duur. Om ons niveau te bereiken zijn ze nog wel even bezig hun prijzen te verlagen.

Amazon is wel verder met de hele dienstverlening aan klanten op een aantal gebieden. Zij zitten echt in het segment van utility based computing [je betaalt alleen voor wat je verbruikt per eenheid.], laagdrempelig aangeboden, zodat veel ontwikkelaars daar direct gebruik van kunnen maken.

Het volatiele deel van het verbruik gaat dan vaak naar Amazon maar verbruik dat stabiel blijft zetten ze liever bij ons tegen een vaste prijs die veel lager ligt. Het is niet ‘one size fits all’, doe maar Amazon, alles is van Bassie.

“Er wordt nogal makkelijk over cloud over gesproken, waardoor ongeveer alle data en diensten die surfers op afstand oproepen ‘in de cloud zitten’ zoals dat dan ineens heet. Om te beginnen heb je wel twintig soorten clouddiensten. Je ziet een heleboel bedrijven die iets roepen over de cloud maar daar nog lang niet aan toe zijn.”

*Is ‘de cloud’ dus een hype?*

“Dat niet, maar het luistert nauw hoe een klant zijn wensen formuleert. We kunnen natuurlijk alle soorten en maten bieden, maar die voorfase van het bepalen van de behoeften van klanten is belangrijker. In welk land, voor welke functie, welke data willen ze op welk moment laten zien en hoe snel?

Vaak prefereren klanten gewoon een eigen omgeving op een server waarvan ze weten waar die staat. Dan kom je bijvoorbeeld uit op een ‘private cloud’. Prima, dan zorgen wij ervoor dat ze met kennis van zaken, klik-klik, zelf hun keuzes kunnen maken bij ons.”



*Bij wie kopen jullie verbindingen in?*

“Bij veel partijen, want het gaat om enorme volumes aan data. LeaseWeb en FiberRing doen samen bijna 2 Terabit aan verkeer per seconde, 2.000 Gigabit. Bovendien willen we alles redundant uitvoeren zodat er bij uitval een back-up is. Er is een derde reden om te spreiden over aanbieders van verbindingen: ze bieden ieder op verschillende routes de beste prijs/kwaliteit, de een naar Rusland, de andere op de Westkust van de VS. We sluiten jaarcontracten af en leveranciers wisselen dus steeds.”

*Ocom treedt naar voren als partners van de Amsterdam Internet Exchange, Ams-Ix. Wat zijn hun sterke punten en voordelen?*

“Voor ons is de nabije aanwezigheid van de Ams-Ix als 's werelds grootste knooppunt gunstig. Andersom zijn onze vestigingen dichtbij Ams-Ix een pre om nieuwe klanten te werven. Je wast elkaars rug. We hebben binnenkort voor 300 Gigabit per seconde poorten op de Ams-Ix en ik denk dat we daarmee de [grootste klant](#) zijn. Het is niet exclusief, want we zitten o.a. ook in Londen en ook in Frankfurt op de Exchange.”

*Mee naar Amerika met Ams-Ix?*

“Het Europese peering-model (onderling koppelen met andere partijen zonder winstoogmerk) proberen we te exporteren naar de Verenigde Staten. Daar hebben commerciële partijen hun eigen exchange waar anderen op koppelen, wat inefficiënter en dus duurder is. EvoSwitch heeft Linx gelanceerd in Amerika, door een Linx hub op te zetten in haar datacenter. Ams-Ix en De-Cix zijn zelf gestart in de buurt van New York en straks zie je ze ook aan de Westkust van de VS verrijzen. Het vliegwiel moet er wel aan de praat komen voor de Europese exchanges. Daar willen we graag bij helpen, alhoewel we nog klein zijn in Amerika.”

*Willen jullie ook helpen met de vestiging van Europese internet exchanges in Azië, zoals in Singapore? Ook vanuit een Oranjegevoel?*

“Je ziet in dit bedrijf veel oranje en we hebben de intentie om een sterk Nederlands bedrijf te exporteren. Maar met Linx helpen we de Britten op het paard. Onze eerste overweging is zakelijk, niet de nationaliteit.”

*Waarom is Amsterdam zo goed met internet?*

“Ondernemersklimaat, bereikbaarheid, enorme goede verbindingen en decennialang opgebouwde technische kennis van internet. Dat is een hele traditie geworden met al een aantal generaties die van elkaar technologie leren. De Ams-Ix is derde mainport naast de haven van Rotterdam en luchthaven Schiphol. Het volume is belangrijk en wij hebben daar echt aan meegeholpen.”

*Jullie hebben samen nog de overgrote meerderheid, het personeel heeft aandelen. Wel eens aan een beursgang gedacht?*

“Elk jaar één keer, als die vraag ons wordt gesteld. Daarna gaan we gauw door met werken. Een beursgang mag nooit een doel zijn, geen natte droom om op een kistje te gaan staan met de duimen omhoog.”

*Praten jullie met partijen die Ocom willen overnemen?*

“We praten met iedereen, alleen al uit beleefdheid. Deze wereld is vrij klein en met de concullega's staan we op goede voet. We leiden dit bedrijf zolang het spannend en leuk blijft. Dat is absoluut nog het geval. Het is geen ambitie om nu een andere eigenaar binnen te halen.”

*Willen jullie oud worden met Ocom?*

“We hebben geen intentie om er morgen uit te stappen. Integendeel, het gaat nu erg lekker. We gaan een nieuwe groeispurt van internet tegemoet, vooral door mobiel in Azië en Afrika, maar ook in Zuid-Amerika. Nu is eenderde van de wereldbevolking online, naar verwachting is dat tweederde in 2020. Terwijl die bevolking zelf groeit met anderhalf miljard. Bovendien verplaatsen organisaties hun automatisering van kantoor naar de cloud.”

*Geen angst dat jullie zelfstandig mondiaal net niet groot genoeg zijn voor het tafellaken?*

“We zijn goed geïntegreerd met verschillende bedrijven, dus een overnemende partij zou al die onderdelen van Ocom als geheel moeten kunnen integreren. Want we vinden het niet goed als onderdelen van Ocom weer uit elkaar worden gehaald. De kans op een bod van zo'n gelijkwaardig geïntegreerd bedrijf is niet zo groot.”

*Ook expanderen naar Sjanghai?*

“Eerst naar Singapore en daar willen we in mei live gaan. Sjanghai ligt binnen the Great Chinese Firewall wat voor datacenters niet zo gunstig is momenteel. Dan denken we eerder aan vestiging Hongkong, waarmee je wel een entree krijgt op de Chinese markt, maar onder min of meer Westerse voorwaarden zaken kunt doen.”

*Zuid-Amerika, Midden-Oosten, Afrika? Kan Europa nog groeien?*

“Groeikansen op andere continenten zijn aanzienlijk groter, op de eerste plaats in Latijns-Amerika. Brazilië lonkt. Maar met sommige nieuwe producten zoals CDN kunnen we ook in Europa groeien. We hoeven niet in elk land een entiteit te hebben, misschien wat meer verkoopkantoren. Je moet je locaties zo kiezen dat je data zo dicht mogelijk bij de klanten van je klanten kunt brengen, meestal bij consumenten.”

*Altijd geld van de banken gekregen?*

“Nooit een probleem geweest, omdat we gezonde ratio's laten zien. Nu krijgen bedrijven moeilijk geld, maar wij hebben er geen moeite mee.”

*Zijn jullie broodnuchtere Rotterdammers?*

“Ja, dat denk ik wel. We maken graag grappen met Amsterdammers bij ons in dienst. Die rivaliteit is goed, zeker op de maandag na een Ajax-Feijenoord.”

*Zijn Rosenthal en Zwinkels het onderling wel eens grondig oneens geweest?*

“Het zou vreemd zijn als dat niet zo was, maar het gaat vervolgens om de manier waarop je er samen uitkomt. Dat doen we met open discussies, met het hele managementteam. De open sfeer is het

belangrijkste principe als je dit soort snel groeiende bedrijven leidt. Want er gebeurt zo ontzettend veel tegelijk dat wij tweeën belangrijke zaken ook wel eens over het hoofd zien of dat we net verkeerd dreigen te schakelen. We zijn gewoon flink aan het polderen met het team en het personeel. Maar klanten zijn meestal leidend bij onze besluiten dus dan is er niet zo heel veel discussie nodig. Zoals bij de entree in Amerika.”

Laurens: “Hooguit eindig je discussies met de conclusie dat je het oneens bent, maar dat kan ik me niet heugen.”

Con: “Ik ken die jongen al langer dan zijn vrouw, dus wat denk je?”

Laurens: “Een jaartje, mijnheer.”

Con: “Zie je wel, dat weegt zwaar.”

Laurens: “We hebben zo’n rotsvast vertrouwen in elkaar...”

Algemeen directeur van Interxion Nederland: Michael van den Assem

### **‘Amsterdam het ideale Europese internetknooppunt’**

**Bart van den Dries was de belangrijke pionier die in 1998 InterXion oprichtte, inmiddels het grootste Europese bedrijf dat onderdak biedt aan internetserver van andere bedrijven. Michael van den Assem vertelt over de geschiedenis van de groei.**

C.V.

1966 geboren op 13 februari 1966 te Rotterdam

1987-1993 Studie Bestuurskunde Erasmus Universiteit

1993-2000 Commerciële functies De Monchy International

2000-2002 Manager International Accounts Interxion

2002-heden Algemeen Directeur Interxion Nederland

InterXion kwam begin deze eeuw in handen van buitenlandse investeerders en ging in 2011 naar de [beurs van New York](#). Al jaren maakt het bedrijf [winsten](#) bij een omzet van nu ruim 300 miljoen euro per jaar. InterXion neemt actief deel aan de promotie van Amsterdam.



*Wanneer gebruikte u internet voor het eerst en waarvoor?*

“Tijdens mijn studie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Zoeken deed je met Lycos of met AltaVista. Grote namen uit de beginjaren van het internet die zijn weggevaagd door nieuwe giganten. Google voorop.”

*Hoe kwam u bij Interxion?*

“Via een vriend. Ik werd gegrepen door het enthousiasme van grondlegger Bart van den Dries. Een echte ondernemer, die enorme energie uitstraalde, en ongelofelijk begaan was met het bedrijf. Al moet ik eerlijk zeggen dat zijn verhalen en projecties over de groei van het bedrijf bij mij aanvankelijk wel op ongeloof stuitten. Ik dacht: dat kan toch helemaal niet, dat is onhaalbaar. Waar gaat dit over? Na een gesprek was ik overtuigd en ging ik mee in die waanzinnige stroom..”

*En nu is Interxion één van Europa's grootste hostingbedrijven.*

“Dat is vaak het misverstand, maar Interxion is geen hostingbedrijf. De servers zijn eigendom van onze klanten en niet van ons. Wij bieden zogeheten cloud- en carrier-neutrale colocationdiensten; we huisvesten servers, bekend als *housing*. En inderdaad, daarin zijn we in Europa de grootste.”

*Wat voor soort klanten?*

“Bart van den Dries startte in 1998 met een heel ander model dan we nu hebben. Interxion wilde een switchplatform creëren waar telecomaانبieders bel- en dataminuten konden verhandelen. Dat model is al heel snel aangepast naar datacenterservices, omdat de carriers ons vroegen om ruimte te creëren voor hun telecomapparatuur. Een enorme groei gedurende de internethype was het gevolg.”

*Interxion kwam ook van de hype in de ellende?*

“Dat was een enorm moeilijke tijd. Gedurende de hype kon het niet op. Ik deed de internationale verkoop en kwam met regelmaat in bestuurskamers met grote wereldkaarten aan de muur, waarop de managers overal vlaggetjes hadden geprikt om hun wereldomspannende netwerk te markeren. Ze tekenden contracten met ons voor enorme hoeveelheden servers, die nooit naar binnen zijn gereden.”

*KPNQwest-achtige partijen?*

“Daar waren er veel van. We hadden geïnvesteerd en lege ruimtes beschikbaar voor die beoogde groei. De eerste maanden werden de facturen nog betaald, toen gingen er partijen failliet en zaten wij met de investeringen.

Dat was een hele spannende periode. Die datacenters staan er nog, maar we moesten mensen ontslaan en heroriënteren. We wilden heel breed in datadiensten gaan, maar besloten om Interxion te beperken tot waar het goed in was: huisvesten van de hardware.”

*Was de hype ook leuk?*

“Ja, fantastisch natuurlijk. Het was heel gaaf om zo'n booming industrie mee te maken. Iedereen die in de veronderstelling verkeerde dat de bomen tot in de hemel groeiden. Wat natuurlijk niet waar was, maar je kreeg er wel een enorme drive van.”

*Doorzag u de hype? Ook aandelen World Online gekocht?*

“Ik was niet de visionair die de gebakken lucht zag. Iedereen in deze branche ging erin mee en niemand trapte op de rem. Aandelen heb ik niet gekocht, maar collega's van me wel. Er kwamen ook mensen van World Online bij ons werken, of we hadden contacten en ze vertelden van hun plannen. Ik had het geld er niet voor, zo simpel was het.”

*De AOL Time Warners, World Online, allemaal klanten met enorme groeipotenties?*

“Ja, deze partijen, maar ook onbekende namen die goud kwamen zoeken. Een bedrijf als Pangea dat niemand kent maar megalomane plannen had voor een zeekabelnetwerk om overal datacenters te verbinden. Of neem Genuity, een hele grote hostingclub. Gewoon ineens weg, boem. De luchtbel klapte binnen een jaar.”

*Depressieve periode?*

“Niet depressief, maar uiteraard wel zwaar, vooral door de ontslagen van collega's. Als het goed gaat staan de financiers in de rij, draait het om dan komen ze geld opeisen.. Maar ik heb er veel van geleerd en vond het heel snel ook enorm uitdagend. We moesten zien te overleven, optimaal strategisch opereren en gericht werken aan een duidelijke focus van het bedrijf. Als we dat niet hadden gedaan, waren we wellicht ook kopje onder gegaan. Het keerpunt heel bewust meemaken en sturen. Dat was het beslissende moment voor wat Interxion uiteindelijk heeft bereikt en waar het nu staat. Juist in perioden van enorme tegenslag moet je je positie bepalen.”

*Hoe heeft Interxion overleefd?*

“De enorme kentering in de internet- en telecommarkt dwong ons snel de bakens te verzetten. We zijn ons nog meer gaan concentreren op datacenters voor derden; meer en meer voor de enterprise- of corporatemarkt, zoals banken.

Dat is een hele goede keuze geweest want deze bedrijven vragen een hele hoge kwaliteit dienstverlening met certificaten en controles. We hebben nu een mix van grote enterprise-klanten, aangevuld met cloud aanbieders. Internationaal doen we met alle grote partijen zaken, net als met telecomaandebieders en internetproviders tot en met de Amsterdam Internet Exchange.”

*Alle groten, dus Amazon, Google, Facebook, IBM en Microsoft als klanten? Onlangs vernam ik dat Microsoft een groot contract met Interxion tekende, is dat juist?*

“Ik zou IBM geen specifieke aanbieder van clouddiensten noemen. Namen noemen we niet. Dat nemen we standaard in de contracten op. Onze klanten vinden het met het oog op de continuïteit van hun dienstverlening beter dat het niet bekend is waar hun servers staan. Vooral voor Amerikaanse klanten partijen wordt dat zwaar aangezet dus ik doe er hoe dan ook geen uitspraak over.”

*Toch heeft Interxion een [hele lijst met klanten](#) online staan, waaronder Amsio, Bwin, Cancer Research UK, CloudSigma, CSC, Imtech, Nasdaq, RTL, Softlayer, Solido, The Internet Group (TIG) en De-Cix, de concurrent van Ams-ix?*

“Indien een klant toestemming geeft, communiceren wij daar uiteraard graag over. Het laat zien welke partijen voor ons kiezen én het draagt bij aan de 'communities of interest', waarbij klanten binnen ons datacenter elkaar weten te vinden.”



*Vormt de gamingindustrie belangrijke nieuwe klandizie?*

“Zeker, de gameaanbieders moeten dicht op de gebruikers zitten vanwege efficiency, maar ook omdat gamers hele hoge snelheidseisen stellen. Online gaming is snel heel groot geworden.”

*U kunt en wilt ook niet weten wat er op de servers staat? Bitcoins, kinderporno?*

“Klanten tekenen ook voor een Acceptable Use Policy, dat ze geen onwettig materiaal hosten. Dat kunnen we echter nooit controleren, en is onze rol ook niet. En onze klanten kunnen vaak zelf ook niet zien wat hun eindgebruikers uitwisselen.

Soms is het naar de aard van de diensten duidelijk. Een grote accountant heeft al zijn data bij ons staan. Van een grote vliegtuigbouwer weten we ook dat ze al hun handleidingen die vroeger per koerier de wereld rond gingen nu online aanbieden.”

*Interxion heeft sinds 2011 een beursnotering in de VS. Vallen jullie bij juridische vorderingen voor toegang tot data onder Amerikaanse wetgeving?*

“We hebben ons daar de afgelopen tijd enorm in verdiept, ook omdat klanten die vraag stelden. Er is sinds de onthullingen van Snowden veel onduidelijkheid over de werking van de Patriot Act en de reikwijdte van NSA-programma's als Prism. Klanten wilden weten wat het betekent als hun data in een datacenter van Interxion staan. Dus hebben we in juni 2013 een aantal juristen van SOLV, advocatenbureau hier in Amsterdam, bijeengebracht om klaarheid te brengen.”

*Er zijn drie mogelijkheden: wettelijke toegang bij vorderingen in diverse landen, geheime overeenkomsten tussen de NSA en ICT-partijen zoals Verizon - die betaald krijgt voor toegang tot metadata - en hacking door de NSA, zoals bij Belgacom.*

“Het eerste is niet het geval. We vallen als Europees bedrijf, ondanks de Amerikaanse notering, niet onder de Amerikaanse wetten. Mogelijkheid twee is niet van toepassing, omdat wij geen eigenaar zijn van de servers. Dat zijn de media-, hosting- en cloudbedrijven. Wij kunnen dus met de NSA of welke inlichtingendienst dus niet eens contracten sluiten. Als we dat al zouden willen.

Met hacken kan iedereen te maken krijgen. Dat kun je nooit uitsluiten. Klanten beveiligen zelf hun data, net als de telecombedrijven die de glasvezelverbindingen hier leveren. We bieden alleen onderdak, toegang en fysieke beveiliging.”

*Wat ligt hier aan verbindingen?*

“Iedere klant maakt gebruik van een eigen netwerkleverancier of ze verbinden hun servers in verschillende datacenters zelf. Alle datacenters zijn opgezet met vergaande redundantie op alle niveaus. Het gaat om heel veel glasvezels, al gauw vele honderden en dat groeit alsmaar door. We zijn aangesloten op de kabelringen in beide richtingen, om bij uitval de ene kant op nog de andere kant op verbinding te hebben. Het is dark fiber en de netwerkleveranciers kunnen daarmee een snelle start maken door louter de verbindingen te activeren. Onze hoofdvestiging Schiphol-Rijk ligt op de grote glasvezelring rond Amsterdam. Momenteel leidt de toename van de virtuele verbindingen ertoe dat je enorm veel verbindingen over één glasvezel kunt creëren.”

*Google en Facebook bouwen meer en meer eigen datacenters. Vormt dat een bedreiging voor jullie?*

“Die berichten zijn er voortdurend, recent van Microsoft die een datacenter gaat bouwen ten noorden van Amsterdam. Apple kondigde aan in Eemshaven te gaan bouwen. Google zit daar al. Dat zijn grote



productiedatacenters voor enorme hoeveelheden data. De grootschalige opslag zien we dus weg trekken.

Onze centra werden daar toch niet voor gebruikt. Onze klanten plaatsen hier servers om dicht bij eindgebruikers data te leveren, bijvoorbeeld in de regio Amsterdam. Dat is efficiënt voor lokale en regionale distributie van hun diensten naar providers.”

*Is de verdeling net als in de winkellogistiek, supermarkten bij de wooncentra?, De grote opslag van data die niet frequent nodig zijn dus ergens op het platteland?*

“De afgelopen jaren hebben grote partijen mondiaal enorme efficiencylagen gemaakt met dataopslag. Dat is de achterkant van internet die niet opvalt voor de consumenten die verdiept zijn in het scherm van hun smartphone waar ze instant alles zien wat ze opvragen, maar wel noodzakelijk om internet te laten draaien.

De vergelijking die ik altijd maak, is die met de verdeling van onderdelen voor onderhoud. Grote concerns als Yamaha en Ricoh hebben hier dichtbij luchthaven Schiphol hun opslag van veel gebruikte onderdelen. Die distribueren ze met luchtvracht snel door heel Europa, maar hun bulkvoorraden hebben ze op goedkopere locaties in megagrote distributiecentra liggen.”

*In maart kondigde Interxion uitbreiding in Wenen en Stockholm aan, grote steden. Altijd dicht bij veel consumenten, maar waarom beperkt tot voornamelijk West- en Noord-Europa?*

“Al onze datacenters liggen redelijk dicht bij grote bevolkingsconcentraties met het zwaartepunt in Duitsland, Frankrijk, Engeland en Nederland. We hebben nu in elf landen en dertien steden 36 datacenters. Wenen is nu de meest oostelijke vestiging. We kijken naar Oost-Europa en Turkije. In Spanje, bij Madrid, hebben we ook datacenters, in Italië nog niet. De crisis was reden voor heroriëntatie op de uitbreiding. Italië en Finland zijn toen geannuleerd.”

*Is Amsterdam belangrijk?*

“Ja, op ICT-gebied wordt de grote regio Amsterdam echt als een Europese mainport beschouwd. Op de glasvezelkaarten zie je dat een grote hoeveelheid trans-Atlantische kabels letterlijk aan de Nederlandse kust Europa binnenkomt. Die knopen continenten aan elkaar. Ams-ix verbindt wereldwijd de meeste partijen met het internet, vooral vanwege het fijnmazige glasnetwerk hier in Nederland.

Providers van clouddiensten en ook concerns buiten de ICT-sector kiezen voor Nederland om een groot aantal redenen: de goede ligging en verbindingen, een solide infrastructuur en energievoorziening, veel kennis over datacenters, heel veel datacentercapaciteit en iedereen is Engelstalig. Bovendien stimuleert de overheid krachtig en maakt gunstige belastingafspraken met buitenlandse bedrijven.

We werken nauw samen met een hele actieve nationale en lokale overheidslobby zoals Amsterdam in Business. De burgemeester zelf reist mee en dat helpt echt.”

*Voorheen waren er regelmatig problemen met de energievoorziening rond Amsterdam. Hoe is dat momenteel?*

“De Nederlandse energiemarkt is gedereguleerd dus er is concurrentie genoeg. De infrastructuur van centrales, tussenstations en kabels vormde ooit een probleem, maar nu niet meer. Door goede afspraken met de netwerkbeheerder is er in principe voldoende voorradig. Maar er moet wél gepland worden. We kunnen niet zomaar morgen een datacenter openen met een behoefte van 20 megawatt. Ons vak is ook ver vooruit plannen, zodat we adequaat op de vraag uit de markt kunnen inspelen.”

*Hoeveel procent van jullie kosten betreft energie?*

“Het is een grote kostenpost, 15 procent voor het gehele concern, bijna zo groot als de personeelskosten die 17 procent belopen. Dat is heel veel. Het is in alle landen ongeveer gelijk. De ICT-sector is een enorme consument van energie. We schenken overigens veel aandacht aan beperking en efficiëntie van energieverbruik.”

*Google innoveerde met natuurlijke koeling, in gebergten bijvoorbeeld. Er wordt nu gesproken over warmteafvoer voor huishoudens. Zijn er majeure veranderingen mogelijk?*

“Het basisprincipe van servers, die warmte genereren en koeling nodig hebben, zie ik voorlopig niet veranderen. We ontwierpen in een van de kantoren een wisselaar waarmee we warmte naar kantoor kunnen afvoeren.

Die restwarmte is aanzienlijk, maar niet dusdanig groot dat je er, om maar een voorgestelde innovatie te noemen, hele kassengebieden mee zou kunnen verwarmen. Klinkt leuk, maar de praktijk is anders. Geldt ook voor innovatie met in koelwater ondergedompelde servers. Heel mooi, maar het benodigde volume aan omringend water voor zo'n enorme hoeveelheid servers is praktisch onhaalbaar. Er komen wel haalbare innovaties.”

*Wat heeft Interxion bereikt aan besparing?*

“We hebben enorme efficiëncyslagen gemaakt. De PUE, de Power Usage Effectiveness, is het centrale element waarop wij worden beoordeeld. Neem de server van een klant, die gebruikt de fictieve hoeveelheid 100. Daar kan Interxion niets aan veranderen. Wij voegen daar diensten aan toe en we komen op 130. De PUE is dan 1,3. We zijn voortdurend in de weer om de PUE te verlagen. In 2001 lag een normale PUE boven de 2 en momenteel is die zo'n 1,25. Verdere verlaging wordt een steeds grotere uitdaging.”

*Kunnen jullie meer doen om het verbruik door klanten, die factor 100, omlaag te brengen?*

“De volgende stap is immers naar de applicaties kijken of die efficiënter kunnen draaien. Hoe is de verdeling van het rekenvermogen over de servers?

De hardwareleverancier moet dan weten welke applicatie er op de server gaat draaien en zijn configuratie aanpassen. Als bijvoorbeeld 's nachts een back-up wordt gemaakt voor bankdata en dus de maximale capaciteit van de ventilatoren nodig is, kunnen die de rest van de dag uitgeschakeld worden. Recent hadden wij een klant met enorme ventilatoren in de servers. Die maakten zoveel herrie dat onze mensen niet eens in die ruimte konden werken zonder oorprotectie. We spraken de klant aan, waarna de leverancier van de servers met een patch kwam waardoor nog maar 40 procent van die ventilatorcracht nodig was. Daar hadden we allemaal profijt van.”

*Dat kan Interxion toch met elke klant analyseren?*

“In principe wel, maar dat vereist een hele andere manier van samenwerking. Het is lastig om die communicatie met klanten op gang te krijgen. Want dat ligt concurrentiegevoelig en vormt nu een hobbel. Een bank wil niet vertellen waarom een server piekt tussen twee en drie uur. Maar heeft wel de wens voor meer efficiency.

Ik denk dat er systemen komen om de communicatie over het verbruik over de hele keten heen, van onze klant tot datacenters en hardwareproducenten, te verbeteren, Waarbij toch de vertrouwelijkheid van de individuele partijen in de keten gewaarborgd blijft. Ik denk dat de cloud daar ook bij gaat helpen.”

*Grote partijen doen dat al. Facebook ontwierp eigen servers met het oog op maximale beveiliging en minimale energiebehoefte?*

“Exact, meer partijen doen dat, maar dan integraal in hun eigen keten. Nieuw technologie zul je eerder aantreffen in dedicated datacenters van alleen Amazon, alleen Google of alleen Facebook. Wij bieden onderdak aan veertig, vijftig, zestig klanten met verschillende applicaties en hardware.”

Vincent Everts werd het internetgezicht van Nederland

## **Wereld dankzij mobiel internet veel relaxter, flexibeler en makkelijker in de omgang**

**Geen persoon zo geschikt om enthousiast te verhalen over de grillige bewegingen van mobiel internet in Nederland vanaf als Vincent Everts: van GPRS tot iMode en van de UMTS tot de 4G-veiling, uiteraard gelardeerd met de liefde voor gadgets, met Blackberry voorop en de haat/liefde verhouding met de iPhone.**

Op tafel roffelend, fluitend en grappend begint Vincent Everts thuis in de keuken in de Amsterdamse Bos en Lommer het vraaggesprek. Gadgets binnen handbereik. Hij blijft urenlang staan en gesticuleren. Vincent op z'n best, want privé en zaken lopen door elkaar bij deze ideale vertolker van de geschiedenis van (mobiel) internet in Nederland. [De geluidsfragmenten volgen later.]

### C.V.

1959 12 mei geboren te Arnhem  
 1978-1979 Radboud Universiteit, Natuurkunde  
 1979-1980 Radboud Universiteit, kandidaats Politicologie  
 1980--1984 Radboud Universiteit, Economie  
 1994-1996 Erasmus Universiteit, Bedrijfskunde

1984-1988 Oprichter/directeur Cyco Automatisering  
 1988-1994 Oprichter Cyco Software in VS  
 1995-1999 Oprichter/directeur Mediaplaza in Utrecht  
 1999-2002 Partner Favonius Ventures  
 1999-heden CEO Midas Consultancy, trendwatcher, spreker  
 2003-2010 Managing partner Interimic.com  
 2005-2010 Oprichter/directeur PCZapper  
 2010-2013 Oprichter/CEO Innovader & Incrowdapp.net  
 2010-2014 Promotor elektrisch rijden voor Tesla

### Verder

2001-2004 Voorzitter Netwerk Gebruikers Groep (NGN, 4000 netwerkprofessionals)  
 2002-2003 kilometerheffingsproject Verkeer en Waterstaat  
 1997-heden Columnist voor o.a. Planet Multimedia, BNR, FD, Telegraaf, Volkskrant, Dutch Cowboys en Marketingfacts

[Vincente.nl](http://Vincente.nl)

[Op wikipedia](#)

[Columns](#)



*Wanneer gebruikte je voor het eerst vast internet?*

“Met online netwerken begon ik in 1988 met [CompuServe](#), ten tijde van de oprichting van m'n softwarebedrijf Cyco in de VS. Een werkelijk fantastische goed ingerichte dienst, die veel verder was dan internet. CompuServe bood via de pc online toegang tot kranten, een betalingssysteem, verificatie, krachtige e-mail en adressering.

Met als gevolg dat ik criticaster was van internet. CompuServe bood vanaf 1989 wel een poort naar internet en ging vanaf 1997 helemaal over naar internet en HTML omdat internet dominant werd.

Ondertussen nam ik in 1994 een direct abonnement op internet, als klant nummer 273 van bArt. Een internetprovider van aardige jongens in Rotterdam.

Op m'n kamer in Rijswijk heb ik daarna met mijn 14K4 modem en nieuwe Gateway computer met het eerste 19-inch scherm drie maanden lang internet verkend. Net nieuw toen en ik werd helemaal opgewonden van wat ik allemaal kon vinden en lezen. Iedereen vond internet toen zo traag maar ik had soms 20 vensters van Netscape openstaan en dat ging meestal uitstekend. En surfen naar alle Nederlandse pioniers, zoals De Digitale Stad en de e-zines van Planet.”

*Je las veel op het web maar was nog niet zover dat je er zelf over publiceerde?*

“Eerlijk gezegd niet. Ik vond het internet fantastisch om informatie te souperen. M'n opleiding Bedrijfskunde heb ik niet afgerond, maar wel nog een scriptie over SAP-implantaties kunnen maken met bijzonder online gevonden materiaal.

Daarna ben ik snel aan de slag gegaan met de opzet van Mediaplaza, voor verbreiding van internet in Nederland op de zakelijke markt. 'Instituut voor de elektronische snelweg' was de werknaam voor het project van Economische Zaken, KPN en Jaarbeurs waarin aandacht moest komen voor verschillende soorten netwerken van KPN en partners. Tegen hun zin stelde ik het internet centraal. Ik kreeg echter instemming van voorzitter Peter Vervest en KPN, dus werd het vijf jaar lang internetpromotie. Achteraf was KPN daar ook blij mee.

Dus in die eerste periode heb ik vooral internet eindeloos bij het Nederlandse bedrijfsleven gepromoot. Ik ben een eeuwige 'demojock'. Ik vind niets leukers dan te laten zien hoe iets werkt."



*Was het moeilijk en kostbaar om Mediaplaza van de grond te krijgen?*

“EZ fourneerde 1 miljoen gulden subsidie, KPN drie jaar 1 miljoen gulden. Tien partijen die 350.000 gulden per jaar investeerden en nog een stel 50.000 gulden leden.

De bouw vergde 2,5 miljoen, de exploitatie 2 miljoen per jaar. In de periode 1996-1999 in totaal dus zo'n 9 miljoen gulden. KPN had een rijke traditie met dit soort centra, eerder met het ISDN integratiecentrum in Utrecht. Dat was erg technisch en het bestuur van Mediaplaza wilde het grootser aanpakken.

Architect [Ellen Sander](#) maakte samen met kunstenaars zoals [Piet Jan Blauw](#) een werkelijk waanzinnig mooi ontwerp, super futuristisch.

Veel buitenlanders kwamen hun licht opsteken en wij droegen bij aan inspiratie voor veel van dit soort centra over de hele wereld.”

*Een bijzonder ontwerp, heel on-Nederlands. Prachtige kleuren, zo'n shuttle als entree, beeldschermen in de vloeren van de toiletten. Meer toekomst dan realisme?*



“KPN en EZ waren er zeer verguld mee. Nieuwe partners stroomden toe, omdat het schitterend was om klanten uit te nodigen en te laten zien hoe innovatief je was. Cap Gemini, Getronics, Cisco, Ericsson, ING, Rabobank deden mee. Zeker 70 bedrijven en ieder kreeg een strippenkaart om een aantal keren met klanten naar Mediaplaza te komen. Al naar gelang de hoogte van de bijdrage.

In het begin was het inhoudelijk armoedig. Partners zouden hun toepassingen tonen, maar niemand kon wat zinnigs laten zien met internet. Afgezien van een website. Terwijl we van Surfnets een supersnelle aansluiting hadden en alles zouden kunnen tonen.

Ton Risseeuw, de gevreesde baas van Getronics, heeft nog eens 1,5 uur op een bankje moeten wachten, omdat hij iets te laat kwam en onze secretaresse hem niet naar binnen liet gaan. Curieuze ervaring. Later kwam het toch goed, werden we vrienden en installeerde ik nog ADSL bij hem.”

*Werd Mediaplaza gedomineerd door concerns en IT-sector?*

“Alles en iedereen kregen we binnen, van koningin Beatrix tot premier Kok. Maar ook kunstenaars en non-profit partijen die Mediaplaza gratis mochten gebruiken. Vele bezoekers namen dankzij een zakelijk bezoek ook privé een aansluiting. Dus de invloed was heel groot.

Bedrijven brachten groepen binnen, maar onze staf bepaalde de inhoud voor de volle 100 procent. Zelf stond ik altijd met één been in het publieke domein. Ik volgde De Digitale Stad, publieke omroep en politieke partijen. Als adviseur bij Versatel en Zonnet keek ik ooit nog naar een investering in De Digitale Stad.

Mediaplaza 2.0, na mijn vertrek in 1999, was veel meer geënt op presentaties van de partners zelf. Zoals banken voor hun klanten.”

*Je maakte van Mediaplaza een internetpaleis en werd mr. Internet. Maandelijks op tv. Ineens internetgoeroe, verbaasd?*

“Ik was één van de woordvoerders, maar die waanzinnige plek, die zo geschikt was om te filmen, hielp ook mee. Steeds vaker kwamen ze uit Hilversum naar Utrecht voor een quotje bij start-up 23 die iets nieuws had bedacht of uitgevreten met internet. Maar ook vaste gast bij Nova. En columns voor BusinessNieuws.”

*Wat waren de voornaamste trends tussen 1995 en 1999?*

“Steeds snellere toegang natuurlijk. Van traag inbellen naar snel Adsl en tv-kabel. Internetbankieren werd volwassen. E-commerce groeide. Mijn allergrootste frustratie was echter de trage ontwikkeling van online betalen. Het ene ‘k.-systeem’ na het andere zag het licht, met een portemonnee die veel te ingewikkeld en niet geaccepteerd was. We moesten tien jaar wachten op iDeal, dat de online omzet de afgelopen vijf jaar hielp groeien van 2 naar 12 miljard. Nu komt Bitcoin op als grote vernieuwing.”

*Maar die winkels en andere online toepassingen mislukten volgens Bob Stumpel en Bas Verhart ook vaak.*

“Zo’n 90 procent van de projecten mislukten of duurden drie keer zo lang, werden drie keer zo duur en leverden drie keer minder op dan was beoogd. Daar hadden we bij Mediaplaza ook mee te kampen. Ik wilde een dia-database applicatie hebben om eenvoudig presentaties samen te stellen. Daar zat ik om te springen, want ik deed wel 20 tot 25 presentaties per dag. Cap Gemini stak er voor een ton aan uren in en er kwam nimmer iets van terecht. Weer een frustratie erbij.” En

*Je was letterlijk aan de lopende band aan het presenteren, hoppend van zaal naar zaal.*

“Ik kreeg 10.000 gulden per maand bruto en daar werkte ik verschrikkelijk hard voor. En verdiende voor Mediaplaza nog een keer dat salaris terug met presentaties buiten de deur. Na mijn vertrek bleef ik dat doen, nog steeds voor 3.000 gulden per keer, inmiddels 3.000 euro per keer. Ineens verdiende ik veel meer geld met veel minder hard werken.”

*Wat deed je met dat geld?*

“Ik startte bedrijven zoals PCzapper om internet op televisie te brengen. Was te vroeg en werd veel te duur, want het vergde te veel ondersteuning van gebruikers bij installatie. Het was altijd weer de seriële poort van de pc die de verbinding niet maakte zoals wij wilden. Het was gewoon nog te vroeg. Voor Planet en andere providers maakte ik videoportals en daarna een systeem waarmee iedereen een eigen videokanaal kon beginnen. Dat ‘curating’ is nu hartstikke populair, dus het gaat om timing.”

*Meegedaan aan de internethype?*

“Nee, geen aandelen gekocht. M'n geld stroomde weg naar start-ups, maar ik hield wel geld over van de verkoop van Cyco software aan Gilde. Dat deed 3 miljoen euro winst bij 20 miljoen omzet. Daar kocht ik een huis van. Ik toonde destijds een dia met de beurswaarden tot 10 miljoen dollar per werknemer; volkomen absurd. Weinig omzet, hoge verliezen, alleen maar gebakken lucht.



Dat deden de grote bankiers, van Merrill Lynch tot Goldman Sachs, en adviesbedrijven die elkaar in een spiraal naar steeds hogere beurskoersen voerden. Verhalen waar niets van klopte.”

*Jij had de invloed om daar tegen in te gaan. Niet gedaan?*

“Het werd zo gek dat ik heel onzeker werd en dacht: ‘mis ik iets’. Het was te bizar voor woorden, maar ik stond erbij en keek ernaar. Hetzelfde gebeurt nu met de Tesla, waarvoor ik de promotie doe. Fantastische wagen, maar de beurskoers is volkomen van de pot gerukt; nu 1 miljoen dollar per verkochte auto. Slaat echt helemaal nergens op.”

*Zelfde laken een pak in 1999 met e-commerce. Beurskoersen waren een veelvoud van de omzet, laat staan van de winst. Nergens geld in gestopt; World Online, Newconomy?*

“Geen cent, niets. Newconomy vond ik wel een heel mooi bedrijf, had hele aardige deelnemingen. Maurice pakte het goed aan met deze selectie en het onderlinge netwerk tussen die bedrijven. Hij maakte een grote fout met een investering in cash in Wish. Nina Brink is trouwens nog één van de beste beleggingen geweest, ook al had ik er zelf geen geld in gestoken. World Online is uiteindelijk door Tiscali gekocht voor bijna de helft van de beurskoers. Nina Brink heeft het dus relatief goed gedaan.”

*Tiscali [betaalde](#) in november 2000 nog 20 euro per aandeel WOL in aandelen, die snel in waarde daalden. Was World Online ook een waardevol bedrijf, met een waardering van een gratis abonnee [op 6.400 euro](#)?*

“De meeste abonnees van World Online betaalden, maar de waardering was inderdaad bizar hoog. Toch was de overnameprijs veel beter dan het beeld dat is blijven hangen. Ik weet dat je World Online steeds achtervolgde en keer op keer met onthullingen kwam in de vijf jaar tot de beursgang. Maar World Online heeft die hype niet aangejaagd. De hype was trouwens in Nederland snel over na World Online en Newconomy.”

*Je was adviseur bij Versatel en Zonnet en bij investeerder Nesbic die in Newconomy stapte en verloor.*

“Samenwerken met Frank Verschoor bij Nesbic was vreselijk leuk. Hij investeerde in het internetbedrijf Magic Minds van Eric Bartels die 24 miljoen verbrandde. Daarover is een prachtige documentaire [is gemaakt](#).

*Over naar mobiel. Je was vast de eerste?*

“Ik was zeker niet de eerste met een mobiele telefoon. Wel vroeg met GSM, met een telefoon die vierduizend gulden kostte, de Car Brick. Kon je een half uur mee bellen, een [briljant apparaat](#).



Met mobiele data liep ik wel voorop. Na de Brick de PDA's, zoals de HP100-LX. Een fantastisch toestel van HP dat drie weken op een batterij mee kon. Vervolgens raakte ik aan de Psion-5 verslingerd vanwege het aanraakscherm, infrarood, supersnel systeem.





Toen kocht Nokia Psion en ik dacht: 'Dit gaat het helemaal worden'. Met Psion zou Nokia een ideaal toestel maken voor mobiel internet. Nokia 9000 kwam uit, grif tweeduizend gulden voor neergeteld, was het verschrikkelijk traag door Symbian besturing.



Geen aanraakscherm meer, echt een enorme mislukking. Ik was woest op Nokia dat ze het zo verkloot hadden. Toen ben ik overgestapt op Blackberry die ik tot op de dag van vandaag gebruik."

*Herinner je je de UMTS licentieverdeling van 2000 nog?*

“Men schrok van het totale bedrag van [5,9 miljard](#), maar dat viel alleszins mee. Ze zijn alleen, door de ICT-crisis, veel te laat in gebruik genomen. Niet de Nederlandse UMTS-licentie nekte KPN, maar de Duitse van 8 miljard euro. De aankoop van het Duitse mobiele net E-Plus leek geweldig, maar bracht de verplichting mee voor die hele dure UMTS-licentie; een ramp. Iedereen riep recent dat de kosten voor de 4G-licenties veel te hoog waren. Absurd.”

*Ze kunnen niet rekenen. De 4G-licenties brachten 3,8 miljard in de staatskas en [kosten](#) KPN minder 2 euro per maand per gebruiker.*

“Inderdaad, ze kunnen niet rekenen; idioten. Twee miljard minder dan voor de 3G-licenties, met een langere gebruikersperiode en voor Tele2 en UPC als nieuwkomers een vriendenprijsje.”

*We hebben door het uitblijven van UMTS heel lang internet over GPRS moeten doen Veel te traag. Blackberry over GPRS slaagde wel. Met jullie bedrijfje Interimic introduceerden jullie in 1999 het mailtoestel in Nederland.*

“Wij gingen naar bedrijven, instellingen en overheden om te vertellen hoe wij vonden dat ze internet moesten oppakken en probeerden daar adviesopdrachten voor te krijgen. Mobiel kwamen we terecht bij Telfort die de exclusiviteit voor de Blackberry had bemachtigd. We organiseerden de introductie en eerste promotie in Nederland.



Zelf raakte ik helemaal verslaafd aan de Blackberry. [zie: [Crackberry](#)] Voor het eerst had ik zonder laptop altijd en overal e-mail en een goede agenda. Een uitkomst en een fantastische stap vooruit in productiviteit.

Een briljant product, de beste innovatie ooit in mobiel internet. Niet de iPhone. Nu nog doe ik alles met de Blackberry, vooral met tekst. Alleen voor video en foto's pak ik nu de iPhone.”

*Het CDA werd een showcase. Met veel publiciteit, vooral in De Telegraaf.*

“Ik probeerde voor de verkiezingen van 2003 de Blackberry eerst te pushen bij D66, want ik was bevriend met Kamerlid Bert Bakker. Maar zijn baas Thom de Graaf zei: ‘aan mijn lijf geen polonaise, het leidt alleen maar af van belangrijke dingen’.

Toen ontmoette ik Jan Kees de Jager, behalve internetondernemer in Rotterdam ook CDA-penningmeester. Hij wist dat de Duitse CDU bij hun campagne mobiel internet met Nokia had ingezet. Hij betaalde Telfort achtduizend gulden om twee maanden lang honderd Blackberry's te mogen gebruiken. Wij bouwden helemaal voor niets een toepassing met adreslijsten. Ik ging zelf de boer op om ze bij de top te bezorgen en het gebruik uit te leggen, tot en met premier JP aan toe.

Dat begon goed met Nieuwjaar, want ik adviseerde iedereen om alle anderen een welkomstmail te sturen, maar dat ding trilde bij elk inkomend bericht. Ging dus honderd keer af in de zakken van ministers. Toch is iedereen raakte verslaafd aan dat ding.

Ik zat in het strategieteam en stippelde mede de koers uit. Hadden we een ‘gezondheidsdag’ in de campagne en ontving iedereen op de Blackberry feiten over de zorg, vragen en missers van andere partijen en elkaars quotes in de media. Werkte fantastisch, iedereen was voortdurend van elkaar op de hoogte en zodra Bos of Zalm een fout maakten, kon iedere CDA'er reageren. Als politicoloog had ik het helemaal naar m'n zin, al ben ik helemaal geen CDA'er. mm ja, D66 wilde me niet hebben. Dat spel helpen vormgeven met technologie; wat een feest.”

*Het CDA [won](#) glorieus, net voor de PvdA, en leverde veel bewindslieden in Balkenende II.*

“De CDA-ministers wilden de Blackberry op hun departement introduceren. Kregen ze geen toestemming voor omdat het onveilig zou zijn. Kwamen ze weer bij mij met rapporten van die technici. Daar ging ik dwars tegenin en binnen twee maanden was het geregeld.”

*Blackberry was alleen voor zakelijk gebruik, met een bedrijfsserver en Microsoft Exchange. Het was ook duur.*

“Dertig euro per maand, dat viel wel mee. iMode van NTT Docomo in Japan was het grote voorbeeld voor de consumentenmarkt, met uitstekende e-mail en gemakkelijk onbeperkt browsen op kleurenschermen met compact-html, met navigatie, eenvoudige betaling en locatiediensten voor een tientje per maand. Ze liepen echt vijf jaar voor.

In Europa kregen we alleen steeds kleinere toestellen met sms, geen goed mobiel internet. Dus organiseerde ik innovatierizen naar Japan. Even later introduceerden NTT hier iMode met Europese telecombedrijven.”

*KPN was de eerste blijde Europese partner. Er kwam een enorme introductie want hier zaten providers te knoeien met Wap mobiel internet.*

“KPN deed erg z'n best; goede marketing, zorgde voor content en applicaties. Er was alleen één probleempje waar niemand naar gekeken had; iMode vereiste speciale toestellen. Die moest je in grote series laten produceren, tenminste 500.000, maar soms 5 miljoen voor toestel met kleurenscherm. KPN begon met 50.000 toestellen met zwart-wit scherm. Traag, vanwege inferieure processoren, en niet hip. Onderwijl liep ik de benen uit m'n lijf om iMode te promoten.”

*Het werd een mislukking, net als de deelneming van Docomo in KPN. En weer moesten we achten op het lang geleden beloofde mobiele internet?*

'Daarop kwam Blackberry in 2006 met een consumententoestel. Dat werd dankzij het gratis pingen [chatten] een groot succes. De Bold werd de beste verkochte telefoon tot in 2010. Samsung verkocht nul smartphones. Apple kwam in 2007 onder enorme beloften met de iPhone, maar had negen maanden nodig om wereldwijd 1 miljoen toestellen te verkopen. Verkocht ook voor geen meter. Toen bracht ik de iPhone 2 mee uit Amerika en vertelde er lovend over op Radio 1, had een introductie met de jongens van iPhone Club en een Twittermeeting. De geeks vonden het fantastisch. In 2008 kwam de iPhone 2 in Nederland, maar zo'n aangepaste 'k.-versie': slechte ontvangst, batterij snel leeg en adressenboek wat traag was. Gewoon Beta. Toen heb ik het [beruchte filmpje](#) gemaakt waarin ik het toestel demonstratief in de vuilnisbak kwakte. Stonden er om elf uur 's avonds nog mensen aan de deur of ze in de container mochten neuzen. Dus veel indruk maakte ik niet."

*Wel op Apple?*

"Apple reageerde nooit. Gelukkig maakte Android de doorbraak van mobiel internet bij het grote publiek mogelijk. iPhone is toch altijd voor de elite geweest. Je moest wel 600 euro meebrengen voor twee kleuren en één maat. Android kwam in 2008 op de markt en was in 2010 iPhone al gepasseerd."

*Ze staan natuurlijk altijd bij jou op de stoep om je de nieuwste gadgets te geven omdat je een 'übergeek' bent*

"Ik koop alle toestellen zelf. Alleen voor recensies niet, dan houd ik ze tijdelijk. Ook Google Glass; netjes gekocht, 2.300 dollar. Ik wil ze wel altijd eerder hebben en koop ze in Amerika en hack ze om hier te gebruiken."

*De providers kwamen nog met eigen portals met mobiele content. Die mislukten, terwijl een paar jaar later de mobiele app-markt vreemd genoeg wel ging regeren boven het open mobiele internet. Hoe kon dat gebeuren?*

"Die providerportals waren volledige oninteressant, want iedereen wilde snelle toegang tot open internet. Is bij Vodafone een miljard euro aan verbrand, met dure consultants die van toeten noch blazen wisten. Klanten van providers gaat het om netwerk en klantenservice versus prijs, meer niet. Apps versnellen de toegang tot diensten. Het installeren is eenvoudig, meestal gratis, en één klik is genoeg voor toegang. Niemand wil meer zonder de Facebook-app, Twitter-app en Nu.nl-app mobiel internetten. Het zijn natuurlijke uitbreidingen.

Overigens brachten niet de apps of toestellen de doorbraak van mobiel internet in Nederland, maar de flat fee. Zolang het gebruik in megabyte werd afgerekend, bleven gebruikers argwanend omdat de rekening te hoog zou oplopen. Ook hielp het dat we in Nederland van vijf naar drie aanbieders gingen toen KPN Telfort kocht en Orange naar T-Mobile ging. Vijf aanbieders was veel te veel voor een klein landje, drie is goed"

*Veel meer voor minder geld, dat werkte vooral?*

"Die markt is eenvoudig en boekte enorme vooruitgang. Analist Adriaan Meij zei dat er vijf jaar geen innovatie was in mobiel. Kreeg ik enorme discussie over. Had hij onder een steen gelegen? Vijf jaar geleden betaalde ik 500 euro per maand enkel voor bellen en minimaal 1.000 euro vanuit het buitenland.

Nu betaal ik 100 euro per maand, maar je kunt ook voor vier tientjes per maand ongelimiteerd bellen of data gebruiken. Iedereen is de hele dag met YouTube, WhatsApp en Spotify in de weer binnen die goedkope bundel. Niemand gebruikt bovendien nog aparte video- en fotocamera's meer. Nu gaan ineens mobiele commerce en nieuws als een komeet. Hoezo geen innovatie?"

*De gebruikstoename is revolutionair.*

“Het mobieltje is de afstandsbediening van ons leven geworden. We organiseren en doen alles met dat ene toestel. Recent ontmoette ik Gerrit Zalm op een dag over ICT. Hé, de baas van ABN Amro, [waarom ben je hier?](#)

Zalm: ‘We hebben nog 1 miljoen bezoeken per jaar aan onze balies en 1 miljoen bezoekers per dag met mobiel. Wij zijn gewoon een bank op mobiel, nog een beetje op de pc. ICT behelst 40 procent van het budget en is ongelooflijk belangrijk voor behoud van klanten. We hebben veel oude zoi en moeten alles vernieuwen.’

*En toen kwam de tablet?*

“De tablet is een mooie tussenvorm, die laat zien dat de PC eigenlijk een enorm autistisch apparaat is. Vooral op kantoren waar mensen letterlijk verdwijnen achter hun beeldschermen. Ik denk dat de PC-werkplekken in de komende tien jaar met 80 procent zullen afnemen. We zullen werk verschuiven naar tablets. Dat gaat de wereld compleet reorganiseren. Nu gebruikt iedereen in organisaties de tablet privé en dat leidt onontkoombaar tot verandering van processen. We gaan op een andere manier producten maken en diensten uitvoeren.”

*Kunnen wij mensen dat bijhouden of gaat het te snel en berooft het massaal gebruik van mobiel ons van de openbare ruimte zoals filosofen beweren?*

“Absoluut mee oneens. Mensen hebben nauwelijks problemen om het bij te houden. Ze omarmen het met passie, iedereen. Hier in Bos en Lommer- bepaald geen dure buurt - zie je overal waar je kijkt mensen met hun mobieltje. Mensen gebruiken het echt overal voor en stemmen alles af met die apparaten. Ik zie in deze wijk allochtonen, ook de vrouwen, hun mobiel de hele dag gebruiken. Heb je een feestje dan is iedereen mobiel bezig; even een nieuwe wasmachine kijken en maar whatsappen.”

*Niet tragisch dat zelfs op feestjes die dingen niet uitgezet worden?*

“Nou ja...goed...maar...OK. Tijdens feestjes wordt er in elk geval veel gekletst over mobieltjes. Niemand ziet ze als een probleem.

Wie er echt problemen van ondervinden? Instituties! Die kraken in hun voegen omdat ze zich niet snel aanpassen. Snel besluiten kan niet meer hiërarchisch in een langzaam proces, ondersteund door pc's en e-mail met cc's. Dat moet een geïntegreerd mobiel proces worden.”

*Ik blijf even advocaat van de duivel: wordt de wereld dan beter van altijd overal internetverbinding?*

“Veel, en veel en veel beter! Ik vind de wereld dankzij mobiel veel relaxter, flexibeler en makkelijker in de omgang.”

*Je bent er dus gelukkiger door geworden?*

“Ja, echt, en ik niet alleen. Ik heb het van honderden, zo niet duizenden mensen gehoord. Ik wilde meer tijd met m'n kinderen en ik kan overal werken waar ik wil en niet werken waar ik wil.”

*Altijd is dat ding erbij?*

“Ja, altijd. Maar ik ben nu heel vaak bij de kinderen en dat kon voorheen zonder deze geweldige apparaten niet. Ik kan oneindig veel meer doen in m'n leven. Als de kinderen voetballen, ga ik even met dat ding werken. Je ziet dat ook om je heen. Ouders zijn veel relaxter geworden, omdat ze alles makkelijker kunnen regelen.”

*Een en al onrust, 's morgens om zeven uur pakken ze dat ding van hun nachtkastje, zetten hem aan - als ie al niet de hele nacht aanstond met een slaappapp - en dan begint de heisa tot 's avonds laat.*

“Ben ik helemaal niet met je eens. Dat is jouw gevoel. Hoewel, mijn vrouw ligt 's avonds in bed altijd haar to-do-punten voor de volgende dag te plannen. Dat duurt 20 minuten en daar heb ik last van.”

*Moeten die dingen niet de slaapkamer uit?*

“Zou ik niet erg vinden, maar als ik 's nachts wakker lig, gebruik ik het om podcasts te luisteren die ik eerder gedownload heb. Ted Talks, Meet the Press, The Economist. Het apparaat is dan niet verbonden, heerlijk ontspannen, en diepgaande informatie dankzij dat mooie internet. Eerlijk gezegd was ik de eerste vijf jaar met de Blackberry behoorlijk gestresst. Altijd aan het e-mailen. Na vijf jaar was ik eraan gewend. Ik denk dat de rest van de wereld nog een beetje in de opgewonden fase zit.”

*Ik doe niet aan mobiel internet. Hebben je kinderen een mobieltje met internet?*

“Fijn zeg, een interview over mobiel internet afgenomen door een journalist zonder mobiel internet. Komt dit interview ook online? Kan iedereen ervan meegenieten?

Onze dochter Maeriah heeft een oude Blackberry en onze zoon Vinc Ze hebben ook een tablet, een Nexus 7.”

*En naar de iPadschool?*

“Als één onderwerp me de afgelopen tijd vrolijk stemde, waren het de SteveJobsscholen van Maurice de Hond. Ik ben zo blij dat mijn kinderen er vanaf augustus heen kunnen. Zelfs mijn vrouw, die niets moet hebben van overal schermpjes, was na dagen kritisch oriënteren ook enthousiast.

Ze ziet dat het niet gaat over de iPad, maar over een proces waarin kinderen hun eigen creativiteit ontwikkelen in hun eigen tempo. Samen met kinderen op hetzelfde niveau en met dezelfde interesse, in plaats van 'one size fits all'.

Ze kiezen hun eigen weg gestuurd met de iPad. Ouders kunnen op de iPad de ontwikkeling bijhouden, net als de docent op een dashboard. ”

*Klinkt goed, maar er wordt gewaarschuwd voor veel onrust en fragmentatie. Onzin?*

“We gaan het meemaken. De huidige school draagt veel te weinig bij aan ontwikkeling. Onze zoon spreekt vanwege zijn Amerikaanse moeder perfect Engels, en kan straks Chinees, Spaans, filosofie, psychologie, maar ook schoonschrijven volgen. De Universiteit van Amsterdam ontwikkelde veel materiaal voor de iPad. Ouders geven zelf cursussen. Kinderen mogen mee op reis gedurende schoolweken, en maken daar dan een werkstuk en blijven online met school.”



*What's next?*

“Organisatie van een [congres in Amsterdam over Bitcoin](#) voor dummy's; voor bankiers en zakenmensen dus. Bitcoin heeft een grote toekomst en dat proberen we over te brengen. Het draait allemaal om vertrouwen en dat werkt op internet, anoniem en niet door de staat gecontroleerd, heel anders dan in de oude wereld.”

*Waarheen gaan we met internet, iedereen aan de wearables?*

“Alle sectoren van de economie en producten worden nu door digitale technieken opnieuw ontworpen. Auto's wordt elektrisch aangedreven gadgets op wielen. Het elektriciteitsnetwerk zal slim en flexibel worden en samenwerken met zon- en windbronnen.

Verkoop, marketing, onderhoud en productontwikkeling zullen door slimme systemen met de helft van het aantal mensen beter wordt uitgevoerd.

Wearables, big data en robotisering zullen ook de komende 25 jaar onze samenleving prettiger maken. Of we met al die slimme technieken slimmere politiek zullen hebben en een rechtvaardigere samenleving valt echter te betwijfelen.”

**Deel 4: Pionieren en vernieuwen voor de inhoud van internet**

De saamhorigheid van internet vind ik nog steeds een groot wonder

## **Karin Spaink: vrijheid van meningsuiting tot het uiterste, alhoewel...**

**Niet zozeer technisch, maar vooral inhoudelijk is Karin Spaink één van de 'aartsmoeders' van het Nederlandse internet. Als geen ander heeft ze, vanuit Amsterdam, zo consequent, oprecht en intelligent gestreden voor de vrijheid van online meningsuiting en daarmee de internetgeschiedenis van de hoofdstad, Nederland en Europa mede bepaald.**

### **C.V.**

1957 20 december geboren te Amsterdam  
 1975-1981 Lerarenopleiding d'Witte Lelie Amsterdam  
 1981-1984 Universiteit van Amsterdam, studie Sociologie  
 1986-1987 Opleiding computerprogrammeur Volmac/Fokker  
 1981-1982 Leraar Engels Ashram College  
 1982-1987 Medewerker vorming en scholing partijbureau PSP  
 1988-1990 Programmeur Fokker Aircraft  
 1985-heden Freelance schrijver, columnist en docent  
 1992-heden Columniste Het Parool

### **Verder**

1996-2003 Voorzitter Contrast.org  
 1997-2005 Raad van Advies De Waag  
 1999-2006 Oprichter en voorzitter Bits of Freedom (BoF)  
 2000-2002 Bestuurslid De Geuzen  
 2002-2005 Extern expert Freedom of the Media Organization for Security and Co-operation in Europe (OSCE/FOM)  
 2002-2005 Lid adviescomité Vraagsturing in de zorg  
 2003-2005 Bestuurslid Spamvrij.nl  
 2005-2012 Hoofdredacteur boekenserie The Next Ten Years  
 2008- 2010 Mentor en adviseur DasArts  
 2009 Programmacomité HAR (Hacking at Random)  
 2013 Comité van Aanbeveling PubLeaks



**Foto's: Frank Groeliken**

Ze rookt een elektronische sigaret, via e-commerce besteld in China, net als de inhoud. Karin Spaink is aan huis gebonden en de pakjesbode die voorrijdt om weer een partijje 'dampspulletjes' te bezorgen, is een goede bekende geworden. Ook het vraaggesprek gaat over de voordelen van internet, met de nadruk op haar specialisme de vrijheid van meningsuiting en uiteraard over de baanbrekende [rechtsgang met Scientology](#).

*Wanneer heb je internet voor het eerst gebruikt?*

"Rond 1988 was ik online via bulletin boards. Ik was al aan huis gebonden vanwege MS en een vriend van me, die in de automatisering werkte, vroeg me een handleiding te schrijven. Hij betaalde me uit met een modem. Toen nog hartstikke duur, 1.200 gulden. Daarmee ging ik op bulletin boards zoeken naar informatie over onderwerpen als kunstmatige intelligentie.

De programmaatjes leken allemaal erg op elkaar en de discussies waren weinig hoogstaand. Toen ben ik afgehaakt. Ik las dan toch liever een goed boek over die onderwerpen."

*Daarna in 1993 snel naar internet?*

"Door die eerste online teleurstelling stond ik niet vooraan in de rij toen Xs4all de eerste particuliere internetaansluiting aanbood. Ik had nog steeds het idee van een bulletin board en pas later begreep ik dat het echt om iets anders ging. De wet van de remmende voorsprong speelde me dus een beetje parten.

Toen De Digitale Stad begon, vond ik het internet wel interessant worden. Ik was er niet direct bij maar in oktober 1994 nam ik een aansluiting. Tijdens een bijeenkomst in De Balie schreef Francisco van Jole me in op een openbare terminal. Toen moest ik nog Winsock installeren, een heel gedoe."

*Je was toch technisch onderlegd?*

“Op het partijbureau van de PSP [[politieke partij](#)] en leerde ik hoe een computer werkte, met een schijfje voor het programma en eentje voor de data. Een paar jaar later kwam de PSP in geldnood en bood ik me aan voor ontslag. Ik deed een omscholing en heb een paar jaar bij Fokker geprogrammeerd. Met oude talen, zoals Cobol, en later nog wat databaseprogramma's.”

*Werd je direct flink actief in De Digitale Stad?*

“Ja, vooral in de Metro waar je anderen trof met chats. Een browser liet nog even op zich wachten, maar de eerste webpagina's kon je lezen met [Lynx](#) dat alleen de tekst weergaf. Daarna kwam Mosaic als eerste grafische browser.

En ik ging Usenet verkennen. De newsgroups boeiden me direct door de rijkdom aan onderwerpen. Dat was echt een openbaring, ik zag zoveel mogelijkheden voor het uitwisselen van ideeën.

Ik postte m'n stukken uit Het Parool in nieuwsgroepen met een stroom reacties en discussie tot gevolg. Heel anders dan bij de krant waar je eens in de paar maanden een brief kreeg.

Vooraf de patiëntengroepen waren geweldig: behandelmethode, soorten medicijnen, goede artsen. Ineens was er een enorme variatie aan informatie over ziekten. Vele malen meer en boeiender dan wat je ooit in de wacht- of spreekkamer te horen kreeg. Al heel snel vond ik het internet enorm spannend.”

*Was je een roepende in de woestijn? In het algemeen viel in de jaren negentig in de algemene pers weinig positiefs over internet te ontdekken.*

“Jarenlang overheersten in de kranten en op televisie de negatieve geluiden. Dat begon met kinderporno. Elke ontdekking, hoe gering ook, leidde tot een stroom artikelen. Alsof er voordien geen kinderen werden misbruikt of kinderporno werd vervaardigd.

Ik vond die negatieve aandacht eenzijdig en heel raar. Het was angst voor het nieuwe en waarschijnlijk ook voor een concurrerend medium.”

*De vroege gebruikers waren doorgaans enthousiast, terwijl de buitenstaanders louter die verschrikkelijke dingen zagen?*

“Zo was het, vooral door kennisgebrek. Daarom besloot ik om een jaar lang over internet te schrijven voor Het Parool. Want mensen moesten gewoon worden opgevoed. Wetenschapskaternen schreven wel over internet, maar Het Parool was de eerste krant waarin lezers echt veel konden lezen over het internet zelf. Ik begon veel te schrijven over bijvoorbeeld de nieuwe verhoudingen met artsen en over testprocedures voor medicijnen. Daar was ik erg trots op. Het Parool kreeg daarna ook snel een internetredactie.”

*Je hebt je heel sterk gemaakt voor het recht op anonimiteit. Waarom sprong je daar op in?*

“Een commissie onder leiding van senator Franken was in 2000 bezig met een Grondwetsherziening. Dat bracht me ineens op het idee dat we ons briefgeheim kwijt zouden raken. Over een paar jaar schrijven we elkaar geen brieven meer, maar alleen nog maar e-mails. Dus moest de Grondwet tenminste techniek-onafhankelijk worden geformuleerd. Dat bracht me ook het besef dat het internet ook politiek was geworden.

Niemand begreep waarom anonimiteit op internet zo belangrijk was. Tot je uitlegde dat ineens je post op straat kon komen te liggen.”



*In 1995 spande Scientology een rechtszaak tegen jou aan vanwege publicatie van hun geheime teksten- de [Fishman Affidavit](#)- op je homepage bij Xs4all. Wellicht, samen met de [muziekrechtenzaak van KaZaa](#), het belangrijkste wapenfeit over recht op het jonge internet?*

“In elk geval de eerste grote zaak waarbij internet zo’n krachtige positieve factor was. Het ging vooral om de analyse van de werking van Scientology en daarvoor moesten we die publicaties van hen delen. Ze riepen tot dan toe in rechtszaken steeds iets anders en haaks stond op hun daden. Pas toen de critici elkaar online ontmoetten en via internet stukken gingen uitwisselen, traden die inconsistenties naar voren en konden wij die gebruiken. Dat was essentieel.

In Nederland was het voor de jurisprudentie over vrijheid van meningsuiting op internet heel goed. Internationaal had het tot gevolg dat Scientology hun fratsen niet meer kon uithalen. Want internet is grensoverschrijdend. Dus hingen ze. Al die tijd dat die documenten omstreden waren, hebben ze keurig online kunnen staan. Wat dat betreft was het inderdaad een overwinning.”

*Was je eenzaam gedurende die strijd?*

“Nee zeg, totaal niet eenzaam. We hadden zoveel steun. Ik voerde niet als eerste strijd, maar kreeg wel voor het eerst iedereen mee. Vooral dankzij Xs4all, dat me intensief steunde. Ik schreef er veel over en kreeg daar veel reacties op.

Tot dan kon Scientology een inval laten doen bij degenen die uit hun zogenaamd geheime Fishman Affidavit bestanden publiceerden, en die ongedaan laten maken.

Toen gedurende mijn zaak velen mijn publicatie overnamen, werd dat voor Scientology onbegonnen werk. Iemand bouwde zelfs een programmaatje om automatisch een eigen homepage bij Xs4all aan te maken met die Scientology-bestanden. De Groene Amsterdammer deed dat, de Tros, Oussama Cheribi, toen VVD-Kamerlid. Ineens waren er tien mirrors, toen vijftig en nog meer. Dat was ongekend, een soort van Hollandse Lente van Scientology-critici. Hoezo eenzaam? Integendeel!”

*Ik bedoelde meer [die rechtszaken in Zweden](#) waar je met je toenmalige partner Zenon heen toog.*

“In Zweden was het bizar. We werden er intensief gevolgd en betrapten we die privédetectives. We werden ook door een zogenaamde medestander benaderd, die zijn kind aan Scientology was verloren, maar door Scientology bleek te zijn ingezet.

Bij terugkomst op Schiphol stond ons een heel team op te wachten vanwege een tip over drugssmokkel. Alleen al het idee dat we van Stockholm naar Amsterdam drugs zouden smokkelen. En ook terug in Amsterdam werden we weer achtervolgd, heel naar. Die hele Zweedse kwestie werd surrealistisch.” *Die zaak [verloren jullie](#), maar de overwinning in Nederland, tot en met de Hoge Raad, had toen al internationaal voor een doorbraak gezorgd. Heb je Scientology een kopje kleiner kunnen maken?*

“Ze hebben een ontzettende klap gehad, juist doordat ze zich zo ontzettend hebben misdragen. Kwam niet door mij alleen uiteraard, maar door al die critici en rechtszaken waarin ze onderuit gingen, vele tientallen. [[De indrukwekkende lijst](#)].

Juist omdat het activisme online zo verspreid werd, is Scientology verslagen. Neem alleen al de [Operation Clambake](#) in Noorwegen, de plek voor ex-leden die de doofpot verder openden. Het netwerk van critici, ex-leden en familieleden werd zo krachtig. Dat is internet, de eerste grote omwenteling die we meemaakten.

Daarmee hebben we overigens de wereld niet gered. Of ik mensen van intrede heb weerhouden, weet ik niet. In Nederland zijn ze nooit zo groot geweest. Ze riepen altijd achtduizend leden te hebben, maar dat was het aantal dat ooit eens langs geweest was.”

*Hoe dan ook een belangrijke overwinning voor online vrijheid van meningsuiting.*

”Buitenlandse media schreven heel veel over de misstanden van Scientology inclusief citaten uit hun geheime documenten , van de BBC tot aan de New York Times. Scientology werd ook doelwit van satire, zoals in een hele aflevering South Park. Dat hadden media vijftien jaar geleden niet zo makkelijk gedaan vanwege de rechtszaken die verloren gingen.”

*Zou je, terugkijkend, weer de handschoen oppakken?*

“Dat weet ik niet. Het gevecht heeft tenslotte alles bij elkaar tien jaar gekost, waarvan de eerste twee jaar nagenoeg volcontinue. Ik heb zoveel moeten lezen, zoveel rechtszaken moeten uitpluizen, me zo moeten verdiepen in die sekte. Niet alleen in de geschiedenis, maar ook in het jargon, de denkwijze. Ik was het zo ontzettend zat na al die jaren strijd.

Tegelijkertijd heeft het ook een boel opgeleverd. Eigenlijk had ik over de zaak een boek moeten schrijven, om die enorme investering mooi af te ronden en iets na te laten. Maar ja, dan was Scientology vast weer een rechtszaak begonnen met het risico dat ik alsnog kapot geprocedeerd zou worden.”

*Je hebt vaak gelijk vanuit zuiver rationeel redeneren. Moest je dat met de [zaak van de Nuremberg Files](#) begin 1999 bekopen?*

“De website van de Amerikaanse anti-abortusbeweging gebruikte ik om te laten zien hoe idioot hun gedachtegang was. Met zelfs moorden tot gevolg.. Toen die website in Amerika werd verboden kon ik er niet meer naar linken. Ze werden monddood gemaakt in hun uitingen, maar daarmee los je de moorden op abortusartsen niet op. Laat staan dat je voorkomt dat artsen belaagd zouden worden en wanhopige vrouwen dwarsgezeten en uitgejouwd. Daarom heb ik hun website zelf online gezet, omdat het een referentie vormde en ik vond dat ook anti-abortusactivisten recht hadden op vrije meningsuiting.”

*Een enorme golf van kritiek was je deel, van tegen- en aanvankelijke medestanders. [\[zie NRC\]](#)*

“Zoveel boze reacties, zo ontzettend veel woede kwam m’n kant uit. Ik raakte totaal van slag. Na een paar dagen heb ik die bestanden van internet gehaald. Ik kon het wel blijven uitleggen, maar zolang ik het online liet staan, luisterde er toch niemand naar argumenten. Dan maar beter weghalen en het debat voeren. Maar toen die mirror weg was, had natuurlijk niemand nog de behoefte om erover te praten.”

*Heb je er goed aan gedaan om het weer openbaar te maken?*

“Nog steeds denk dat ik dat gelijk had in die kwestie. Verbieden vond ik principieel onjuist maar ook contraproductief want je kon hen dan niet meer bestrijden. Juist afschrikwekkende en abjecte meningen moeten we in debat kunnen brengen. Dat vind ik zo fundamenteel.

Censuur op onwelgevallige meningen maakt me angstig. Als je die weert, kunnen jij of ik morgen het volgende slachtoffer van censuur zijn.

Ik wilde een daad stellen: kijk, dit is de ultieme consequentie van de vrijheid van meningsuiting. Ongemakkelijk, maar ook een fundamenteel recht voor je tegenstander.”



*Was het volk met de onwelgevallige Nuremberg Files de principes van je strijd tegen Scientology vergeten?*

"Ik verdedig de vrijheid van meningsuiting fundamenteel. Anderen bekijken het per geval. Scientology was de vijand 'you love to hate', dus openheid verdiende verdediging. Bij de Nuremberg files verdiende de gehate vijand geen vrijheid van meningsuiting. Niet erg consequent.

Maar partijen kiezen graag gewenste vijanden om tegen te strijden. Daar is KPN een goed voorbeeld van. Na een inval bij Xs4all, vanwege die Scientology-publicatie, publiceerde ik de Scientology-stukken ook bij Planet Internet, de dochter van KPN. Echter, alleen Xs4all en ik werden gedaagd. KPN voegde zich vrijwillig bij ons; uniek voor een aangeklaagde partij.

Later vertelde de advocaat me dat KPN de jurisprudentie over aansprakelijkheid van de provider en vrije meningsuiting graag in deze zaak met Scientology wilde uitvechten. Liever dan later voor de rechter te moeten staan met bijvoorbeeld een grote zakelijke klant als ABN Amro waarvan een klant een protestpagina zou aanmaken bij Planet."

*We kregen GeenStijl. Medeoprichter Ambroos Wieggers liet zich ook door jou inspireren. Jij verdedigde niet de inhoud maar hun vrijheid van meningsuiting. Maar de grenzen liggen moeilijk, zeker met privacy waarmee je ook [persoonlijk te maken kreeg](#). Is vrijheid van meningsuiting grenzeloos, ook op internet?*

"Nee, bijvoorbeeld Wilders vind ik een verhaal apart. Hij roept dat hij ervoor zorgt dat er minder Marokkanen zullen zijn. Dat is geen vrijheid van meningsuiting meer, maar een dreigement voor een hele bevolkingsgroep."

*Waarom niet? Die anti-abortusclub predikte dat abortusartsen moeten verdwijnen. Wilders zegt hetzelfde over Marokkanen. De een verdedig jij, de ander niet. Waarom?*

"Wat het erger maakt is dat Wilders zichzelf heel veel permitteert, maar anderen het recht ontzegt om hard te reageren. Dan veroordeelt hij niet de mening, maar de persoon of noemt het een hetze. Dat is niet symmetrisch."

*Dat is niet de kern, maar vrijheid van meningsuiting voor anti-Scientology mensen, voor antiabortusactivisten en voor anti-Marokkanen politici?*

"Eh...ik..."

*Het brengt je in verwarring?*

"Je brengt me buitengewoon in verwarring. Ook omdat ik niet in de positie of verleiding wil komen om de grens te bepalen: dit mag je niet zeggen en dat wel. Dat is cherrypicking, zo werkt het niet. Ik zou werkelijk niet weten waar dan de grens ligt. Je kunt alleen met voorbeelden de grens ongeveer bepalen, maar die theoretisch vastleggen lukt me niet."

*Wilders wel of niet vervolgen om zijn mening?*

"Het onderscheid is nu ongeveer: je mag alles zeggen, maar niet alles doen. Als je op Twitter of in fora tot daden aanzet ('maak hem af') ben je strafbaar.

Het onderscheid is naïef. Alsof woorden en taal op zich geen pijn kunnen veroorzaken. Een woord is een handeling; je richt er iets mee aan in iemands denken, ziel, blik of houding. Woorden kun je niet van je afschudden, zoals een eend het water van z'n vette veren. Woorden en daden liggen in elkaars verlengde. Het onderscheid is niet vol te houden, ook wettelijk niet."

*Heb jij je gelijk wel eens voor je gehouden om niet te kwetsen of omdat het te hard zou aankomen?*

“Het is goed je in te houden als je er alleen leuk mee kan scoren, maar verder niets mee bereikt. Je kwetst iemand, de discussie ontspoord en het helpt je dus niet dichterbij je doel mensen te overtuigen. Maar eerlijk, ik heb me er even zo vaak niet aan gehouden.

Ik kan me laten meeslepen en steeds venijniger worden. Vooral als een ander volkomen onredelijk is. Maar ik heb ook geleerd dat boosheid dan niet zoveel helpt. Je krijgt dan eerder het persoonlijke stempel opgedrukt ‘o, zie je wel, gaat ze weer’ dan dat het je overtuigingskracht helpt.”

*Met lichte spijt?*

“Ja, dat ik dan dacht: beheers je toch. Maar soms doe ik het ook gewoon, dan raakt m’n geduld op en heb ik het gehad met aanhoudend verkeerde argumentatie.

Neem bijvoorbeeld de felle discussie over pedofilie-afbeeldingen op internet, die ik verdedigde. Enkele mensen waren daar enorm kwaad over, onder wie een kennis die is misbruikt. Terecht, maar ik vond het ook heel belangrijk die mensen te verdedigen. Bijvoorbeeld door te schrijven dat het kijken naar plaatjes niet altijd vreselijk is. Als dat iemand helpt, ruk je af en leef je uit.

Er zijn genoeg pedofielen die zich volkomen keurig gedragen en niet bij speelpleinen komen of andere uitdagingen zoeken. En toch worden ze allemaal afgeschilderd als een Robert M.

Dat deugt niet, net zo min als iedere heteroman een vrouwenverkrachter. Daarmee geef je juist het idee: het maakt niet uit hoe ze zich gedragen, het zijn sowieso afschuwelijke misdadigers die je moet afmaken. Daar maak ik me zo boos over en dan word ik kortaf en denk ‘fuck you’.”

*Zelfbeheersing online delft vaak het onderspit. Zijn e-mail en forums emotioneel ongeschikt bij spanning, omdat je geen contact hebt met de ontvanger en z’n omstandigheden niet weet? Beter even bellen? Of liever gesproken e-mail en WhatsApp?*

“In vergelijking met telefonie mis je emotioneel het een en ander met e-mail. De intonatie ontbreekt. ‘Nou, veel plezier nog’ kan heel positief klinken, maar met een andere klemtoon ook negatief overkomen. Met e-mail mis je die nuance. Geluid in plaats van tekst zou opslag van e-mail wel veel omvangrijker maken en de verzending trager.”

*Brengt vrijheid van meningsuiting – nu voor iedereen in vrije landen beschikbaar - oorlog dichterbij, of voorkomt het juist fysieke strijd?*

“In tijden van oorlog sneuvelt de waarheid als eerste. Het woord is een vijand. Kun je dus zeggen dat uitingsvrijheid en verkondiging van de waarheid het oppakken van de wapens voorkomt? Was het maar waar. Niettemin is er alle reden om voor het vrije woord op te komen.”

*Zie je nog succesvolle online acties tegen de gevestigde orde? Of voeren staten de controle op en lopen Arabische Lenten ook spaak?*

“Natuurlijk kan de enorme kracht van het bundelen van verzet via internet nog steeds het verschil maken. Het mislukken van de Arabische Lente is niet de schuld van internet. Met sociale media als Facebook, YouTube en Twitter op zichzelf kun je niet zomaar een cultuur van veertig jaar dictatuur ineens veranderen. Internet biedt het middenveld een stem, maar vervolgens moet er na de omwenteling nog een sociale structuur worden opgebouwd. Met verkiezingen alleen ben je er dan niet. Dat kost nog jaren.”

*Mist Twitter de kracht om het verschil te maken?*

“Ik heb nog nooit zo aan internet gekleefd als met de Arabische lente. Wat The Guardian toen deed met de combinatie van tweets, Facebook, zo veel mogelijk onderzoek van belangrijke berichten. Dat was fantastische journalistiek.

Twitter heeft ook een stem gegeven aan mensen die vroeger niets konden zeggen of niet gehoord werden. Het mechanisme van twitteren en retweets heeft het veel makkelijker en soms gevaarlijker gemaakt om bestaande censuurmechanismen te omzeilen en machtsstructuren te doorbreken.”

*Waarom gebruik je Facebook intensief?*

“In eerste instantie wilde ik me er in 2007 niet aan overgeven, maar toen dacht ik: als iedereen daar nu heen trekt, moet ik er ook aan deelnemen. Bovendien: je moet wel in Rusland zijn geweest om er iets zinnigs over te kunnen beweren. Zo begon het, en ik gebruikte het jarenlang intensief. Maar ik let wel op wat ik op Facebook uit.

Ook in de krant trek ik een grens tussen persoonlijke ontboezemingen en politieke uitingen. Het hangt af van de doelgroep. Na m'n borstoperaties met ontbloot bovenlijf in Opzij staan, noem ik ook 'politiek'. Ik weet precies waarom ik het doe en wat ermee te behalen is. Het kan mij niet schelen dat ik daar bloot sta.

Bij Facebook maak ik ook dat soort afwegingen en handhaaf m'n privacy. Ik haat het dat mensen daar de privéberichten gebruiken voor persoonlijke dingen. Dat geef je toch niet prijs aan de databanken van zo'n bedrijf. In godsnaam, gebruik daar e-mail voor. Dat snap ik echt niet.”

*Gemakzucht, onverschilligheid?*

“Ook mensen die ik ken van het clubje bij Xs4all wisselen ineens al het persoonlijke via Facebook uit. Juist van die personen mag je toch wat meer begrip verwachten van de werking van internet en privacy. Dat je niet je persoonlijke afspraken regelt via Facebook. Een bekende journalist, die ook over technologie schrijft, zei me: ‘Je kunt toch makkelijk al je contacten in Facebook onderhouden. Dat doe ik ook’. Daar zullen z'n bronnen blij mee zijn. Hem gaf ik de wind van voren. Wat een naïviteit!”

*Is Facebook wel goed voor de vrijheid van meningsuiting?*

“Facebook is zelf niet de kampioen van de vrijheid van meningsuiting. Of het nu gaat om plaatjes van borstkanker of borstvoeding, een tepel is al reden voor blokkering. Ze verstrekken accountnamen aan regimes. Bedrijven mogen alles bij Facebook en gebruikers zijn onderworpen aan commerciële mechanismen zoals die Likes. Het gebeurt heel regelmatig dat mensen ineens Likes van bedrijven toonden die ze zelf niet hadden aangeklikt. Dat is bijna identiteitsvervalsing.

Ook probeerde ik het account van m'n overleden partner op te heffen. Dat kan niet, Facebook heeft het ontoegankelijk gemaakt. Al die informatie is er dus nog. Een man schreef me dat zijn overleden vrouw nog allerlei Likes krijgt toebedeeld. Een dode vrouw die ineens Adidas nog leuk vindt, bizar.”

*Het hele medium is toch opgezet om identiteiten te managen om commerciële redenen? Waarom laat juist jij als vrije geest je gedrag in een format van Facebook gieten met iets banaals al 'liken'?*

“Sommige clubs of bedrijven doen iets heel goed en dan toon ik m'n sympathie door te 'liken'. Ik vind niet alle commercie slecht.”

*Heb je geprobeerd om een Facebookgroep te openen over Scientology en daar je hele geschiedenis te publiceren?*

“Nee, nooit geprobeerd. En ik denk dat dit niet zal kunnen. Het is Facebook niet te doen om de vrijheid van meningsuiting, dat maakt een groot verschil met het open internet. Ik kan er ook niet over klagen want Facebook heeft het recht om de eigen regels te bepalen. Facebook mag dus niet het enige medium zijn en de publicaties en communicatie monopoliseren.”

*Heb je niet vooral moeite hebt met het gebrek aan anonimiteit?*

“Ik ben erg tegen de real name policy van Facebook en Google Plus, de verplichting je eigen naam te gebruiken. Je moet zelf je identiteit kunnen kiezen, ook anoniem. Het werkt als een stok om personen te slaan over wie klachten komen: politieke activisten, transgenders etc. die ervan afgegooid werden.”

*Wanneer ben je gestopt met nieuwsgroepen?*

“Lang geleden al weer. Vooral door de sterke verbetering van fora. Ik heb misschien nog tot 2000 dagelijks de internationale nieuwsgroepen over Scientology bijgehouden, want daar bleef je op de hoogte. Usenet was zo leuk omdat het allemaal naast elkaar stond en je het door elkaar las. Van filmrecensies tot borstkanker en van vrijheid van meningsuiting tot de technologische vernieuwing in Japan. Vroeger waren fora een chaos, nu zijn er hele goede plekken. Aan het borstkankerforum heb ik echt ontzettend veel gehad. Laatst zocht ik voor iemand uit wat goede fora zijn over epilepsie. Er is echt zo ontzettend veel te halen over specifieke onderwerpen.”

*Is er, zoals Eli Pariser beweert, een [filter bubble](#) waarbij we ons steeds smaller oriënteren, vooral met gelijkgezinden? Meer diepgang en versmalling?*

“Vroeger selecteerden mensen ook, lasen enkel wat de kerk toestond, wat toevallig op de mat viel, of wat hun eigen omroep de ether in slingerde. Dat is ook de discussie met Andrew Keen die beweert dat we ons zoveel slechter informeren over onderwerpen als gevolg van versnippering. De online suggesties op grond van je lees- en kijkgedrag sturen je nog verder richting je bestaande interessegebieden en bronnen. Beter zou zijn: je hebt nu zoveel over dit onderwerp gezien, wordt het niet eens tijd om dat te lezen? Vooral naar intellectueel niveau gaan. Voor mij persoonlijk bijvoorbeeld een rechts, maar goed geschreven blog suggereren. Helaas verzint nog niemand zo'n algoritme.”

*Hoe beoordeel je die macht van Google in het licht van de online uitingsvrijheid?*

“Van Google kun je een boel zeggen, maar ze zijn altijd heel goed omgegaan met de vrijheid van meningsuiting. Ze verwijderen niet voetstoots materiaal bij klachten, zoals Facebook wel doet. Als Google iets uit de index haalt, motiveren ze dat en geven rekenschap. Ze betrachten transparantie, meer dan menig instantie en internetconcern ooit heeft gedaan. Ik vind Google nog steeds goed, betrouwbaar en degelijk. Er is wel een probleem met de nationale Googles die zich aanpassen aan wetten zonder transparantie te zijn.”

*Ben je weleens een periode gestopt met internet?*

“Soms had ik wel even genoeg van wéér diezelfde nieuwsgroepen en dan stopte ik er ook mee. Nu ben ik al twee maanden niet op Facebook en Twitter geweest, maar dat heeft meer persoonlijke oorzaken. Niet dat Twitter en Facebook nu ineens niet meer aantrekkelijk zijn. Zelfs e-mail open ik soms niet meer.

Desondanks zit ik wel de hele dag achter de computer en communiceer online. Nu wel vier uur per dag op het dampforum.”

*Zou je zonder internet kunnen?*

“Nee, dat kan niet meer. Ik doe al m'n onderzoek online. Het is een levensader geworden.”

*Verdiept internet vriendschappen?*

“Moeilijk, maar het tegendeel is zeker niet het geval. Er is nog wel eens opgemerkt dat internet harteloos is, verarmt en afstanden tussen mensen niet overbrugt, zoals Beatrix enige jaren geleden zei.. Natuurlijk gebeurt dat ook en doen mensen online stom, hatelijk en lelijk. Dat krijgt heel veel aandacht. Maar ik heb me juist altijd verbaasd over de hartelijkheid en de vele bijval die je dankzij internet krijgt. Ik kreeg eens een stapel kaarten toen ik in een nieuwsgroep schreef dat ik naar het ziekenhuis moest. Dat was zo roerend.

Ook op het dampforum is de onderlinge hulp hartverwarmend. Werkt er iets niet, dan zeggen ze ‘kom maar langs’ of ik heb nog iets liggen’. Er is een gulheid en een saamhorigheid met mensen die je alleen uit wat woorden op het scherm kent. Ik vind dat nog steeds een groot wonder.”

*Je bent ondanks je ziektes altijd doorgedaan met werken, ook dankzij internet?*

“De eerste jaren MS, vanaf 1986, vergden veel inspanning en tijd voor ik weer een beetje op m'n lichaam kon vertrouwen. Ik was stadsdeelraadslid in Amsterdam en daar moest ik mee ophouden, want ik werd halfblind door die MS.

Ik ontdekte dat ik met schrijven meer het verschil kon maken dan door politiek actief te zijn. Ook omdat je vrijer bent. Internet maakte dat mogelijk.”

Bruno Felix, internetpionier bij de VPRO en internationaal vermaard met Submarine:

**‘Alles tegelijk ontdekken,  
van de gitaar tot de bladmuziek’**

**De VPRO was twintig jaar een voorloper met digitale uitingen. Bruno Felix stond in 1994 aan de wieg van een golf van vernieuwing, met ups en downs. Met Submarine viel hij vervolgens internationaal in de prijzen met spraakmakende producties. Bruno denkt in beelden en niet in tekst, vandaar de verwijzingen naar het, vaak schitterende, creatieve werk van Submarine.**

C.V.

1967 8 augustus geboren te Haarlem

1991-1994 Programmamaker Vpro

1994-2000 Oprichter en chef Vpro Digitaal

2000-heden Oprichter/eigenaar van Submarine en SubmarineChannel samen met Femke Wolting



*Hoe kijk je met een helikopterview terug op 20 jaar internet?*

“Voor mijn gevoel was de periode van begin jaren negentig tot 2000 de periode van de ideeën. We hadden grote denkers en voorlopers als Wired. Maar in feite was het nog veel luchtfietserij. Pas vanaf 2000 was het mogelijk om de wilde ideeën over interactiviteit echt goed uit te werken.”

*Hoe kwam dat?*

“Vooral door de komst van breedband internet bij consumenten dat pas vanaf 2005 echt gangbaar werd. Ook aan de makerskant kwam er betere technologie. Wij gingen veel produceren in [Flash](#). Daarmee kon je prachtige audiovisuele producties maken, die het ook goed deden met een beperkte bandbreedte. Je kon een audiovisueel verhaal gaan vertellen. Vanuit die kunst zijn we televisieanimaties gaan maken.

Video op internet deden wij tot voor een jaar of vijf niet. Werkelijk hoge kwaliteit video op internet was daarvoor niet mogelijk. Dan kon je beter tv maken en je online beperken tot animaties.”

*Wat deed je bij de VPRO het eerst met internet?*

“Ik was programmamaker bij Prima Vista, een kunstprogramma waar ik filmpjes maakte op het raakvlak van technologie en kunst. Regelde ik videofoons, die ik met de koerier de hele wereld over stuurde om mensen te interviewen. Zat ik midden in de nacht met een andere werelddeel een gesprek op te nemen. M'n Hi8 camera op het schermje van de videofoon richten, heel primitief. In feite was het skypen. M'n kennismaking met internet was ten tijde van de eerste versie van de Winsock Trumpet software om pc's met internet te verbinden. En de eerste browser, Mosaic. Dat was in oktober 1993, schat ik. Daarvoor was ik beperkt online met bulletin boards, vooral spelletjes spelen. Iets met coördinaten en ruimteschepen.”

*Baanbrekend was in 1994 de serie Beeldstorm ([Deel 1](#) en [Deel 2](#) en [Deel 3](#)) van Frank Wiering. Nieuwe media in afwisselend prietpraat en fantastische vergezichten. Jaron Lanier, met z'n weelderige rastahaardos, die voorspelt dat over vijf jaar iedereen met een virtual reality helm in de bus zou zitten. Van vertonen naar zelf oppakken, hoe ging dat?*

“Wij spraken met voorlopers, zoals mensen van Wired. Ik had er ook een fascinatie voor. Frank Wiering nodigde voor het maken van een reportage in San Francisco rond Louis Rosetto - de baas van Wired - ook Roelof Kiers uit.

Hij was de Hoofdredacteur televisie van de VPRO en het verhaal gaat dat Frank Wiering hem daar duidelijk maakte dat internet ook belangrijk was voor de VPRO als omroepbedrijf.”

*Dat nam hij direct aan?*

“Ja, Roelof zag dat de VPRO daar zelf actief in moest worden. Frank, die mijn baas was, schoof mij toen naar voren. M'n jaarcontract was net afgelopen, ik was een groentje.

Ik kreeg de opdracht om de digitale zolder op te zetten, wel heftig. Na een voorbereiding van een maand of drie begonnen we in augustus 1994 met het maken van producties, zelfstandig en in samenwerking met de afdelingen televisie, radio en gids.”

*Hoe ging dat?*

“Rudimentair, want technische middelen waren beperkt. Ik begon met jongens te verzamelen, zoals Daniel Ockeloen uit de Hack-tic scene van Xs4all, en hele jonge programmeurs en studenten van de Hogeschool voor de Kunsten. Ik vond in Zandvoort een Amerikaan in Zandvoort die werkte met Hypercard en en digitaal kon produceren.

Er was een kaart van Nederland, waarop wekelijks de nieuwe websites stonden. Wij maakten de eerste website buiten de academische wereld. Technisch mochten en moesten alles verkennen. Java bijvoorbeeld, testten we in de praktijk en we hadden steeds direct contact met de ontwikkelaars van Sun.

Met MMbase bouwden we een eigen contentmanagementsysteem omdat de markt weinig goeds bood en wisselden intensief ervaringen uit met andere gebruikers zoals Nu.nl, EO en Gemeente Amsterdam. We hadden met de BBC regelmatig contact, want die pionierde ook. We moesten alles tegelijk ontdekken. Niet enkel de gitaar, maar ook de bladmuziek.”

*Waarom werd de VPRO ook provider?*

“We vonden dat we als omroep toegang tot internet moesten bieden, want er waren nog nauwelijks aanbieders van toegang tot internet. We konden een modembankje in Nederland krijgen; bij Trust met tien lijnen. September 1994 was de Digitale Maand. Alle leden kregen de gids op cd-rom, inclusief software om online te gaan. Op 035 6712880 mocht iedereen inbellen, maximaal een half uur achtereen. Dat was dus snel voortdurend bezet.

De VPRO was de eerste die via NLnet op de infrastructuur van de NS aansloot. Ted Lindgreen van NLnet laste dat handmatig aan elkaar. Hartsikke spannend.”

*Je raakte verzeild in de technologische bakermat van het World wide web?*

“Ik ging naar de eerste World wide web conferentie bij het Cern in Genève. Programmamaker Piet Honderdos had daar op reportage kennissen gemaakt. Dat waren allemaal technische academici, die over standaarden spraken. Geen makers. Dagen in een collegezaal op houten bankjes, maar tijdens het diner ging ik naast Tim Berners-Lee zitten.

Ik toonde een website met een primitieve variant op de tamagotchi waarbij je dieren moest voederen en als je dat verzaakte eindigde het beest in een hoop stront. Die wetenschappers reageerden stomverbaasd, wisten niet wat hen overkwam. Daarvoor hadden ze de clickable map niet bedacht. Fascinerende tijd, inhoudelijk was er echt niks. Maar wij wilden verhalen vertellen, tonen wat je online allemaal kon doen. Dat was toch het allerleukste, dat voortdurende lab.”

*Hard werken aan het nabij brengen van de vergezichten van Beeldstorm?*

“Dag en nacht. We begonnen niet vroeg, maar gingen ook niet voor elf uur 's avonds naar huis. Zo groot was die fascinatie, het was één groot feest. Soms ook letterlijk, want het was net de tijd van de housemuziek. Het voelde meer als een vriendengroep dan een baan.

We waren jong en wilden de wereld laten zien hoe die ging veranderen. Dit was de digitale revolutie en wij brachten die naar Nederland. Zo voelde het. We luisterden naar visionairs en namen hun vergezichten over. Terugkijkend natuurlijk overdreven utopisch. Maar die euforie gaf ook energie. Technologisch waren we veel meer begrensd dan we hoopten. Zoveel dingen konden er nog niet, dus moest je voortdurend improviseren.”



Het was onderdeel van de revolutie met [een hele berg initiatieven](#):

- \* Een uitgebreide uitleg van technische termen onder de titel 'DigiTaal' met soms onbegrijpelijk geneuzel. TV-programma W.E.B., een anderhalf jaar durende ontdekkingsstocht met Bob Fosko;
- \* Opgevolgd door WEB Wereldontvanger met tientallen correspondenten uit de hele wereld die online bijdroegen, later Metropolis;
- \* Kinderprogramma Turbotuig over computers en internet, met de eerste chatbox;
- \* De [fameuze conferenties](#) over kunst, ontwerp, wetenschap en media onder de titel [Doors of Perception](#) van Mediamatic met ondermeer John Thackara, Willem Velthoven en Max Kisman, ook met de productie van Cd-roms;
- \* Erwin Blom die vanuit Londen de eerste bijdragen voor radio en internet maakte;
- \* [De Avonden](#) dat schrijvers ging afzonderen met alleen een internetaansluiting; Veel later juist zonder enige verbinding met de buitenwereld
- \* [Jeroen van Bergeijk](#) die jarenlang columns over internet ging schrijven;
- \* Gebruikers die zelf content konden aanleveren, bestanden van maximaal 1 megabyte, voorzien van tekst en uitleg.

*Samengewerkt met De Digitale Stad?*

"Nee, maar ik voelde me wel verwant met die bloedgroep. We hadden contact met Felipe Rodriguez en Marleen Stikker, bezochten de HEU, het grote hackerscongres.

Maar we waren vooral heel hard met onze eigen dingen bezig. DDS was lokaal bezig en dat boeide me inhoudelijk minder. Ik wilde een echte landelijke broadcast-variant op internet maken."

*Waren volgende stappen structureler, minder 'gaan met de banaan'?*

"We waren voortdurend bezig met programmavernieuwing. Makers van buitenlandprogramma Diogenes hielden bijvoorbeeld op het net een dagboek bij, met soms wat foto's. Zo gingen steeds meer radio- en tv-programma's mee doen.

Met de gidsredactie maakten we de eerste digitale televisiegids De Kerstflop die als floppy bij de papieren gids werd gevoegd. Zo begonnen steeds meer radio- en tv-programma's mee te doen."

*Jullie brachten vanaf 1995 ook al Cd-roms uit met multimedia producties die te veel bandbreedte vergden om bij surfers thuis te brengen. Zoals Een Virtueel Gesprek [\[demo\]](#).*

"Dat was een interactief radioprogramma met interviews over de toekomst van veiligheid in Nederland met visionairs Wouter van Dieren, Hylke Tromp, Arie van der Zwan en Bert Mulder, een held van mij. Ons idee was dat het onderwerp zo complex was dat een lineaire vertelling niet volstond om het over te brengen. Dus kon je springen van de ene naar de andere verteller. Ze reageerden ook op elkaar. Mieke Gerritsen, een van de beste digitale vormgevers, werkte bij de VPRO en maakte er iets heel moois van; een cd-rom in de kaft van een boek. Een vehikel om te verkopen, maar het won de prijs van best vormgegeven boek ter wereld. Die jury heeft die cd-rom waarschijnlijk nooit gezien... Fantastisch."

*Je kan er nu nog om schaterlachen. Maar was de miskennis van de digitale vernieuwing ook een teleurstelling?*

"Het was onze ambitie om de documentaire te veranderen, maar het merendeel van het publiek begreep er echt helemaal niets van.

Het ging om de ideeën en het opzoeken van technische grenzen. De mogelijkheden veranderden, maar de ideeën hielden stand. Ook met dat idee van virtueel gesprek; met interactiviteit kun je complexiteit een toegankelijker maken. We voeren dat inmiddels veel beter en op veel verschillende manieren uit."



*Film met Cinema.nl en muziek met 3voor12 waren grote vernieuwingen.*

“Cinema.nl, dat nog steeds bestaat, was een onverwachte samenwerking met de Volkskrant, waarbij alle recensies werden gekoppeld. Het was ook de eerste site waarop we [collaborative filtering](#) toepasten; selectie van content voor bezoekers op grond van eerder vertoonde smaken. Dat was al voor 2000, maar is er later uitgesloopt omdat het te moeilijk werd.

De makers van Villa65 waren enthousiast en met hen ontwikkelden we 3voor12 tot een volwaardig online radiostation toen het laatste uur voor Radio3 als zender voor alternatieve popmuziek geslagen had.

Op internet zetten we een nieuwe vrijplaats voor alternatieve muziek op, die later met lokale afdelingen en televisiekanalen een meer dan volwaardige opvolger werd van Villa65.”

*Kreeg je voldoende waardering bij de VPRO zelf?*

“Bij de start was er enorme steun van de directie. Roelof Kiers snapte het echt. Hij was begaan met techniek en internet, op zijn boekenplank stond ook een boek over Unix programmeren.

Op 1 april 1994 kreeg ik zijn opdracht, maar twee maanden later overleed hij. Daarna moest ik een enorme strijd voeren om erkenning te krijgen voor wat we met al die nerds deden op die zolder. De argwaan was groot, cynisme en scepsis voerden de boventoon. Ze vonden het, op een paar na, doodeng of gewoon nonsens.

Algemeen directeur Hans van Beers en Hans-Maarten van den Brink, de latere hoofdredacteur tv, begrepen het werkelijk niet. Vooral met Hans-Maarten heb ik bij tijd en wijle beroerde ervaringen gehad. De zwarte bladzijde van verder fantastisch pionieren.”

*Was je de man die geld opmaakte zonder dat het bij VPRO-leden wat teweeg bracht?*

“Ook dat, voor ieder project moest ik opnieuw een budget bevechten, en dus kunnen uitleggen waarom dit voor de VPRO van belang kon zijn. Ik herinner me een legendarische vergadering waar ik moest verantwoorden wat we op het popfestival Lowlands hadden gedaan in een grote tent met vernieuwende beeldtechnologie van TV3000. Via het internet konden camera's bestuurd worden en zo kwam het festival de huiskamer in. Festivalbezoekers mochten zelf websites maken en daar audio- en videoberichten op achterlaten. Het was het eerste interactief vermengen van pop- en digitale cultuur. Kreeg ik daarna de vraag of ik op elke kermis in Nederland een hamburgertent wilde starten. Ze dachten dat internet eigenlijk iets was van de commercie waar een omroep weinig te zoeken had. Ze begrepen het echt helemaal niet.”

*Kwalijk of logisch in die tijd?*

“Voor een deel hadden ze gelijk, want we hadden oogkleppen op. De rest van de omroep vonden we ouderwets. Wij zouden wel even laten zien waar het heen ging.

Maar vooral kwalijk, want ze waren niet geïnteresseerd. Dat vond ik het allergenste en daarom zal ik Van den Brinks houding destijds altijd blijven verachten. Een journalist van NRC had verder moeten kijken dan z'n neus lang is. Hij weet dat ook van mij en inmiddels heb ik een veel betere relatie met hem als directeur van het Mediafonds.”

*Met de voor de VPRO soms zo typerende arrogantie?*

“Arrogantie, in combinatie met laksheid. Denken dat het je tijd wel zal duren. Dat is niet typisch iets van de VPRO, maar van de hele journalistiek. Bij de Tros of Vara was dat toen net zo erg. Eenlingen en kleine clubjes stonden geïsoleerd, alsof ze in een speeltuin waren en maar wat aan rotzooiden.

Natuurlijk, we waren jong en in zekere zin naïef. Maar dat helpt je wel om ergens te komen en doorheen te breken.”

*Hoe liep het af?*

“De VPRO had meer aan het digitale domein kunnen bijdragen. Het is na dat stormachtige begin te lang marginaal gebleven. De VPRO had meer aan het digitale domein kunnen bijdragen. Dat je als progressieve omroep dat internet niet omarmde is natuurlijk heel dom geweest.

Het is na dat stormachtige begin te lang marginaal gebleven. De publieke omroep is bij uitstek de plek om te experimenteren. Ik kreeg wel mogelijkheden en geld, maar moest elke stuiver bevechten. De nieuwe directeur Peter Schrurs heeft Digitaal uiteindelijk in 1999 een vast deel uit de budgetkoek gegund.”

*En toen ging je weg in 2000. Wilde je niet meer?*

“Ik had er zo hard voor moeten vechten, het was over en uit bij mij. Ik was er een beetje klaar mee en vond gewoon dat mijn tijd gekomen was.

Er moest geconsolideerd worden, plannen worden geschreven en veel worden samengewerkt. Toen heb ik plaatsgemaakt voor Erwin Blom die dat goed heeft gedaan. Ik was meer de pionier.”

*Femke vertrok ook en jullie maakten *The End of TV as We Know It* ([Deel 1](#) en [Deel 2](#)). Een afscheidscadeau?*

“We mochten van de VPRO een half jaar door Amerika trekken om die documentaires te gaan maken. We hadden tijd om uitgebreid met iedereen die ertoe deed op het gebied van televisie en internet te spreken. We namen afscheid van de VPRO en deden de montage al in onze nieuwe ruimte in de Jordaan.”

*Is het verkondigde einde van de manier waarop we televisie kijken uitgekomen?*

“Vooral de enorme fragmentatie van het kijken heeft wel doorgezet. In die serie zegt James Murdoch dat hij een splitsing verwacht tussen de grootschalig bekeken programma's en daarnaast heel veel specialisatie.

Dat zie je nu gebeuren. Al die series op HBO, grote sportevenementen en de blockbusters halen hele grote aantallen. Net als het format Boer zoekt Vrouw in heel Europa hoge kijkcijfers haalt.”

*Maar nog steeds kijken we dagelijks drie uur televisie volgens het spoorboekje. Vooral daaromheen is de mediaconsumptie enorm veranderd; op YouTube, mobiel en met tablets als tweede scherm. Dat voorzag niemand in 1995?*

“Klopt, veranderingen traden misschien langzamer op dan verwacht. Maar er blijft behoefte aan goed vertelde verhalen, die mensen aan de buis kluisteren. Televisie heeft het op dat vlak goed gedaan, met heel veel sterke dramaserieën, ook meer en meer op dvd.

Met die verwachtingen van interactiviteit via televisie heb ik nooit zo veel opgehad. TV-kijken is passief; mensen gingen harder werken en zitten 's avonds nog steeds graag achterover om onderhouden te worden.”

*Met Femke begon je in 2000 jullie eigen internetbedrijf Submarine. Werd de VPRO een opdrachtgever van Submarine?*

“Nee, dat liep de eerste jaren niet. We kregen wel een opdracht van de Vara voor drie programma’s met een grote website. [12 x 12](#); twaalf kinderen die twaalf uur worden gevolgd.

KPN werd onze eerste grote commerciële opdrachtgever. Incubator KPN Valley die zich ook op online onderwijs ging richten. KPN had veel geld, betaalde goed en liet ons vrij. Leuke mensen ook, Bas Parsons, Goos Geursen, die echt geïnteresseerd waren. Freewheelers los van KPN. We gingen samen veel korte documentaires maken.”

*Hoe werkt jouw creativiteit?*

“Door de nieuwsgierigheid levend te houden... God, hoe doe ik dat? Femke en ik zijn eigenlijk altijd die journalisten gebleven die we waren in het begin bij de VPRO. Altijd alert op nieuwe dingen. Misschien niet meer puur journalist nu, maar nog altijd meer journalist dan ondernemer. Veel meer bezig met het creatieve werk dan met het leiden van een bedrijf.”

*Wat vind je het leukst?*

“Animatie vind ik heel erg leuk, omdat die vorm en taal zich bij uitstek lenen voor een cross mediale aanpak. Je kunt een verhaal verteld met digitale animatie vertalen naar print, naar film, naar tv, naar games. Kinderen vormen ook een dankbare doelgroep, leuk om voor te werken. Ik heb zelf ook jonge kinderen, van vijf en zeven, dat helpt zeker ook.”

*Willen jullie beroemd worden?*

“Hoef niet. We genieten genoeg van onze producties, en uiteraard van succes en mondiale erkenning. Er is weinig waar ik niet met plezier op terug kijk. Het kon altijd beter, maar ik heb niets gedaan waar ik spijt van heb. We zijn er niet op uit om de hele wereld commercieel te veroveren, daarvoor zijn producties vaak te specifiek. Maar we willen wel in de bus blazen.

Neem [Ouwehoeren](#) dat een groot aantal mensen bereikte die een andere kijk krijgen op het beroep prostituee. Dat [Ouwehoeren](#) dan in Portugal [prijswinnaar](#) wordt op een festival en in mer dan tien landen te zien was is een leuke erkenning. Ook een serie als Kika & Bob was in bijna heel Europa op TV te zien.”

*Iedereen bakt letters, foto en video voor het internet, maar mediums specifieke producties zoals animaties, interactieve films en infographics vind je nauwelijks. Kwalijk?*

“Het verbaast mij ook dat het speelveld dat wij bestrijken zo weinig wordt ingevuld. Het is kennelijk ook moeilijk. Als ik tenminste zie wat er aan troep wordt gemaakt wat moet doorgaan voor kwaliteitsinfographics.

Er zijn zo weinig voorbeelden van mooie interactieve verhalen. Niet dat we geen concurrentie hebben, maar gezien de behoefte aan interactieve verhalen zou je veel meer verwachten.”

*Armoede aan ideeën in combinatie met het lef om die ook uit te voeren?*

“Submarine heeft een hele sterke drang om mooie nieuwe dingen te maken. Neem ons nieuwste project [Last Hijack](#). Dat is een bioscoopdocumentaire, maar als het even kan ook een interactieve productie. In dit geval met het uitgangspunt: hoe zou je het verhaal kunnen vertellen vanuit andere perspectieven. Dan gaan we zoeken hoe we dat werkelijk opnieuw interactief vorm kunnen geven. Dat is de vrijheid van internet. Die passie delen Femke en ik.”

*Je bent zo goed als je laatste werk. Last Hijack dus?*

“Natuurlijk is dat nu de grote belofte en staan we helemaal klaar voor de lancering. Maar ook een volgend project over synthetisch vlees, met inzet van veel media, vind ik fantastisch om te doen. Samen met Koert van Mensvoort restaurants, sterrenkoks en recensenten laten participeren. Weer zoeken naar nieuwe vormen.”

*Idealisme?*

“Nee, journalistieke nieuwsgierigheid. Hoe gaan we het vleestekort oplossen? Iedereen wil een biefstuk. Dat gaat niet, dus hoe gaan we dat oplossen. Geen drang om de wereld te verbeteren maar om op een zo mooi mogelijke manier bij te dragen aan kennis.”

*Jullie maakten [My Second Life](#) in de serie Minimovies. Second Life was enige jaren ‘de toekomst’ maar werd na een hype onbemind. Geloofde je erin?*

“Nee, maar dit ging wel de hele wereld over. We hadden dat soort dingen al gehad in de jaren ervoor; al die virtuele 3D-omgevingen waarin je kon bewegen, en een eigen huisje bouwen. Maar het werd een hype en daarom interessant om er in een film op te reflecteren, dat deden we met [My Second Life](#).”

*Alles wat jullie maken ziet er fantastisch uit, komt in musea en haalt prijzen. Zoals de [nominatie](#) voor de Webby Award voor [The Art of Pho](#), een interactieve animatie naar het werk van Julian Hanshaw. Ben je op de eerste plaats vormgever?*

“Ik denk in beeld. Beeld en vooral hoe je iets verbeeldt, fascineert me ontzettend. De hele dag bedenk ik beelden bij ideeën die opkomen.

Maar het werk wordt vaak gedaan door collega’s binnen of buiten Submarine. [The Art of Pho](#) door animatieregisseur Lois van Baarle. Een heleboel dingen die we vroeger hebben gemaakt, kunnen we vandaag de dag nog mee te voorschijn komen.”

*Halen prachtige producties zoals [Hotel](#) met Han Hoogerbrugge altijd hoge kijkcijfers of is het soms frustrerend?*

“We hebben niet echt te klagen. [Hotel](#) is 1,5 miljoen keer bekeken. Dat zijn hoge cijfers. Ook kinderseries zoals [Picnic with Cake](#) van Thé Tjong-Khing geven me vreselijk veel voldoening. In 13 landen is de animatie op televisie geweest, de apps doen het goed, de interactieve video ook. En niet te vergeten [Collapsus \[Trailer\]](#) uit 2010 waarvoor we een digitale Emmy-nominatie kregen. Of [Modern Living](#), een combinatie van boek en dvd. Allemaal zo leuk om te mogen maken. Meer recent ook de [Alzheimer Experience](#), een interactieve film waarin we invoelbaar maken wat het is om de ziekte van Alzheimer te hebben; gemaakt vanuit verschillende perspectieven. Het is machtig als zo’n oorspronkelijk voor Nederland gemaakte film de hele wereld over gaat en erkenning krijgt.”

*Submarine werkt met bekende regisseurs als Tommy Pallotta en Peter Greenaway, maar blijft met zo’n 25 personeelsleden klein. Hoe doe je dat?*

“Een kwestie van goed organiseren en inhuren. Voor een filmproductie heb je in eigen huis niet zo veel nodig. In feite hoef je maar één goede uitvoerend producent te hebben. Voor interactieve producties heb je meer staf nodig. We zijn nu wel bezig om de organisatiestructuur voor de interactieve productie ook op te zetten zoals die voor de filmproductie. Voor ieder project

zoeken we het liefst het talent dat het beste past bij dat project. Zo kan je blijven variëren en vernieuwen.”

*Wat is het verschil in produceren in Europa en Amerika?*

“In Europa ontwikkel je een idee gaat daarmee langs fondsen en omroepen die het dan financieren. In Amerika ben je vaak met één betalende filmstudio of omroep klaar. Die betaalt dan alles en bepaalt dan vaak meer, doet ook alle distributie, terwijl je bij Europese productie daar als maker meer keuzes maakt en verantwoordelijkheid draagt. Bij een filmproductie voor een filmmaatschappij als Warner maakt je die af en levert hem in. Voor de distributie wordt zorg gedragen.

Producties op eigen initiatief zijn spannender, omdat je ook volgt hoe het aanslaat bij het publiek en je de financiering bij elkaar moet zien te fietsen. Of het nu 5.000 euro is voor iets kleins of 300.000 euro voor een grote productie.

We zijn zo min mogelijk met de materiële zaken bezig maar er moet wel geld verdiend worden. We zijn beiden tamelijk ondogmatisch.”

*Vind je makkelijker geld op de Amerikaanse markt?*

“Het is in Amerika niet anders dan hier, je moet aan je reputatie bouwen, en stap voor stap je positie verbeteren. We begonnen vooral met opdrachtwerk, en hebben nu steeds meer eigen ideeën in ontwikkeling waarvoor we financiering zoeken.

Het leuke is dat je in Amerika nu voor een film niet alleen naar een omroep of filmstudio kan, maar ook naar Amazon.com of naar Microsoft Xbox. Het is echt een heel andere markt die niet alleen groter is dan in Nederland maar door die schaal ook heel andere partijen kent. Dat geeft kansen, maar betekent ook een langere leerweg.”

*Eigen productie en distributie vergt veel marketing. Kan een klein bedrijf dat aan?*

“We geven geld uit aan marketing, maar dat valt nog in het niets bij de marketing van partijen als NPO, Arte of New York Times. We proberen altijd mee te liften met promotie in groter verband, zoals op festivals en bij uitreikingen van filmprijzen.

Maar we zoeken ook samenwerking in marketing met partijen, zoals Arte die ons werk zal distribueren. In Nederland met NRC.nl, waar Last Hijack online [in première ging](#). Daar ben ik heel blij mee, dit soort samenwerking belooft veel goeds.

Met boekuitgevers doen we al veel kleine projecten voor promotie die we dan samen ter hand nemen. Samen proberen of we een schrijver en/of boek attractiever kunnen maken, leuke uitdagingen.”

*YouTube en Yahoo investeren in kanalen en producties. Netflix ook. Biedt dit meer kansen voor Submarine?*

“Het speelveld voor internetspecifieke content wordt breder en internationaler. Dat is leuk, maar de concurrentie wordt dan ook groter. Het trekt nieuwe spelers aan. Nu is deze markt voor bijzondere producties nog overzichtelijk

Nederland blijkt wel steeds een sleutelland voor internationale productie, dat zag je ook al in met Endemol, Eyeworks en Talpa. Deze producenten zijn verschrikkelijk goed in het ontwikkelen van internationale televisieformats. Ik heb daar veel respect voor.

Nederland heeft een goede uitgangspositie, en dat heeft naar mijn idee met onze unieke schaal te maken. We zijn kleiner dan de grote Europese markten Engeland, Frankrijk en Duitsland, maar willen ons met onze producties meten met hun standaarden.

Om dit te bereiken moeten we samenwerken en vooral in co-financiering met andere landen. En omdat we fors groter dan de vele Europese landen met vijf tot tien miljoen inwoners, kunnen we in die Europese samenwerking een sleutelpositie innemen”

*Kunnen jullie producties over-the-top op tv nog meer publiek trekken, bijvoorbeeld als YouTube op televisie groot wordt?*

“Veel hangt af van gebruiksvriendelijkheid van de bediening van internet en andere interactiviteit via televisie. Het moet kinderlijk eenvoudig zijn iets op je scherm te zappen. Die smart tv’s doen het redelijk, maar het duurt jaren voor iedereen dat in huis heeft en ermee om kan gaan.

Ik heb net nog de nieuwe Horizon settopbox van UPC teruggestuurd. Wat een hopeloze bediening. Hoe kun je zo’n slechte interface bij miljoenen klanten bezorgen?”

*Terwijl jij toch meer dan gemiddeld technisch onderlegd bent. Is online bediening (‘interface’) wel voldoende verbeterd de afgelopen 20 jaar?*

“Het is niet om over naar huis te schrijven. De browser is natuurlijk wel verbeterd door de concurrentie van Netscape en Explorer en daarna Firefox en Chrome, maar ik vind het allemaal nog te traag. Er gaat op internet technologisch ook nog te veel fout. Het is regelmatig te ingewikkeld voor een groot publiek. Of een toepassing doet het niet of crasht. Gewone e-mail op mobiel vind ik ook nog steeds een hele opgave.”

*Neemt Facebook door aanbod van gebruikersgemak op computers en mobiel, het internet zoetjesaan over?*

“Facebook vind ik heel sterk in cross-platform aanbod van diensten. Je kunt makkelijk van het ene naar het andere platform gaan en doorgaan met je toepassing. Ook het inloggen met Facebook werkt goed. Als de generieke technologie van internet met browsers achterblijft, loop je inderdaad de kans dat de grote partijen de standaard zetten met gebruiksgemak. Zoals YouTube voor online film dominant is geworden.”

*Wel eens benaderd voor overname?*

“Wel eens benaderd, maar opgaan in een groter geheel biedt Submarine weinig toegevoegde waarde. Onze creativiteit en interactieve producties worden er niet door geholpen. Op de markt zijn we bekend en partijen weten ons te vinden. We zijn een genetwerkte organisatie die in feite al in grote verbanden werkt. Zonder dat we in vreemde handen zijn. Dat hoop ik zo te kunnen houden.”

*Anno 2014 mogen publieke omroepen buiten hun programma’s om ineens geen omroepgelden meer voor online besteden.*

“Dat slaat nergens op, nonsens. Het is een gevolg van de uitgeflobby om kranten te beschermen tegen concurrentie van gratis nieuws, sport en achtergronden online.

Ik begrijp het wel, want de omroep leeft van belastinggeld. Maar die oneerlijke concurrentie komt niet van een interactieve documentaire of andere exclusieve en vernieuwende productie voor internet. Dat de omroepbobo’s in Hilversum het lef niet meer hebben om dat te willen maken is dom en kinderachtig. De dood in de pot van de creativiteit.”



*Raakt dat Submarine?*

“Ik heb net nog een project moeten killen. We wilden graag een online project doen waarin we de invloed van een WK voetbal in Leipzig (2006), Johannesburg (2010) en Rio de Janeiro op de directe omgeving vergelijken. Zeg een gebied van 5 kilometer rondom die voetbalstadions, die als Ufo's worden neergekwakt, terwijl woningen worden gesloopt. Dan op microniveau kijken wat er plaatsgreep en of dat overeenkomt met de beloften van economische voorspoed en dergelijke. Met Streetview, fotografie, radio en verhalen van mensen.

Er zijn veel ideeën voor de omroepen waarmee we niet meer hoeven aan te kloppen. Die komen gewoon niet van de grond, ook al ligt er e-cultuur geld bij het Mediafonds klaar voor samenwerking. We proberen het bij andere fondsen, maar dat is moeilijker.”

*Publieke omroepen moeten productiehuisen worden Misschien reden voor de VPRO om Submarine over te nemen?*

“Ik denk dan eerder andersom; wij nemen de VPRO over, ha ha. Onderdeel van de omroepplannen is ook om producenten meer direct toegang te bieden tot de zenders. Dat biedt meer perspectief. Want als omroep heb je voortdurend te maken met bemoeizuchtige personen en clubs als de NPO, het ministerie, de toezichthouder etcetera die allemaal zout op slakken leggen. Als het bestel wil vernieuwen, moet het risico kunnen nemen, en in vrijheid nieuwe programmaformules kunnen ontwikkelen.”

*Je kwam van een klein dorpje uiteindelijk in Amsterdam terecht? Ben je aan de stad gehecht?*

“Geboren in Haarlem, maar een paar maanden daarna al verhuisd naar een dorp, Haastrecht in de Krimpenerwaard. Het was vooral bekend van schaatsers als Hein Vergeer en Leo Visser, m'n ouders verhuisden daar naartoe vanwege het werk van mij vader in Gouda. Geen dorp waar ik met heel veel plezier aan terugdenk, er gebeurde zo weinig. Vandaar ging ik in mijn studietijd naar Utrecht en de laatste jaren woon ik pas in Amsterdam.

Amsterdam is Nederland in het klein. Amsterdam is de hub naar het buitenland. Er zit veel creativiteit, bij reclamebureaus, bij internetbureaus. En vanouds de cultuur, prachtige musea. Hier schilderde Rembrandt, al groeide die op in Leiden. Het is de stad van Spinoza, ook al werd hij verbannen. Amsterdam is zo'n krachtig cultureel centrum.

Dat trekt me en ik ben eraan gehecht. Ik kan m'n kinderen op de fiets naar school brengen en dan door naar m'n werk terwijl een hele wereldstad passeert; het Rijksmuseum, de grachten, de Filmacademie, het huis van Rembrandt en de levendigheid van tientallen nationaliteiten.

We zitten hier in de achtertuin van Spinoza. Ons kantoorpand is [van oorsprong](#) een synagoge, [later](#) zat hier het Nieuw-Israëlitisch Weekblad. We voelen ons onderdeel van de Amsterdamse cultuur en dragen eraan bij...”

Geert-Jan Bruinsma terug in de moederschoot bij Amsterdamse gigant

## Zo werd Booking.com Nederlands' grootste internetsucces

**Marktplaats.nl mag dan het grootste internetsucces in Nederland zijn geweest, het grootste Nederlandse internetsucces, dus met mondiale invloed, is Booking.com. Oprichter Geert-Jan Bruinsma bleef het liefst in de schaduw, maar verdient met zijn opvolgers en collega's erkenning voor dit huzarenstukje.**

C.V.

1968, op 27 oktober geboren in Schamegoutum (Friesland)  
1987 - 1994 Universiteit Twente, Technische Bedrijfskunde  
1994 - Trainee bij Toolnet  
1996 - 2003 oprichter, mede-eigenaar en directeur Booking.com  
2009-2011 Key Codes mede-eigenaar en IT-directeur  
2011 - heden Business Developer Booking.com



We beginnen met een introductie voor nieuwe werknemers van Booking.com (dat begon als Bookings.nl, in 1998 Bookings en vanaf 2005 Booking.com heet) op een maandagmorgen. Zo'n dertig jongeren van gemiddeld een jaar of 25 uit heel Europa hangen aan de lippen van de oprichter. Geert-Jan Bruinsma is compleet zichzelf, vertelt over het verleden en gaat zelfs met de jongelui de discussie aan over de toekomst van de nieuwe werkgever: waar staat Booking.com qua groei? We komen er in het vraaggesprek op terug.

*Wanneer gebruikte je voor het eerst internet?*

“Dat moet in februari 1994 zijn geweest toen ik in voorbereiding op het afstuderen een cursus internet heb gevolgd. Met gebruik van mail en waarschijnlijk wat Newsgroups, en Gopher om informatie te zoeken in bibliotheken in Amerika. Met de laatste les over Mosaic, de eerste grafische webbrowser. Er ging een wereld voor me open.”

*Wel laat, want je verbleef op een Technische Universiteit waar Surfnets toen al vier jaar internettoegang bood?*

“Nee, ik was Bedrijfskundestudent en geen informaticus, dus had met technologie niet zo veel van doen. Maar een clubje op de universiteit was enthousiast en ging die cursussen geven. Zelf was ik er heel kritisch over, want het Internet was ontzettend langzaam. Ik was eerst in de weer met Fidonet, ken je dat?”

*Ja, [Fidonet](#) was een handig mailsysteem*

“Ja, dan kan ik eindelijk eens vertellen hoe het echt begon. Mijn afstudeeropdracht was het uitrollen van een Fido-netwerk in Zimbabwe en Oeganda voor de Nederlandse ontwikkelingsorganisatie Toolnet, hier in Amsterdam. Ze wilden daar servers plaatsen en elke twee uur een verbinding maken om e-mail uit te wisselen.

Ik ging met modems langs potentiële klanten, vooral hulporganisaties in Zimbabwe vanaf maart 1994. Toen hadden daar vijftig mensen e-mail en na twee maanden honderd. Ze waren super blij met e-mail, want het versturen van een fax kostte nog 15 dollar.

In Oeganda had de lokale universiteit al een Fidonet knooppunt en daar had Toolnet niet veel aan toe te voegen. Toen ging ik naar Kenia voor onderzoek. Daar was net de allereerste internetprovider al begonnen. Dus er waren Afrikaanse landen waar Toolnet nog iets kon bijdragen maar het ging ontzettend hard met internet.”

*Hoe gebruikte je Fidonet?*

“De server in Kampala had via een cirkelende satelliet zes keer per dag gedurende vijf minuten een verbinding, steeds als die boven de hoofdstad kwam. Je stuurde berichten naar de harde schijf in de satelliet. In Canada kon een organisatie het bericht van de satelliet plukken, het naar de server van Toolnet sturen, die het bijvoorbeeld als fax konden afleveren bij bureaus van m'n ouders. Binnen twaalf uur was het van Oeganda in Friesland. Ik bespaarde me 15 dollar, maar het was ook technisch spannend.”

*Na je afstuderen was er een overspannen arbeidsmarkt, dus je kon vast een goede baan krijgen?*

“Je zag een tweedeling tussen degenen die helemaal gingen voor een corporate functie bij Shell en Unilever en de groep met mensen zoals ik die voor zichzelf wilden beginnen. In Twente stonden de Unilevers, Shells en IBM's je op te wachten. Die kwamen op de universiteit

vertellen over het carrièrepad van de komende vijftien jaar dat voor afgestudeerden uitgestippeld lag. Verschrikkelijk, daar moest ik niets van hebben.”

*Ben je een telg uit een geslacht van werknemers of van ondernemers?*

“Van ondernemers. M'n ouders hadden een jachtwerf in Friesland waar ik m'n hele jonge leven mee opgroeide. M'n ene opa was veehandelaar, de andere groenteboer. Laatst kwam ik erachter dat van het gezin waaruit m'n moeder komt geen van de vijf kinderen ooit in loondienst was. Van die tradities moet ik iets meegekregen hebben.”

*Hoe werd je internetondernemer?*

“Ik begon niet met internet maar ook hier met Fidonet, het opzetten van mailservers plus fax-gateway om faxen via e-mail te sturen. Ik verkocht die oplossing aan bedrijven met veel faxverkeer tussen het Nederlandse hoofdkantoor en buitenlandse filialen. Met Fidonet drukten ze de faxkosten tot één gulden per bericht.”

*Maar geen toekomst?*

“Internet was dankzij die vaste verbindingen direct al een stuk efficiënter dan Fidonet waarmee je nog moest inbellen. Na een paar maanden twijfelde ik aan de levensvatbaarheid van ons systeem omdat internet zo snel opkwam. Tijdens een etentje met oud-collega's van Toolnet kwam het idee op om 'iets' met internet te gaan doen. Ik koos voor hotels reserveren omdat het hier nog helemaal niet kon en in Amerika wel. Dat werd simpelweg Bookings.nl”

*Hoe begon je met Bookings?*

“Ik had geld nodig en een schreef een ondernemingsplan dat ik naar de vijftig personen van wie ik een mailadres had. Met het idee erachter dat ze in ieder geval wisten wat internet was. Daar kwamen achttien mensen uit die me wilden helpen, de eerste aandeelhouders.”

*Positief beschouwd was het crowdfunding avant-la-lettre. Hoe verdeelde je de aandelen?*

“Inderdaad, precies het principe van crowdfunding: dit is het plan en je mag meedoen als het je aanstaat. Zelf hield ik een derde gedeelte van de aandelen en tweederde werd direct verdeeld onder de geldschietters.”

*Drie hoog achter begonnen?*

“Ja, in Amersfoort in een kamertje van een vriend, maar gezien de groei moest ik de 33K6 analoge huurlijn snel vervangen door een 64 Kb/s digitale huurlijn. Die kostte 2.000 gulden per maand, te veel. Dus konden we het best dichtbij een provider zitten, bij voorkeur in Amsterdam vanwege de snelste verbindingen tegen lage kosten. Ik kwam uit bij XXlink, bekend van de eigenaren Wendy en Liz - die later voor ons kwam werken. Zij zaten bij NLnet in het gebouw. NLnet was zo vriendelijk om ons gratis aan te sluiten op het Ethernet van hun gebouw dus hadden we direct de snelste verbinding met internet vanuit ons huurkamertje.

Het archiefhok vormde het datacentrum vol met servers. XXlink had een gat in de muur gemaakt voor de ventilatie. Daar draaiden bijvoorbeeld ook de websites van KLM.”

*En toen bouwen?*

“Ik begon gewoon alleen met een server onder het bureau in september 1996. Als die dan stokte, kon ik zelf direct op de reset-knop drukken. Ik programmeerde ook op die machine, dus als iets klaar was dan kon het direct live gaan. Dat was nog onder de naam Bookings.nl.

Het internet bestond voor consumenten nog uit trage inbelverbindingen. Dus de website moest binnen 10 seconden op het scherm staan en was dus maar 24 Kilobyte groot, zonder plaatjes. De eerste buttons heb ik van Yahoo gehaald en in Photoshop een beetje aangepast. Je hoefde maar voor één maat scherm een site te maken, anders dan nu met al die mobieltjes, tablets en apps. Wel deed ik alles gelijk in het Nederlands en Engels, want ik hoopte op veel Amerikaanse klanten die gewend waren om online te boeken.

Op 8 februari 1997 kwam de eerste hotelboeking binnen. De opwinding daarvan zal ik nooit vergeten. Dat je systeem na maanden sleutelen werkt en er belangstelling voor is,”

*Je was toch geen programmeur?*

“Ik had een inleiding Pascal gehad en kende Basic van mijn eerste ZX Spectrum computer. Voor Fidonet had ik me C een beetje eigen gemaakt. Oorspronkelijk wilde ik Booking op een Windowsplatform bouwen. Maar dat ging continu mis en na een paar weken stopte ik ermee. Een vriend adviseerde me Linux en Perl, want dat was eenvoudig. Ik kocht een handboek, maar ben niet verder gekomen dan de eerste negen van de 22 hoofdstukken. Toen ben ik aan de slag gegaan. Het was inderdaad niet zo heel moeilijk. Ik heb wel aanleg voor IT en vooral voor het vertalen van ideeën in programmacode.”

*Deden hotels direct mee aan Bookings.nl?*

“Ik probeerde bij de grote ketens als Mercure en Golden Tulip met één hotel een overeenkomst te sluiten en dat die dan als ze enthousiast waren met mond-tot-mond reclame de andere hotels zouden aanbrengen. Dat werkte en zo groeiden we.

Hotels moesten wel wennen. Kwam er een sales manager met een map onder de arm en wilde ons laten tekenen voor de prijs van kamers voor een heel jaar. Zo werkte dat niet. Ze mocht zelf prijzen voor kamers in ons systeem bepalen, flexibel op grond van vraag en aanbod.”

*Groeide het regelmatig of met sprongen?*

“In het begin groeiden we al met een factor drie per jaar. Dat is op de grafiek niet goed zichtbaar, want tegenover nu is het in absolute zin niet veel. Wat Bookings toen in een jaar deed, doet het nu in acht uur.

In 1998 kwam Monique Jordan als eerste werknemer en een jaar later zaten we met z'n vijven en in 2000 al met dertig mensen. Zij deed de klantcontacten, ook met de hotels. Daar heeft Booking nu 6.000 mensen voor, op een totaal van 8.000 personeelsleden. Zelf deed ik de financiën, nu hebben we alleen al 300 credit controllers in dienst. En het aantal servers bedraagt inmiddels zo'n 10.000.”

*Keihard werken?*

“Dat was normaal voor een startup, maar het viel me mee. Wel was ik er altijd mee bezig, het zat 365 dagen 24 uur vooraan in m'n hoofd. Privéleven was er nauwelijks.”

*Ging het financieel volgens plan?*

“Ik had beloofd na een jaar break-even te zijn. Dat werd veertien maanden en heb ik mezelf netjes twee maanden geen salaris betaald want aandeelhouders hadden daar recht op. Het was net in de winter, laagseizoen. Daarna heeft het enkel winst gemaakt.”

*Je begon met 5 procent commissie en merkte snel dat het te weinig was, want reissites in Amerika vroegen tot 22 procent. Langzaam gaan opvoeren?*

“Er waren hotels die vroegen waarom ik geen 10 procent commissie rekende. Dat was destijds een beetje de standaard. We hebben toen stap voor stap de commissie opgevoerd tot een marktconform niveau.”

*Liet je je door personen of bedrijven inspireren?*

“Meer door partijen die het niet goed deden. Zoals KLM en reisorganisaties die er weinig van bakten. Nu is dat beter geworden. KLM had toen bijvoorbeeld vier momenten per jaar voor vernieuwing van de website, en voor grote veranderingen twee. Ik dacht: dat kan niet, dat bestaat niet. Wij verbeterden toen al dagelijks onze site.

Ooit interviewde ik de CEO van de KLM als student en kwam in een gigantische directiekamer. Toen wist ik al: dit wordt nooit mijn ding.”

*Heb je ook zelf fouten gemaakt?*

“In het begin besloten we als aandeelhouders om licenties te geven aan zelfstandige agenten die hotels aanbrachten. Dan konden we uitbreiden terwijl ik nog in m'n eentje doorging. Twee jaar later hebben we alle licenties weer terug moeten kopen voor veel meer dan we er ooit aan verdiend hadden. Ook een fout was het volkomen ontbreken van marketing in m'n eerste ondernemingsplan. Daarin stond werkelijk niets over bezoekers trekken. Dat zou vanzelf moeten gaan met aanmelding op The Dutch Homepage.”

*Wanneer veranderde je dat?*

“Toen ik doorkreeg dat onze bezoekers vooral via zoekdiensten als AltaVista kwamen, ben ik me gaan toeleggen op trefwoorden in de code van de webpagina's om beter vindbaar te worden.

De grootste doorbraak was het idee om de boomstructuur van websites die toen gebruikelijk was om te draaien: bezoekers konden via veel verschillende pagina's binnenkomen met ongeveer vijftig trefwoorden die ik aanbracht voor de zoekdiensten. Ze moesten vervolgens in een soort van trechter hoe dan ook bij de boekingspagina als uitgang terechtkomen.

Dus ik ging werken met landing pages vanuit die zoekdiensten voor bijvoorbeeld 'accommodatie Valkenburg' en 'hotel Amsterdam'. Terwijl die term landing pages nog niet bestond. Toen was het in één keer raak met de groei.”

*Geen last gehad met zoekdiensten, zoals veel partijen die optimaliseerden om beter gevonden te worden?*

“Er waren zoekdiensten die het zelf niet voor elkaar hadden. Zo kwamen we - geloof ik - bij Zoek.nl met vijf verschillende pagina's bovenin het zoekresultaat als iemand op 'Amsterdam' zocht. Ze gooiden ons uit hun index, maar het was onze fout niet.”

*Ook affiliate marketing vogelde je voor jezelf uit. Hoe ging dat?*

“Dat kwam ook uit de zoekresultaten. Op de term ‘Hotels Amsterdam’ wilde ik perse bovenaan komen, maar Channels.nl en Amsterdam Hotel Guide kwamen boven mij.

Toen vroeg ik die twee of ze vanaf hun pagina’s konden doorlinken naar mijn website. Dan legde ik dat vast en als er geboekt zou worden dan deelden we de opbrengst. Ze waren beiden direct positief en na een paar dagen was dat geprogrammeerd.

Ook dat liep ineens als een trein, tot ieders tevredenheid. Die jongens van Amsterdam Hotel Guide, die geen boekingen had, hoefden alleen maar af te wachten hoeveel boekingen wij verwerkten. Ze konden de hele dag tafeltennissen terwijl de rekening vol liep vanaf Booking.

Toen ik doorhad hoe goed dat werkte ben ik gestopt met alle andere manieren van adverteren en alleen maar via reis- en toeristische websites deze affiliate marketing gaan doen. Derden deden erg hun best via ons boekingen te bewerkstelligen want het leverde geld op, en mij ook. En bij de zoekdiensten had ik in feite de hoogste posities via die derden.”

*Reissite Channels was 20 jaar terug bekender maar redde het niet, jij wel. Omdat je slimmer was?*

“Het ging ons voor de wind, maar Channels.nl [bestaat nog steeds](#) en ik spreek een paar keer per jaar met Bas van Reek af en dan halen we herinneringen op en bespreken de online reismarkt.”

*Had je andere concurrenten dan Channels die veel sterker konden worden?*

“Ja, het Nederlands Reserveringscentrum deed de telefonische reserveringen voor hotels al vele jaren en het begon met een website. Dat kwam traag op gang. Ik was banger voor grote reisorganisaties die websites voor reserveringen zouden beginnen. Maar de eerste, D-Reizen, kwam pas in 2000 met een website. Wij deden veel voor hotels. We bouwden ook een systeem waarmee hotels met voice response konden opgeven als ze geen kamers beschikbaar hadden of gesloten waren.”

*De reisbranche reageerde vreselijk traag?*

“Ja, onvoorstelbaar. Reisorganisaties begonnen laat met online boekingen, maar de hotels zelf ook. Daar kon je heel lang niet online reserveren en zelf waren ze het gebruik van internet niet gewend. Dat betekende voor ons dat we heel veel tekst en later ook beeld van hotels moesten scannen om in ons systeem te brengen. We hadden snelle hotelpagina’s met een link naar brochurepagina’s met de scans van de folders, in alle talen die het hotel zelf had vervaardigd. Teksten waren soms zo belabberd dat we ze verbeterden.

Ik herinner me nog goed het geluid van de scanner. Dat ging hele dagen door, ik werd er gek van. Als ik soms een zware programmeerklus had, stapelden de enveloppen van hotels zich op en moest ik daarna dagenlang folders scannen om het in te halen. Dus was ik blij met de eerste werknemer. Later kwam er meer digitale content, eerst op cd, daarna online.”

*Was het makkelijk om te internationaliseren?*

“De belangstelling aanwakkeren via de ketens bracht ons bijna vanzelf over de grens. Toen er aanmeldingen van drie hotels in België waren, konden we zo een ‘Belgische site’ beginnen. Zo ook in Duitsland, maar toen moesten we wel ineens van twee naar drie talen gaan uitbreiden. Duitsers worden graag in het Duits aangesproken. Trouwens, we hebben in Duitsland om die reden ook nog een tijd bij uitzondering een landendomein gehanteerd, Booking.de, maar nu niet meer.”





*Je moest vrij snel buitenlanders gaan aannemen voor de buitenlandse sites. Hoe deed je dat?*

“Eind vorige eeuw was dat ontzettend moeilijk vanwege de overspannen arbeidsmarkt. Heel gek dat er geen werkloosheid was. In het begin was het gewoon jongeren oppikken in de kroeg en laten zien hoe leuk we waren.

We namen programmeurs aan als ze het woord Perl maar kenden, want er was gewoon niemand beschikbaar. Als je nu ziet hoe kritisch we zijn: je kunt beter geen programmeur hebben dan een slechte.”

*Verhuizing naar Amsterdam-Centrum maakte het allemaal wat makkelijker?*

“Toen we naar vijf personeelsleden groeiden werd die twintig vierkante meter bij NLnet te krap. Ik ben gaan zoeken naar korte afstand van m'n appartement in De Pijp, waarheen ik kon lopen als ik een leuke band kreeg.

In de tijd, zomer 1999, was er nauwelijks wat betaalbaar te huur. Op de [Weteringschans](#) was ruimte vrij in het Peper & Zoutstel. Veel te duur, want ik moest in één keer een hele verdieping huren. Dat was een hele grote financiële stap, maar het is één van de beste besluiten geweest daarheen te gaan. We hadden het idee dat we er konden voetballen, maar groeiden zo snel dat we meer verdiepingen nodig hadden en andere huurders moesten uitroken. Dat lukte een keer niet en waren we bijna weer buiten het centrum beland. Gelukkig konden we op het laatste moment toch blijven toen een ander bedrijf vertrok.”

*Jullie zetelen nu aan Herengracht 597, nog steeds in Amsterdam-Centrum. Is dat belangrijk voor Booking.com?*

“Absoluut, de internationale uitstraling is één van onze belangrijkste punten. Van het personeel hier komt maar een kwart uit Nederland, en van de IT'ers zelfs maar 10 procent. Voor jong personeel en met name de beste IT'ers concurrer je met andere grote steden in Europa zoals Berlijn en Londen, of soms ook New York of Silicon Valley.

Het gaat veel meer om de levendige, cultureel sterke stad Amsterdam en aantrekkelijke, betaalbare huisvesting dan om bijvoorbeeld een lease-auto. Sollicitanten die om een leaseauto vragen zag ik trouwens liever gaan dan komen.

Ik zal je het nieuwe dakterras laten zien. Hier kijk je uit over het Rembrandtplein en verder aan alle kanten op een prachtig stuk van Amsterdam. Dit ons visitekaartje. Burgemeester Van der Laan kwam hier om foto's van hemzelf te laten maken. Dit maakt indruk, ook al kunnen werknemers hier niet de hele dag gaan zitten werken.”

*Hoe verliep de overgang van Bookings.nl naar Booking.com? En waarom geen Bookings.com?*

“We hebben geprobeerd om het domein Bookings.com te bemachtigen, maar de eigenaar was een puissant rijke Amerikaans die we niet met geld konden verleiden. In 2001 boden we een miljoen dollar en daarna hebben we hem zelfs aandelen Bookings.nl aangeboden, maar hij was niet geïnteresseerd. In 2004 konden we Booking.com voor veel geld kopen, dus diegene is er niet minder van geworden. Onze naam werd Booking.com. Vorig jaar hebben we alsnog Bookings.com gekocht, zodat mensen die een tikfout maken of zich vergissen toch bij ons uitkomen.”

*Groot geld. Je maakte in 1999 en 2000 ook de internethype mee. Wat kreeg je ervan mee? Rammelden partijen aan de poort om Booking over te nemen?*

“Vooral opdringerige venture capitalists op de stoep met zakken geld. Tot dan hadden we alles uit de winst gefinancierd, dus geen vreemd vermogen of vc-geld nodig. Wilden we versnellen dan gaven we onderling extra aandelen uit.

In dat jaar hebben we voor de aandeelhoudersvergadering een Israëlische VC uitgenodigd die mooie mogelijkheden voorspiegelde. Dus dat werd ineens een andere discussie, want normaliter waren die vergaderingen een gezellig samenzijn met allemaal bekenden waarop we brainstormden.”

*En direct onenigheid?*

“Nee, we gingen net zo lang door met argumenten tot we het eens waren. We gingen uiteindelijk niet op het Israëlische aanbod in. Dus geen onenigheid maar er ontstonden wel meningsverschillen.

Zo verzamelde Kees Koolen, die ik als interim manager aan het werk had bij Booking.com, een groep investeerders het bedrijf nog harder wilden laten groeien. Dat waren vooral informal investors die er later bijgekomen waren. De oorspronkelijke investeerders, ik en een hele groep vrienden en kennissen vonden, wilden niet nog meer risico lopen.”

*Die tweespalt was niet langer te handhaven in 2003?*

“Ik wilde eruit stappen en de vraag werd nog pregnanter: meer investeerders en geld aantrekken om de grootste van Europa te worden met nog meer risico? Of rustig in ons eigen tempo blijven doorgaan? Ik behoorde tot de laatste groep. Ik was tevreden met het werk en de groei tot dan toe. Toen kwam het voorstel van de ene helft die de andere helft wel wilde uitkopen en dat is ook zo gebeurd.”

*Lag je daar toen van wakker?*

“Het was een rumoerige periode want een paar aandeelhouders verzetten zich tegen die transactie en begon een rechtszaak. Ik stelde dat als er een bod gedaan zou worden op mijn aandelen ze ook op de rest moesten bieden. Ik wilde niet dat er een paar bleven zitten en uiteindelijk niets zouden krijgen als het mis ging. Dat vond ik wel zo hoffelijk tegenover degenen die mij hielpen om het bedrijf te starten. Normaal gesproken regel je zo iets in een aandeelhoudersovereenkomst, maar daar hadden we bij de oprichting van het bedrijf niet aan gedacht.”

*Wie procedeerden precies tegen wie? Een onprettige periode?*

“De paar aandeelhouders die tegen de transactie waren probeerden vervolgens zelf om 51 procent van de aandelen in de handen te krijgen om daarna hun gang te kunnen gaan. Een aantal mensen zou niet mee kunnen in die deal dus toen dreigde ik m'n aandelen weer terug te trekken en niet te verkopen. Het is allemaal heel goed afgelopen. De jongens die de rechtszaak voerden spreek ik niet meer, jammer dan.

*Werden de eigenaren van 2003 rond Kees Koolen spekkoper door Booking binnen twee jaar voor 110 miljoen euro te verkopen aan Priceline?*

“Ja. Toch is sedert de verkoop aan Priceline de waarde van Booking zo enorm gestegen dat verkopende aandeelhouders van 2005 misschien ook dachten: hadden we Booking.com langer moeten houden? Maar iedereen kon aandelen Priceline kopen die ook enorm in waarde zouden stijgen.”

*Deed jij dat? Hoeveel procent had jij nog bij de verkoop in 2003? Had je nog aandelen in 2005?*

“In 2003 had ik nog ruim 20 procent en heb dat in één keer vrijwel helemaal verkocht. Ik heb nog wat aandelen zelf gehouden en in 2005 mee verkocht aan Priceline. Ik heb een paar aandelen Priceline gekocht en daar geen spijt van gekregen. Maar verder ben ik geen belegger. Ik tekende in 2003 geen concurrentiebeding dus wilden ze wel dat ik een belang hield. Dan konden ze me ook nog eens bellen als de website plat ging.”

*Je vertelde de nieuwkomers in Booking.com zojuist dat ‘je hoeft met mij geen medelijden te hebben’. Aan de andere kant had je wellicht beter 5 of 10 procent van Booking kunnen houden in 2003?*

“Dat is achteraf, wat heb je eraan om met ‘zouden’ te leven? Daar denk je wel eens aan natuurlijk, maar toen ik wegging in 2003 had ik geen seconde spijt van de verkoop. En dat houd ik in het oog. En, weet je, ik heb gewoon genoeg. Het is klaar, waarom nog meer willen bezitten?”

*Ik schaam me dat ik jou jarenlang over het hoofd heb gezien toen je successen boekte met Booking.com terwijl ik veel over internet schreef tussen 1995 en 2007 bij Planet Internet, en Priceline wel op de voet volgde vanwege het veilingmodel ticketverkoop dat veel onrust bracht bij luchtvaartmaatschappijen.*

“O ja, is dat zo? Ik heb wel je boek over Google gelezen een paar jaar geleden. Dat er geen contact was tussen ons komt vooral omdat wij niet naar buiten traden in de pers. Ik blijf liever onder de radar. Dat zal de reden zijn geweest.”

*Ook die overname in 2005 door Priceline kwam hier nauwelijks in het nieuws terwijl de overname van Marktplaats door eBay alle kranten groot haalde. Waarom wilden jij en je opvolgers buiten de publiciteit blijven?*

“Al die publiciteit leidt maar af en levert weinig op. Je bent zomaar een dag kwijt en wat is het voordeel ervan? Voor de klant die bij ons boekt maakt het niet uit. Die wil de beste service. We willen bij Booking de effecten van alles meten.

Ik maak een uitzondering voor de Universiteit Twente. Daar keer ik jaarlijks nog een keer terug voor studenten, meestal met [een presentatie](#). Zelfs toen we vijf jaar bestonden hebben we het feestje voor onszelf gehouden. We hebben die mensen toen een weekendje uit geboden maar daar publicitair niets mee gedaan. We zijn nu eenmaal geen mensen die graag in de krant en de schijnwerper willen staan.”

*Dat laatste argument weegt wellicht het zwaarst? Want ook Amazon.com meet alle effecten en eigenaar en Jeff Bezos doet wel veel aan publiciteit. In Nederland krijgt, zeker in vakbladen voor e-commerce, iedere windvaan aandacht. Nooit een uitdaging gehad om erkenning te krijgen in de publiciteit voor Booking.com als grootste Nederlandse netsucces?*

“Ja, ja, dat is eigenlijk wel zo. Ik heb het opgericht en de jaren daarna uitgebreid. De jongens die het in 2003 overnamen hebben het ook snel laten groeien en onder Priceline is het heel groot geworden. Toch heb ik die aandacht bewust op afstand gehouden en m’n opvolgers bij Booking.com ook.”

*Kees Koolen kwam door de tientallen miljoenen dollars opbrengst van de verkoop en van koersstijging Priceline wel in het [vizier van Quote](#), maar wilde dat liever niet. Al staat hij nu als [tweede man van taxibedrijf Uber](#) ook internationaal in de belangstelling. Jij werd in 2003 vader en huisman. Waarom? In Amsterdam?*

“Nee, ik wilde de stad uit voor de kinderen en we verhuisden naar Loenen a/d Vecht. We hebben veel gereisd en heel veel tijd met de kinderen doorgebracht. Ik had een hele mooie tijd gehad, een prachtig bedrijf kunnen opbouwen, veel geld kunnen verdienen met de verkoop. En kreeg daarmee de vrijheid om zelf te kiezen.

Daarbij kwam dat ik een medestudent terugzag die tien jaar bij KPN in vaste dienst was geweest. Is er niks anders dan tien jaar van je leven aan KPN te besteden. Ik dacht: ja, maar ik zit al zeven jaar bij Booking.

Toch vind ik werken de leukste tijdsbesteding. Dus als de kinderen hun middagdutje deden of 's avonds op bed lagen dan ging ik toch snel achter de computer.”

#### *Wat voor werk?*

“Werk dat ik vanuit huis kon doen, op de tijdstippen dat het mij uitkwam en zonder personeel. Dat was dus vrijwilligerswerk zoals de website voor de basisschool van m'n kinderen.

Met Rob Hagmeijer en Eric van Gend heb ik een heel leuk project gedaan met de bouw van software voor het optimaal beladen van vrachtvliegtuigen, [Key Codes](#).

Rob, wiskundige van de Universiteit Twente, bedacht een algoritme om dat te berekenen. Ik bouwde de website en interface en Eric deed de commercie voor ons product LoadCode.

Er vliegen maar 180 grote Boeing 747 Cargo's rond in de wereld, dus dat is de markt. De KLM haalde we als [eerste klant](#) voor LoadCode binnen, maar andere klanten kwamen er niet. Dus we brengen het onder bij een grote IT-partij.”

#### *Waarom lukte het niet?*

“Degenen aan wie we het programma moesten slijten, dreigden er hun baan en afdeling door te verliezen. De belading wordt vanuit het vrachtaanbod gedaan door slimme specialisten, load controllers, in twintig minuten tijd tot aan het vertrek. Dat betekent onder hoge druk indelen van de vracht die een minimale belasting en brandstofgebruik teweeg brengt.

Van KLM kregen we alle laaddata. Ons programma deed de optimale belading binnen één minuut, met 0,25 procent brandstofbesparing. Martinair ging alle vrachtluchten doen en tussen KLM en Martinair was het water en vuur toen wij er aan tafel zaten voor definitieve afspraken over gebruik van LoadCode. We kwamen daartussen te zitten en de overdracht mislukte.”

#### *Bleef je ondertussen op de achtergrond betrokken bij Booking.com?*

“Ze hebben me nooit hoeven bellen, maar ik was wel één van de grootste bug reporters. In die bijna acht jaar dat ik weg ben geweest, heb ik bijna dagelijks wel gekeken op de website en regelmatig berichtjes over fouten gestuurd. Dat varieerde van Adwords die op een 404-foutpagina kwam tot aan tekstfoutjes.

Zaterdagavond om twaalf uur reageerden ze het snelst. Stuurde ik een berichtje aan Kees Koolen, was het zo opgelost.”

#### *Dat was tekenend voor je betrokkenheid na de verkoop. Hoe kwam je in 2011 terug bij Booking.com?*

“Ik heb Kees die er toen nog zat een email gestuurd met de vraag of hij eventueel een plek voor me had. Niet in een managementfunctie, maar liever op een IT-afdeling om slimme dingen bedenken.”

*Vond je het in navolging van Key Codes niet leuker om een startup te gaan doen?*

“Ik kon een eigen bedrijf beginnen, maar misschien zou het weer hetzelfde worden. Daar had ik geen zin meer in, want een startup goed doen betekent zeven dagen lang 24 uur klaarstaan voor je bedrijf. Ik wilde de verworven vrijheid niet meer kwijt. Ik ben altijd vrij met de kinderen en dat is me veel waard. Nu kan ik bij Booking me helemaal op één terrein richten en daar 100 procent op duiken. Bovendien vind ik het ontzettend leuk om in een groot team te werken.”

*Dat had je niet gedacht van jezelf?*

“Precies, dat is een aangename verrassing bij het werken bij Booking.com dat nu ineens een groot concern is. En ik heb meer een passie voor innovatie dan met IT. Maar dat gebeurt natuurlijk het meest op IT-gebied.”

*Voelde het als een thuiskomst of was er daarvoor te veel veranderd in de cultuur van Booking?*

“Ik had verwacht dat het een heel ander bedrijf geworden zou zijn. Toen ik vertrok werkten er zestig mensen, toen ik terugkeerde 2.300. Na een paar weken merkte ik: de cultuur was niet zoveel veranderd.”

*Kun je die beschrijven?*

“Ja, jong, internationaal. We hebben geen managementlagen. De gemiddelde leeftijd was wel gestegen, naar 33 jaar, maar dat is nog steeds laag. Booking is nog steeds een jong bedrijf. Het verdubbelt elke twee jaar in personeelsomvang, dus neem je veelal jongeren aan. Ik weet wel dat we vijftien jaar geleden iemand aannamen van 39 jaar die we ‘opa’ noemden.”

*Nu ben je zelf in de veertig. Wat voor soort mensen nam jij aan? En waar wordt nu op gelet bij recrutering?*

“Als er in 2000 iemand kwam solliciteren dan gingen we eerst het kantoor opruimen om de kans te vergroten dat hij of zij ja zei. We waren blij met iedereen die bij ons wilde werken. Tegenwoordig zijn onze recruiters wereldwijd actief. Mensen moeten heel goed zijn in hun vak en passen binnen de cultuur van het bedrijf.”

*Je bent verantwoordelijk voor versnelling van de websites, je vliegt regelmatig naar andere landen, ook China. Wat doe je precies?*

“De Chinese website is de afgelopen jaar twee keer zo snel geworden. Dat is mede te danken aan de snellere infrastructuur. Afgelopen jaar ging ik erheen om te kijken of we op alle mobiele netwerken net zo snel op het scherm konden komen.

Je moet erheen om alle facetten te kunnen meten, analyseren en bespreken. Zo heeft men in China voor draadloze verbindingen thuis geen ADSL, maar een eigen mobiele verbinding met een simkaart, dus veel trager. Inmiddels is alles 3G en de snelheid is geen probleem meer, maar betrouwbaarheid van de verbinding kon beter.”

*Jullie meten ontzettend veel?*

“Meten, verbeteren en testen, dat is de kernactiviteit van het bedrijf. Dat is de feitelijke grote omslag van internet: niet alleen dat je iedereen direct kunt bereiken maar ook dat je aan de aanbodkant werkelijk alles kunt meten. En dus direct verbeteren.”

*Wat merk je van de professionalisering?*

“Kees heeft daar heel veel aan gedaan. Hij heeft de hele automatisering schaalbaar gemaakt zodat we heel snel konden groeien. En als je ziet hoe snel er nu een nieuw kantoor wordt geopend, beginnend met een lokaal huurkantoor bij Regus. Een heel team trekt daar dan heen en binnen een paar weken staat alles op poten inclusief nieuw personeel en mensen van ons die meegaan.”

*Je vertelde de nieuwkomers dat er 500 IT'ers bij Booking.com werken van wie er meer dan 400 met innovatie bezig zijn. Hoe is dat mogelijk?*

“We werken allemaal in teams van IT'ers, verantwoordelijk voor een onderdeel dat we voortdurend verbeteren. Zo hebben we een team voor de hotelpagina, een team voor het tonen de zoekresultaten, etc.. We testen alles in A/B experimenten of het nieuwe beter is dan het bestaande. Zo ja, voeren we het definitief in. Die mensen weten inderdaad niet waar ze volgende maand aan zullen werken.”

*Allemaal [agile ontwikkeling](#), sprintje trekken, volgende projectje?*

“Ja, kleine stapjes voor verbetering van Booking.com, nu voor heel veel platforms. We hadden ooit één website, toen kwam mobiel erbij, maar nu is mobiel verdeeld tussen Android, iOS et cetera. iOS is al gesplitst in verschillende teams. Ons [extranet](#) waar hotels op inloggen is een enorme operatie op zichzelf en vereist veel werk. Misschien hoort die wel bij de top 10 sites qua bezoek in Nederland met de 500.000 aangesloten hotels die inloggen.”

*Je zei tijdens je praatje dat jullie nog in het begin zitten van de grote groeicurve, met 500.000 hotels en 500.000 boekingen per dag. Waarop baseer je dat?*

“Sommige hotels doen twintig boekingen per dag via ons, sommigen eentje per maand. Daar zit dus nog veel groei in. Bovendien zijn nog altijd veel hotels niet aangesloten en groeit de reisbranche nog enorm.”

*Je zei: Booking weerstond de verleiding om in verzekeringen en tickets te gaan. Maar Priceline doet tickets en restaurantsite OpenTable is juist overgenomen?*

‘Je moet uitgaan van je eigen kracht en markt en daar steeds sterker in worden. Booking voer ook na de overname in 2005 een eigen koers. Wel is onze CEO hier, Darren Huston, nu ook [de baas geworden](#) van de Priceline groep. En van OpenTable had ik nooit gehoord, maar is in Amerika heel groot, zoiets als lens.nl hier.”

*Heb je ambities voor de toekomst?*

“Nee, ik ben heel blij met de balans tussen het sociale leven en m'n werk. Ik heb een contract voor 3,5 dag per week. Soms werk ik fulltime, maar in de zomervakantie ben ik zes weken weg. Dit bevalt me heel goed. De overgang naar de middelbare school van m'n oudste zoon was een grote stap en daar

wilde ik bij zijn.

Ik heb wel wat investeringen en was commissaris, maar daar heb ik niet zo veel mee. Met geld meer geld verdienen is niet mijn ding. Ik heb meer lol aan het begeleiden van jonge ondernemers waarin ik geen aandelen heb...”

Interview met Vincent Lokin en Bart Bakker

## Hoe Rabo de eerste de beste Europese internetbank werd

Eind vorige eeuw voerde Rabo de lijstjes aan met meest gebruikte internetbanken in Europa. De van oorsprong agrarische bank liep op alle mogelijke manieren voorop. Hoe was dat mogelijk?

C.v's:

### **Bart Bakker**

1939, 13 mei geboren in Eindhoven

1958-1964 Rijksuniversiteit Groningen - Econometrie

1968-1976 KLM

- projectleider reserveringssysteem

- hoofd communicatienetwerken (non-aircraft) o.m. SITA

1976-2002 Rabobank

- IT strategie

- innovatiemanagement

### **Verder**

tot 2002

- lid kunstcommissie Rabobank

- lid Raad van Advies van de Waag

2007-heden

- aanjager Fablab

### **Vincent Lokin**

1963, geboren 19 november in Helmond

1984 – 1989 Universiteit Utrecht, Bedrijfs- en sociaal-economisch recht

1989 – 1990 Postdoctorale opleiding, Informatie-analyse en –beleid,

Academie voor informatica

1991 – 1992 SIOO Basisopleiding voor organisatie-adviseurs

1989 – 1990 Junior jurist / medewerker informatisering

Rabobank Nederland

1990 – 1993 Organisatie-adviseur Alons & Partners

1993 – 1995 Senior Project Manager Rabobank Nederland

1995 – 1997 Zelfstandig Consultant

1993 – 1995 Thimphu, Bhutan / Manila

1997 – 2000 Manager CyberCenter Rabobank Nederland

2000 – 2001 McKinsey & Company Engagement Manager / COO Accelerator

2001 – 2004 Directeur Concern Inkoop Rabobank Nederland

2004 – 2011 Directeur Facilities Rabobank Nederland

2013 – heden Strategisch programmamanager Rabobank Nederland

2014 – heden Hoofd Coöperatie & Governance Rabobank Nederland

### **Verder:**

2003 – heden Lid Raad van Toezicht Bosgroep Zuid-Nederland

2006 – heden Vice-voorzitter Raad van Toezicht Rabobank Foundation



2010 – heden Lid Raad van Toezicht Unie van Bosgroepen  
 2010 – heden Lid Kunstcommissie Rabobank Nederland



***Vincent Lokin en Bart Bakker (foto: Frank Groeliken)***

Bart Bakker was de echte pionier bij Rabobank voor wat betreft de website en het netwerk van lokale Rabobanken, Trefpunt genoemd. Hij stoeide al vanaf 1993 met internet, maar begon al in 1976 aan een lange weg in vernieuwende automatisering met de bank.

Vincent Lokin ging raakte vanaf halverwege 1996 betrokken bij TrefPunt en ging vanaf begin '97 het Cyber Center in Eindhoven opzetten en leiden en daarmee de ontwikkeling van internet bij Rabobank Nederland.

***Wanneer hebben jullie persoonlijk voor het eerst internet gebruikt? Hoe was die ervaring?***

Bakker: “Dat moet geweest zijn rond 1990, met een real-time tekst chat met iemand in San Obispo. Het wegvallen van afstand was natuurlijk al het geval met televisie en telefonie, maar nu kon dat elk moment zonder hoge kosten voor iedereen achter een computer. Dat wegvallen van afstand, de wereld als één geheel voelde als een grote doorbraak.”

Lokin: “Tijdens een student-assistentschap in 1988 had ik voor het eerst mailcontact via internet naar iemand in de Verenigde Staten. Wow! Vervolgens kreeg ik in 1993, toen ik in Bhutan woonde, een artikel te pakken over de potentie van het web. Toen ben ik zelf gaan experimenteren met hyperlinks, in de taal Pascal, en vervolgens heb ik mezelf de basics van HTML aangeleerd.”

***De Postbank was heel vroeg met Girotel en videotex. Rabobank en Postbank bezaten 16 procent van de aandelen in Videotex Nederland, tot 1998. Wat deed Rabo met videotex?***

Bakker: "Van dat aandeel weet ik niets, maar we waren wel een grote gebruiker van videotex. In 1981 heb ik een videotexsysteem voor communicatie tussen het hoofdkantoor en de lokale banken bedacht, dat als MIRA in 1982 in gebruik is genomen. De banken konden inbellen met 1200/75 baud modems en informatie ophalen van de centrale bank. MIRA heeft maar liefst 17 jaar gedraaid, nog tot 1999. Toen heb ik het de nek omgedraaid, want toen was het echt wel tijd voor internet.

We hebben in 1986 ook al meegewerkt aan bijvoorbeeld Veenet voor veetelers en Vitak voor akkerbouwers om de agrarische bedrijven te koppelen. In feite waren die besloten netwerken blauwdrukken voor internet."

***Was de pc-penetratie dan al zo hoog?***

"Het begon met veredelde tv's met een videotex-decoder, maar boeren en tuinders waren er heel vroeg bij met computers vanwege automatisering van hun bedrijfsvoering en de administratie van hun opbrengsten en communicatie met veilingen en meldbedrijven. Rabobank heeft pc-gebruik altijd gestimuleerd, maar heeft een lange voorgeschiedenis met technologie"

***Kunt u die samenvatten?***

"Al in 1980 verspreidden we een wekelijks videojournaal op Philips-cassettes naar de banken. Bij de keuze voor een nieuwe drager stonden wij onder zware druk om Philips V2000 te kiezen vanwege de banden tussen Rabobank en Philips, terwijl de voortekenen slecht waren dat de Philips de standaardisatiestrijd kon winnen. Toch werd het Sony.

In 1981 heb ik een verkenning gedaan naar beloftevolle nieuwe technologieën voor de bank: chipcard, huisterminal, datanetwerken, transactiegewijze verwerking, informatie als product.

In 1979 hadden we een al uitleencircuit met microcomputers en in 1983 lieten we de 'Demobiel' door het land rijden: een uitschuifbare aanhanger met een lokaal pc-netwerk om bij medewerkers PC-vrees weg te nemen. In 1987 kwam daar een PC Privé project bij waarbij 4.700 PC's van Tulip onder medewerkers zijn verspreid.

In 1985 kon Rabo dankzij haar RTN X25-netwerk sneller reizen boeken dan reisbureaus en werd de grootste reizenverkoper in Nederland. Moesten we afbouwen toen de bank zich terugtrok op kernactiviteiten.

In 1991 begonnen we een dagelijks live journaal naar lokale banken via de satelliet. Op zich een succes, maar de proef werd niet doorgezet omdat de centrale zich over de hoofden van de lokale directie kon richten tot de lokale medewerkers. En dat pikte de coöperatie niet."

***Wanneer begon u zakelijk met internet?***

Bakker: "Opmerkelijk is dat in de grote Technologieverkenning van 1992 internet niet naar voren kwam. Internet was puur academisch, iets van het CWI en Surfnet.

In 1993 heb ik wel een analyse gemaakt van internet met als belangrijkste gevolgtrekking: het heeft geen centrale commandostructuur. Het was een netwerk waarin ieder het zijne in kon bijdragen. En dat

was precies wat paste bij de Rabobank. De lokale banken waren autonoom en de centrales in Utrecht en Eindhoven waren dienstverlener voor de lokale banken.”

### ***Van videotex over naar internet?***

“Nog niet. Ik ben begonnen om met vier Mac computers een TCP/IP netwerkje te bouwen, de eerste internettoegang van de Rabobank, opzettelijk niet met Windows 3.1 wat hier de standaard was. In 1994 kwam de eerste Mosaic browser. Dat voelde baanbrekend: een user interface voor alleman.

Daarop ben ik eerst naar communicatie gegaan. De baas zei: ‘Niet nodig voor Rabobank om als eerste bank op Internet te zitten en we hebben het veel te druk met de nieuwe huisstijl.’

Ook de centrale bank – WAB – had geen haast en liet weten: ‘Internet is commercieel niet aantrekkelijk, want wie zit er nou op Internet?’ Niemand snapte dat en ze zeiden: ‘Wat een flauwekul, wij gaan op Windows telebankieren ‘.

Toen ben ik naar Herman Wijffels gestapt. Dat is het meest linke dat ik ooit gedaan heb in mijn loopbaan. Ik was er zo van overtuigd dat internet belangrijk ging worden voor de coöperatie.”

### ***Alle nee-zeggens passeren om de Rabobank-baas zelf te overtuigen. Waarom zou die het wel snappen?***

“Hij heeft een lange horizon, maar waarschuwde ook: ‘ga je gang, maar val de mensen er intern niet te veel mee lastig, richt je op de aangesloten banken’. Ik had hier wel een reputatie met vernieuwingen. Hij kende me goed en wist dat ik geen onzin verkondigde. Hij begreep dat de structuur van internet heel goed paste bij de Rabobank en hij was ervan geporteerd dat het technologisch zo makkelijk ging. Het breidde zich in Amerika als een olievlek uit.”

### ***Maar had hij geen bedenkingen tegen het ontbreken van controle en beheer over het systeem en het verkeer, iets dat banken niet konden missen?***

“Internet was voornamelijk bedoeld voor informatievoorziening maar nog niet voor transacties. Die waren nog niet in beeld. Het ging om informatie van de aangesloten banken naar hun klanten.

Rabobank.nl bestond wel als folder op internet, maar dat vond ik helemaal niets. Ofschoon de bank er wel vroeg bij was in 1994. Begin 1994 waren er trouwens nog maar 68 websites, die pasten nog makkelijk in een overzichtsscherm van Nederland, de Dutch National Home Page. Dat liep via communicatie en die afdeling begreep niets van de strategische mogelijkheden voor ons als Rabobank.”

### ***Dus u richtte zich op de aangesloten banken?***

“Ja, ik ben begin 95 begonnen om een groep jonge Rabobankiers die een MBA volgden op Nyenrode een presentatie te geven over de strategische waarde van internet voor de bank.

Dat droeg de titel ‘Spin in het Web’: ik wilde al onze klanten in Nederland toegang gaan bieden tot het internet met Rabobank als startpunt via Tref.nl. het project heette trefpunt, want we wilden een netwerk vormen om lokale banken het ontmoetingspunt te laten worden voor consumenten en bedrijven in de regio.

Ik liet me inspireren door de Digitale Stad van Marleen Stikker en Carolien Nevejan en had daar ook nauw contact mee. De publieke sector liep toen nog voorop.

Ook de interactieve televisieproef in Orlando in Amerika trok toen wereldwijd belangstelling. Die prees ik ook in mijn presentatie om in de gaten te houden, maar dat is niets geworden.”

***Dus Wijffels verteld dat u dat het om lokale banken aansluiten ging, de bankiers niet zou lastigvallen en al een paar maanden later maakte u een enorme sprong?***

“Ja, maar nog steeds niet voor transacties maar om toegang te bieden tot onze informatie, dus voor voorlichting en marketing. We zijn toen inderdaad toegang gaan aanbieden.

Daartoe probeerde ik bij Piet Beertema van het CWI het domein Trefpunt.nl te registreren. Hij weigerde want Piet vond één domeinnaam per bedrijf genoeg, hoe groot een organisatie ook was. Toen heb ik de eenmanszaak Trefpunt geregistreerd bij de Kamer van Koophandel en kreeg ik het domein Trefpunt.nl wel. Een controller van Rabo werd nog erg boos over het bedrijf op het adres van Rabobank.”

***Mocht wel doorgaan, notabene branchevreemd als concurrent van Euronet, Xs4all, Planet Internet?***

“Al in oktober 1995 begon de proef in Midden-Gelderland, Breda, Rijnland en de Achterhoek, en die is al na drie maanden omgezet in een definitief project. Binnen de kortste keren hadden we na KPN het grootste inbelnetwerk voor internet van Nederland, zodat in heel Nederland Trefpunt-leden lokaal konden inbellen.”

***Achteraf gezien ging het vreselijk snel.***

Lokin: “Dat was behalve aan het enorme doorzettingsvermogen van Bart Bakker te danken aan de medewerking van enkele mensen hogerop in de organisatie. Op de eerste plaats Pieter van der Weijden, directeur van de IT-organisatie Rabofacet. Hij wilde efficiënt bancaire ICT-systemen in de lucht houden, maar ook met ICT bijdragen aan business-innovatie. TrefPunt was onze poging om in de virtuele wereld de rol te kunnen spelen die lokale banken in de fysieke wereld al speelden: die van spin in het (lokale) web. Hij gaf de ruimte aan de banken om mee te doen, en stimuleerde dat ook. We hebben in korte tijd een groep vernieuwers binnengehaald, waaruit we later de harde kern van Rabobank.nl konden vormen.”

***Maar het idee van Trefpunt als lokale ontmoetingsplaats werd een flop. Is dat u kwalijk genomen?***

Bakker: “Ja, het is niet van de grond gekomen, maar heeft wel erg geholpen bij de bewustwording van de lokale banken. Via de klanten van de bank, die waren aangesloten en aan het loket kwamen van de lokale banken met hun vragen over Trefpunt, waren ook de lokale banken er heel snel intensief bij betrokken en maakten de slag naar internet.

Ik was er ook al niet meer direct bij betrokken want er werd een aparte bedrijfseenheid opgezet voor internet. Daarmee kwam Vincent Lokin in beeld.”



*Vincent Lokin en Bart Bakker (foto: Frank Groeliken)*

**De formalisering?**

Lokin: "Vanaf medio 1996 ben ik erbij gehaald om de operationele zaken te organiseren. Want bij de lokale banken leidde Trefpunt nog tot een nogal kostbare speeltuin die tonnen per maand kostte. Bovendien gingen lokale systeembeheerders soms zo op in het inrichten van hun TrefPunt, dat het ten koste ging van de bancaire taken. Mijn rol was om de chaotische operations op orde te brengen en beheer te centraliseren."

Bakker: "Er kwam een keerpunt door een bericht van uit Planet Multimedia van jou op 31 oktober 1996: KPN en ING gaan met hun dochters Planet Internet en Girotel samen in Gironet om gezamenlijk een bancaire dienst opzetten. Nog diezelfde dag heb ik dit naar de hoofddirectie van Rabobank Nederland gestuurd met de vraag: wat moeten we hiermee doen?"

Lokin: "Dat leidde al snel tot de uitspraak van Gert Bouwkamp, toenmalig directeur Particulieren, dat Rabobank geen marktplaats is, maar een bank. Dus moeten wij bankdiensten aanbieden op internet. Het werd dus het startpunt van Rabobank.nl als bank in plaats van uithangbord en folder."

**Even een online bankje bouwen?**

Bakker: "Mij werd gevraagd of ik binnen twee maanden Rabobank.nl op internet helemaal opnieuw kon inrichten. Ik stemde toe met als voorwaarde: maar dan op mijn manier zonder inmenging van derden en als zelfstandig project met jongeren die internet goed begrepen. Plus de garantie dat het zou worden opgevolgd door een echt project en een kwart miljoen gulden als budget. Kreeg ik.

Toen heb ik o.m. Willem Velthoven en Tanja den Broeder van Mediamatic, Gerlinde Silvis en Marijn Pijnenborg van Rabobank en Sjoerd van Gelderen van Info Nederland bij elkaar gehaald en hebben wij in twee maanden tijd de basis gelegd voor het huidige rabobank.nl. Prachtig"

**Maar 250.000 gulden, ruim 100.000 euro maar. Dat kost een internetbank nu per dag, of nog veel meer**

Bakker: "We wisten wat we wilden en konden. Voor de buitenwereld leek het high tech, maar voor het team was het proven technology. Daarom konden wij er ook geen bankiers bij gebruiken. Dit was voor vaklieden."

Lokin: "Dat moest een snel project worden en heette ook 'Korte Stap'. Daar was Bart Bakker bij uitstek geschikt voor. Hij kon in korte tijd iets totaal nieuws neerzetten en zodanig dat het werkte. Ondertussen moesten er mensen worden wakker geschud en daar was hij ook goed in.

Daarna gingen we wel kijken hoe we dat gingen continueren en verbreden en verdiepen. Maar eerst die snelle innovatieslag om het van de grond te trekken."

**Dus nog steeds louter zenden, geen communicatie en transactie? Dat hele Gironet kwam er trouwens ook niet. Dus we moesten wachten op het echte internetbankieren**

Bakker: "We troffen wel voorbereidingen om transacties te gaan doen in volgende fasen in de vorm van aanbevelingen. Die nieuwe site leverde ik op 24 december 1996 om 17.08 uur in de middag op, hier is de e-mail nog aan de directeur. Op kerstavond was er geen interesse meer voor maar wij hadden aan de opdracht voldaan om het vóór kerst op te leveren. Met paginagrote advertenties in alle kranten is dat nog vóór Nieuwjaar bekendgemaakt."

***Nog geen bank?***

Lokin: "We bedachten dat als we de bank ècht op internet willen krijgen we eerst internet in de bank moeten krijgen. Met Trefpunt hadden we de bewustwording voor een deel bereikt, maar hele horden mensen binnen de bank hadden nog geen idee wat internet eigenlijk was.

Toen hebben we onder aanvoering van Gert Bouwkamp, directeur particulieren, gekozen voor een model dat niet wortelde in de techniek, maar in de bank. In het hart van het gebouw in Eindhoven hebben we een Cyber Center neergezet wat voor niemand te ontlopen was. Iedereen kon langslipen en we organiseerden elke woensdagmiddag vanaf een uur of half vijf cyber Cafés met een korte inleiding over een onderwerp rond internet en daarna een lange borrel.

Bouwkamp was zeer betrokken, vroeg om een wekelijkse rapportage van alle nieuwe pagina's en functies van Rabobank.nl. We moesten dus gewoon bouwen. Actuele onderwerpen, speciale doelgroepen, het maakte niet uit. Go, go, go. De lokale banken werden niet geïnformeerd, maar vernamen dat van klanten die vragen kwamen stellen in de bankhal. Via die klanten werd het vraaggestuurd in plaats van een push. Niet helemaal risicoloos, maar het liep als een trein."

***Dat was vernieuwend in een tijd dat IT-innovatie vooral door technologie gedreven werd?***

Bakker: "Ja, dat was zo, maar wij waren een ander clubje met een wat andere mentaliteit. En we kregen steun van de directie."

Lokin: 'Dat betekende ook dat we 'Zeist' even lieten voor wat het was, en dat was niet eenvoudig. Daar werd opgemerkt: als we van Rabobank.nl iets serieus willen maken moeten we het in Cobol gaan omzetten. Echt waar, ze vonden HTML en het web geen serieuze aangelegenheid.

Dat botste even maar wij hebben veel gehad aan de bijdehante jongens van Info.nl en Mediamatic in Amsterdam die geregeld met nieuwe ideeën kwamen, ook uit de Verenigde Staten. Zo begon er iets van personalisering, al werkte dat nog voor geen kant."

***Wel fratsen maar nog geen online bank?***

Lokin: "Die internetbank zijn we in 1997 wel gaan bouwen en kwam ook heel snel van de grond toen we ontdekten hoe eenvoudig dat mogelijk was. We hoefden eigenlijk alleen de voorkant te bouwen op internet, want we konden zo aansluiten op de hele automatisering van het Rabo Telebankieren dat toen bestond buiten internet. Dat functioneerde met een vrij hippe real-time betaalstraat bij Rabofacet.

Ineens konden we via internet real-time bankieren aanbieden en daar was de concurrentie met zijn automatisering nog niet aan toe want die verwerkte de transacties nog batch-gewijs."

***Wanneer was dat precies? Hoe gingen de eerste transacties? Hoe was de groei in bezoek en transacties? En de daling bij Telebankieren?***

Rabo Internetbankieren startte op 5 juni 1997 met de introductie van de eerste versie van Rabo Telebankieren Internet (RTI) in Arnhem en Breda, dus op bescheiden schaal. In de eerste week van oktober van 1997 was het programma landelijk toegankelijk.

De eerste versie van RTI bevatte een deel van de functies van het bestaande Telebankieren-pakket. Men kon saldo- en transactie-informatie opvragen en opdrachten verstrekken voor overboekingen van betaal- en spaarrekeningen.

Over de groeicijfers (of krimpcijfers) zijn geen handige overzichten apart beschikbaar, want telebankieren en internetbankieren worden gecombineerd genoemd. Nog in 1997 steeg het aantal particuliere klanten dat van Rabobank online bankieren gebruik maakte van 100.000 naar 150.000, de zakelijke contracten slechts van 90.000 tot 100.000, want bedrijven gebruikten digitale middelen als diskettes, tapes of datalijnen.

De groei was in aanvang beperkt: van 7,5 miljoen in december 1998 tot 9,3 miljoen in december 1999: telebankieren, Rabofoon en internet. Van de 9,3 transacties kwamen er 1,5 miljoen uit de private sector en 7,8 miljoen van bedrijfsklanten. In dat jaar (1999) bleef het aantal papieren opdrachten nog gelijk, vergeleken met het jaar ervoor. In 2000 groeide het aantal transacties via telebankieren en internetbankieren met 40 procent. (Met dank aan Rabo Bedrijfshistorie)

### ***Geen tijd voor de leuke dingen?***

Lokin: "Het belangrijkste cijfers was de internetpenetratie: hoeveel klanten hadden toegang tot internet. Waren ze eenmaal aangesloten, begonnen ze ook zo snel mogelijk met online bankieren. Vervolgens waren die trage modempjes wel een probleem, want die eerste generaties van die site waren voortdurend begrensd door het aantal bijtes dat we door dat pijpje konden persen.

We wilden ooit nog een prachtige 3D bank bouwen compleet met sprekende poppen achter balies. Ontwerpers bedachten de leukste dingen, maar dat bleef allemaal in de kast wegens de nog gebrekkige bandbreedte."

### ***Was er promotie nodig of kwamen de klanten vanzelf?***

Bakker: "Rabobank had veel oudere klanten in het hele land voor wie we in het kader van 100 jaar Rabobank in 1998 internetcursussen bij aangesloten banken hebben opgezet samen met Seniorweb. De belangstelling was enorm, de instructies waren niet aan te slepen. Terwijl ik Eindhoven kreeg te horen dat ouderen geen doelgroep waren van internetbankieren."

Lokin: "We begonnen natuurlijk met internet als additioneel kanaal van het fysieke kantoor en de papieren afschriften. Het heeft nog heel lang geduurd voor internet het belangrijkste kanaal werd. Dat had ook te maken met onze payoff dat Rabo een bank van en voor mensen is.

Dat bleef heel lang het centrale adagium, wat we makkelijk vergeten nu het scherm en het appje veel belangrijker zijn geworden dan het fysieke kanaal. Na een paar jaar werd het ook een zaak van kostenbesparing natuurlijk. Het zelf laten intikken van transacties door klanten scheelde de bank handenvol werk."

### ***Was er verzet bij lokale banken die werk en invloed zagen tanen?***

Lokin: "Jawel, lokaal verzet tegen het beeldscherm als vervanging voor klantcontacten heeft zeker gespeeld, maar dat speelde niet breed en duurde niet lang. Ons principe was: de klant kiest. Hij mocht nog steeds gratis naar de balie en papieren afschriften ontvangen.



Het ongevraagd op internet knallen van de nieuw adviessite en daarop van de internetbank heeft ons zeer geholpen. Dit was de nieuwe realiteit en wen er maar aan. De lokale bestuurders die het in eerste instantie niet zagen zitten werden ook vrij snel overvleugeld door degenen die zagen dat het in het voordeel van zowel klant als bank werkte.”

### ***Beveiliging?***

Lokin: “Omdat we online bleven bankieren op de bestaande infrastructuur van Rabo Telebankieren maakten we ons daarover geen zorgen. Pas later merkten we dat internet specifieke beveiligingsproblemen met zich meebracht en in 1998 al hebben we een groot project gestart voor nieuwe beveiliging van het internetbankieren: BRIT, Beveiliging Rabobank Internet Transacties. Daarmee werd het ook mogelijk om tussen applicaties te switchen zonder opnieuw in te loggen.”

### ***ING had vaak beveiligingsproblemen. Kregen jullie ook zo'n terugslag?***

“Op de voorpagina van De Telegraaf stond in 1998 in boterletters dat internetbankieren van Rabobank een groot lek bevatte. Dat schreven ze op voorspraak van het blad Computer Idee. Redacteurs meenden dat je bankgegevens kon ontfutselen met een valse Rabo-site. Ze hadden phishing ontdekt, wat toen nog redelijk nieuw was. Omdat we toen al met de paslezer inlogcodes genereerden was het vrijwel onmogelijk om die gegevens te stelen en dan snel op de echte Rabosite daarmee in te loggen. Maar het kwaad was geschied, dat gaf een vrij heftige reactie.”

***Dat werd in zowat alle media overgenomen, met direct het advies van hoofdredacteur Matt Heffels: “Bankieren via Internet moet je gewoon niet doen”. Toch stond er: “De Rabobank wil niet zeggen hoe lang een gestolen code gebruikt kan worden.” Dat was niet sterk. En toen?***

“We hebben alle klanten van het internetbankieren een brief gestuurd met een uitleg dat het onjuist was. Niet online of via mail maar keurig op briefpapier met logo van de Rabobank en mijn handtekening eronder. Het ging om vertrouwen, ons hoogste goed. Het was niet te wijten aan een lousy beveiliging, maar er zijn altijd mensen die erop azen om zo'n grote organisatie even te grazen te nemen. Dat kun je eenvoudigweg niet negeren al is het nog zo onwaar.”

### ***Last gehad van het millenniumprobleem***

“Nee, dat is vrij geruisloos verlopen. De projectleiders van het millenniumprobleem zeggen natuurlijk dat het geen probleem is geworden omdat ze hun werk zo goed hebben gedaan. Hoe het ook zij: Er is nauwelijks iets uitgevallen, misschien hier en daar een huishoudelijk apparaat dat heel onverwacht een beperkt datumveld had. Grote ongelukken zijn er niet gebeurd en ook bij Rabobank niet. De wereld is er wel ruim anderhalf jaar intensief mee bezig geweest.”

### ***Dus het is opgeblazen en al die heisa was niet nodig?***

“Het verhelpen van de bug in de grote systemen was echt wel nodig want veel systemen zouden van 1999 oftewel jaartal '99 terugspringen naar '00 oftewel het jaar 1900. De oorzaak: opslagcapaciteit was in de beginjaren van de automatisering relatief duur, dus werden de veldlengtes zo klein mogelijk gehouden en vaak niet 19.. gebruikt om een jaartal aan te geven.

Je kunt wel vraagtekens plaatsen van de grootschalige aanpak van het probleem en de enorme publiciteit. Hele gangen met mensen bij ons waren er vele maanden mee zoet. Maar ja, het was de eerste keer en elk risico moest worden uitgesloten, want we moesten het zeker weten.”

***Rabobank was ook de eerste met Direct Betalen, de voorloper van iDeal, om bij winkels online te betalen. Wie vond dat uit?***

“Dat is niet tot één persoon te herleiden. Je koppelt de mogelijkheid van betalen aan online kopen. Het kwam voort uit een behoefte van klanten om direct te kunnen afrekenen zonder creditcard waarmee een hoop problemen speelden en wat duur was. We kregen de ruimte, zowel mentaal als financieel, om dat in gang te zetten, goed te testen en uit te rollen.”

***Jullie deden ook mee aan online betalingssysteem i-Pay van de banken tezamen opgezet via Interpay in 1997. Dat liep volledig spaak vanwege de complexiteit: in 1998 officieel 20.000 gebruikers van I-pay, met slechts 6.000 transacties. Een punt achter gezet?***

Lokin en Bakker: “Hier weten wij echt niets van, dit speelde zich af buiten mijn blikveld, bij betalingsverkeer.”

***Was er een wedloop met ABN Amro en Postbank?***

“Daar lieten we ons niet door leiden, want we liepen voorop. Om die voorsprong te behouden konden we beter niet kijken naar wat de anderen deden maar tempo blijven maken.”

***Eind vorige eeuw kwamen de eerste onderzoeken naar online banken en Rabobank kwam al snel als hoogste in de Europese rangschikking qua aantallen online deelnemers, later natuurlijk niet meer omdat Duitse, Britse en Franse banken veel meer klanten hadden.***

Lokin: “Het belangrijkste was dat klanten van Rabo Telebankieren op internetbankieren konden overstappen zonder hun werkwijze te hoeven veranderen. Ze hadden allemaal al een paslezer en wisten hoe het werkte met toegangscode. Dus begonnen we direct met een grote groep klanten. We hadden ook geen TAN-codes waarmee de Postbank begon.”

Als Internetclubje stonden wij vaak in de schijnwerpers, maar dat het zo vlot liep had veel te maken met onze collega's van Betalingsverkeer en Effecten, die openstonden voor vernieuwing en hun systemen prima op orde hadden.”

***Jullie deden het goed en hadden een uitstekende groep internetjongens onder jouw leiding die sinds 1996 pionierden?***

Lokin: “We kregen de ruimte en ik kon de pionierscultuur van Bart Bakker overnemen. Heel weinig mensen in driedelig grijs liepen ons in de weg zoals je van andere banken weleens vernam. Zo'n directeur Particulieren die elke dag wel even langskwam en vroeg waarom het allemaal zo lang duurde werkt natuurlijk ook heel stimulerend.”

Terwijl de bank als geheel in die jaren ook goed draaide werd innovatie belangrijk gevonden. Daar was geld voor beschikbaar. De hoofddirectie stond erachter, maar de directie van ons IT- bedrijf Rabofacet kon ook zelfstandig investeren – en deed dat.”

***Geen gekkigheid van de internethype, ofschoon Rabobank wel co-lead was met de beursgang World Online. Lokale banken adviseerden zelfs om bestelde aandelen zo snel mogelijk te lozen. Terwijl Iris, de analisten van Rabo en Robeco, het aandeel de hemel in prezen vanwege eigenbelang, net als andere banken.***

Lokin: “Dat ging allemaal volledig buiten ons om. We vonden het wel leuk om het nieuws te volgen, maar in ons werk lieten we ons totaal niet door de hype en beursgang van World Online beïnvloeden. Wij moesten zorgen dat het online beleggen goed ging lopen.”

***Het idee leeft dat vanaf het klappen van de zeepbel tot de mobiele golf van de laatste jaren internetdiensten stil stonden. Vergeten wordt de enorme groei van breedband. Hoe ontwikkelde Rabobank zich online afgelopen tien jaar?***

“De tweede helft van de jaren negentig was vrij revolutionair voor Rabo Internetbankieren en daarna is het meer evolutie geweest. We moesten steeds meer aandacht besteden aan efficiency en beveiliging. Dat werd intern wel de rode draad. Van die activiteiten komt weinig naar buiten maar je 24 x 7 beveiligen tegen onbekende, onzichtbare bankovervallers is een hele zware verantwoordelijkheid. Gelukkig is er sinds vorig jaar weer heel veel aandacht voor echte innovatie van de interactie met de klant. Die komt op een nieuw, hoger niveau. Er komt wat dat betreft weer een revolutietje aan.”

***Recent bleek dat ook bij die ouwe trouwe Rabobank mechanismen waren binnengeslopen die tot grote problemen hebben geleid, zoals de Euribor-affaire. De leiding is strakker geworden, de centrale greep toegenomen. Zou je vandaag nog zo zelfstandig je gang mogen gaan?***

“Dit is heikel, maar door toenemende regelgeving en automatisering is de vervlechting van lokale banken en de Rabobank Nederland toegenomen. Vroeger waren Eindhoven en Utrecht vrijwel alleen ondersteunend, nu controleert Rabobank Nederland veel meer. De samenleving is ook complexer, risico's van online bankieren namen toe door massaal gebruik.

Of we nu nog zo snel kunnen innoveren kun je alleen afleiden uit vernieuwingen die nu op stapel staan en dan nog is vergelijken met de situatie destijds. De spirit zie ik nog wel om me heen, maar we leven natuurlijk in een veel strakker gereguleerde wereld en met nog meer aandacht voor risico's en de noodzaak om de kosten fors omlaag te brengen.”

***Ontwikkelen jullie nu nog wat met internet?***

Bakker: “Dat mag je wel zegen. Ik kwam in 2007 in aanraking met het eerste [FabLab](#) in Nederland bij El Hema van Mediamatic. FabLab staat voor Fabrication Laboratory, een werkplaats waar je zelf met lasersnijders en zo dingen kunt maken. De potentie voor een digitale maakindustrie sloeg bij mij in als een bom, net als destijds in de begindagen het internet. Sindsdien jaag ik FabLabs aan om mensen low cost op de leercurve te krijgen. De komst van 3D printers helpt daar aardig aan mee. We hebben er nu dik 30 labs in de Benelux en ik heb wereldwijd de aandacht voor kleinere FabLabs op de kaart gekregen. Zonder internet was dat nimmer gelukt.”

Lokin: “Ik ben niet meer actief bij het internetbankieren van Rabo betrokken, maar vindt de op handen zijnde stappen wel leuk. De nieuwe fase in online bankieren bij Rabo gaat veel meer de beleving van de klant centraal zetten. Dat is weer reuze spannend.”

'Lost Boys was een speeltuin, maar we presteerden op hoog niveau'

## **De sterke wil van Michiel Mol om altijd de beste te willen zijn, te willen winnen**

**Een interview met Michiel Mol over de geschiedenis van internet met zijn Amsterdamse bedrijven zoals het vermaarde Lost Boys kan alleen maar boeien. En dan nu de ruimte in.**

C.V.

1969 geboren op 4 augustus in Delft

1987 - 1992 Wiskunde en Informatica Universiteit Leiden

2002-2006 Medeoprichter-eigenaar Guerrilla Games

2002-2011 Medeoprichter-directeur Media Republic

2006- 2007 CEO en aandeelhouder Spyker Cars en Spyker F1

2007-heden Aandeelhouder Force India

2010-heden Medeoprichter-eigenaar-directeur Space Expedition Corporation

[Michiel Mol op Wikipedia](#)

[Space Expedition Corporation \(op Facebook\)](#)



*Wanneer begon je met internet?*

“Ik was wel als kind al bezig met computers en spelletjes aan het programmeren. Ik had wel een akoestisch modempje om bij bulletin boards in te bellen, maar in 1993 kwam ik voor het eerst in aanraking met internet. Maar ik snapte het niet. Ik had geen idee wie erachter zat, van wie dat dan was. Hoe waren de afspraken? Wat zat ertussen. Ik wilde dat weten. Het duurde even voor ik dat open principe snapte.”

*Kun je het begin nog herinneren?*

“Ik was afgestudeerd, maar had nog een jaar over van de zes jaar studiefinanciering. Dus ik studeerde officieel filosofie maar was meer aan het programmeren.

We begonnen het met drieën serieus aan te pakken in 1993. We hebben alle drie elk 70.000 gulden geleend van onze ouders, en een jaar later weer zo'n bedrag.

Jan-Pieter Melchior deed meer de verkoop en het creatieve werk, Kees Kousemaker meer financieel en operationeel en ik was simpelweg de programmeur. Ik vond het heerlijk om te programmeren. Letterlijk dag en nacht werken, weken van 's morgens heel vroeg tot ik 's avonds het bed in rolde. Alleen even douchen en weer achter de machine.”

*Codeerde je alles zelf in het begin?*

“Ja, programmeren kun je ongeveer dag en nacht doen, langer dan andere banen. We maakten in het begin maar wat demo's en probeerden klussen te krijgen. Na een half jaar, negen maanden begon het te lopen met ondermeer opdrachten voor Cd-i producties voor klanten van Philips die dat subsidieerde en ons goedkoop apparatuur gaf. Er kwamen er meer programmeurs bij. Het was nog een klein team en dat was fantastisch.

Na zes maanden hadden we eigenlijk nog maar één betalende klant en we wilden het voor nog hooguit een half jaar volhouden. Maar na negen maanden, de avond voor kerst '93 belde een bureau op namens Bose met een opdracht voor een cd-i productie in acht talen, een enorme klus. We kregen publiciteit, moesten personeel aannemen.

We waren de echte uitdager in de markt voor Cd-i productie. Het was kicken. Je had een groepje bedrijven van naam die Cd-i's produceerden en het niets vonden dat wij er tussen kwamen: Valkieser, Ecovision, Codim, SPC.”

*Waarom versloeg je deze en andere bedrijven toen Cd-i een doodlopende weg bleek en internet dominant werd?*

“Het werd eerst even Cd-rom en spoedig ging alles online. In feite hadden ook wij een remmende voorsprong met de Cd-productie en schakelden we pas in 1997 naar internet. Wij konden snel switchen met jonge programmeurs, al was de geringe bandbreedte een flinke beperking.

Voor iedereen was het nieuw, dus maakten we rare dingen mee met klanten. Voor Heineken maakten we een website met een reactiemogelijkheid. Kwamen er ineens uit de hele wereld klachten, vragen en zelfs bestellingen binnen in de mailbox. Daar was Heineken niet op bekend.

Of neem de Postbank. We leverden een website op en we moesten praten als Brugman om ze te overtuigen dat je niet een website kon wegzetten en dan stoppen. 'Dat was het dan', dachten ze. Eigenaardig was ook een vroege opdracht voor de Europese Commissie om zuilen te bouwen met voorlichting over datacommunicatie: waarom e-mail beter en efficiënter was dan de fax. En dat in zes talen, dat was echt lachen."

*Waarom werd Lost Boys zo snel goed en bekend?*

"We hadden topprogrammeurs die elkaar aantrokken, veel mond-tot-mond reclame. Dus maakten we complexe mooie producten die waardering kregen. Daarnaast waren we het enige internetbureau dat doelbewust het merk opbouwde. Eigen fietsen, petjes, zelfs badpakken met ons logo. Dus we kregen nog leukere klanten.

Het explodeerde en de klanten kwamen vanzelf. Verkoop hoefden we spoedig niet meer te doen, want het was letterlijk de telefoon opnemen en er was weer een klant."

*De Cd-rom voor het Anne Frank huis is wellicht de mooiste productie die je ooit gemaakt hebt?*

"Ja, die had alles in zich wat op dat moment qua design en techniek mogelijk was. Heeft zo veel prijzen gewonnen, niet enkel in Nederland, in Cannes, in New York.

Hebben we die Cd-rom nog in huis? Ik ben bang dat die schijf het niet meer doet in de huidige pc's. maar we hebben delen ervan wel online gezet en die kwamen terecht in websites en nu apps."

*Op welke andere producties ben je trots?*

"We hebben zo veel gemaakt met Lost Boys in al die jaren. Qua invloed is het ene groter dan het andere. Op een destijds volledig nieuwe KLM-site die echt gebruiksvriendelijk was om tickets te bestellen waren we heel trots.

Een andere die ik heel leuk vond was alle technologie voor een winkel van Prada in New York. Bijvoorbeeld schermen met video tussen die rekken. Alle kledingstukken gaven we een rfid-chip. Je kon in een pashokje kijken of dat kledingstuk in andere kleuren en maten beschikbaar was. Dan ging er ook automatisch een signaal naar de computer.

De spiegel had vertraging en je kon een rondje om je as draaien en kon je jezelf aan alle kanten zien. Dat was vooral voor de dames belangrijk natuurlijk. Bezoekers werden dan tegelijkertijd gefilmd. Dan konden ze het later thuis online nog bekijken en alsnog bestellen. Dat was z'n tijd ver vooruit en was geweldig om te mogen doen voor zo'n groot merk."

*Tussen 1995 en 2000 is creatief heel veel gebeurd, bijna alles is verzonnen. Het lijkt wel of het tussen 2000 en 2007 heeft stilgestaan?*

"Veel ideeën uit de eerste jaren kwamen te vroeg want er was nog geen breedband en je kampte met te trage verbindingen. Juist na de hype is breedband gegroeid en vervolgens mobiel internet.

We bouwden bijvoorbeeld het eerste Multi user online casino onder de naam Avatar Casino. We dachten dat het mega business zou worden. Op het moment dat het zou gaan lopen, kregen ING en KLM over ons heen die bezwaren maakten. Toen zijn we maar gestopt. Als we dat hadden doorgezet had het heel groot kunnen worden. Wel hebben we toen Holland Casino als klant binnengehaald."

*Met wie maakte je welke afspraken over de Big Brother productie? Volgens Mervyn ten Dam was die eerste productie inclusief de prachtige 360 graden technologie veel te zwaar voor inbelverbindingen, de tweede was een stuk beter. Heeft hij gelijk?*

“Dat hebben we met en voor John de Mol geproduceerd. En ja, die eerste productie was inderdaad wel wat te zwaar.”

*Perscombinatie werd een grote klant, maar de dochter PIM ging teloor?*

“We hebben er veel voor gedaan Dat was geen gelukkige samenwerking. Wij liepen altijd voor de troepen uit en dat was aan de cultuur van de krantenuitgever toen niet besteed.

We bedachten ook de Digital Twin, een apparaatje dat je altijd bij je had, waarmee je altijd online was waarmee je altijd kon communiceren met je omgeving. Dat werd steeds slimmer en kon je steeds beter bijstaan met informatie die jij nodig had op de tijdstippen die jij bepaalde. De smartphone was er nog niet maar we zagen al dat er zoiets zou komen.”

*Toch [kocht Lost Boys](#) in 2000 MVLG met internetstrategie en Netcast die de beste webbouwer toen was. Waarom had je die bedrijven nodig?*

“Lost Boys dreigde teveel een speeltuin te worden. De creativiteit voerde de boventoon en technisch waren de mensen briljant. We verzonnen van alles. Philips bedacht een soort iPad voor kinderen en het onderwijs en hup, dan maakten we software. Alles wat complex en zogenoemd multimediaal was te bedenken, maakten we.

Wij maakten zo veel mogelijk spectaculaire voorkanten, websites met alle toeters en bellen die er prachtig uitzagen. Maar geen gedegen inbedding in IT-systemen, strategisch onderbouwd.

En in het meedenken met bedrijven in hun strategie en het maken van complexe back-end systemen achter website schoten we tekort. Netcast en MVLG voorzagen daarin en met drieën samen bleken we sterk. Netcast bracht veel zware mensen mee, deed al alles voor de ING Bank. MVLG verkocht zichzelf meer voor uurtje-factuurje maar was gunstig voor ons om grote klussen binnen te halen.”

*Lost Boys was briljant, maar duur en niet alles was even functioneel. Werden rekeningen wel betaald?*

“Ja, we maakten een mooie omzet en winst eind vorige eeuw, met de drie bedrijven samen zo’n 35 miljoen gulden over 1999. Natuurlijk was er wel eens onenigheid over rekeningen, maar opdrachtgevers hadden ook hogere budgetten voor internet vanaf 1999. Meestal was het product zo goed, dan gunden ze het ons wel. Ze zagen hoe hard we werkten en hoe bijzonder het werd.”

*Jullie deden veel aan image building, maar volgens anderen die ik sprak waren jullie inhoudelijk wel top of the bill?*

“Met alleen fietsen of badpakken uitdelen waren we nooit op dat niveau gekomen. Het was een speeltuin, maar we presteerden op hoog niveau. We profiteerden eerder van de hype dan dat we die creëerden. De opdrachten stroomden binnen, en het uiterlijk werd allengs veel belangrijker dan het businessplan van klanten. Als die er al was, om nog maar niet te spreken van een strategie.

Het was een verschrikkelijk leuke en vooral boeiende tijd omdat het enthousiasme regeerde. Dat hebben we niet getemperd, we hebben ons werk zo goed mogelijk gedaan. Omzet en winst groeiden behoorlijk. ”

*Nam je te veel mensen aan op creativiteit?*

“In het begin kwamen ze vooral via-via. Dan gingen we met z’n drieën een zaterdagmiddag zitten en elk uur kwam er een gegadigde langs, en op ons gevoel oordelen we zowel inhoudelijk en persoonlijk.

Mensen kwamen niet naar Lost boys vanwege het torenhoge salaris, maar vanwege het sfeertje, leuke collega's. natuurlijk is het salaris marktconform geworden."

*En toen je moest structureren met projectmanagers inclusief de invoering van urenstaten, ging dat in tegen de creatieve cultuur die toen gevestigd was?*

"Het bedrijf is daardoor wel wat gaan veranderen. Structuur en creativiteit gaan nou eenmaal niet heel goed samen."

*Jan-Pieter Melchior was de flamboyante verkoper, hem zie je nu nog op partyfoto's. Kees Kousemaker vertrok naar Spanje en ging in vastgoed*

"Ik heb Jan-Pieter uitgekocht in 1998 en Kees in 1999. We gingen zonder onenigheid uiteen, maar ze vonden het niet leuk meer en wilden weg. Daar denk je niet over na als je begint. We hadden enorme ambitie en drive en dan volgt er succes, verdien je geld, hoe dan samen verder. De anderen vonden een bedrijf van honderd man mooi, maar ik wilde verder groeien. De wereld veroveren."

*Hoe ontwikkelde jij jezelf van programmeur tot directeur?*

"Ik denk dat ik na een jaar of drie, vier niet meer programmeerde. Het was wel wennen. Ik vond mezelf wel een goede programmeur, maar ik kwam er achter dat er veel betere programmeurs waren. Toen ik aan dat idee wende, bleek het heel leuk om omstandigheden te creëren waarin die goede programmeurs de meest fantastische projecten konden doen. Daar kon ik trotser op zijn dan op wat ik zelf maakte."

*Hoge salarissen en/of optieregelingen destijds? Geen hoog verloop daardoor?*

"Internationale concurrenten boden tijdens de hype vaak salarissen die gemiddeld 40 tot 50 procent hoger lagen dan bij ons en toch bleef het verloop beneden de 5 procent. Mensen wilden bij Lost Boys lol hebben in plaats van voor het hoogste salaris te gaan.

We hebben door de jaren heen steeds opties aan het personeel gegeven, maar de waardering kwam na het klappen van de zeepbel behoorlijk onder water te staan. Ik denk dat het in totaal een procent of vijftien was.

De waarde van opties steeg binnen het bedrijf, maar het leefde gewoon niet zo. Het ging ons toch meer om het bouwen van een mooi, groot bedrijf met goede opdrachten die door een groep leuke werknemers worden uitgevoerd. Dan zou het vanzelf later wel aarde krijgen. We zijn nooit met Lost Boys in de weer geweest om snel rijk te worden."

*Je had de meerderheid van aandelen en volgens Bas Verhart plakte Goldman Sachs voor een eventuele beursgang een prijskaartje van 1 miljard gulden op Lost Boys?*

"Het was nog gekker. Van Merrill Lynch kreeg ik in 1999 een brief met een waardering van 3,2 miljard gulden voor een beursgang. Dat was hun stellige overtuiging, bij een vergelijking met andere bedrijven als Razorfish. We draaiden toen een omzet van 20 miljoen per jaar. Dat geloof je toch niet, ze waren knettergek. Die brief vond ik niet meer terug, maar had ik moeten inlijsten. Later heeft Merrill Lynch het niet overleefd, terecht ook."



*Waarom ging de beursgang niet door?*

“We kozen voor ABN Amro om ons te begeleiden. We waren er wel klaar voor qua voorbereiding, maar nog niet qua organisatie. Het was allemaal nog net iets te chaotisch, maar dat kon de bank niet deren. Het voornemen was mei, juni 2000 naar de beurs te gaan voor een waarde van zo’n 100, 200 miljoen euro denk ik. Toen kwam het World Online debacle en wilde eigenlijk niemand meer naar de beurs en in de jaren erna keerde het sentiment bepaald niet ten goede. Maar goed ook, het zou één groot drama geworden zijn.”

*Vervolgens kwam eind 2001 [de fusie met Icon Medialab](#), ofwel de omgekeerde overname waarbij het kleinere Lost Boys het grote Icon overnam. Jullie waardering was toen nog maar 26 miljoen euro??*

“Dat was het andere uiterste. Maar ook Icon was bijna niets meer waard, terwijl het even eerder nog door het plafond ging. Icon werd op 5 miljard euro gewaardeerd, hoger dan Volvo. Die miljardenwaardering was absurd, maar de afwaardering ook. Natuurlijk bleven er nog wel grote opdrachten in de markt, het Internet zou toch niet ineens verdwijnen. Ze waren ondertussen teruggegaan van 3.000 naar 600 man maar hadden nog wel een mooi internationaal kantorennet. Toen zijn we om te beginnen 15 procent van de aandelen Icon op de vrije markt gaan kopen, daar konden we niet op verliezen. Zonder dat ze het wisten werden we de grootste aandeelhouder. Toen zijn we het gesprek aangegaan en vonden we een goede synergie om de bedrijven te laten samengaan.”

*Waren jullie nog winstgevend, en bij welke omzet?*

“Die cijfers weet ik allemaal niet meer, maar de omzet bleef gewoon stijgen, maar we hadden er wel een jaar met verlies tussen, ik denk 2001.”

*Toen moesten 65 van de 500 personeelsleden eruit. Daar kregen jullie veel kritiek op. Destijds zei je dat berichtgeving onjuist was. En ook: “Het is ook een beetje als een relatie met een vriendin uitmaken: je kunt dat nooit goed doen. Het is niet leuk te maken.” Wijze woorden?*

“Ik weet niet of dit wijze woorden zijn te noemen, maar ik sta er wel achter. Zoiets is niet leuk te maken. En ook niet zo makkelijk goed te doen. Het compliment ‘wat heb je die ontslagronde’ uitstekend uitgevoerd ligt niet voor de hand.”

*Was het vreemd dat je in 2002 ineens zelf wegging bij Lost Boys en Media Republic en Guerrilla Games begon met Bas Verhart?*

“We konden de afdelingen Lost Boys Games en Lost Boys Formats eruit halen. Icon stelde er geen prijs op. Formats was maar een paar man en geen probleem. Games was wel 30, 40 man maar maakte verlies. De Raad van Commissarissen van LB Icon was maar wat blij er vanaf te zijn. Ik had vertrouwen in dat het op termijn wel winst zouden maken en dat gebeurde ook heel spoedig toen we van Sony de opdracht kregen om Killzone te gaan maken. Het werd in één keer een enorme goed draaiende tent onder Hermen Hulst en Martin de Ronde. Games waren ook nog steeds een passie van me.”

*Toch verkocht je het snel aan Sony?*

“Ja, maar die passie is er nog steeds. We mochten contractueel drie jaar niets met games doen, maar zijn daarna direct weer begonnen met [Vanguard Games](#). Die doet het leuk, met Greed Corp, Gatling

Gears. Daar ontwikkelen we nu met zo'n 60 werknemers games voor grote internationale opdrachtgevers."

*Welke successen en falen herinner je je van Media Republic?*

"Multimedia werd ouderwets en crossmedia werd het ineens helemaal. Het kwam erop neer dat je formats bedacht die je op verschillende platforms kon uitrollen. Daar waren we ook te vroeg. We deden oa Eccky en Jong Zuid, de eerste digitale foto soap. Je kon wapen en kreeg je drie fotootjes met tekst, zo'n oude liefdesplaatjes roman. Alle bekende soapsterren deden mee en het kreeg veel publiciteit. Het droeg heel veel lof weg maar de wap-technologie was echt onvoldoende om dat een succes te laten worden bij gebruikers."

*Mol sr. wordt er altijd bijgehaald vanwege de honderden miljoenen, maar zat het niet meer in je genen dan in de bankrekening van pa?*

"Lost boys is snel een heel gezond, mooi bedrijf op eigen benen geworden. Maar ik werd nooit een echte manager of directeur. Het managen van een bedrijf zit gewoon niet in me. Vandaar dat ik ook vrijwillig terugtrad na de fusie met Icon Medialab en letterlijk twee mannen met grijze haren heb ingehuurd om de tent te gaan runnen.

Ik merkte dat ik voorheen om zes uur klaarwakker was en stond te popelen om naar kantoor te gaan en toen ineens met tegenzin erheen ging. Ik ontdekte dat ik 90 procent van m'n tijd aan het managen en misschien nog 10 procent inhoudelijk bezig was. In mij zit wel heel sterk om de beste te willen zijn, te willen winnen, ik ga altijd maar door."

*In 2010 meldde je vader Jan Mol, in 1966 oprichter van het succesvolle [Volmac](#), bijna 25 procent van de aandelen in LBi te bezitten. Hij is nu commissaris en aandeelhouder van SpaceXC? Je vader speelde dus steeds een rol in de financiering en het toezicht. Hoe belangrijk is je vader voor je ondernemingen?*

"M'n vader was altijd m'n belangrijkste adviseur, klankbord en bovenal de grootste inspirator. Hij vindt het erg leuk om bij mijn bedrijven betrokken te zijn, ook als investeerder, al was dat niet uit financiële noodzaak. Mijn vader kan zelf het best vertellen hoe het zit met mijn deelnemingen."

*In een interview zei je me destijds: "ik kan veel van mijn vader leren. Maar hij kan ook veel van mij leren. Dat klonk als afstand. Doen jullie nu meer samen?"*

"Dat was zeker niet bedoeld als afstand. We deden altijd al veel samen. Wat ik toen bedoelde was waarschijnlijk work hard, play hard. Mijn vader is pas na 25 jaar keihard werken gaan genieten. Ikzelf wil dat er zoveel mogelijk bij doen."

*Wat doe je zelf nog meer aan persoonlijke investeringen?*

"Qua inzet probeer ik me te concentreren op Space Expedition Corporation (SXC). Maar ik neem al 15 jaar deel in [The Communication Company](#) in Breda, een heel leuk en intussen goed draaiend reclamebureau. Ik heb altijd iets aan de creatieve kant willen doen, altijd de krenten in de pap die het verschil maken. Creatieve teams opzetten vind ik mooi. Dat er leuke, mooie producten uitkomen motiveert me enorm.

Media Republic is net aan WPP verkocht. Daar ben ik nog als adviseur bij betrokken. Ik doe nog allerlei dingen, maar wil me wel focussen. O ja, dan neem ik deel in het nieuwe Amsterdam Theater en de Anne Frank voorstelling."

*Jullie maakten een destijds vermaarde Cd-rom over Anne Frank en het huis. Komt het daar nog vandaan? Heb je joodse familie, of die zelfs verloren?*

“Dat niet, maar ik ben er wel heel nauw bij betrokken. Al vijftien jaar steunen we met Lost Boys het Anne Frank huis. Toen kwam dit voorbij en toen vond ik echt dat ik het moest steunen. Ik hoorde meer mensen om me heen die niet meer precies wisten wat er was gebeurd en ik vind dat de traditie van Anne Frank levend gehouden moet worden. Dat moeten we nooit meer vergeten. Tegelijkertijd, als dat goed draait, is het een goede investering. Het is geen liefdadigheid, ik hoop wel dat er uiteindelijk iets van overblijft.”

*Een heel andere kant van je: Formule 1 leiden was enige tijd je beroep als directeur van Spyker F1. Nu ben je alleen nog aandeelhouder van de opvolger, Force India Formula One. Wat boeit eraan?*

“Ja, maar meer aan de zijlijn. De ruimtevaart is m'n baan. Ik ben een echte beta en houd van innovatie. Ook in de Formule 1 zit veel creativiteit, innovatie en hightech. Lost Boys en daarna Guerrilla Games waren heel innovatieve bedrijven. Dat boeit me echt, het oorspronkelijke, vernieuwende. Ik word daar zo enthousiast van.”

*Formule 1 trok je ook, voor de buitenwereld een omgeving van glamour en patsers. Ook privé trok je de aandacht van de show- en roddelpers. Vind je dat leuk? Hoe ga je om met die wereld?*

“het is een kwestie van netwerken. Heel veel grote merken doen dat. Als je bij de Grand Prix van Japan mensen tegenkomt zijn dat grote directeuren. We haalden er als Lost Boys klanten mee binnen, als Media Republic en nu weer voor de ruimtevluchten. Je ontmoet ook sponsors van het eigen team en na de wedstrijd ook van andere teams. Maar mijn interesse zit in de technologie en niet zozeer bij alles eromheen. Ik vind het prachtig om in de pits een uur lang dicht bij de monteurs en de auto te zijn. En wat privé betreft: Ik geniet het meest van een potje klaverjassen met een stel vrienden in de kroeg om de hoek, meer dan van die aandacht in de showbizz.”

*Hoe raakte jij betrokken bij Space Expedition Corporation?*

“Als kind had ik een paar hobby's of passies, behalve computer games ook ruimtevaart. Ik bouwde telescoopjes en als jochie zei ik al tegen vriendjes: 'Ik ga de ruimte in als ik groot ben'. Toen leek iedereen de ruimte in te gaan, maar daarna kwam de klad in de ruimtevaart. Tot een jaar of acht terug ik Richard Branson ontmoette op een feestje. Hij vertelde enthousiast zijn Virgin Galactic programma. Als één van de eerste kocht ik direct een ticket. Intussen zijn we concurrenten geworden. Vier jaar geleden was er een duo-interview voor Quote dat ook ging over ruimtevaart. Ben Droste en Harry van Hulst. Van Hulst was de meest ervaren F16 vlieger die ook Amerikaanse testen deed en Ben Droste is de ex-bevelhebber van de Nederlandse Luchtmacht. Die realiseerden zich vanuit hun ervaring wat er mogelijk zou zijn. Ze zochten er een ervaren ondernemer met passie voor de ruimtevaart bij en kwamen bij mij uit. Dat is mijn geluk geweest.”

*Zijn jullie de aandeelhouders?*

“Er is een vierde partner, Maarten Elshove, mijn partner in alle zaken van de afgelopen vijf jaar en algemeen directeur van Space Expedition Corporation. Wij vieren zijn de grootste aandeelhouders. We hebben in investeringsronden nog negen privé-investeerders erbij betrokken, allemaal individuen die niet bekend willen worden. Ik heb er wat geld in gestopt, maar niet zo heel veel na die investeringsrondes.”

*Doet Roel Pieper weer mee, je president-commissaris vroeger bij Lost Boys? Heb je nog frequent contact zoals destijds bijna dagelijks?*

“Nee, hij is met andere dingen bezig. Ik spreek hem af en toe.”

*Hoe groot is de organisatie? Hoeveel nationaliteiten werken er?*

“Inclusief onze agenten zijn we met zo'n 100 mensen van wel 30 verschillende nationaliteiten.”

*Welk soort mensen neem je aan? Met welke opleiding en ervaring?*

“Mensen met op de eerste plaats veel talent. Twee: met een enorme drive en bevoegenheid. Drie: complementair zijn aan de rest van het team. Vier: leuk om mee samen te werken. Want het leven is al kort genoeg.”

*Alles met Space Expedition klinkt vreselijk leuk, weer pionieren net als met Lost Boys?*

“Dat was een hele andere tijd. We zitten nu in een chique kantoor aan de Zuidas, maar toen zaten we op onze zolderkamer voor onszelf te programmeren.

Entree in deze markt nu is echter vele malen moeilijker qua middelen en vooral kennis. Toen kon je met een pc alles maken wat je wilde, nu moet je op het niveau van de NASA acteren en denken. De mensen hier zijn veertien jaar aan het ontwikkelen. Daar kun je morgen niet even mee beginnen.

We hebben een jarenlange voorsprong op degenen die er nu nog mee beginnen. Er zijn maar twee partijen die de ruimtevluchten op korte termijn mogelijk gaan maken.”

*Volgens de planning willen jullie al in 2014 de ruimte in?*

“Ja, dat is nog steeds de bedoeling. [XCOR](#) is de Amerikaanse partner die al een jaar of veertien aan het ruimteschip bouwen. Dat zijn de echte rocket scientists, zeer ervaren mannen, geweldige mensen om mee te werken. Het zijn nerds zoals wij dat waren in de beginjaren van Lost Boys.

Het ruimteschip is zo goed als af, de raketmotor al lang klaar en uniek in zijn soort want herbruikbaar. Je kunt die motor tot 5.000 keer gebruiken, loopt gewoon op kerosine - 750 liter per keer, veel minder dan een Boeing met 20.000 liter per uur - dus je kunt landen en weer de ruimte in. Dus met één toestel zullen we vier vluchten per dag kunnen maken. Wel moeten we eigen zuurstof meenemen.

Vleugels, cockpit en landingsgestel kopen we in. De cockpit is een half jaar later gekomen dus gaan we pas vanaf september testen na een grote manifestatie in de Mojave woestijn in Californië. Voor het einde van het jaar vliegen, maar nog niet in de ruimte. In de tweede helft van 2015 beginnen dan de commerciële vluchten.

Die vertraging valt nog mee want het is echt allemaal pionieren zoals ik nog nooit eerder heb gedaan. Zo spannend want we zijn jarenlang bezig, en je kunt niet een beetje vliegen, je moet gelijk voluit. Maar we hebben [ervaren astronauten](#) zoals Rick Searfoss en Brian Binnie. Die gaan één passagier per keer meenemen.”

*Zijn jullie net iets eerder? En ga je zelf eerder met Branson of met je eigen SXC met testen mee de ruimte in?*

“Onze piloten doen de testen, maar natuurlijk sta ik te popelen om de ruimte in te gaan. Het zal erom hangen, maar volgens de huidige plannings zijn ze net iets eerder. We voelen ons wel David tegen Goliath. Ze hebben een meer ouderwetse raketmotor die niet herbruikbaar is en dus is een vlucht

duurder. Hun ticket kost 250.000 dollar met zes passagiers tegelijk, dat van ons 100.000 dollar en je vliegt alleen met de piloot.”

*Met zessen kun je de extase delen?*

“Bij ons met de piloot en met iedereen op aarde want we hebben een live internetverbinding met video via satellieten. Dat is nog een hele operatie om verbinding te houden met die snelheid. Kun je het zelf ook later terugzien, want met een uur is het feest voorbij.”

*Google en SES [lanceren satellieten](#) met hun deelneming [O3b](#) voor mondiale dekking vanuit de ruimte. Dat liep [vertraging op](#), maar heeft geen capaciteit om de wereldbevolking te dekken maar wel om bijvoorbeeld witte vlekken, zoals in Afrika, te voorzien. Boeiend?*

“De capaciteit van die voorziening moet je niet onderschatten terwijl de kosten relatief laag zijn. Als KPN of Vodafone met m'n dure 3G en 4G zou ik me toch druk maken.”

*Even geschiedenis: 15 jaar geleden had [Teledesic](#) van Graig MacCaw, Paul Allen en Bill Gates een plan voor een internet satellietnetwerk. Eerder al opperde internetpionier Vint Cerf zijn [Interplanetary Internet](#). Dus ruimtevaart en internet, jouw terreinen, komen wel samen?*

“Dat houdt me concreet bezig. Behalve mensen de ruimte inbrengen, kun je immers ook spullen wegbrengen. Wetenschappers hebben al aangeklopt om materiaal voor hun proeven mee te nemen. We kunnen een soort klein skibox op het dak plaatsen, precies voldoende om een kleine satelliet mee te nemen die Google wil lanceren, op een hoogte van 300 kilometer.”

*Al contact gehad met Google?*

“Dat nog niet, maar het lijkt natuurlijk heel aantrekkelijk. We moeten eerst wel even bewijzen dat alles werkt voor we onze diensten gaan aanbieden voor secundaire doelen. Omdat het laaghangende satellieten zijn kun je ze al voor een paar ton lanceren in plaats van de miljoenen benodigd voor de geo stationaire satellieten. Nu wij de kosten van een lancering van 5 miljoen naar 5 ton per keer kunnen terugbrengen, krijg je ineens veel bedrijven en instanties met ideeën. We zijn afgelopen jaar meer dan 350 keer benaderd door dat soort mensen en partijen. Ook of we experimenten willen doen.”

*Kan dat extra inkomsten opleveren?*

“In ons businessmodel hebben we daar nog geen rekening mee gehouden, maar het kan extra opbrengsten genereren. Misschien wordt het wel een grotere business dan het vliegen met mensen. Denk ook aan de opleidingen voor astronauten her en der in de wereld. Mensen worden dan de ruimte in geschoten zonder er ooit te zijn geweest, na opleidingen die tientallen miljoenen hebben gekost. Bij ons kunnen ze proefvliegen en een gevoel voor verblijf in de ruimte proeven.”

*Ik neem aan dat de NSA geïnteresseerd is in jullie mail, of zijn er kortere lijnen met Washington?*

“Het is zo hightech dat Amerika het staatsbelang heeft geformuleerd. In de ontwikkelruimtes bij XCOR mogen alleen Amerikanen werken. Testpiloten moeten een Amerikaans paspoort hebben.”

*Jullie zijn toch een privaat bedrijf?*

“Het is zo geheim dat ik een aantal details van XCOR niet mag weten. We zijn ermee gefuseerd. We hebben nu ook de patenten en rakettechnologie in handen.”

*Maar kunnen jullie wel wereldwijd klanten werven? Hoeveel aanmeldingen zijn er? Ga jij als eerste?*

“Natuurlijk is het straks een mondiale onderneming. Zodra de Amerikanen het vrijgeven wil ik wel mee, maar we brengen liever eerst passagiers in de ruimte die beroemd zijn en p.r.-waarde hebben. Ik stap wel een keer in als iemand zich ziek meldt of niet durft.”

*Wat is de attractie van Amsterdam?*

“Het gebeurt in Amsterdam, want het is het episch centrum van creativiteit in Nederland en dat blijft steeds weer creatief talent aantrekken. Een zichzelf aldoor versterkend mechanisme. Het is een fijne stad, fijn om te wonen voor buitenlanders. Meer een dorp qua omvang met uitstekende verbindingen, ook met Schiphol. Het wordt alsmaar internationaler.

Ik kom uit een echte Brabantse familie, zowel van m'n vaders- als moederskant. Geboren in Delft, opgegroeid in Breda en gestudeerd in Leiden kwam ik na m'n studie in Amsterdam, maar ik voel me wel Amsterdammer en ben een Ajax-fan. Sinds een paar jaar woon ik er niet meer, maar in Blaricum.”

*Kinderen van 15, 11 en 9 jaar. Gaan ze in je voetspoor als vernieuwers of ondernemers? Vinden ze het een leuk idee dat papa de ruimte in gaat?*

“Dat vinden ze heel leuk!”

Geschiedenis bij 15 jaar particuliere handel met meer dan 5 miljoen Nederlanders

## Marktplaats het grootste Nederlandse internetsucces

**Telegraaf en Wegener faalden met overnamepogingen, dus nu verdient eBay goud geld aan Marktplaats. Het meest profiteren echter de Nederlandse economie en 5,6 miljoen gebruikers. Dankzij de fantastische programmeurs Rene van Mullem en Robin Schuil en de toegewijde ondernemers Bob en Frank Crebas.**

Marktplaats bestaat vijftien jaar, en was ook [in maart 2014](#) de grootste Nederlandse website (Google is Amerikaans), en al vele jaren lang. Op 9 mei 1999 zette Rene van Mullem voor het eerst Marktplaats online. Begin 2000 kocht kringloopketen Het Goed met Bob en Frank Crebas Marktplaats, dat in 2004 in handen kwam van het Amerikaanse eBay. Vandaag het uitgebreide relaas van vader en zoon Crebas en belangrijkste programmeur Robin Schuil en een beknopte herinnering van bedenker Rene van Mullem.

De geniale nerd Rene van Mullem heeft Marktplaats bedacht, geprogrammeerd en onderhouden tot de verkoop begin 2000. Andere programmeurs gingen er weldra aan werken, van wie de belangrijkste de toen 17-jarige Robin Schuil was. Van Mullem en Schuil richtten in 2000 het internetbedrijf [Ykoon](#) op. Schuil werd de belangrijkste – sublieme en inmiddels internationaal vermaarde - programmeur, ging naar Marktplaats en werkt nu ook voor andere vestigingen van de huidige eigenaar eBay die Marktplaats kocht in november 2004.

Een interview met Schuil over Marktplaats staat onder het vraaggesprek met vader Bob en zoon Frank Crebas dat volgt onder het korte relaas van Rene van Mullem. Hij wil buiten de publiciteit blijven, maar schreef op [PCplein](#) een beknopt relaas bij tien jaar Marktplaats en verschafte een aanvulling. Toevallig verscheen er in Emerce een [vraaggesprek](#) met de huidige directeur van Marktplaats Olivier van Duijn over de gang zaken en de toekomst.

Marktplaats begon eind 20e eeuw met plaatsing van de eerste eigen advertentie door Rene, voor een overbodig microfoontje om de hartslag te meten en naar de pc over te brengen. Van Mullem was vanwege een intensieve elektronica-hobby actief via advertentiekraantjes als De Particulier en ViaVia.

“Inmiddels was eBay begonnen met een veilingconcept, vooral op de US gericht. Ik probeerde eBay en raakte verstrikt in een typische Amerikaans 'hoe maak ik het zo moeilijk mogelijk' systeem. Ik was hiermee al bekend tijdens mijn werk bij de Luchtmacht waar bijna alles Amerikaans was en vreselijk omslachtig en onhandig.

Ik denk dat het komt omdat Nederland zo klein is. Bij ons doet een persoon bijna alle werkzaamheden alleen, terwijl in een groot land als de US voor alles specialisten zijn, die dan alleen maar deskundig zijn op hun terrein. Als je die onderdelen aan elkaar gaat plakken, krijg je een ratjetoe als eindproduct. Ik kreeg steeds meer kriebels om zelf wat op te zetten. Maar dan heel simpel, zodat ook mijn oma het zou kunnen begrijpen. Het probleem was dat mijn kennis van software van dynamische websites en databases te gering was om het zelf te kunnen maken. Dus leerde ik het mezelf. Na veel proberen en testen met databases en dynamische scripttalen kreeg ik eind 1998 eindelijk iets werkend.

In mijn voorbereidingen in april en mei 1999 kon een Oracle leverancier mij niet garanderen dat Oracle SQL database software 10.000 unieke bezoekers per dag aankon, ongeveer een derde van Telegraaf.nl die ik begin 1999 schatte op 30.000 per dag). Toch zouden de Oracle softwarelicenties me 30.000

gulden kosten, waardoor ik heb gegokt op MySQL, Apache en PHP (bèta's) op een Solarisplatform van Sun. Deze combinatie had ik al beproefd met mijn andere site Submitnews.com waarop iedereen vrij was Engelstalige nieuwsberichten te publiceren. Die had de lay-out die ik later voor Marktplaats.nl heb gebruikt.

Mijn toenmalige vriendin heeft adviezen gegeven over SQL en database inrichting en een Perl script geprogrammeerd en een vriend van mij hielp bij Solaris (Unix) problemen. Na de start hebben jonge vrienden die online actief waren, zoals Diago Walsarie en Robin Schuil, advertenties geplaatst, functionaliteit getest en ideeën aangedragen. Later heb ik ook de andere – onbekende - aandeelhouder Marktplaats laten zien en hij heeft zijn ideeën gegeven.

In mei 1999 lukte het me eindelijk Marktplaats.nl te registreren, wat eigenlijk een te algemene naam was om te mogen registreren bij de SIDN. Diezelfde dag heb ik de scripts van mijn niet aangeslagen nieuwswebsite omgezet naar de eerste versie van Marktplaats en in de lucht gebracht. De rest is geschiedenis.

Zoals zoveel goede ideeën is Marktplaats eigenlijk uit frustratie tijdens het gebruik van bestaande websites geboren. Onhandige interfaces, geen totaal overzicht van de rubrieken en advertenties, tijdrovend veilingmodel etc. Ik had berekend dat een advertentiemodel zo'n negen maal meer adverteerders zou trekken dan een veilingmodel en met deze wetenschap hoopte ik ooit eBay te verslaan.

Ik wilde aanvankelijk direct een gulden per advertentie afrekenen voor rubrieken met dure producten, maar besloot om eerst bezoekers te gaan trekken met een geheel gratis site. Achteraf is dat een gelukkige greep geweest, hoewel ik daardoor onvoldoende inkomsten had om het zelf in de lucht te houden.

Marktplaats groeide vanaf de eerste dag in rap tempo, de eerste 10 maanden ben ik letterlijk dag en nacht bezig geweest nieuwe mogelijkheden bij te bouwen, Marktplaats.nl te promoten en in de lucht houden. Het beleid was [streng](#), geen bedrijven en handelaren en geen MP3, software, Viagra etc.. Elke dag keek ik de 300 tot 600 nieuwe advertenties na en beantwoorde ik de vele honderden e-mails en dat allemaal over een trage 64Kbit ISDN lijn en als back-up een 33,6Kbit analoog modem en een Windows 98 Pentium MMX 166MHz PC met Netscape browser. Dynamische webpagina's waren in 1999 nog niet algemeen bekend en webmasters vroegen per email hoe het kon dat de pagina's op Marktplaats.nl live veranderden.

In het vierde kwartaal van 1999 begonnen de eerste investeerders en bedrijven interesse te tonen in Marktplaats en na onderhandelingen met verschillende partijen leek mij kringloopwinkel Het Goed de beste koper om zowel de groei te kunnen financieren als mijn Marktplaats-concept (lees: kindje) onaangetaast te laten. De vraagprijs [600.000 gulden, zie onder Red.] was opgebouwd aan de hand van de uren die ik er tot moment van onderhandelen aan gewerkt had - ruim 3.000 uur – plus goodwill (domeinnaam en eerste gebruikers) plus mogelijke advertentie-inkomsten.

Na het tekenen van de voorlopige koopovereenkomst in oktober 1999 hebben we nog tot de definitieve oplevering in februari 2000 met de genoemde jongens nieuwe rubrieken gemaakt en de site verhuist. Wat heel tijdrovend was over de langzame modemverbindingen. Tot de overname in maart 2000 was Marktplaats gegroeid naar 6.000 unieke bezoekers per dag en ook Internet groeide, mijn oorspronkelijke doelstelling van 10.000 unieke bezoekers per dag was daarna snel gehaald en de prognoses werden bijgesteld. De populairste groepen waren toen hardware, auto's, contact, telecom, mortoren, muziek en huur. Het waren vooral de 'mannelijke' categorieën die domineerden, pas deze eeuw kwamen er heel veel vrouwen bij.



In maart 2000 heb ik de Marktplaats.nl website met bijna 50.000 advertenties verhuisd van mijn dual CPU Sun [Sparcstation 10](#) server in Maryland, USA (waar de bandbreedte goedkoper was) naar de Het Goed server in Amsterdam. Dit was de tijd dat één quad 700MHz XEON CPU server nog ruim 80.000 gulden kosten met een 1Mb/s verbinding die toen nog ruim 2.000 gulden per maand kostte!

Na de overdracht hebben Robin, ik en de nieuwe aandeelhouder Ykoon opgericht en hebben we - vooral Robin - Marktplaats overgezet in een scripttaal ASP en database MSSQL. Dat bleef beperkt tot een oefening en test, want Marktplaats is altijd op scripttaal PHP en database MySQL blijven draaien. Iets later kwam Diago voor Ykoon werken en heeft hosting/co-locatie opgezet voor ondermeer Marktplaats. Diago programmeerde later ook, gevolgd door Robin. Robin vertrok eind 2002 naar Marktplaats als hoofdprogrammeur.

Tot begin 2003 heb ik me als directeur van Ykoon B.V. actief met de ontwikkeling van Marktplaats beziggehouden. Mijn taak bestond vooral uit het in de lucht houden van de website/colocatie/servers en het begeleiden van de programmeurs Diago, Irene, Arno en Robin en tot de overname van eBay in 11 november 2004 advies aan het Het Goed management.

Marktplaats is een gigantisch succes geworden mede dankzij het werk van vele veelal onzichtbare mensen en de mond-op-mond reclame en feedback van de Marktplaats gebruikers. Ik moet Het Goed en eBay (welke 6 jaar de concurrent was) complimenteren dat ze na de overname de eenvoud intact hebben gelaten en waar konden die is verbeterd.”

[Op Archive.org](#) voor de geschiedenis van Marktplaats body pagina (zonder left en top) tot oktober 2005. Archive.org slaat niet alle pagina's van een HTML pagina met frames tegelijk op waardoor het niet mogelijk is een Marktplaats left en top frame te laten zien met gelijke datum als de body.

## **Interview Bob en Frank Crebas**

### *C.V. Bob Crebas*

1951, geboren te Bant (NO-polder) op 17 augustus  
 1965-1971 Middelbare Landbouwschool, middelbare Bosbouwschool  
 1971 – 1982 Uitzendkracht, bosarbeider, muzikant, milieuactivist, huisvader.  
 1982 - 2014 Het Goed Kringloopbedrijven  
 1999 – 2004 Marktplaats  
 2005 – 2006 autobiografie 'ledere dag vrij'  
 2006 – 2014 Netl ( brennels); kleding brandnetels, de Wildste Tuin

### *Frank Crebas*

1975, geboren 16 december 1975  
 1993-1996 Hippische opleiding in Deurne  
 1996-2000 Paardensport  
 2000-2004 directeur Marktplaats  
 2005- 2014 fotograaf militaire vliegtuigen; Netl - pikeur en exploitatie drafstal



*Waarom deden jullie in 1999 een bod op Marktplaats met tweedehands winkelketen Het Goed?*

Bob Crebas: "In 1999 vernam ik over twee ontwikkelingen die Het Goed zouden raken: rubrieksadvertenties van particulieren gingen langzaam maar zeker naar internet. En in de retail moest je een online strategie hebben als aanvulling op de winkels.

We zagen ook grote mogelijkheden om de winkel en internetverkoop te combineren, bijvoorbeeld onverkochte spullen van de winkels online gaan aanbieden.

Toen ben ik websites voor tweedehands handel gaan inventariseren en Marktplaats.nl was veruit de beste. Bleek de eigenaar, Rene van Mullem, die ook nog te willen verkopen. Hij is had een aantal concepten ontwikkeld en kon die onmogelijk allemaal zelf onderhouden."

*Appeltje, eitje?*

Bob: "Dat niet. We nodigden Rene uit en hij bleek een vriendelijke langharige vogel. Maar wel een jongeman met ideeën waar hij niet vanaf te brengen was. Hij geloofde rotsvast in de kracht en komende groei van Marktplaats. Maar was net zo vastbesloten om niet van zijn vraagprijs van 600.000 gulden af te wijken. Dat was wel tien keer zoveel als mijn compagnon Reinier Bouwman en ik in gedachten hadden. We schrokken ons een hoedje, maar Rene overtuigde ons wel. Het bedrag konden we net aan ophoesten.

*Wie werden er precies aandeelhouder van Marktplaats?*

Bob: "Rene hield zelf 4,9 procent en zijn compagnon ook een deel. De helft van ons deel ging naar Reinier Bouwman. De andere helft ging voor 2/3 naar onze familie, dus ongeveer 30 procent.

En 1/3 ging naar Gerard Broersen. Hij is tot nu toe buiten beeld gebleven, maar runde de kringloopwinkel in Emmeloord - die we nog steeds hebben. Gerard werd in aandelen Het Goed gecompenseerd. Hij liep dus ook risico, net als wij, maar was niet bij Marktplaats betrokken.”

*De inkt van de overname was nog niet droog of er stond al een koper voor Marktplaats op de stoep?*

Frank: “iBazar uit Frankrijk meldde zich eerst bij Rene van Mullem, net nadat hij de intentieverklaring met ons had getekend. iBazar bood hem twee miljoen gulden, maar hij hield zich aan de afspraak en stuurde de Fransen naar ons door. Bob en Reinier legden het bod naast zich neer omdat ze door handen: we hebben met Marktplaats gouden in handen.”

Bob: “Ondertussen had de gerenommeerde eigenaar van iBazar in Hilton Schiphol bedreigd dat hij ons met de introductie van zijn bedrijf in Nederland met veel mediageweld totaal van de markt zou blazen. Dus konden we maar beter bij het kruisje tekenen. Maar het versterkte eerder ons geloof in Marktplaats dan dat we bang werden.”

*Ondertussen maakte iBazar hier niets, maar kwamen er wel grote concurrenten?*

Bob: “Newconomy verkocht begin 2000 Veiling.com aan het Duitse Ricardo.nl en het Britse QXL wilde de wereld veroveren. Drie hele sterke Nederlandse partijen, Holland Media Group [RTL], Perscombinatie en VNU, bundelden de krachten in een vraag- en aanbodsites Spott.nl.

Maar ik voelde niet dat we veel te verliezen hadden. Te meer niet dat we veel kritiek kregen op de vormgeving. Ja, die was misschien oubollig, maar het was een site voor gewone Nederlanders en snel. We zagen die anderen ook fouten maken, vooral door te veel omhaal van woorden en het opwerpen van omslachtige drempels als inschrijfformulieren.”

*Wanneer waren jullie met internet in aanraking gekomen?*

Bob: “Met een stel werklozen waren we in 1981 kringloopbedrijf ‘Goedzooi’ begonnen, in Emmeloord. Voor typewerk had je een secretaresse nodig. Ik was dan ook dolblij met mijn eerste Apple voor eenvoudige dingen als tekstverwerking en een spreadsheet.

Met internet werd het helemaal geweldig, want wij directieleden in Emmeloord, Maastricht en Haarlem vonden dat het hoofdkantoor in ons hoofd zat. Dus we moesten veel bellen en faxen. E-mail was een werelduitvinding.”

Frank: “Ik had eigenlijk niet of nauwelijks iets met internet tot de overname van Marktplaats. De entree bij Marktplaats in mei 2000 was mijn eerste kennismaking met internet. Sterker nog, daarvoor had ik nog nooit een computer aangeraakt.

We hadden een vormgever in dienst die een Apple aanraadde omdat die simpel te bedienen zou zijn. Ik zit nog steeds aan Apple. Het internet was vervolgens veel te traag met een 56K inbelverbinding waarmee ik begon.”

*Uit de buitenlucht van de paarden naar kantoor, was dat een grote overgang?*

Frank: “Ik kwam binnen bij Marktplaats als paardenman, begon als manusje-van-alles en vertrok er als directeur. Ik was pas 25 jaar en in alles een pionier.

Ik kreeg gelijk last van m'n ogen vanwege het vele schermwerk en schafte een bril aan. Die kon ik na een paar maanden weer wegleggen. Dat binnenzitten beviel me eigenlijk best, want ik had genoeg van regen, kou en wind met de paarden die me ook fysieke klachten bezorgden.”

*Marktplaats was totaal nieuw voor jullie. Was het wel leuk voor winkeliers?*

Frank: “Vanaf dag één vond ik het zo ontzettend leuk. Het was zo dynamisch, zo enerverend, dat is de paarden niet meer gemist heb. Na de verkoop van Marktplaats ben ik wel in de paarden verder gegaan.”

Bob: “Het opzetten van iets nieuws is verslavend, want je bent aan de slag met je visie op de wereld van morgen. Je kunt al je talenten gebruiken, zoals die voor het betrekken van deskundige anderen.”

*In zijn boek ledere dag vrij schreef Bob met veel omhaal van woorden dat hij eigenlijk verlost wilde worden van de seksadvertenties op Marktplaats. Dat was toen wel 30 procent van het totaal en goed voor veel bezoek van kopers en meer nog van nieuwsgierigen. Ze werden verwijderd, een groot risico?*

Bob: “Ik vond niet dat we mensen moesten afstoten met een zeer gevoelig terrein, dat bovendien niet goed paste bij de principes van Het Goed. Daar waren we het onderling snel over eens, maar Rene van Mullem vond het niet handig.

Hij kreeg gelijk, want de seksadvertenties waren nog niet weg of het bezoek knalde omlaag. Niet alleen minder kopers maar vooral ook minder kijkers. Zozeer dat we even dachten dat we Marktplaats om zeep zouden helpen.”

*Collega Frans, ouderling in de kerk, stortte zich met enthousiasme op het pornofilter. In zijn ijver voegde hij zelfs het woord 'poes', met alle gevolgen voor de dierenrubriek. Dat zette u recht, maar was het filteren een grote kopzorg?*

Bob: “Niet alleen de seks, maar ook geweld en grove woorden kwamen in steeds groter getale binnen op de mail en in geplaatste advertenties. Bijvoorbeeld ook advertenties met vreselijke foto's van verbrande mensen die na de vuurwerkramp in Enschede zomaar op Marktplaats gesleurd werden.

Gelukkig bouwde Ykoon steeds betere filtersoftware zodat de groei van de het personeel geen gelijke tred hoefde te houden met de enorme toename in volume.”

*Hield Ykoon het met Rene van Mullem en Robin Schuil nog technisch op de been?*

Frank: “Rene van Mullem heeft bij de verkoop 4,9 procent van Marktplaats gehouden wat handig was voor ons, want hij bleef afhankelijk en betrokken bij zijn kindje. We hebben ook zijn bedrijf ingehuurd om Marktplaats te blijven onderhouden. Rene en Robin Schuil waren er nog vrijwel continue mee bezig.”

*Jullie konden Schuil bewegen in Emmeloord te komen werken. Hoe?*

Frank: “We wilden dat heel graag, want hij programmeerde zo verschrikkelijk goed voor Marktplaats. Hij woonde in Leiden en uiteindelijk wisten we hem naar Emmeloord te halen. In geld was hij niet zo geïnteresseerd, meer in status. Binnen het bedrijf was hij ook niet stil, maar hij wist precies waarover hij het had. Het was fantastisch om met hem te werken, we vormden echt een team. Robin is echt briljant. Ik ben toen ook met hem bij Microsoft en Google geweest en hij wist precies wat ze goed en fout deden.

*Het personeel zat op sinaasappelkistjes in een hal?*

Frank: "Nou, nee, we hadden wel goed meubilair, in het begin nog uit de kringloop, later niet meer. We begonnen wel in een loods voor oud textiel van Het Goed waarin we wanden bouwden van aardappelkisten om een kantoortuinachtige omgeving te creëren. Het was wel armoe, maar we betaalden netjes de salarissen.

Probleem was ook dat de hype net achter de rug was en geen partij er geld in wilden steken. Ik weet nog goed dat we bij ING kwamen en geen cent kregen. Ze hadden ook een aandeel kunnen krijgen maar we werden toch weggezet als financieel gezien totaal oninteressante partij. Weer zo'n dotcom die geld ging opslurpen. Dus we kregen niets. Voordeel was dat we geen vreemd vermogen hadden."

Bob: "Ook ABN Amro zag het niet zitten met ons evenmin als investeerders zoals Extent. Die vond te weinig synergie tussen de kringloopwinkels en website. Die onderlinge versterking was ook minder groot dan we zelf gedacht hadden, maar ondertussen groeide Marktplaats op zichzelf hard."

*Wat was jullie taakverdeling bij Marktplaats?*

Frank: "Ik was aanvankelijk de bannerverkoper, want in die periode van internet zouden we daar verschrikkelijk veel geld aan verdienen. Dat bleek niet zo te zijn, dus heb ik het ook heel snel uitbesteed. Gespecialiseerde bedrijven als Pepper Media en WebAds konden dat beter dan ik, zij kenden de markt. Ik kon me beter inzetten voor de kern van Marktplaats, de markt en advertenties zelf. M'n toenmalige vrouw werkte daar ook in mee."

Bob: "Ik heb me vooral bezig gehouden met de site zelf: Het volgen van de concurrentie en klantenstromen, strategie, tekst en beeld, de advertentierubrieken."

*De inkomsten vielen hoe dan ook tegen en Marktplaats kostte jullie handenvol geld?*

Frank: "We kwamen er snel achter dat veel van die banners werden verkocht in barterdeals, in ruilhandel. Onze banners bij anderen, en reclame van andere bedrijven waar we niets mee hadden kwamen bij Marktplaats. Dat vonden we stom en niet effectief, maar zo zat die online reclamemarkt in elkaar. Die stelde weinig voor ondanks alle mooie groeicijfers. Wij hadden veel meer aan mond-tot-mond reclame, wat Rene van Mullem ons ook had voorgespiegeld.

De uitgaven rezen de pan uit want de website groeide dermate dat we voortdurend servers en bandbreedte moesten blijven inkopen en personeel aannemen om advertenties te controleren."

Bob: "Het Goed hing in de loop van 2001 aan een zijden draadje. We hadden inclusief overnameprijs al meer dan een miljoen gulden verloren aan Marktplaats. Onze Raad van Commissarissen dreigde de stekker uit Marktplaats te halen omdat de winkels in de gevarenzone kwamen. Zo hebben we maandenlang aan de rand van de afgrond gestaan. Waar uiteindelijk de betaling van advertenties een einde aan maakte."

Frank: "Die continue spanning hebben we altijd gevoeld omdat er steeds wel iets bijzonder gebeurde en dat maakte het ondernemen juist zo leuk. Frustrerend was wel dat we een verschrikkelijk populaire website runden, terwijl het geld er aan alle kanten uitstroomde. Dus dag en nacht peinsden we hoe we dat ten goede konden keren."

*Waarom duurde het lang voor het betaalmiddel ontstond?*

Frank: "Eerst moesten we het hele bedrijf opbouwen en die groei opvangen. Het ging bijna stuk ondanks onderhandelingen met uitgevers zoals de Noordelijke Dagbladen. Het was bizar dat ook uitgevers in de rij stonden voor Marktplaats maar pas wilden uitgeven op het moment dat wij zouden uitvinden hoe we geld gingen verdienen."

Bob: "De concurrentie was ook aanzienlijk. Spott.nl mislukte in eerste instantie, maar de HMG, VNU en perscombinatie besloten er nog eens tientallen miljoenen in te storten en gingen ook de advertenties uit de krant doorplaatsen. Dat deden ze gratis, terwijl mensen voor hun advertentie in de kranten eerst moesten betalen. In feite was dit reclame voor ons, want op Marktplaats konden verkopers hun spullen direct gratis plaatsen."

ViaVia bood online met een model waarbij kijkers en kopers moesten betalen, dus die draaide zichzelf de nek om. Halverwege 2001 stopte Spott.nl er ook mee. Toen hadden we gewonnen, maar hadden we nog geen inkomstenbron om alle snel stijgende uitgaven te dekken. We kregen nog even last van 2dehands.nl en de grap was dat ze net als veel andere concurrenten niet doorhadden hoeveel gebruikers en verkeer Marktplaats had."

*Waarom liep het eerste betalingssysteem mis?*

Bob: "We begonnen met uitvoering van het idee om bedrijven te laten betalen, wat volkomen logisch leek. Daarvoor moest wel een betaalsysteem worden gebouwd, want iets als iDeal was er nog niet. De voorbereiding met integratie in de site van betaalsysteem TripleDeal kostte vele maanden."

Op 30 januari 2002 begonnen we met 10 euro per advertentie vragen aan bedrijven. Dat werd een enorme flop. Bedrijven deden zich massaal voor als particulier en dus hadden we nog geen betalende klanten. De nette bedrijven die wilde betalen klaagden dat zwarthandelaren de dans ontsprongen. Binnen 24 uur zijn we er toen mee gestopt."

*Daarop kwamen jullie op het idee van 6 euro voor elke advertentie voor een goed meer dan 200 euro waard. Waarom werd het geen staffel?*

Bob: "Dat concept heeft heel wat hoofdbrekens gekost. Vanwege de drempel van 200 euro zouden goedkope spullen gratis blijven en mensen naar de site blijven gaan. Doordat er relatief minder dure spullen op stonden kregen die extra aandacht en werden daardoor snel verkocht. En daar is het een verkoper van een auto of paard natuurlijk om te doen. Volgens Rene van Mullem was 6 euro een bedrag dat men relatief makkelijk uitgeeft. Een staffel zou onnodig ingewikkeld worden en weer een drempel opwerpen. Eenvoud was onze kracht."

In de uitleg aan gebruikers vertelde ik dat een Speurder in De Telegraaf 40 euro kostte en bij een oplage van 800.000 ook 12,5 kilo per rubrieksadvertentie. We kregen uiteraard heel wat scheldkanonnades over ons heen bij de introductie, maar we waren intussen wat gewend. We gooiden eerst pardoes de categorieën advertenties waarvoor nu betaald moest worden van Marktplaats. Die moesten ze maar opnieuw aanbieden, nu na betaling van 6 euro.

De spanning was wel even om te snijden, tot het ineens begon te lopen: één, twee, tien, honderd keer zes euro en een dag later door de duizend betaalde advertenties. Eindelijk, we werden winstgevend."

Dit systeem was veel makkelijker te handhaven. Als er een auto werd aangeboden voor 199 euro dan wist je wel dat ze de aanbieder aan het sjoemelen was."



*Even later kon je ook bellen om voor 1,15 euro de advertentie weer bovenin te laten tonen?*

Frank: "Dat was eigenlijk een gevolg van die 6 euro, want mensen begonnen te klagen: nu heb ik 6 euro betaald en m'n advertentie zakt heel snel naar onderen. Want Marktplaats bleef maar groeien. Rene van Mullem, Robin Schuil en ik hebben toen dat bellen bedacht, en een bestaande applicatie gebruikt. Dat bellen ging sky-high, het geld stroomde binnen. Niet enkel voor de dure spullen, maar voor alle categorieën."

Bob: "De betalingen leverden veel geld op, maar ook nieuwe problemen. We kregen nog meer klachten en verwensingen. Soms meer dan duizend mails per dag, dat was niet meer bij te houden. Soms verwijderden we ten onrechte advertenties met een vraagprijs van 199,99 euro. We gooiden soms botweg duizenden e-mails weg omdat het niet was bij te houden. We konden wel meer mensen in dienst nemen maar die moesten we eerst opleiden tot goede marktmeesters, zoals wij ze noemden."

*Jullie verdienden dan ineens wel veel geld, maar het werd ook harder?*

Bob: "Het was soms om wanhopig van te worden, want klanten die wel betalen maar geen service kregen zagen ons al geldwolven. Ik riep eens uit dat we qua service op UPC leken, destijds de kampioen wat betreft klanten schofferen."

Maar een opsteker was dat we door het AD-publiek in 2002 tot zakelijke website van het jaar werden gekozen. En met meer personeel brachten we het uiteindelijk wel op orde. En we konden meer mensen aannemen en kregen steeds meer schik in het aanbrengen van kleine verbeteringen. Dat waren er zoveel op een rij, met steeds als motivatie: houdt het eenvoudig."

*Idealisme bleef doorsijpelen. Bij de moord op Pim Fortuin op 6 mei 2002 publiceerde Marktplaats onder de kop 'De democratie huilt - kom op voor vrijheid van meningsuiting' een afkeurend bericht. Waarom?*

Bob: "Marktplaats was bedoeld als een echte sociale marktplaats, en daar draait het niet alleen om handel. Op de site was bijvoorbeeld ook plaats voor gedichten en gedachten. Na de moord op Fortuin ontstond een dreigende sfeer in de samenleving en leek 4 en 5 mei ondergeschikt te raken aan 6 mei, terwijl wij de samenhang wilden laten zien. De dodenherdenking, het vieren van de vrijheid van meningsuiting en de moord op Pim vanwege zijn standpunten."

*Oplichters ontdekken Marktplaats en in plaats van filtering werd behalve klantenservice ineens criminaliteit jullie belangrijkste zorg.*

Bob: "Niet leuk, vooral niet de manier waarop wij met Marktplaats werden aangepakt in tv-rubrieken. Alsof het onze schuld was dat spullen niet werden geleverd. Op dat moment was er geen oplossing voor, later wel met een tussenpersoon voor betaling die geld pas uitkeerde na levering van het beloofde goed."

Frank: "Ik kreeg ook snel in de gaten dat het bij programma's als Kassa vooral ging om de sensatie en niet zozeer om het goed voorlichten van mensen. Er werden vooral sappige scènes opgenomen. Toch moet je er als aangeklaagde vooral zitten als je geen kwaad geweten hebt. Ik zat er dus wel om Marktplaats te verdedigen, met gekromde tenen."



*Wegener wilde Marktplaats heel graag kopen. Waarom ging het niet door?*

Frank: "We hebben in 2002 en 2003 veel gesproken met Wegener, maar we lagen heel ver uit elkaar. Ik denk dat Wegener 30 miljoen bood en wij al 80 miljoen vroegen.

We werden ondertussen zwaar winstgevend en de verwachtingen waren steeds hoger gespannen met al miljoenen bezoekers. Probleem was ook dat Wegener vooral met papieren kranten geld dacht te blijven verdienen en ze internet niet echt als hun kern zagen. Wij zouden heel blij moeten worden van de aandelen Wegener die ze boden. We weten inmiddels hoe de geschiedenis daarover geoordeeld heeft."

*Vervolgens wilde De Telegraaf heel graag Marktplaats overnemen omdat de melkkoe rubrieksadvertenties naar de haaien ging?*

Frank: "We zaten bij CEO Ad Swartjes zelf aan tafel en zijn rechterhand Frank Volmer [nu directeur Telegraaf]. Ze lieten ons een demo Speurders.nl zien met als dreigement dat als wij Marktplaats niet zouden verkopen zij ons met Speurders.nl van de markt zouden blazen. Het was gewoon notabene een geel-zwarte kopie van Marktplaats, dus we waren niet zo onder de indruk. Integendeel, we werden nog strijdbaarder.

Aan De Telegraaf vroegen we in de orde van 160 tot 180 miljoen euro. Ze wilden meer dan 100 miljoen betalen, maar met een flink deel in aandelen Telegraaf Media, plus aanbod van advertentieruimte in de kranten en op andere websites. Met Telegraaf, zeiden ze, zou het bezoek van Marktplaats heel snel groeien. Dat hadden we niet echt nodig. Aardige lui hoor en aardige intenties."

*Misschien voor 100 miljoen had Telegraaf jullie kunnen inlijven als ze snel waren geweest. Waarom vroegen jullie aan eBay veel meer?*

Frank "Na een paar weken onderhandelen met De Telegraaf wilde eBay met ons praten. eBay kwam in Nederland niet van de grond door toedoen van Marktplaats. We waren toen al heel winstgevend en kregen meer zelfvertrouwen. Beetje bizar hoe snel die bedragen opliepen, maar het was niet irreëel. Bij eBay werd het uiteindelijk 224,5 miljoen. Ik denk dat ze zich bij De Telegraaf wel even achter de oren hebben gekrabd toen dat nieuws binnenkwam."

*Maar onderhandelen met Amerikanen, veel harder dan De Telegraaf?*

Frank: "Juist niet, bij eBay hadden we veel meer het idee met gelijkwaardige mensen te praten. Zelfde gevoel, zelfde markt, zelfde verwachtingen over de grote veranderingen die zich voltrokken dankzij internet.

Telegraaf had toch het idee: wij hebben het publiek en zij hebben dat nodig. Terwijl die krant bij wijze van spreken elke week dunner werd door verlies aan advertenties."

*De Nederlander Michael van Swaaij was toen directeur Europa. Hielp dat?*

"Hij deed de onderhandelingen in het begin en toen het serieus werd kwam ene Garret Price van de Mergers & Acquisitions afdeling van eBay erbij. Hij moest de deal sluiten.

Daarvoor was eBay-CEO Meg Whitman al in Emmeloord wezen kijken. Uit alles bleek dus dat eBay heel serieus was en ons graag wilden hebben."

*De inmiddels bekende Meg Whitman kwam in een hal met kistjes te Emmeloord, Holland?*

“Dat viel bij Meg Whitman juist in goede aarde. Amerikanen houden van de start-up cultuur van de garages. We waren ook net aan het verbouwen. Het voelde gewoon heel goed. We deelden de internetspirit en het klikte met haar. Ook onze techneuten voelden zich goed bij eBay, want ze deelden problemen zoals het omgaan met steeds meer data en verbindingen.

eBay investeerde goed in de vertrouwensband met ons. Alles wat ze beloofden, kwamen ze van begin af aan na. Het was correct met een sterke wil dit avontuur samen tot een goed einde te brengen. Toch iets anders dan bij de Nederlandse uitgevers die steeds weer met mitsen en maren kwamen.”

*Toch togen jullie naar Silicon Valley om nog over de prijs te praten?*

Frank: “Met e-mail kwamen we er niet uit. Het moest stil blijven want eBay is beursgenoteerd. Dus alle contacten moesten stiekem verlopen, terwijl die onderhandelingen op onszelf en het dagelijks werk toch erg drukte.

Toen hebben we die afspraak in Silicon Valley gemaakt. Daar zijn we letterlijk in een hokje geduwd met die Garrett Price en toen begon het loven en bieden. Gewoon koehandel verrichten.”

*Als handelaren in tweedehands en paarden waren jullie sterk genoeg. Met welke vraagprijs gingen jullie naar binnen?*

“We gingen met een vraag van meer dan 300 miljoen, 350 miljoen of 310 miljoen misschien. Garrett antwoordde direct op het whiteboard met het schrijven van een 3 met een streep erdoor. “It’s not gonna be a three.”

Toen wisten we in elk geval dat we boven de 200 miljoen euro zaten, veel meer dan De Telegraaf.

Het boeiende was dat m’n vader thuisgebleven was, vanwege vliegangst. Dus konden we steeds even dat kamertje verlaten om met hem te bellen voor overleg, waardoor er wat druk van de ketel gehaald werd.”

Bob: “Wat een schouwspel was dat. Ik werd steeds weggeroepen en niemand mocht weten waarom. Je speelt het spel mee. We zijn paardenhandelaren en staan ons mannetje wel in onderhandelingen.”

*Het is belangrijk dat twee partijen tevreden zijn na onderhandelingen. Er is nog veel van de prijs afgegaan naar 225 miljoen. Of was 300-plus bluf?*

Frank: “Dat was pure bluf natuurlijk. We wilden minimaal 200 miljoen voor Marktplaats beuren. We hoefden Marktplaats ook niet perse te verkopen, maar zagen wel de voordelen van eBay als partner voor onze groei. Toen ze boven onze vraagprijs uitkwamen, was geen weg terug en ‘deal done’.

De advocaten van eBay hebben later gedurende het boekenonderzoek nog het nodige van de prijs proberen af te halen, maar ze kwamen niet verder dan 500.000 euro, dus werd het 224,5 miljoen in plaats van 225 miljoen. Dat was uiteraard het probleem niet, veel moeilijker was het de deal stil te houden want we moesten wel steeds naar Amsterdam en belden erover.”

*Meest bijzondere zakelijke gebeurtenis in jullie leven?*

Bob: “Ik zie het vooral als bevestiging dat we marktplaats goed hebben opgebouwd. We zijn de moeilijke jaren doorgekomen, hebben volgehouden en hielden vast aan onze principes om Marktplaats voor de doorsnee Nederlander aantrekkelijk te houden. Geen elitair gedoe, geen opschepperij. Marktplaats beklijft nu nog en daar ben ik trots op.”

Frank: “Die gebeurtenis werd bepalend voor de rest van m’n leven. De toekomst wordt heel anders op zo’n moment. Alles was heel bizar. Na de deal met eBay lag ik met Reinier Bouwman in het zwembad in Silicon Valley en we probeerden ons te beseffen wat er was gebeurd.

Ik heb toen m’n eerste aankoop die ik me toen ineens kon veroorloven, een zonnebril voor honderd dollar.”

*Nog meer grote uitgaven gedaan?*

Frank: “Ik heb toen ook thuis een goede digitale spiegelreflexcamera gekocht want fotografie was en is m’n hobby. Maar Marktplaats verdiende al goed geld en we gunden onszelf af en toe een mooie dividenduitkering.

We hadden eerder armoe gekend, waarvoor je je niet hoeft te verantwoorden, voor rijkdom wel. Natuurlijk ga je dan eens wat luxer dan gewoonlijk met vakantie, maar ik was ook bezig om dat te verbergen.”

Bob: Met mijn vrouw Carla en onze zonen Frank en Robin zijn we samen blijven ondernemen in wat nu Netl heet. We doen wat we leuk en belangrijk vinden en het onderscheidt tussen werk en privé is lastig te maken. Carla en ik hebben een prachtig landgoed aangelegd bij Bant, en daar wonen we sinds kort. Notabene achter de woning waar we 12 jaar hebben gewoond, en geen cent te makken hadden.

*De overname van Marktplaats kreeg enorme aandacht in de pers?*

Frank: “De internationale pers viel over ons heen. Zoveel camera’s en journalisten had Emmeloord nog nooit gezien. Zo overweldigend. Ook werden er grote boeketten bloemen met felicitaties bezorgd van bedrijven en banken die ons ineens wel zagen staan. Ook bedelbrieven natuurlijk en allerhande start-ups in de mail die geld nodig hadden.”

Bob: “Het stond werkelijk overal in de wereld in de media en steeds weer met dat bedrag in de kop: 225 miljoen. Daar waren ook de vragen van journalisten op afgestemd: hoe voelt het nu? Geld voel je niet. Het is leuk om even in de schijnwerper te staan, maar de pers toonde de diepgang van een pierenbadje. Ik wist ook: dit gaat zo weer over, 15 minuten wereldfaam.”

*Jullie tekenden juist daarvoor in 2004 ook met Google om AdSense te gaan gebruiken. Waarom?*

Frank: “Marktplaats was één van de eerste grote websites in Nederland die een grote deal sloot voor Google AdSense, want dat was nieuw in de markt. Dat zou verschrikkelijk veel geld opleveren.

Ik vertelde niet eerder dat we in Silicon Valley alvorens we naar eBay gingen, eerst bij Google op bezoek waren en over meer dingen spraken dan over alleen de advertenties.”

*Google keek ook naar e-commerce en jullie gingen met Marktplaats internationaal. Zat er meer in?*

Frank: "Ik had het vermoeden van wel. We spraken met Google over verschillende vormen van samenwerking, maar intensief zijn die gesprekken nooit meer geworden. We waren ver met eBay en na het sluiten van die deal was het zinloos verder te praten met Google."

Bob: "We waren begonnen met het uitrollen van Intoko marktplaatsen in Duitsland, Turkije, Canada en Spanje. We hadden ontdekt dat we eenvoudig de website konden vertalen mensen konden aannemen uit die landen, die in Nederland woonden en bij Marktplaats in Emmeloord konden werken.

We namen QXL Ricardo in Duitsland en Spanje over voor een habbekrats want die waren mislukt, maar het persbericht daarover werd al niet meer opgepakt. Het lukte vervolgens niet om het vliegwiel goed op gang te krijgen en een grote schaal te bereiken in die landen.

Het Marktplaats-model heeft eBay na de overname internationaal in de markt gezet met Kijji en Intoko moest daarin opgaan."

#### *Snel exit familie Crebas?*

Frank: "Al één dag nadat de deal rond was, zat ik ineens tegenover de nieuwe directeur van eBay Nederland, Oscar Diele. Een fijne vent, maar het was heel confronterend dat ik ineens het bedrijf niet meer mocht leiden. Kreeg ik een mooie titel 'new business manager', waarmee ik een maand of drie de overdracht en integratie bij eBay heb begeleid."

Bob: "Reinier en ik hebben niets meer voor Marktplaats gedaan. Er was nog wel een heel gezellige ontmoeting met eBay mensen in Hilton Amsterdam. Heel informeel, we spraken over muziek uit de hippiejaren zoals van The Grateful Dead en The Band."

#### *Lijkt me ook heel moeilijk om Marktplaats ineens te moeten opgeven ondanks de zak met geld?*

Frank: "Ja, met tranen in m'n ogen heb ik afscheid genomen van Marktplaats. Ik mocht wel blijven, maar ik moest ineens gaan rapporteren met Powerpoints en met Amerika dingen gaan doen. Was m'n belangrijkste taak ineens het kerstdiner organiseren, en ik ben niet zo van de feesten.

Als je gewend bent te ondernemen dan kun je daarin niet aarden. Ook privé was de overgang groot. Ineens was ik er even helemaal klaar mee en ben een paar maanden op de bank gaan liggen. Althans, geprobeerd. Marktplaats leiden was zo intensief en zo boeiend en ineens heb je niets meer te vertellen en moet je het laten gaan."

Bob: "Voor mij was het afscheid niet zo ingrijpend. Ik was ouder en wijzer en wilde me met plezier weer met nieuwe initiatieven gaan bezighouden. Bovendien waren er een maand eerder onze eerste twee kleinkinderen geboren. De deal werd de wereld ingeschopt op 10 november, maar op 16 oktober kwam de eerste zoon van zoon Robin en op 22 oktober de eerste dochter van Frank."

#### *Moment spijt gekend van de verkoop?*

Frank: "...Nu schrijf je natuurlijk op: 'Frank aarzelt'. Persoonlijk gezien was het beter geweest voor mij om Marktplaats niet te verkopen. Ik was 28 jaar en had nog een heel leven voor me en er veranderde ineens te veel. Marktplaats bood me mijn status, niet financieel, maar gewoon je belangrijke rol in het dagelijks werk met Marktplaats met die miljoenen bezoekers op dat eneroverende internet.

Er volgde een periode in m'n leven dat ik niet heel erg blij was omdat ik m'n ene kindje kwijt raakte. Ik had het er heel moeilijk mee en was even niet zo gelukkig.

Aan de andere kant heeft de verkoop ons ook zoveel nieuwe mogelijkheden gebracht dat ik blij moet zijn dat het verkocht is. Zeker ook voor het bedrijf dat in heel goed vaarwater kwam en nog veel sneller kon groeien. Ook voor het personeel was het gunstig. Al was Marktplaats met ons veel minder commercieel geworden.”

*Ook een geldprobleem?*

Frank: “Nee, we zijn niet van de dure boten in St. Tropez en jetset leven. Die aanvechting hadden we nooit. We hebben steeds te horen gekregen dat we zo gewoon zijn gebleven.”

Bob: “Ik al helemaal niet. Ik kom uit een familie van boeren, nuchtere ondernemers; iedere dag te eten, een dak boven je hoofd. Geld en goederen zitten in het eigen bedrijf en ook daarbuiten. Dat moet zorgvuldig worden beheerd, en dat vraagt aandacht. We zijn inderdaad niet van de boten, maar onze muziekstudio en paardenstallen waren vroegen opgetrokken uit strobalen en zijn nu state of the art.”

*eBay verdiende de investering in Marktplaats in twee jaar terug, vernam ik?*

Frank: “Sterker nog, binnen een uur. Wall Street opende direct met zo'n koersstijging van eBay als gevolg van het nieuws van de overname, dat die honderden miljoenen al terugverdiend waren.

Inderdaad heeft Marktplaats daarop geld gegenereerd zoals wij in de meest positieve scenario's bedacht hadden. Het is een koopje geweest voor eBay. Toch heb ik dat liever dan dat het een flop geworden was.”

*Marktplaats is wellicht het meest winstgevende internetbedrijf van Nederland?*

Frank: “Ik weet niet wat een Bol.com en Coolblue qua omzet doen, maar dat is bruto-omzet waar de inkooprijzen vanaf gaan. Bij ons is omzet voor een heel groot gedeelte direct winst. Het was brutowinst, dus haalden we zeker het hoogste winstpercentage. Ik ben er echt wel trots op dat het zo goed is blijven gaan.”

*Marktplaats wordt commerciëler en gaat nog meer doen voor het MKB. Mooi, maar verliest het de oorspronkelijke waarde van tweede hands markt?*

Frank: “Zo benaderde ik het vroeger ook. Marktplaats als Kalverstraat, dus ook met bedrijven die waren aanbieden. Begrijpelijk dat Marktplaats nu meer die kant op wil gaan, maar het kan de consumenten storen. Die zijn op de eerste plaats uit op een goeie deal, dus daar moet alles op gericht zijn. Niet op de aanbieder omdat die geld in het laatje brengt. De koper moet altijd centraal blijven staan op Marktplaats.”

Dus ik denk dat er ruimte ontstaat voor een nieuwe marktplaats met meer ruimte voor onderlinge ruimte, waar particulieren minder gestoord worden door commercie.”

*Jullie gingen in brandnetelkleding met Net! (voorheen brennels) Waarom?*

Bob: "Trendy milieuvriendelijke kleding, dat was het idee. Wij komen uit de landbouw, zaten al tientallen jaren in de kleding en houden van een prikkelend milieuvriendelijk concept. Helaas blijkt de wereld er nog niet rijp voor. Dat heeft 8 miljoen euro gekost, maar ook veel nieuwe kennis gebracht."

Frank: "Met textiel en mode had ik niet zo veel dus intensief heb ik er niet aan meegedaan. Ik ben weer in de paarden gegaan met Net! en in luchtvaartfotografie. Ik heb een boek gemaakt over de Luchtmacht en doe nog steeds heel veel fotografie. Dat houdt me de hele dag bezig."

*Ondernemen jullie nog iets met internet?*

Frank: "Soms kriebelt het wel. Twee jaar geleden liep ik met het plan voor een digitale uitgeverij voor tablets. Van afgezien omdat er geen markt was, wat ook uitgekomen is tot op heden. Nu publiceer ik veel als luchtfotograaf en daarin ontwikkel ik me verder. Niet als internetondernemer."

Bob: "In alles wat we ondernemen is contact met de gebruiker, klant of gast doorslaggevend. Naast persoonlijk contact is internet natuurlijk cruciaal. Sinds kort hebben we [De Wildste Tuin](#) geopend, een familiepark met zwembad, strandjes, kruidenvelden, golfbaan en een speeltuin. Er ligt een strandpaviljoen met allerlei gebouwtjes in de natuur, voor feesten en vergaderingen. De marketing van verkoop via internet is cruciaal, zoals voor veel bedrijven."

## **Interview met Robin Schuil, topprogrammeur Marktplaats tot op heden**

C.V.

1982, 27 december geboren te Leiderdorp

1995-1998 VWO, tot 4e klas

1998-2000 Ykoon, medeoprichter en programmeur

2002-2004 Marktplaats chef software ontwikkeling

2004-heden eBay, Innovation Program Manager



*Waarom verliet je de middelbare school na vier jaar?*

“Ik had veel meer interesse voor computers en software dan voor de inhoud van de lessen op school. Met software schrijven haalde ik resultaten waardoor ik veel meer betrokken was bij het werk dan bij de studie.

Rene van Mullem leerde ik kennen op m'n twaalfde of dertiende jaar en hij stimuleerde me om verder te gaan met programmeren. Zo begonnen we samen aan verschillende projecten.”

*Heb jij Marktplaats voornamelijk in elkaar gezet?*

“Dat deed ik samen met Rene. Hij had het idee om ermee te beginnen en bouwde de allereerste versie, maar ook hoe hij het wilde hebben. Uiteraard overlegden veel over de opzet. Gaandeweg ging ik steeds meer programmeren voor Marktplaats omdat het me goed af ging. De ene na de andere advertentierubriek en nieuwe functie voegden we toe. Dat liep eigenlijk vrij soepel.”

*Welke technische details en bijzonderheden kun je opdissen?*

“We pasten de toen gangbare open source combinatie LAMP toe: Linux-Apache-MySQL-PHP. De krachtigste ontwikkeling waren de zoekdiensten die we steeds moesten verbeteren vanwege hogere volumes bezoekers op Marktplaats. De software van de plank was ongeschikt of te duur. PHP is eigenlijk geen taal die geschikt is voor die grote hoeveelheden data, maar we waren er nu eenmaal in begonnen.

Ook de applicatie voor het omhoog bellen van advertenties was bijzonder. Die was binnen 24 uur bedacht, gemaakt met een partner en geïmplementeerd op Marktplaats.nl.

Een leuke was de tekst-naar-spraak applicatie die we voor de Captcha beveiliging bedachten. Nu is die standaard maar toen bouwde ik die nadat een blinde gebruiker klaagde dat hij de plaatsing van een advertentie niet kon bevestigen omdat hij de Captcha niet kon lezen. Hij was zo verrast door onze inzet dat hij een brief schreef naar een tijdschrift voor blinden met zijn complimenten voor Marktplaats. Wij waren ons eerder niet bewust van gebruik door gehandicapten.”

*Wat kreeg je mee van de overname van Marktplaats door HetGoed?*

“Heel weinig, want Rene handelde het af. Ik nam het voor kennisgeving aan en daarna gingen we meer en meer samenwerken met de nieuwe eigenaren. We reisden regelmatig naar Emmeloord en probeerden met z’n allen de groei in het gareel te houden.”

*Moest je de software ook in z’n geheel aanpassen?*

“Dat was hard nodig. We hadden Marktplaats in de hobbysfeer ontwikkeld en in je enthousiasme voor steeds nieuwe functies verlies je gaandeweg het verband uit het oog. Dus ben ik vooral gaan ordenen. Ik heb een aantal jongens aangenomen en we zijn in teamverband aan versie 2 van Marktplaats gaan werken.

Grootse uitdaging was de verwerking van grote aantallen aanvragen, zeker toen we door de grens van 100 oproepen per seconde schoten. We bleven wel vasthouden aan LAMP en dus aan open source.”

*Vader en zoon Crebas waren maar wat blij dat je van naar Emmeloord wilde verkassen. Ik neem aan dat ze jou met een pakketje aandelen over de streep trokken?*

“Over geld praat ik nooit, maar ze boden me goede voorwaarden. Ook waren daar legio mogelijkheden om goed te wonen en natuurlijk goed te werken. Ik kreeg echt de leiding over de ontwikkeling.”

*Wat betekende de overname van Marktplaats door eBay in 2004 voor jou?*

“Uiteindelijk meer dan voor alle andere leidinggevendenden want die trokken zich terug. Bob en Frank Crebas en hun mensen van Het Goed hielden het voor gezien en Rene van Mullem had er daarna weinig meer mee van doen.

De overname bracht een technisch probleem want we waren op dat moment bezig aan een grondige revisie, een soort versie 2.5. Die mochten we niet uitrollen gedurende het boekenonderzoek door eBay. Je kunt niet lopende de verkoop de motor van de auto vervangen.

Daar zaten we wel enige maanden mee omhoog want Speurders kwam op de markt en we wilden Marktplaats heel graag verbeteren. Uiteindelijk hebben we op dit platform nog lang doorontwikkeld.”

*eBay was oorspronkelijk een veiling en begon toen ook met advertentiesites zoals Marktplaats, onder de naam Kijiji. Is de software van Marktplaats overgenomen?*

“Er was geen centrale afstemming laat staan sturing van softwareontwikkeling zoals nu. Hier en daar zijn Intoko - de buitenlandse sites van Marktplaats - en Kijiji samengevoegd, zoals in Canada. In Turkije fungeert de naam Intoko nog steeds.”





*Wilde eBay de hele zaak niet overhevelen naar eigen platforms?*

“Het werd wel hoog tijd dat we van PHP af gingen vanwege de hobbysfeer en omdat er geen hogere opleidingen voor programmeurs zijn. Iedereen leert de taal in de praktijk. Ook is PHP moeilijk werkbaar in grotere teams en bij eBay Classifieds werkten we in steeds grotere groepen.

Pas in 2011 - dus zeven jaar na de overname - konden we aan de grote vervanging beginnen omdat we steeds maar lopende verbeteringen moesten doorvoeren. We zijn overgestapt op Java. Onderwijl klopte de businesskant aan dat ze de vormgeving dan ook gelijk op de schop wilde nemen. Dus het werd een groot project.”

*Met de nodige problemen?*

“We hebben het redelijk probleemloos kunnen bouwen en invoeren, hoewel het een hele grote veranderingen betrof. Dat was te danken aan uitgebreid en grondig testen, in een vroeg stadium al met 100 gebruikers, toen 1.000, 50.000 en 100.000 klanten. Met steeds panels op kantoor om nieuwe functionaliteit te testen en na te gaan of het voldoende aansloot op de toenmalige site. Zo verklein je risico's.”

*Programmeurs omgeschoold of vervangen? Buitenlanders erbij?*

“Beide. Driekwart van de ruwweg veertig programmeurs is omgeschoold en er was genoeg verloop om tien nieuwe Java-programmeurs aan te nemen. Dat verliep vrij soepel.

Het gezelschap is nu internationaal. Twee programmeurs van eBay uit de Oekraïne heb ik gevraagd hierheen te komen. De groep is zo internationaal dat Engels vaak te voertaal is.”

*Is Amsterdam als vestigingsplaats dan gunstig?*

“Voor mij persoonlijk heeft het weinig betekenis. Ik woon in Almere en met plezier. Maar Emmeloord zou echt niet meer kunnen vanwege de afstand en ligging in de polder.

Dan biedt de internationale cultuur van Amsterdam wel een voordeel. Ik denk ook dat voor Amerikanen Nederland en Amsterdam synoniem zijn.”

*Is jullie Java-versie van Marktplaats ook bij buitenlandse sites van de eBay Classifieds groep ingevoerd?*

“Nee, elke land bouwt zelf zijn marktplaats, zeker de voorkant. Voor de achterkant, zoals de zoekfunctie, fraudedetectie en betalingen hebben we in componenten gebouwd zodat zusterbedrijven die eenvoudig kunnen overnemen. Wat ook steeds meer plaatsvindt.”

*Je hebt verschillende softwarepatenten op je naam staan, waaronder met Jeroen Terheggen en Bastiaan van den Berg van eBay Nederland een patent voor [afrekening van een marktplateatstransactie](#). Verschafft je dat aanzien en wat is dat waard?*

“eBay moedigt vernieuwing en het vastleggen van patenten aan, maar in Amsterdam doen we er doorgaans niet zo veel mee. Dit patent behelst een nieuwe methode voor het sluiten van een minimaal contract tussen koper en verkoper op Marktplaats, gekoppeld aan een verzekering. Krijgt koper geen artikel dan maakt hij via het contract aanspraak op de verzekering.”

*Wat doe je nu voornamelijk als innovatiechef van Marktplaats?*

“De afgelopen anderhalf jaar was ik intensief in de weer om de Lean Start-up methode voor programmeren in te voeren in de hele groepen van eBay Classifieds. Dat is een vervolg op de invoering van Agile programmeren, dus snel en in teams. Lean Start-Up gaat een stap verder, gericht op programmeren van innovatie in een groeispurt met snel lokaal testen. Zonder de lasten van de grote logge organisatie waarin je alles moet afstemmen. Voor investeerders is het erg belangrijk dat grote organisaties sneller innoveren

Het betekent vooral een cultuurverandering in de hele organisatie waar iedereen gewend is om zich altijd overal voor te verantwoorden in de hiërarchie. Inmiddels zijn volgens deze methode bijvoorbeeld de Marktplaats Outlet en de Auto Inruilservice gebouwd.”

*Wil je hogerop, bijvoorbeeld naar eBay in Amerika?*

“Dat leek me wel aantrekkelijk, maar sinds ik m'n vriendin ontmoette in Oekraïne toen ik er vorig jaar een paar maanden werkte, is de animo daarvoor afgenomen.”

*Je bent een bekende, grensoverschrijdend opererende white hat hacker. Nog tijd voor?*

“Het is erg leuk om internationaal in groepen samen softwareveiligheid te testen, zoals het heet. Het veiligheidswerk is nu officiëler en daarvoor krijg je ook erkenning. Zo is de leidraad ethisch hacken van het ministerie van Justitie deels geschreven op grond van wat ik [bij Marktplaats had ontwikkeld](#).

Soms pakt een actie verkeerd uit zoals met Microsoft die voor mij [waarschuwde](#) toen ik een [Internet-meme](#) verspreidde. Voor ik het wist was ik in een kwaad daglicht gesteld.”

*Marktplaatsen en veilingen vormen ook bronnen voor justitie en inlichtingendiensten. Mee van doen?*

“We werken nauw samen met de politie om fraude tegen te gaan en voldoen uiteraard aan vorderingen voor data van verdachten. Maar ik ben erg op privacy gespitst.

Van geheime diensten heb ik niets gemerkt, maar ik heb na de onthullingen van Snowden geen illusie dat onze data verborgen blijven voor de NSA. Maar als ik iets van hun aftapping zou merken zou ik het subiet verhinderen...”

Ren de Vree, digitale pionier in krantenland

### **'Kranten gingen een collectieve dwaaltocht met internet'**

**Autodidact Ren de Vree was de eerste Nederlandse journalist die zelf websites ontwierp, een linkindex voor het Algemeen Dagblad. Dat werd het voorbeeld voor Startpagina.nl. Ondertussen was De Vree deelgenoot van de talloze hele en halve mislukkingen van krantenuitgevers met internet, vooral bij Perscombinatie. Maar na 20 jaar komt het alsnog goed op de tablet met jonge initiatiefnemers, luidt zijn optimistische voorspelling.**

C.V.

1947 14 februari geboren te Berkel en Rodenrijs

1959-1963 Mulo

1964-2003 Journalistieke functies – schrijven, vormgeving, opmaak, websites - bij onder meer Het Vrije Volk, AD, NRC, weekblad Oogst, Villamedia.

2004-heden Eigenaar/redacteur Waals Weekblad

Verder

2001-2005 Voorzitter sectie Internet van de Nederlandse Vereniging voor Journalisten (NVJ)



*Je wilde eerst iets kwijt over elektronische media in het pre-internettijdperk?*

“Voor we het over dagbladen gaan hebben: specialistische uitgeverijen als Elsevier en Kluwer doen het elektronisch al tientallen jaren heel goed. Ze zijn internationaal zeer concurrerend in digitale productie en distributie. Vooral Elsevier was een mondiale voorloper, ook op internet met de hoogste Google-waardering. Ofschoon ze nu moeten opboksen tegen de sterke tendens van open data en open wetenschap op internet. Daar kun je alleen toegevoegde waarde tegenoverstellen.”

*Nederland kende vanaf 1980 [Viditel](#), maar dat werd nooit zo populair als [Minitel](#) in Frankrijk. De Fransen goiden er miljarden subsidie tegenaan, Nederland niet.*

“Je had tot de komst van publiek internet al een jaar of twintig een levendig debat over elektronische informatiediensten en noodzakelijke stimulering door de overheid. In 1980 al verscheen de [eerste Nederlandse nieuwsbrief](#) over nieuwe media.

Viditel-gebruik bleef voornamelijk zakelijk. Sommige diensten konden consumenten ook op de PC gebruiken, zoals [Girotel](#) van de Postbank. Hoewel de Postbank vanaf 1998 internetbankieren aanbod, bleef Girotel tot 2008 in de lucht en was goed en veilig.

Subsidie-belusten in Nederland wezen op de voorsprong die de Fransen namen, maar die viel erg mee: Franse kranten deden het na Minitel op internet net zo slecht als elders.”

*Nederland schijnt de primeur te hebben gehad van puur elektronisch, oftewel ‘papierloos’ uitgeven.*

“In 1988 begon de stichting No Papers in Nederland met digitaal uitgeven via Bulletin Board Systems. De oudste paperless uitgever ter wereld. Voorzitter Marja Oosterman [vertelde](#) op vermakelijke wijze over het pionieren. De stichting benaderde maar liefst 144 Nederlandse BBS’en om te praten over distributie van hun [KeuzeMagazine](#), dat in 1994 uiteindelijk zelfs een gemiddelde van 20.000 lezers haalde. Ondertussen vielen NoPapers hoongelach en het ‘compliment’ veel te vroeg te zijn ten deel. Eind 1994 ging de stekker uit No Papers, want content kwam beter tot zijn recht op het World wide web.”

*Nog meer leuke geschiedenis?*

“Het leukst vind ik nog dat je al een heel spectrum van actiegroepen had dat zich sinds 1988 via videotex presenteerde via de databank [Socia Media](#). Dat was dus bijna 20 jaar voor Facebook naar Europa kwam. Het woord ‘sociaal’ had een andere betekenis dan nu met ‘sociale media’; kijk maar eens op de [Aktiebank](#), met twee keer ‘k’ ja.

Vanaf 1992 verscheen de [De InterNetKrant](#), een publicatie van studenten, vol verwijzingen naar andere nieuwsbronnen. Ze deden dat via Gopher, de internetbibliotheek die aan het World wide web voorafging. Op Gopher kwam dankzij Marianne van den Boomen in 1994 [De Groene Amsterdammer online](#).

Inmiddels hadden andere studenten vanuit Gopher [Teletekst omgezet](#) naar het net ontstane web. Teletekst bleef nog heel lang de meest bezochte nieuwsdienst op internet. Misschien zelfs tot Nu.nl de vlag overnam. Teletekst leerde ons hoe eenvoudig je moest zijn met nieuwsaanbod op het web. Pas in 1999 kwam de NOS met een [nieuwssite](#).

*Vanaf 1995 begonnen de kranten en nieuwsdiensten zich te roeren op het internet. Dat was toch vroeg??*

"Individueen bij kranten pakten het op. NRC.nl was er dankzij Dick van Eijk [vroeg bij](#). Bij Planet Internet werd voortrekker met Francisco van Jole snel de bekendste journalist op internet met zijn [Daily Planet](#) ([archief](#) en [eerste maand](#)). Je begon tegelijk met Planet Multimedia ([eerste bericht](#) en [archief 1995](#)). Memorabel is ook het Nederlands Dagblad dat al in 1997 als eerste met een volledige krant op internet kwam, in een PDF-versie."

*Ondertussen werd er wel veel geschreven over journalistiek online. In het kader van de hobby van journalisten om over elkaar te berichten?*

"Het wemelde hier, maar ook in de Verenigde Staten, van de onderzoeken naar online journalistiek. Maar echte innovaties bleven uit. Journalisten kwamen niet veel verder dan hun stukjes tekst en wat schaarse video's online te zetten. Er ontstond schoorvoetend wat interactiviteit, zoals via Newsgroups bij Planet, maar vernieuwing in nieuwsgaring en publiceren zag je nauwelijks."

<a href="#">Naar Journalinks</a>	Gewijzigd: 12 sept <a href="#">[Help]</a> <a href="#">[Sitemap]</a>		<a href="#">Naar Media-archieven</a>	
<p><a href="#">Email naar brief</a>  <a href="#">FAQs/Omrekenen</a>  <a href="#">Routeplanner / vs</a>  <a href="#">Stuur fax 2 3 4 5</a>  <a href="#">Stuur SMS \$ /Taxi</a>  <a href="#">Telef. naar email</a>  <a href="#">TVgids/ Valuta</a>  <a href="#">Weer/Wegwerkz.</a>  <a href="#">Wegcontr/files 2 B</a>  <b>Zoek emailadr+ad</b>  <b>expert 2 3 4 5</b>  <b>faxnr. NL bui</b>  <b>hotel / restaur.</b>  <b>landinfo 2 3 4</b>  <b>plaatsinfo 2 bui</b>  <b>postcode NL</b>  <b>straat NL bui</b>  <b>telnr NL bui 2</b>  <b>openb.verv /NS</b>  <b>tijd-info 2</b></p> <p><b>Vluchtinfo:</b>  <a href="#">Schiphol Aan Ver</a>  <a href="#">Brussel Aan Ver</a>  <b>Mediaijsten:</b> <a href="#">AJR</a>  <a href="#">NL Menu/ Kidon</a>  <a href="#">WorldNws/ Total</a></p>	<h1 style="color: red;">Algemeen Dagblad</h1> <p style="text-align: center;"><b>PERSVERWIJZINGEN</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;"><b>INDEX</b></p> <p style="text-align: center;">Vinden</p> <p style="text-align: center;">"Meerwoordbegrip? Aanhalen"</p> <p style="text-align: center;"><a href="#">Ilse</a> / <a href="#">NL Menu</a> / <a href="#">ECRider</a>  <a href="#">C'serve/ België 2</a>  <a href="#">DutchESS</a></p> <p style="text-align: center;"><b>Zoek op deze site:</b></p> <p style="text-align: center;">Zoek <a href="#">[?]</a></p> </div>	<p><b>N I E U W S:</b>  <a href="#">Lijst incl.</a> </p> <p><b>Continu vers:</b>  <a href="#">NOS 101 bi bu sp</a>  <a href="#">Meer teletekst</a>  <a href="#">Wereldomr. (bui)</a>  <a href="#">ANP / ABC / BBC</a>  <a href="#">Newshub/ AP/ AFP</a>  <a href="#">CNN (+) Reuters</a>  <a href="#">Tass /MSNBC /ITN</a>  <a href="#">Berl.Onl/Yahoo (D)</a></p> <p><b>Werkdagen vers:</b>  <a href="#">Vaknws/Vandaag</a>  <a href="#">ADC/ NRC/ Telegrf</a>  <a href="#">Volkskrant/ TROS</a>  <a href="#">Balkan / Centr.Eu</a></p> <p><b>Nieuws zoeken:</b>  <a href="#">TVupdt/Radiowrld</a>  <a href="#">Rampen/ Newbot</a>  <a href="#">Paperball (de)</a>  <a href="#">Bloomberg au vid</a>  <a href="#">Drudge/ Newpage</a>  <a href="#">Yahoo/ Slate/ Index</a>  <b>Persber</b> <a href="#">Nwsbnk PEP</a>  <a href="#">JourNet/ANP/ICT/Eu</a>  <b>Agenda</b> <a href="#">Nwsbnk/Aktie</a></p>		
<p><b>JOURNALISTIEK</b>  <a href="#">actua-rubr. (items)</a>  <a href="#">agenda's politici</a>  <a href="#">dagbladconcerns</a>  <a href="#">fotografie</a>  <a href="#">(info)graphics</a>  <a href="#">internet-design</a>  <a href="#">journalistiek</a>  <a href="#">kaarten</a>  <a href="#">kijkcijfers</a>  <a href="#">lettertypen</a>  <a href="#">media-organisaties</a>  <a href="#">nieuws</a>  <a href="#">oplagecijfers</a></p>	<p><b>ALGEMEEN</b>  <a href="#">adressen</a>  <a href="#">afstanden</a>  <a href="#">agenda's</a>  <a href="#">ambassades</a>  <a href="#">archeologie</a>  <a href="#">archieven (media)</a>  <a href="#">auto</a>  <a href="#">!!bedrijven/sectoren</a>  <a href="#">bibliotheken</a>  <a href="#">biografieën</a>  <a href="#">boeken</a>  <a href="#">cabaret</a>  <a href="#">cartoons</a></p>	<p><b>fin.-econ.</b>  <a href="#">gemeenten</a>  (a digitale)  <a href="#">genealogie</a>  <a href="#">geografie</a>  <a href="#">geschiedenis</a>  <a href="#">gezondheid</a>  <a href="#">hotels</a>  <a href="#">hulpverlening</a>  <a href="#">jeugd</a>  <a href="#">juridisch</a>  <a href="#">Kamerleden</a>  <a href="#">Kamerstukken</a>  <a href="#">Kamer-agenda's</a></p>	<p><b>overheid (bi/bu)</b>  <a href="#">planten</a>  <a href="#">politici</a>  <a href="#">politie</a>  <a href="#">posttarieven</a>  <a href="#">prijsvragen+ II</a>  <a href="#">prijswinnaars</a>  <a href="#">provincies</a>  <a href="#">religie</a>  <a href="#">reizen</a>  <a href="#">routeplanners</a>  <a href="#">royalty</a>  <a href="#">sneeuwhoogten</a>  <a href="#">spoorwegen</a></p>	<p><b>INTERNET</b>  <b>Nws:</b> <a href="#">IDG/ MM/ Ver</a>  <a href="#">live rtv / Dutchchat</a>  <a href="#">algemeen</a>  <a href="#">MediaPlaza</a>  <a href="#">cijfers, enz</a>  <a href="#">privé-pages</a>  <a href="#">top 50 nuttig Yahoo</a>  <a href="#">top100 waardering</a>  <a href="#">top100 bezoek</a>  <a href="#">tv op internet</a>  <a href="#">webdesign</a>  <a href="#">webby awards</a>  <b>providers:</b></p>

*Zelf debuteerde je in 1995 met deze Startpagina avant-la-lettre . Allemaal links met daarachter weer themapagina's met hyperlinks. Die, inmiddels natuurlijk aangepaste, linkpagina gebruik ik nog steeds als mijn dagelijkse start op het web.*

“Dat was bij het Algemeen Dagblad. Je had weliswaar zoekdienst AltaVista, maar nog geen Google, nog geen RSS-readers die je favoriete content binnenhaalden en geen Twitter of Facebook om elkaar te attenderen op handige links.

Die linkpagina's werden al heel snel breed verspreid. Op de ambassade in New York was mijn algemene hoofdpagina met links het startpunt op het web voor wereldwijd en Nederlands nieuws. Anderen hadden liever daaronder gehangen themapagina's als startpagina zoals mijn Amsterdampagina of de pagina met weer- en verkeerslinks. Het ging een leuk eigen leven leiden.”

*Pas later kregen we de echte Startpagina.nl?*

“De hoofdredactie van het AD probeerde ik duidelijk te maken dat ze met mijn pagina veel bezoek konden trekken en geld verdienen. Ze deden er schamper over; het had niets met journalistiek te maken. Juist wel vond ik, want je gaf je bezoekers goed geselecteerde informatie via die links. Het was kenmerkend voor de wijze waarop de journalistiek over internet dacht. De krant had e-mail nog ondergebracht bij Euronet en de AD-site werd op een Euronet-domein gehost.

Durk-Jan de Bruin, die uiteindelijk rijk is geworden is met zijn Startpagina.nl en daaronder die duizenden pagina's met links per thema, gaf later toe dat mijn pagina's model hebben gestaan voor Startpagina.nl. Durk-Jan dacht: 'ik begin gewoon, ik hoef niets af te kopen'.”

*20 miljoen gulden kreeg hij van VNU Tijdschriften (nu Sanoma) voor Startpagina.nl. Jij niets. Pioniers van het Nederlandse internet hebben er nauwelijks geld aan verdiend.*

“Dat is vaak het lot van pioniers. Die vinden het zo leuk dat hun vinding goed werkt en gretig wordt gebruikt, dat ze niet stilstaan bij geld. Je hebt slimmere figuren die een bedrijfsmodel zien en met het werk van de pioniers aan de haal gaan. Kwestie van geluk. Alle complimenten streelden me genoeg. Er kwam overigens wel even wat geld om de hoek kijken. De hoofdredactie van Planet Internet bood mij eerder wel 18.000 gulden ineens voor het concept en de inhoud van mijn startpagina's. Slim, want het was een commercieel goed uit te baten concept. Had het AD het idee verkocht dan had Startpagina.nl wel een rechtenprobleem gehad.”

*Hoe kon het tussen 1998 en 2000 zo snel richting hype gaan met zo veel mislukte projecten en met nog zo weinig werkelijke waardegeneratie?*

“De technologie om websites te bouwen en de systemen voor content management waren nog een crime.. Banken en andere dienstverleners kwamen aanvankelijk niet verder dan brochures online. En toch zag men, vooral in de financiële wereld, de grote potentie. Dat joeg de koersen op. Het mobiele internet werd gepresenteerd alsof het al bestond, wat de prijzen van UMTS-licenties omhoog stuwde. Internetproviders, die veel minder omzet draaiden dan de telefoniebedrijven waar ze dochter van waren, werden sky-high gewaardeerd. In een hype is iedereen bang de boot te missen en dan ga je als een gek aandelen kopen.”

*Ontstond die sfeer van urgentie toen ook bij de Dagbladunie, uitgever van het AD en NRC en later na de fusie bij Perscombinatie?*

“De internetstrategie van krantenuitgevers was in eerste instantie verdedigend. Al vrij snel zagen ze dat de kleine rubrieksadvertenties, zoals vraag en aanbod en relaties, grote concurrentie van internet zouden krijgen.

Ik had voor AD-directeur Van den Berg een opzetje gemaakt om de aanval te kiezen met een autosite. Je zocht een auto, gaf aan welk merk, de prijsklasse, etcetera en dan kreeg je uit al het aanbod aan auto's een selectie. Nu zijn er duizenden van dat soort sites, op alle gebieden, maar ze vonden het toen niks.

Even later presenteerde NRC een nieuwe site, en die vond iedereen geweldig. Het zag er gelijker uit dan mijn autosite, maar kostte louter geld. Er zat geen enkel verdienmodel achter. Die uitgevers hadden geen idee.”

*Ze hadden volgens jou wel van begin af aan geld kunnen verdienen?*

“Natuurlijk. Ik zal het je nog sterker vertellen. Van den Berg concludeerde in 1998: ‘Wij hebben nu al verloren. Onze kleine advertenties gaan eraan’. Ik stond perplex en zei: ‘Je legt het hoofd nu al in de schoot, terwijl wij die nieuwe markt nu nog mee kunnen bepalen’.

Krantenwaren vanwege de content en de uitstraling gewilde partners. Zo zocht Microsoft voor de eerste autosite partners in Nederland. Het AD had zo kunnen aanhaken. Met autotesten en rubrieksadvertenties. De redactie zag geen voordeel in van het online delen van autotesten uit de krant, want die was wars van online vernieuwing, dus toen haakte de uitgever af.”

*Hoe kwam het dat de online wegen van uitgevers doodlopend waren?*

“Uitgevers verkochten al een eeuw heel gemakkelijk abonnementen en advertenties, en journalisten vonden werken in het ritme van de krant veel prettiger. Ze overleefden de komst van de radio en de televisie, ondanks de aanvankelijke grote bedreiging. Waarom zouden ze zich dan druk maken over internet? De winsten bleven enorm hoog.

Uitgevers hebben nooit diep over hun positie hoeven nadenken. Nu pas beginnen ze te snappen dat ze hun nieuws ook digitaal moeten verkopen en op verschillende manieren moeten verpakken. Niet meer alleen zes ochtenden per week een papieren product.”

*Kranten, ook in Amerika, leverden lange tijd hun nieuws online gratis. De site was er puur voor marketing. Vervolgens zwabberden ze met het vragen van geld. Ook New York Times, die als voorbeeld diende, veranderde tig keer van strategie?*

“Deels waren krantensites er inderdaad voor marketing, maar ook dat is nooit een toereikend verdienmodel geweest. In de jaren negentig opperde de top van het AD serieus om de hele inhoud van de krant gratis op internet te zetten. Ik zei: ‘maar dan ben je toch binnen Er heerste een sfeer van: ‘we doen maar wat en kijken wel wat er gebeurt’. Ik vind het wonderbaarlijk dat uitgevers nu pas online betaling vragen voor hun artikelen. Het is de enige manier om de waarde van het journalistieke werk te verzilveren.”

*Het heeft bijna twintig jaar geduurd alvorens kranten nu eindelijk met nieuwe digitale verdienmodellen komen. Maar vergeet niet dat Nu.nl het nieuws altijd gratis aanbod en eenvoudig marktleider bleef.*

“Dus hadden redacties en uitgevers online unieke posities moeten bedenken. Ze hadden achtergronden, thema's en specialisaties kunnen claimen, nieuwe distributievormen op verschillende tijdstippen van de dag moeten verzinnen en technologisch voorop kunnen gaan lopen met de beste apps. De Standaard en Het Nieuwsblad in België brengen nu een krant in een app in een totaal nieuwe



vorm. Lijkt in het geheel niet meer op de krant. Het leest ideaal op een tablet. Tablets vormen een grote aanjager voor uitgevers en eigenlijk voor de hele samenleving.”

*Wanneer kwamen PCM en het AD met een internetstrategie?*

“In 2000. AD.nl werd een aardige website, maar er werden te weinig banners verkocht om er iets aan te verdienen. We haalden hooguit een paar duizend bezoekers per dag.”

Het idee van PCM was om websites te bouwen die de mensen begeleidden van de wieg tot het graf. Letterlijk van een site voor geboorteaankondigingen tot en met één voor overlijdensberichten. En daartussen sites voor jongeren, ouderen, werkzoekenden. Iedereen zou op elk moment van z'n leven met websites van PCM geconfronteerd worden.

Dat was de opdracht aan een nieuw bedrijf; PCM Interactieve Media, kortweg PIM. Dat moest een waardevol bedrijf worden, eventueel geschikt voor een beursgang. De aanval op Nu.nl werd eindelijk ook geopend, onder andere met de nieuwssite En.nl.”

*Die jammerlijk mislukte?*

“Inhoudelijk vind ik het niet mislukt. Veel nieuwsberichten bevatten bijvoorbeeld links om meer over een onderwerp te weten te komen. Pure toegevoegde waarde.

En.nl zou, tegen een kleine vergoeding, ook gebruikmaken van het nieuws van alle PCM-kranten.. Tot de hoofdredacties, bevreesd voor kannibalisme, hun medewerking opzegden.

Daar kregen de PCM-directie en de hoofdredacties de grootste heibel over, maar de kranten wonnen.

Toen moest de redactie van En.nl, nog altijd een man of veertig, het zelf zien te roeien.

En.nl heeft niet de tijd gekregen om te groeien en ging met PIM mee tenonder. De strijd met Nu.nl werd snel verloren.”

*Had PCM Nu.nl moeten kopen?*

Nu.nl werd PCM te koop aangeboden. Voor, dacht ik, 19 miljoen gulden, maar de directie vond dat te veel. Ze dachten het zelf beter te kunnen. Achteraf is het eenvoudig te oordelen dat dit onjuist was.”

*Hoeveel geld is er in PIM gestopt?*

“Ik geloof 40 miljoen. En nog meer omdat de huur van het nieuwe pand in Sloterdijk nog een tijd doorliep.”

*PCM-kranten deden ook nauwelijks promotie voor En.nl en andere PIM-sites.*

“De krantenredacties koesterden wrok omdat er veel geld naar PIM ging. Dat wilden ze zelf hebben.

En.nl werd eerder als concurrent behandeld dan als reddingsboei of front van de kranten op internet.

De houding was negatief en PIM kon niet op enige medewerking rekenen. De jongens van Lost Boys, de leverancier van technologie die meedacht met de strategie, stuitten daar ook op. Je kon lullen als brugman, maar de kranten vonden PIM onzin en we moesten het maar uitzoeken.”

*Wat ging je zelf doen bij PIM?*

“De consumentensite opzetten, die ik eerder al voor auto's had bedacht. ConsuWeb gaf testuitslagen van producten uit de hele wereld; vraag en aanbod, tips, handleidingen, vergelijkingen. Wij toonden alleen het nieuwste, het mooiste en het beste. Geld kwam binnen van kliks vanaf ConsuWeb naar commerciële websites. Nu puilt het internet uit van provisielinks, toen was het nog redelijk nieuw.

Kort nadat PIM ter ziele ging vertelde PIM-directeur Peter van Dijk mij: ‘Nu beseft ik pas wat de bedoeling en de potentie was van ConsuWeb’. Terwijl ik er twee jaar onder zijn leiding aan had gewerkt. Van Dijk was noch een commerciële man, noch een internetman. Precies de verkeerde man op die plaats. Hij wilde nog een gebaar maken en bood ConsuWeb gratis aan Wegener aan, met mij erbij. Ik speelde haast quitte met die site, maar Wegener durfde niet. Van Dijk heeft het later van zich afgeschreven in het boek Gekte.com.. Ik kreeg een afvloeiingsregeling en ging in 2001 naar Villamedia.”

*Je was zwaar teleurgesteld.. Wat ging je doen bij de journalistenbond NVJ?*

“Een nieuwe site opzetten. Veel websites hadden destijds als concept de [vorm van een huis](#), Villamedia moest een journalistiek huis worden met een bar, een chatroom, een archiefkelder en vele kamers. Al snel bleek dat geen goed idee en werd het een gewone website.”

*De tijd leek in de periode 2002-2012 even stil te staan voor uitgevers. Was PIM zo’n desillusie dat PCM de digitale ontwikkeling ook jarenlang op sterk water zette?*

“Ja, er ontstond een reactie van: dat internet is niets voor ons. We doen het er alleen een beetje bij. De kranten verzetten zich daartegen en wilden het uit hun eigen budget gaan doen. Dus Volkskrant, NRC, AD en Trouw gingen decentraal verder als aparte sites die zich nauwelijks nog ontwikkelden. Ze deden alleen aan e-mailmarketing en hadden wat banners. Krantensites werden in de eerste tien jaar van deze eeuw vooral benut om proefabonnementen te verkopen en naamsbekendheid op peil te houden.”

*Zelfde laken een pak bij Telegraaf Media dat elke vijf jaar een nieuwe strategie voor eigen content en nieuwe diensten bedacht met een prijskaartje van 30 miljoen. Keer op keer liep dat mis,, mede door gebrekkige medewerking van de grote krant.*

“Het was inderdaad een collectieve dwaaltocht. Niet één krant was dom, iedereen was dom bezig. Over de hele wereld hetzelfde probleem, met uitzondering van wat nieuwe Scandinavische initiatieven. Maar je moet wel een beetje coulant zijn, want krantenuitgevers hadden nooit met interactiviteit te maken gehad. Bij vakbladuitgevers ging het soms goed. Computable ging vaardig van papier naar digitaal met een netwerk van deskundigen om nieuws te duiden. Elsevier bouwde met De Boerderij een mooie online community op en zo zijn er meer voorbeelden. Tegenwoordig doen veel nieuwe vakuitgaven het online goed, met veel interactie en commerciële sponsormodellen. Emerce is daar een goed voorbeeld van.”

*Emerce maakte de keuze om geld te verdienen met congressen en evenementen en website en blad daar ondergeschikt aan te maken.*

“Dat is goed uitgedokterd en gelukt, want Emerce werd uitgever van het jaar. Kranten hebben dat niet goed, of te laat, gedaan. Dan deden de omroepen het beter, met aanwezigheid op Pinkpop, Lowlands of de EO Jongerendag.”

*Je moet als titel breed aanwezig zijn. NRC Café opende aan het Rokin in Amsterdam Afgekeken van FD/BNR met café Dauphine. Noodzakelijk voor crossmediaal uitgeven?*

“Dat zijn goede ideeën en marketeers willen de titels nog veel meer laten doen. Toch moet een uitgever vooral de journalistieke eigen content exploiteren en daar sterker mee inzetten op alle platforms.

*De muziekbranche herstelde zich na enorme klappen met betaling voor online muziek, die eerst jarenlang gratis was, en met veel meer inkomsten uit concerten.*

“Gratis nieuws was niet illegaal zoals dat wel het geval was bij muziek. Veel nieuws kwam via het ANP op websites. Aanvankelijk teerde ook Nu.nl daarop. Datzelfde nieuws stond ook nog eens in al die kranten, nog steeds trouwens. Kranten gaven ook volop hun eigen nieuws weg, waardoor ze de papieren verkoop schaadden. Het duivelse dilemma is nog niet voorbij, want online verdien je niet wat er met papier binnenkomt. Al zijn die apps nog zo mooi.”

*Uitgevers hebben adverteerders nooit veel vernieuwende vormen op internet geboden.*

“Dat is zo, maar adverteerders en reclamebureaus dachten ook nauwelijks mee. Voor media blijft de inhoud het belangrijkste: slechte inhoud, weinig lezers, weinig adverteerders. Geheel nieuwe digitale commerciële vormen bedenken hebben zowel uitgevers als journalisten als reclamebureaus nagelaten. Maar zelfs kranten en bladen en die online inhoudelijke kwaliteit bieden, hebben het moeilijk, want jongeren hebben het nieuws hun hele leven gratis gekregen en missen kwaliteitsjournalistiek op het internet niet echt.

Hun algemene ontwikkeling lijkt wat minder te worden, maar aan de andere kant kun je de crux van grote artikelen en reportages vaak in korte berichten samenvatten. Er zijn veel concurrenten die strijden om de tijd van jonge mensen.”

*Of moet je journalistieke artikelen zien als grondstof zien voor sociale netwerken of voor andere diensten, zoals met ConsuWeb?*

“Dat idee had PIM al: Recensies uit je kranten en die koppelen aan eigen boekenverkoop. Geen enkel bedrijf heeft zoveel recensies van gewicht als een grote krantenuitgever. Dat kun je uitbouwen met veel soorten producten. Maar nu is het te laat, met een dominante Bol.com.”

*De webwinkels van kranten doen het toch redelijk?*

“Dat weet ik niet precies. Ze doen in elk geval hun best om klanten te lokken naar hun webshops met DVD-series, boeken, wijnen, reizen en allerlei andere producten waarvan men vindt dat die bij de doelgroep passen.”

*Papieren uitgevers moet opboksen tegen Facebook, YouTube en eerder al MSN. De mediabestedingen in kranten en tijdschriften nemen af.*

“In de Volkskrant schreef een jongen dat hij eerst alleen online nieuws las en nu een proefabonnement had genomen. Hij schrok van de vloed aan nieuws, verdieping, achtergronden en bijlagen over thema's en onderwerpen van grote waarde, Dat zag hij op internet niet. De krant verraste hem keer op keer. Hij las er 20 minuten per dag in. Dat had hij nooit gedacht.

Misschien komt er dus een kentering. Een herwaardering van de journalistiek, omdat je online te veel van hetzelfde en met te weinig diepgang vindt.”

*Pas vertelde iemand de grap: als er internet was en geen kranten zou ik die willen uitvinden. Heerlijk achterover zitten een bladerend door een selectie van het beste nieuws.*

“Ik betwijfel of ze dan nog die middeleeuws aandoende lappen papier zouden uitvinden. Het nieuws kan prima in tabletvorm. De tabletversies zijn heerlijke kranten, ook op de pc trouwens. Er zit ook veel betere reclame in, waarin je doorklikt naar bestelsites en -apps.”



*Om korte samenvattingen te kunnen maken moet je die artikelen eerst met journalistiek onderzoek produceren. Dat is een armeluisbestaan geworden, behalve bij de grote titels. Wat te doen?*

“Als je het aan de markt overlaat, zijn er straks nog drie kranten in Nederland en heel veel regionale nieuwssites. De politiek moet bepalen welke media in welke gebieden minimaal noodzakelijk zijn en steun bieden voor ontbrekende media. Ik denk dat de publieke omroep aan één net ruim voldoende heeft, maar dat elke regio een eigen krant moet hebben.

Je kunt ook denken aan een model waarin de overheid alle media-infrastructuur betaalt waar iedere contentmaker gratis gebruik mag maken. Zoals drukpersen, bezorging, kabelinfra. Een tegengesteld model is dat de overheid juist contentproductie betaalt. Of er moet veel meer sponsoring worden gezocht. Hoe dan ook, een politieke mediafilosofie ontbreekt, met hapsnap subsidiëring tot gevolg.”

*Jij pleitte vaak voor innovatie in online journalistiek, vooral met infographics die online interactief kunnen zijn en meer technische mogelijkheden hebben.*

“Absoluut, daar is veel te weinig aan gedaan. Ook een kip-ei verhaal. Maar je ziet nu al dat digitale uitgaven veel meer grafische elementen bevatten. Daar zijn de apps heel geschikt voor. De gebruiker of lezer moet aan iets kunnen trekken of schuiven om uitkomsten te krijgen van zijn interesse.

Je moet dan alleen wel goed samenwerkende teams of technisch onderlegde journalisten hebben. Die zijn schaars.”

*In datajournalistiek zie je beide tendensen. Specialististen die onderzoeken, de techniek in de hand hebben en goed publiceren, zoals Dimitri Tokmentzis bij de Correspondent. En teamwerk bij NCRV en Nu.nl waar technisch onderlegde en traditionele journalisten samenwerken.*

“Die ontdekkingsreis moet de journalistiek maken. Het duurt alleen veel langer dan we gehoopt hadden. Je ziet aardige pogingen, maar structureel is de journalistiek weinig opgeschoten. Ik verwacht dat de tablets een nieuwe manier van story-telling en verslaggeving zullen opwekken. Er is nu nog wel even het probleem dat in de technische productie Flash als standaard wordt vervangen door HTML-5, dat moeilijker is. Al die jongens hebben in Flash leren werken, dus die overgang vergt tijd. Maar bij HTML-5 produceer je in één keer voor alle schermformaten en dat is een groot voordeel.”

*Jij hebt in elk geval geprobeerd vroeg te innoveren met nieuwe concepten bij het AD en PCM. Voelde je je een roepende in de woestijn?*

“Dat gold voor een meer individuele journalisten bij bladen. Nu pas ontstaan de collectieven zoals de Correspondent die zien dat je die digitale kant op moet. Ook de omroepen gaan die weg. Ik weet zeker dat de nieuwe producties van de grond komen.

Er komt ondertussen steeds meer software om tekst, grafiek en video optimaal te combineren. Maar specifieke online productie zal een nieuwe vaardigheid moeten zijn van journalisten die nu nog voornamelijk tekst en lineaire audio en video produceren.”

*Ondertussen gaat mobiel internet ontzettend hard en daar hebben uitgevers, vooral Sanoma, mee te maken.*

“Nu.nl doet het mobiel uitstekend, maar veel tijdschriften hebben de slag naar mobiel niet op tijd kunnen maken. Maar er blijft genoeg over om geld mee te verdienen.

En mobiel komt weer laat. Ondertussen vond er in de oude wereld een hele kaalslag plaats, want door de crisis was er kennelijk geen geld voor vernieuwing op mobiel. Het AD nam een hele reeks regionale

kranten over, maar de oplagestijging die daaruit voortkwam is inmiddels meer dan verdwenen, en dus heeft het AD honderdduizenden lezers verdampt.”

*Kranten verbeteren wel inhoudelijk, zeker de Volkskrant.*

“De Volkskrant vind ik de beste krant van Nederland geworden. Ook Trouw doet het heel leuk, als je van die onderwerpen houdt. Juist de grote publiekskranten als Telegraaf en AD zijn erg zoekende. De Telegraaf heeft een afschuwelijk slechte app, die begint met een soort jute zak, die lezers wegjaagt. Dat kan toch niet meer anno 2014?”

*Wat vind je van Blendle; de iTunes voor artikelen?*

“Eindelijk makkelijk betalen voor artikelen. Wie kan daar tegen zijn. Het verdienmodel van Blendle zit goed in elkaar en is een grote aanwinst voor de kranten, internet en de lezers. Ik zie het als een nieuwe distributievorm naast de oude. Er wordt meer met de bestaande content gedaan en het bereik wordt vergroot. Ik zie mensen nog geen krant opzeggen vanwege Blendle, maar uitgevers zullen de verhouding tussen oude inkomsten van abonnementen en nieuwe zoals van losse artikelverkoop wel goed in de gaten moeten houden.

Wat ik naar vind is dat Blendle halsstarrig probeerde mij te ontfoetselen welke medeabonnees ik wil volgen, om te zien wat zij lezen. Who cares? Het is een soort voyeurisme. Ik heb hen dat laten weten en inmiddels kun je dat volgen ook uitzetten.”

*De kranten hebben dat juist dit sociale element van het vormen van interessegroepen en discussie over artikelen rond hun nieuws schromelijk verwaarloosd. Dat pakt Blendle toch juist goed op?*

“Ik vind reacties op internet niet interessant. Alleen als het gaat om gebruikerservaringen met voorwerpen, of om specifieke informatie van vakmensen. Opvattingen van wie-dan-ook over wat-dan-ook vind ik in de gewone wereld niet interessant en online evenmin.”

*PCM stak samen met Talpa geld in online vernieuwing met burgerjournalistiek. Boeiend om zelfgebakken brood van amateurs te nuttigen?*

“De inbreng van burgers is heel interessant als het gaat om hun kennis over een specifiek onderwerp. En er zijn burgers bij die op blogs veel bezoek trekken, omdat ze blijken te kunnen schrijven en een goede nieuwsneus hebben. Maar het publiek overal bij betrekken, nee.”

*Je bedacht het [Waals Weekblad](#) met Waals nieuws voor Nederlandstaligen. Met 666 abonnees die jaarlijks 12 euro betalen en met inkomsten van adverteerders. Is dat waar internet voor bedoeld is, kleinschalig publiceren voor een specifieke doelgroep?*

“Het is voor journalisten altijd slim om een niche te zoeken of een specialisatie te ontwikkelen. Mijn mail-weekblaadje was een gaatje in de markt.”

*Je produceert zelf ook slechts tekst en vernieuwt qua vorm niet. Niet nodig?*

“Een one-man-band is geen heel orkest. En de vorm van één gestrekte kolom op 60 tekens breed geeft de beste leesbaarheid. Die is dus niet te verbeteren. Ik heb wel gemerkt dat je kleine grafiekjes het beste niet kunt opsmukken. Hoe simpeler het grafiekje, hoe beter de informatie overkomt.”

*Je bent in de buurt van Rotterdam geboren en werkte veel met Amsterdammers. Is het begrijpelijk dat Amsterdam het internetcentrum van Europa is en Rotterdam er ver achteraan hobbelt?*

“Amsterdam heeft een aantrekkelijke combinatie van ICT-, media- en reclame-industrie en daarmee een prachtige uitstraling, Rotterdam ben ik al lang uit het oog verloren. Vanuit België heb ik een andere blik op Nederland ontwikkeld. De economie in Zuid-Brabant groeit het hardst van heel Nederland...”

Michiel Buitelaar, over Ben, Dutchtone, KPN, Endemol en Sanoma

### **‘Die digitale revolutie is nog maar net begonnen’**

**Met belangrijke rollen in vernieuwing, bij Ben (T-Mobile), KPN en Sanoma, en tussenpozen bij Dutchtone (Orange) en Endemol is Michiel Buitelaar één van de boeiendste Nederlanders om te spreken over internetinnovatie in de afgelopen decennia en de nabije toekomst. Niet op de laatste plaats omdat hij bèta is, belezen, breed geïnteresseerd en oprecht.**

#### **C.V.**

1962, geboren op 23 oktober te Rotterdam  
 1981-1989 TU Delft, Wiskunde & Informatica  
 1989-1992 Adviseur IT en telematica Ernst & Young  
 1993-1998 Adviseur telecom & media DDV  
 1998-2002 Directeur Strategie Ben  
 2002-2003 Commercieel Directeur Orange Nederland  
 2003-2006 Directeur Consumentenmarkt KPN  
 2007-2008 Vice\_president Digital Media Media Endemol  
 2008-2013 Chief Operating Officer Sanoma Nederland

#### **Verder:**

2006-heden voorzitter Bestuur Cinekid  
 2007-heden lid Raad van Commissarissen Novec  
 2012-heden lid Raad van Toezicht Eurosonic Noorderslag  
 2012-heden lid Raad van Advies ParkLane  
 2012-heden lid van de Creative Council en de Amsterdam Innovation Board  
 2013-heden adviseur (Meetingpoint, Park Lane, Eurosonic Noorderslag)





De woning van Michiel Buitelaar is verfraaid met een aantal iconen van foto's, privé aangekocht of betrokken uit het Spaarnestad archief van Sanoma, waar hij werkte. Waaronder portretten van Mao en Stalin. "Ik heb een fascinatie voor dictaturen en daar veel literatuur over, tot en met studies van de interieurs van dictators."

*Je had een trits leidinggevende functies in telecom en media. Was je als baas een dictator?*

"Ha, ha. Het helpt bij bedrijven met schaafeffecten wel als je van bovenaf helder stuurt. KPN bijvoorbeeld, Sanoma ook. Amazon, Google, eBay, Facebook zijn ook bedrijven met een centralistische insteek, met een ganse onwil om mee te gaan met de couleur locale.

Bij KPN Consumentenmarkt trof ik zeven afdelingen aan die hetzelfde wiel aan het uitvinden waren. Ik vond dat echt krankzinnig. Bij Sanoma hetzelfde, heel veel titels met een geringe mate van hergebruik van technologie en vondsten en afstemming. Dus juist een gebrekkig gebruik van schaafeffecten en te veel couleur locale.

Bladenmakers beginnen het liefst opnieuw. Zelfs al verschijnt dezelfde titel in tientallen landen, doen ze dat nog los van elkaar. Voor een persoon als ik met ingenieursachtergrond is het vreemd dat hergebruik van halffabricaten nauwelijks plaatsgrijpt.

Daar liep ik m'n hele loopbaan al tegenaan, al bij Ernst & Young was er veel dubbel werk van partners die hun zelfstandigheid vierden. Een centrale sturing van de economie vind ik ook aanvechtbaar, maar een totaal gebrek ook. Ik zit in de Amsterdam Innovation Board en je ziet dat steden driftig onderling concurreren in het buitenland. Stop gewoon alles onder de noemer van Amsterdam, want dat kennen buitenlanders. Ik ben geen Amsterdamer, woon er niet, maar dat is de realiteit. Ik neig naar coördinatie die anderen centralisatie noemen."

*Wanneer gebruikte je Internet voor het eerst?*

"Dat moet tijdens m'n studie zijn geweest. Ik las de Hack-tic, die jongens hackten telefooncentrales en zo. Jaargangen van dat blad heb ik nog ergens liggen. Daar kwam later Xs4all uit voort, maar ik had eerder al een abonnement op dat blaadje. Dat Internet viel me eerst ontzettend tegen, wat een gedoe, wat een gelazer. Met Gopher informatie ophalen, vreselijk traag en ineffectief.

Op een dag was het geld op en moest ik gaan werken. Ik kon bij Shell terecht, toen een heel geavanceerd bedrijf. Via een uitzendbureau heb ik een jaar lang meegeholpen aan het implementeren van een X.400 mailsysteem. Dat was voorhoedewerk hoor. Shell had een wirwar van Dec- en IBM-systemen en gebruikten X.400 om de communicatie tussen die systemen tot stand te brengen. Het werkte perfect. Toen begon me wel te dagen wat er aan datacommunicatie zat te komen."

*Hoe kwam je bij Ernst & Young terecht want je studeerde wiskunde?*

"Gedistribueerde systemen boeiden me enorm, ik was gefascineerd door dingen als de OSI standaards, Open Systems Interconnect, waar ook die X.400 uit was afgeleid die ik voor Shell hielp opzetten.

Ik studeerde af op toepassingen van computernetwerken zoals Decnet van Digital Equipment en SNA van IBM, die ook Shell in gebruik had. Toen kwam net de term Information Superhighway op van mijnheer Al Gore. Dat vind ik nu echt een leugenaar, ook omdat ik klimaatscepticus ben. In Nederland sprak iedereen over telematica, multimedia, allemaal van die inflatoire begrippen.

Maar m'n ouders waren keurige protestantse accountants, keurig, en ik dacht dat ik naar een accountantsbureau moest. Dat werd Ernst & Young waar ik de mede activiteiten zou opstarten inzake computernetwerken, advisering daarover. Dat is nauwelijks van de grond gekomen omdat het niet goed aansloot op wat men daar al deed. Verder niets mis met dat bedrijf hoor."

*En toen telecom bij DDV?*

“Die netwerken lieten me niet los en ik was om na het lezen van Nicolas Negropontes artikel [‘Products and Services for Computer Networks’](#) uit Scientific American. Ik heb het nog aan de muur hangen, want het had een onzettende informatiedichtheid. Daar kwam even later een heel boek uit voort, Being Digital.

Negroponte verkondigde zijn beroemde stelling of ‘switch’: dat media die we toen nog via de ether ontvingen, zoals televisie, naar de kabel zouden gaan, en wat toen op de kabel was, telefonie, naar de ether ging. Dat artikel ging ook over ‘tell me more television’: klikken om meer te kijken. En over nog veel meer, in die paar pagina’s. Z’n tijd ver vooruit, maar hij kreeg wel gelijk. Ik was er enorm van de indruk, dat weet ik nog goed.”

*Had je bij DDV als telecomadviseur al te maken met internet?*

“Het was voornamelijk telecom. Rond 1994 gingen de energiebedrijven en de NS hun kabelinfrastructuren voor commercieel aanbod gereed maken. De energiebedrijven begonnen Enertel, dat ging eerst samen met de NS in Telecom2. Dat viel vervolgens weer uit elkaar en uit de NS is toen later Telfort voortgekomen.

Het was de tijd van de grote plannen voor concurrentie in telecom, mogelijk gemaakt door de liberalisering van de telecommarkt. Die bedrijven hadden wel kabels en technisch personeel voor de interne verbindingen maar geen kaas gegeten van openbaar, commercieel aanbod. Daar kwamen wij voor op de proppen.

Bij NS Telecom kwam ik in contact met NLnet en internetpionier Ted Lindgreen die gebruikmaakte van de spoorwegkabels. Zoiets eiste ook Nina Brink die ik daar ontmoette. Een soort kabouterje waar al die mannen het zweet van uitbrak. Ze deed me denken aan dat ventje uit Asterix & Obelix in Spanje die zegt: ‘Nu hou ik net zo lang m’n adem in tot ik gelijk krijg.’ Krijsen, piepen, huilen, schreeuwen tot ze haar zin kreeg. Die mannen in hun pakken waren daar slecht tegen bestand”

*Waren die heren niet geïnteresseerd in internet?*

“Ik was een soort hoofdredacteur van het businessplan dat leidde tot oprichting van het telecombedrijf van de spoorwegen, Telfort. In die honderd pagina’s kwam het woord ‘internet’ nauwelijks voor. Dat ging allemaal over telefonie, vooral internationaal, en een klein beetje over televisie. Enertel had wat meer aandacht voor televisie want die energiebedrijven hadden hun TV-kabelbedrijven nog in bezit.

Over een paar maanden hebben we nagenoeg één kabelaar, UPC, maar toen had je nog een paar honderd kabelexploitanten. Met de grote in eigendom van de energiebedrijven in noord, oost en zuid Nederland en Zeeland. Dat was een fase van grote onwetendheid van wat er in feite aan de hand was en aan zat te komen in die telecommarkt. Die bazen heetten in mijn herinnering allemaal ‘Kees’ en geblinddoekt waarden zij rond.

En je moet het Nina Brink nageven - je kunt van alles en nog wat over haar zeggen - maar ze had wel vroeg in de gaten hoe belangrijk het Internet kon worden. Terwijl die grote heren nog bezig waren met ingewikkelde dingen als graafrechten, en buitenlandse reisjes maakten.”

*Met telefonie, vooral internationaal, werden nog miljarden verdiend. Het Hermes Europe Railtel werd opgetuigd met Amerikaans geld om de PTT's te gaan bedreigen. Bedrijven als MFS, Colt, Level3 en vele andere legden her en der netten aan.*

“Ongelooflijk veel geld ging er om in gewone geschakelde telefonie over telefooncentrales, nu verdamp. Voice over IP kwam pas een jaar of vijf later serieus in beeld, vooral bij de technici. Van serieus aanbod van Internettelefonie over de tv-kabel spreek je echt van ver na 2000, rond 2006, 2007.

Ik heb nog even als adviseur UPC gewerkt - UIH heette dat toen nog - rond de overname van de Amsterdamse kabelaar A2000 en het begon met klassieke telefonie met switches van Nortel; schreeuwend duur om op te bouwen. Een noordelijke kabelaar begon met telefonie, telde 200 klanten en had geloof ik ongeveer net zo veel consultants over de vloer gehad om het op te bouwen. Want het was een ongelooflijk gedrocht om over de klassieke kabel 'gewone' telefonie aan de gang te krijgen."

*Iedereen sprak over een nieuw tijdperk met tv, telefonie en later Internet over één infrastructuur, maar was de praktijk weerbarstig?*

"Mijn les van die goedbedoelde innovatiepogingen en later ook, is: mensen proberen bijna altijd het nieuwe na te bouwen vanuit een product of dienst die ze vanuit het verleden kennen. Laat dus telefonietypes los op een TV-kabelnet en ze wringen net zo lang tot ze klassieke telefonieswitches aan de praat krijgen op dat voor TV ontworpen netwerk. Dat is heel onlogisch, want qua technische architectuur klopt dat voor geen meter.

De eerste implementatie van Internettelefonie had KPN met IPB, ofwel InternetPlusBellen; niet zo'n succesvolle lancering, zacht gezegd. Het kwam op mij over als een enorm ingewikkelde poging om met internettechnologie telefonie na te bouwen. Dat is de achteruitkijkspiegel."

*De Wet van Buitelaar?*

"Het is niet mijn exclusieve waarneming. McLuhan noemt dat 'looking at life through the rear view mirror' maar ook 'the horse carriage syndrome'; dat je een auto als een snel, gemechaniseerd paard ziet. Zet traditionele bedrijven aan het werk met nieuwe technologie en het eerste resultaat is bijna altijd een gedrocht. Zeker als je overgaat van het ene naar het andere medium, want dat heeft een hele andere dynamiek, andere architectuur tot en met een andere benadering van de markt.

De eerste radio-uitzendingen waren concerten op afstand beluisteren en vervolgens hoorspelen. Ik zie het nog steeds om me heen, mensen die op een nieuw medium het oude proberen uit te bouwen."

*Jullie waren ook betrokken bij de golf van overnames van kabelbedrijven, ook allemaal met het oog op aanbod van telefonie?*

"Dat was veel onderhandelen met gemeenten en energiebedrijven die daarvoor hun tussenpersonen inzetten die precies wisten hoe je politici tevreden moest stellen. Er werden aan gemeenten mooie beloften gedaan over prijzen van kabelpakketten die met niet meer dan de inflatie zouden stijgen. Daar kwam uiteindelijk weinig van terecht want de prijs is behoorlijk meer gestegen.

Ik neig naar licht libertaire opvattingen en geloof niet dat je als overheid zo eenvoudig kunt sturen. Er zijn mensen die oprecht het beste voor hebben met de gemeenschap, maar ook mensen die denken 'fuck it' en direct als de inkt droog is omwegen gaan bedenken om op onder die afspraken uit te komen."

*Die nieuwe telecombedrijven miskenden het belang van internet, maar de NS nam wel een aandeel in World Online? En verdiende er toch fors aan, te weten [430 miljoen gulden](#)?*

"Aan de verkoop van de aandelen Word Online hebben ze een beetje verdiend en aan de verkoop van Telfort aan British Telecom hebben ze heel veel verdiend. [\[4,2 miljard bruto\]](#) De NS had graafrechten om onder en naast het spoor telecomkabels te trekken, dus van stadscentrum naar stadscentrum en ze claimden een krachtige infrastructuur te hebben opgebouwd."



Dus

*Jij deed het goed met DDV, een vooruitstrevend bureau? Zo kwam ook Googlebaas Pim van der Feltz van DDV?*

“Wij hadden bij DDV wel in de smiezen hoe de hazen konden gaan lopen en buiten KPN was de kennis van telecom en hoe je concurrentie moesten opzetten schaars. Het was het begin van de telecomconcurrentie die gunstig was voor de BV Nederland. Pim kwam via mij bij DDV, want wij squashten toen samen in Rotterdam. DDV was een boetiek met de

nodige kennis van media en telecom met creatieve vogels van heel verschillende pluimage; van technici tot economen en juristen. Het was een merkwaardig vrijgevochten bedrijf dat een aantal dingen zeker zo goed of wellicht zelfs beter kon dan de grote namen in de adviesmarkt destijds als Booz, Allen & Hamilton, AT Kearney en McKinsey.”

*Met Pim ging je ook naar Ben, om dat op te bouwen na de gewonnen licentie voor mobiel?*

“Ja, maar in die biedingenronde werkten we juist niet voor Ben. De kennis over mobiele telefonie was zeer schaars, maar veel partijen moesten wel een goed onderbouwd bod uitbrengen op nieuwe licenties. Wij waren met DDV ingehuurd door BellSouth in Amerika, die wilde expanderen in Europa. Dat bidboek schrijven was leuk, van de grond af aan een mobiele aanbieder uittekenen. Bellsouth zat in het consortium Mobined met Rabo, Getronics en Schiphol.

We verloren de strijd, ondermeer omdat we niet solvabel zouden zijn. Met Rabobank en Belsouth als triple AAA bedrijven. En onze frequentiebenutting was niet efficiënt.”

*Jouw fout, want jij had het bod geschreven?*

“Dat zou je kunnen zeggen. Wat ik begreep is dat die andere partijen meer beloofden: een hogere penetratie. Dat durfden we niet.”

*Had je maar moeten bluffen, want die vergunning wordt toch niet ingetrokken als die beloften niet worden waargemaakt?*

“Dat zeg je wat. Voor Telfort boden wij eerder met DDV op een licentie voor vaste telefonie en beloofden elke vijf kilometer een point of presence. Dat is fysiek onmogelijk in Nederland vanwege de polders, natuurgebieden en water. Maar je kunt inderdaad beter te veel beloven dan te weinig.”

*Zo'n beauty contest om een nieuwe telecomvergunning te winnen vroeg dus om fraaie maar irreële bespiegelingen. 3G licenties gingen in 2000 'gewoon' naar de hoogste bidder? Spannend?*

“Daar was ik nog bij betrokken voor Deutsche Telekom, die Ben had overgenomen. Vijf partijen, behalve Ben ook KPN, Vodafone, Dutchtone en Telfort. Veel te veel, maar iedereen was buitengewoon optimistisch over die markt.

We zaten drie weken opgesloten in het Kurhaus, een heel gedoe met encrypted telefoons en zo. De enige keer dat ik de Tour de France helemaal heb gevolgd, maar ondertussen 30 keer per dag bieden. Leuk, maar nooit meer.”

*Was Ben het leukst?*

“Ja, heerlijk pionieren met een geweldig leuk team van mensen. Goede sfeer met Werner Schrijver de facto aan het hoofd. Zwijgzaam, schijnbaar, met een fraai gevoel voor humor. Hij lachte er nooit bij en daar werden sommigen heel nerveus van. Ik moest er ook aan wennen, maar heb vervolgens ontzettend gelachen.

Voor menigeen, ook Pim van der Feltz, was het een enorme uitdaging om Ben op te bouwen. Er was schaarste aan van alles, van masten tot kennis, maar we leerden ermee dealen en de grote partijen uit te dagen. Ben was echt een merk.”

*Dankzij KesselsKramer, maar inhoudelijk was het toch louter bellen, geen internet?*

“Zelfs SMS werd bij Ben volkomen genegeerd in het begin, domweg tegengewerkt. Marketeers vonden dat absoluut niet spannend. Ook dit tekende weer dat veel mensen op belangrijke posten totaal niet in de gaten hebben wat er gebeurt. Later ook met Whatsapp, volslagen genegeerd door de telecombedrijven terwijl de halve wereld zich erop stortte.”

*Jijzelf ook onwetend, bijvoorbeeld met SMS?*

“Soms. Ik zag SMS zitten voor sommige doelgroepen maar niet vroeg voor het grote publiek. Wel heb ik me echt verzet tegen de grote internationale steun voor mobiel Internet met [Wap](#) waarop T-Mobile dacht mobiel Internetsucces te halen met een eigen portaal, T-zones.

Dat Wap werd internationaal gepusht. Telecom was ondertussen een beetje zware metaal aan het worden. Maandenlang werken aan een grote doos die iets kan en dat dan iedereen in de maag splitsen.”

*Dat Wap is weggevaagd door totaal nieuwe platforms als iOS en Android. Maar de telefonie deed het altijd, IT gaf altijd ellende?*

“Dat is volkomen waar. Die telecomjongens rustten niet tot het goed werkte, en vooral foutloos. Kom daar in de IT maar eens om. Het is eerder het tegendeel.

Maar dat betekende wel dat die telecomjongens met datacom gedochten ontwierpen. Zo van ‘stel uw GPRS in met hekje-sterretje-64-hekje en dan nog een serie van dat soort commando’s.

Ik heb recent weer wat telecombedrijven buiten Nederland bezocht en die willen dan nieuwe diensten ontwikkelen. Een eigen Whatsapp, maar ze hebben geen clue.”

*Terwijl je bij Ben werkte, voltrok zich ook de internethype van 1999-2000. Wat heb je ervan ondervonden?*

“Niet zozeer bij Ben zelf, want dat is pas in 2002 door Deutsche Telekom overgenomen. Wel zagen we concurrent KPN eerder voor veel te veel geld E-Plus in Duitsland overnemen en een dure UMTS-licentie kopen.

Die geldmarkt was en is een fenomeen op zich. Zoveel startups die totaal niet uit waren op omzet, laat staan winst. Alleen maar om bedrijf- en beurswaarden op te pompen om voor heel veel geld te worden overgenomen of met een beursgang te cashen.

Je ziet het nu weer, in een nog hoger tempo. Wordt Whatsapp met vijftig man door Facebook voor 19 miljard dollar overgenomen. Een overname die ik trouwens nog verklaarbaar vind. Er zijn er vele die ik nauwelijks uit kan leggen, zoals de overname van Nest door Google, of van Instagram door Facebook bijvoorbeeld.”

*Ineens was je commercieel directeur van Dutchtone ofwel Orange in 2002. Waarom werd dat geen succes?*

“Een moeizaam bedrijf met die Franse eigenaar, heel anders dan het vrije Ben. Wel een frisse speler, Orange, maar tussen mij en mijn baas boterde het niet helemaal. En de aandeelhouder maakte – vond ik – nauwelijks keuzes. Dus dat ging spoedig over.”

*Ben je wel een marketingtype, want elders had je meer operationele directiefuncties?*

“Ach ja, hoe kijk je naar jezelf? Sommigen vinden me weer meer een strateeg omdat ik altijd vooruit wil kijken naar nieuwe mogelijkheden en analytisch bezig ben. Bij KPN deed ik veel commercieels zoals de overgang naar one-to-one marketing, kwantitatief gestoelde benadering van klanten in plaats van meer generieke aanpakken, met reclame gericht op de uniforme massa.

*Jouw belangrijkste bijdrage aan KPN, waar je binnen een jaar mee begon, lijkt het opkopen van veel internetproviders omdat jullie meer met de kabel moesten concurreren?*

“Ja, je zag dat vaste telefonie ging teruglopen dus moest KPN inzetten op ADSL. KPN zat toen met breedband internetaanbod op een schamele 23 procent marktaandeel en dat verdubbelde in mijn periode door overnames maar ook door betere, agressieve marketing.”

*En kreeg geen strobreed in de weg gelegd?*

“Het boeiende is dat de TV-kabel er vele jaren over deed om tot goed breedband aanbod te komen inclusief telefonie over IP. De periode die de kabels nodig hadden om het netwerk aan te passen, door fusies de schaal te vergroten en vooral om commercieel aanbod te ontwikkelen is heel lang geweest.

Dat was voor ons bij KPN best gunstig. Diverse mensen zagen toen wel dat telefonie kabels gemakkelijk gratis zou kunnen aanbieden naast TV en Internet. Een bedreiging voor onze melkkoe. Maar dat ging niet hard, dus KPN kon nog jaren de zak met telefoniegeld innen. Wij moesten naar televisie, maar onze entree in de TV-markt was veel duurder dan de hunne in telefonie.”

*Je zei al vroeg dat Skype het einde van de telefonie zou betekenen en KPN de belminuten zou verliezen. Wat had KPN kunnen doen om de neergang te stuiten?*

“Kannibalisatie, ofwel interne verstoring. Als je nieuwe diensten begint die je eigen omzet aanvreten, roep je intern verzet op: we schieten ons in de eigen voet, luidt het krachtige verweer. Dat is ook zo, maar doe het zo pijnloos mogelijk. Bij KPN werd aanvankelijk neergekeken op Skype en later Whatsapp genegeerd, bij Endemol vonden ze YouTube inferieur. Ze hadden wel gelijk, maar het volk vreet het toch.

Met KPN had ik destijds nog geluk dat Skype niet goed werd ontwikkeld en een paar keer werd verkocht als een stiefkind. Maar Eelco Blok durfde het aan om telefonie in een vaste bundel te gaan aanbieden in plaats van per minuut. Dat kostte omzet, leverde ook wat op, maar netto was het financiële resultaat negatief.

En het was nóg negatiever geweest als we niet hadden gekannibaliseerd. Als antwoord op het verlies van de SMS-markt was KPN snel met 4G-investeringen. Onvermijdelijk. Ik las net [Appetite for Self-Destruction: The Spectacular Crash of the Record Industry in the Digital Age](#). Je ontkomt niet aan kannibalisatie. Zo is er nu verzet tegen taxibedrijf Uber. Je kunt het vertragen maar de klap komt dan later des te harder.”

*Had KPN voor die creatieve destructie eerder in glasvezel moeten gaan? Wat heb jij ervaren bij KPN waar professor Nico Baken al jarenlang glasvezel propageerde?*

“Al op mijn tweede werkdag bij KPN kreeg ik bonje met de jongens die een glasvezelnet wilden aanleggen. Ik zei: dat is gekkenwerk. (Ik spreek Nico Baken nog regelmatig. Inspirerend, ik bewonder die man.) Landelijk glas aanleggen is te billijken geredeneerd vanuit de economie van een land, maar niet vanuit KPN met een bedrijfsbelang, beursgenoteerd en met kwartaalcijfers. Zo kreeg ik ook eens

ruzie met Koos Andriessen [aanjager van glasplannen in ondermeer Amsterdam; en ooit betrokken bij de aanleg van het gasnet red.] die vond dat wij meer moesten investeren.

Reggefiber was een goed verhaal met de lokale glasvezelnetten, maar geredeneerd vanuit een onroerend goed perspectief op de lange termijn. Voor een bedrijf als KPN: onzin binnen de gangbare conventies van de marktpositie. Trouwens vind ik – los van de financiële case – de functionele behoefte aan glas ook bepaald niet overtuigend, volgens mij heeft bijna niemand enorme snelheden internet als 1Gb/s of zoiets nodig.”

*Moest KPN volgens jou dan vooral elke drie maanden aandeelhouders maar tevreden te stellen, en geen netwerk aanleggen om in 30 jaar af te schrijven?*

“Dat model is in onze huidige samenleving niet meer geaccepteerd, kijkend naar de concurrentie van de TV-kabel. Hun coax blijkt een veel betere infrastructuur te zijn dan koper - ‘twisted pair’ - dan aanvankelijk was voorzien. Met de standaard Docsis3 nu en straks Docsis4 kan de kabel nog jarenlang hele hoge snelheden bieden tegen lagere kosten dan KPN met glas. UPC en Ziggo brengen 100 megabit bij consumenten voor een habbekrats. Het aanleggen van twee sterk overlappende infrastructuren vind ik sowieso maatschappelijke kapitaalvernietiging.”

*Paul 't Hoen poogde 20 jaar geleden namens KPN met de NLkabel (toen Vecai) tot één infrastructuur te komen. Tragisch?*

“Ja, en ook op Europees niveau zonde. De discussie over telecomconcurrentie in Brussel is gekaapt door de Britse marktdenkers die concurrentie tussen infrastructuren wensten, in plaats van concurrentie op het niveau van diensten. Daarmee werd in Europa de kapitaalvernietiging definitief en ook de mogelijkheid om met één glasinfrastuctuur een voorsprong te nemen.

Dus we hebben straks in Nederland met koper, coax en deels glasvezel drie vaste naast nog eens vier mobiele infrastructuren. Dan heb je nog specialistische netten als C2000, van die onzin. Er was een tijd dat elke infrastructuur een andere functie had. Nu niet meer, met 5G is elk onderscheid weg.”

*Overigens ook de satelliet en Digitenne doen nog mee, maar niet voor internet. Is die keuze tussen vele netwerken niet goed voor de consument?*

“Mobiël zijn partijen al veel meer samen gaan doen, bijvoorbeeld in masten terwijl ze net zo hard concurreren. Zou je één nationale infrastructuur bijvoorbeeld betaald door pensioenfondsen hebben en eigendom van de staat of iets onafhankelijks, dan haal je fantastische rendementen. Dat vereist dan wel een veel strengere regelgeving voor toegang, tarieven, voorwaarden en een messcherpe toezichthouder. Maar ik geloof in zo'n model.”

*Dus je boekte succes bij KPN met een toename van breedband marktaandeel op het oude net. Na je succes bij KPN ging je naar Endemol in 2007, waar je met ondermeer internet zou gaan stoeien. Wat heb je daar willen doen en wat kreeg je gedaan?*

“Ik werd daar de baas van alle nieuwe – vooral digitale – business, in 25 landen of zo. Er waren drie nieuwe aandeelhouders, die zich diep in de schulden gestoken hadden en enorm wilden groeien. Met name in digitaal; en in business met en voor adverteerders. Er trad ook een grotendeels nieuw management aan, waarvan ik deel uitmaakte.

Mijn visie was vooral gestoeld op schaaleffecten, mede door replicatie van bewezen modellen. Dus: succesvolle concepten snel elders uitrollen, wat Endemol trouwens met Big Brother en Deal Or No Deal eerder al erg knap gedaan had. Maar goed, van de uitvoering van die visie is niet veel terecht gekomen.”



*Het was spoedig einde oefening voor jou bij Endemol. Waarom?*

“Dit was gewoonweg geen goede culturele match. De overgang van een telecombedrijf naar TV-productie was groot. Mijn visie was simpelweg strenger, strakker dan die van de meeste mensen daar. Ik vond dat de landen te veel zelf deden.

Ik ben er toch opgewekt weggegaan. Het was een prachtig bedrijf maar door mislukte overnames en – later – de crisis ging het technisch gezien failliet, omdat het zijn enorme leningen niet meer kon dragen. Het was mijn bedrijf niet denk ik nu, maar ik heb er veel geleerd, en me geen moment verveeld.”

*KPN bediende de massa met uniforme producten, Endemol en Sanoma doen massamedia. Internet is van de goedkope communicatie en kleine doelgroepen. Steken ze er hun kop voor in het zand?*

“Je maakt het overal mee. Heel sterk zie ik het nu in de krantenwereld. Ik heb een paar keer voor uitgever en hoofdredacteurs gesproken werd er ontvangen als Beëlzebub, als de man van die goedkope journalistiek van Nu.nl. Is juist, Nu.nl is oppervlakkig, gebrek aan achtergronden. Maar ja, het is razendsnel en goed genoeg voor velen. Good enough, net als Skype en YouTube kwaliteit.”

*De vakbekwaamheid zit eerder in de weg?*

“Het is jammer voor al die vakmensen die bij KPN zo toegewijd werkten om PSTN of ISDN nog betrouwbaarder te maken, terwijl je uit de verte zag dat die business eraan zou gaan. Dat is de tragische kant van de creatieve vernietiging. Ook voor de professionele cameraman, fotograaf, stukjesschrijver, de vormgever van bladen. Ik vind ook dat hun kwaliteit uitsteekt boven die van veel wat er op internet verschijnt aan beeld, tekst en vormgeving. Maar nogmaals: dat goedkope aanbod is goed genoeg voor een groot publiek, terwijl de kwaliteit daarvan ondertussen wel toeneemt.

Ik had goed contact met Makkie Mulder van het blad Delicious, een klassieke bladenmaker boven de 50. Zij zei altijd: ‘Die sites, wat zijn die lelijk als je dat vergelijkt met een mooi gemaakt blad.’ Die afkeer kan ik me goed voorstellen.”

*Je was bij Sanoma vijf jaar de baas om dat in goede banen te leiden. Hoe ging je daarmee om?*

“Daar zaten voortdurend dilemma’s bij. Voorbeeld; diezelfde Makkie Mulder hield een keer een verhaal bij Sanoma Digital met voorbeelden van mooie sites. Een goed verhaal, maar zegt zo’n nerdy type aan het eind: en wat klikt dat nou? Dat is een bijna onoverbrugbaar verschil tussen het oude aspiratieve waar bladen in excelleren en iemand die denkt vanuit conversie in aantallen kliks.

Ik denk dat de kans dat een goede bladenmaker ook een goede maker van apps wordt klein is. Dat is niet om bladenmakers in een hoek te zetten. Het is geen onwil en het is geen diskwalificatie. Andersom zou ook niet lukken. Denk je dat Merel Gianotten, de bazin van Startpagina, succesvol zou zijn als hoofdredacteur van de Viva? Andere ambachten. De homo universalis, die is zeldzaam hoor.”

*Je had ook geen oplossing?*

“Anders dan kannibalisatie prediken, maar de mogelijkheden waren niet breed. Bladen maakten de omzet en winst, digitaal voor een klein deel. Ten tweede op competenties sturen, steeds meer digitale kennis en vaardigheden in huis halen. Heel streng zijn, want voor de meeste mensen is geen plek in de digitale wereld.”

*Had Sanoma Nederland het idee: laat die Finnen maar even wat minder winst halen op ons? Waren jullie hard genoeg?*

"Op de vraag wat er had moeten gebeuren zeg ik even niets. Ik ben er weg en wil niet een rol bij Sanoma gaan spelen zoals Marianne Zwagerman bij De Telegraaf. Sanoma vind ik een sympathiek bedrijf en zoals zoals vrijwel alle mediabedrijven nog zware tijden tegemoet gaan. Laat ik het in het algemeen zeggen; er waren momenten in mijn loopbaan de afgelopen vijftien jaar dat ik eerder, sneller en dieper had moeten ingrijpen. En collega's zeggen dat ook. Sanoma was een voorloper met digitalisering met Startpagina en Nu.nl Maar we hadden eerder moeten switchen toen er nog meer tijd en geld was en misschien meer ruimte. Denk ik nu. Altijd makkelijk hoor, wijsheid achteraf. Hoe lang is het geleden dat we wisten dat kopers van de duurdere vrouwenbladen, glossies bijvoorbeeld, iets in handen moeten hebben om te voelen. Niet waar. Dat zit wel snor, denk je dan. Zit niet snor, gaat knetterhard. Hetzelfde is gebeurd met vrouwenkleding, zeker in de betere merken: dat zou niet online gaan, dacht menigeeen zes, zeven jaar terug. Ook zo'n verkeerde inschatting."

*Niet durven kannibaliseren ten koste van de winst?*

"Ik...[diepe zucht]...het is een fascinerend dilemma.... Las je [The Second Machine Age](#). Nee? Ik heb dat net uit en concludeer: die digitale revolutie is nog maar net begonnen. Nog veel meer productketens worden fundamenteel aangetast door de digitalisering. Je krijgt geen veertig jaar meer. Ook geen tien, denk ik. Het sluit aan op Marc Andreessens beroemde [Why Software Is Eating The World](#). Banken, verzekeringen, auto's, niets laat de digitalisering onberoerd. Een groothandelaar in bloemen die ik ken hoorde ik onlangs zeggen: dat houdt allemaal geen stand met die kweker, veiling, groothandel, retail. En hij had die boeken niet gelezen."

*Had je Sanoma Digital en de bladen nauwer kunnen laten samenwerken?*

"De oude vraag: moet je het innoveren en de oude hap helemaal apart doen om de snelheid te houden in innovatie of ze samen laten optrekken of zelfs versmelten. Dat nieuwe groeit apart harder, maar dan mis je de synergie (als die er is). We hebben veel apps gemaakt. Bij Nu.nl is dat gelukt, maar de mobiele groei ging ten koste van de 'oude' inkomsten op het web. Bij tijdschriften is een aantal apps niet aangeslagen, maar goed dat we het gedaan hebben. GoeieVraag.nl is groot, op educatief terrein worden aardige dingen gedaan, zelfs met Donald Duck. Ik denk dat Sanoma het meest digitaal ontwikkelde mediabedrijf van Nederland is, by far. "

*Pas na jouw vertrek viel dat zwaard van Damocles en kwam die ontslaggolf? Hobby's als Revu en Panorama mochten heel lang doorgaan zonder dat digitaal succes werd geëist?*

"Ja, misschien had ik nog strenger moeten zijn voor die oude business. Ik heb geprobeerd online te versnellen. Dat is gelukt met Nu.nl, met real time bidding voor online reclame, met vele performance-based diensten zoals Kieskeurig en FashionChick. Maar minder voor de traditionele titels. Maar je zit noodgedwongen in een spagaat. Daar speelt veel emotie bij, de liefde voor de eigen titel, voor het papier, voor het schap, voor gezien worden in het openbaar met dat papier. Het is ook met print juist de afgelopen jaren har neerwaarts gegaan. Dat werd eerst toegeschreven aan de financiële crisis, maar dat was de oorzaak niet. Ik was altijd al pessimistisch, maar de teruggang van zowel lezers als reclame is harder gegaan dan gedacht - zie bijvoorbeeld Telegraaf, weer minus 10 procent."

*Daarover gesproken. Hyves kunnen kopen?*

“Ik zou het nooit gekocht hebben, voor geen kwartje. Al bij KPN konden we het kopen en heb ik de [Wet van Metcalfe](#) opgeschreven. En Nederland consumeert bovendien heel makkelijk internationale diensten en content. Einde verhaal.

Hyves deed het overigens niet zo slecht en op onderdelen beter dan Facebook. Maar nationaal niet levensvatbaar, Facebook heerste, als generiek sociaal netwerk. Overigens heb ik niet voorzien dat er momenteel zo'n diversificatie in sociale media zou zijn, van Instagram tot LinkedIn tot Pinterest.”

*Hoe stond je tegenover de aankoop van SBS? Wat heb je met het zusterbedrijf proberen op te zetten? In hoeverre is dat gelukt?*

“Dat gevoelige onderwerp laat ik voorlopig even aan anderen. Dat was een dure overname die zich nog moet bewijzen. Ik heb de grote waardecreatie door cross-medialiteit nog niet gezien.”

*Waarom is er geen Blendle bij Sanoma ontwikkeld om artikelen los te verkopen, of meer nieuwe digitale Correspondent-achtige nieuwe digitale uitgaven vanuit de titels?*

“Goeie vraag, maar ik ben niet overtuigd van de lange termijn vooruitzichten van Blendle. Is het wel echt zo aantrekkelijk voor consumenten om artikelen los te bestellen, of vooral nuttig voor professionals die elkaars artikelen nodig hebben? Is het een knallende consumenten propositie?

Nu ga ik ook m'n eerdere woorden over kannibalisatie nuanceren: we hadden artikelen los kunnen gaan verkopen en dat had ten koste gegaan van de afzet van bladen. Je trekt die bladen uit elkaar. Je ontwaardeert die merken, wellicht. Ontbundeling is een zegen voor de markt, maar aanbieders beuren altijd minder. Dus geen zegen voor aanbieders. In een bundel tv-zenders zitten ook die goedkope zenders. In een telefoniebundel zitten ongebruikte belminuten. In een krant of blad worden die dertig artikelen niet gelezen maar wel gemaakt en betaald en dragen bij aan het geheel. Kijk naar wat ontbundeling heeft gedaan met de muzieksector. Overigens ben ik er van overtuigd dat ontbundeling een niet te stoppen trend is, die de macht meer bij de consument legt.

De Correspondent wordt tot in het buitenland beschouwd als een redder van de journalistiek. Ik ben blij dat het ze gelukt tot op heden is, maar het moet zijn bestaan op termijn nog wel bewijzen. En groot is het niet hoor, bepaald niet.

Ik ben sceptischer geworden over 'general interest'. Daar is op een doorzoekbaar medium vrijwel geen plaats voor. Mensen zijn gewend alles te vinden wat ze zoeken. Of soms doen andere mensen het voor je, dat zoeken, maar die 'curatie' wordt veel kleiner dan het was. NRC zie ik met die readers specialisaties gaan maken voor sport, cultuur, economie. Het klassieke vrouwenblad doet iets met mode, relaties, verzorging, beauty, seks; met de nodige variaties. Online gaat dat veel specifieker worden binnen die velden, bijvoorbeeld een uitgave – een blog – over Italiaanse schoenen. Probleem is dat in online adverteren vrijwel geen schaarste is. Miljarden posities. Ik denk dat consumentenmediabedrijven een moeilijke tijd tegemoet gaan. Het is maar net begonnen. Ik heb Schumpeter gelezen, over creatieve destructie. Dat is het.”

*Je bent zeer breed onderlegd want je leest heel veel...*

“Ja, echte boeken, van kaft tot kaft. Op papier en van het scherm.”

*Toekomst?*

“Pas heb ik hier met twintig man een avondje rond de [Oculus Rift](#) gehad. Fenomenaal, ik haalde het einde van een ritje op de achtbaan niet. Wat gaat dit betekenen nu Facebook het heeft gekocht?”

*Wat wil je zelf nog gaan doen?*

“Ik wil nog wel eens hetzelfde doen in vernieuwing van een branche en de lessen toepassen die ik heb geleerd. Maar niet meer in de consumentenmedia, maar bijvoorbeeld in de financiële dienstverlening aan consumenten. Die gaat de komende jaren op de schop.”

*Voor ING de Bitcoin-business opzetten?*

“Ik vind dat boeiende materie. Ik heb wel behoefte aan de intellectuele en strategische uitdaging. Dat ik af en toe mag denken: o ja, zo had ik er zelf nog niet over nageacht...”

Liesbet Zikkenheimer, pionier in gelijkwaardige online porno:

**‘Niet dat er twee minuten wordt  
gebeft en vijftien minuten gepijpt’**

**Porno was een belangrijke aanjager van het publieke internet vanaf 1994 en even later van e-commerce. Heeft een vloedgolf van ellende veroorzaakt met verslaving, gebroken relaties, kindermisbruik. Maar ook voor vrouwen ‘porna’ gebracht. Liesbet Zikkenheimer vertelt de geschiedenis.**

C.V.

1952 geboren te Voorburg

1971-1977 TU Delft, studie industrieel ontwerpen

1978 - 1981 Rietveld Academie Amsterdam, richting grafisch ontwerp

1982-1984 TU Delft, afgestudeerd als industrieel ontwerper

1986 - 1991 Software ingenieur Siemens

1991 - 1995 Software specialist Tetterode

1995-1997 Stafmedewerker digitalisering Roto Smeets

1997 - 2000 Internetuitgever Libelle, Margriet, Viva, Vrouwonline VNU

2000 - heden Shespot.nl, initiatiefnemer en eigenaar

2001 - 2003, Sanoma, eindredacteur Startpagina (freelance)

2001 - heden ZIC Zikkenheimer internet Concepts

2010 - heden 2GrapesMedia, Hilversum, directeur – mede-eigenaar

Verder:

2001 – 2011 Docent visuele digitale communicatie Haagse Hogeschool

2007 - 2008 Docent Lectric

2008 – 2011 Docent digitale communicatie marketing NCOI



*Je hebt een stevige basis; TU Delft, Rietveld Academie. Dertien jaar hoger onderwijs genoten. Mocht dat?*

“Ja, maar met tussendoor steeds baantjes en nog wat privé gedoe. In Delft deed ik van 1971 tot 1977 Industrieel Ontwerpen. Daarna ging ik naar de Rietveld Academie en studeerde daar af in 1981. Toen weer terug naar Delft waar ik in 1984 afstudeerde.

De reden om de TU Delft in 1977 te verlaten was [Wim Crouwel](#), mijn goeroe. Hij ging weg en dus ik ook. Er gebeurden nog een heleboel andere dingen privé. Ik raakte ook verzeild in het feminisme en vond Delft ook veel te veel een mannenstad.

Op de Rietveld kwam ik in aanraking met een project over het [overbrengen van informatie met beeld aan analfabete vrouwen met een niet-Westerse achtergrond](#). Dat wilde ik gaan uitbreiden en ben er overal mee gaan leuren. Op de TU Delft kon ik er onderzoek naar gaan doen en een afstudeeropdracht van maken.”

*Toch ging je daarna de mannenkant op. De techniek in; software bij Siemens en Tetterode.*

“Ik kwam bij drukkerijen, zoals Sijthoff Pers, met projecten van Siemens voor digitale zetsystemen. Heel ingewikkeld met mainframes. Ik deed het technisch onderhoud van de software. Ik was bij Siemens de eerste die een Mac kon bedienen. De enige met een kleurenscherm.

Technisch uitdagend, maar verder een braaf baantje tussen brave mannetjes. Beetje plagen: ‘Doe het schijfje maar in mijn gleufje’ en een schotje voor m’n bureau tegen de inkt.”

*Daarna Tetterode, al met internet?*

“Tetterode kreeg het onderhoud van die Siemens-systemen en ik werd pre-press medewerker van DTP en Photoshop op een nog betere Mac. Dat was wel heel dynamisch, veel meer leven in de brouwerij. Ik solliciteerde wel elders, maar dat vlotte niet. Bij technische baantjes waren ze bang dat ik te creatief was, bij creatieve baantjes wezen ze op m’n technische achtergrond.

Daarom was internet zo welkom, zowel creatief als technisch. Daar viel ik met m’n neus in de boter. Ik was al in 1994 online bij Xs4all, naar aanleiding van dat artikel van...”

*...Francisco van Jole in de Volkskrant, [Internet is een nieuw werelddeel](#), van 1 mei 1993, bij de start van Xs4all...*

“Een vriendje van mij was jurist en wilde weten wat het was. Wij naar de winkel voor een modem en een paar uur later zaten we ‘piep-piep-tik-tik’ moeilijk te doen om online te raken. Ik was dus van de eerste lichting en ken het inbelnummer van Xs4all nog uit m’n hoofd: 020-6225222.

Je kreeg een eigen homepage en ik besloot er letterlijk een [eerste huis bij Xs4all](#) te ontwerpen. Dat ging live op 26 februari 1995. Veel dingen in het huisje werken niet meer, zoals links naar actueel nieuws en dingen van De Digitale Stad. Maar andere links nog wel, zeker in het huis zelf.”

*Introduceerde je als stafmedewerker digitaal internet bij Roto Smeets De Boer?*

“Nee, m’n werk behelsde de digitalisering van pre-press en de datastromen met de uitgeverijen, nog niet via internet. Ik vertaalde voor onze drukkerij de wensen van de uitgevers. Dus voornamelijk overleg met VNU hoe we de digitale kopijstromen zo vlot mogelijk konden laten lopen. Het was een lastige markt, want drukkerijen maakten maar een paar procent winst en uitgeverijen verdienden 15 tot 20 procent. Door overcapaciteit bij drukkers werd het nog nijpender.”

*In 1997 mocht je het bij VNU Tijdschriften (nu Sanoma) gaan proberen, dankzij toenmalig directeur Tijdschriften Pim de Wit.*

“Ik kwam hem tegen op de jaarlijkse gerenommeerde [Seybold congres](#) over nieuwe media in San Francisco. Pim was toen nog uitgever van Libelle, later werd hij directeur VNU tijdschriften en CEO van Sanoma. Ik vertelde hem enthousiast over mijn internetinitiatieven, zoals Webgrrrls (nu [Women on the Web](#)) - ik ben nog lid -. Hij vertelde van de internetplannen van VNU.

Pim de Wit nam tegen de stroom in, het risico om met [Libelle op internet](#) te starten en mij aan te trekken. Maar wel onder de dreigende woorden: ‘Je hebt een half jaar de tijd om te bewijzen dat het wel kan en anders is het op’.”

*Leuke tijd?*

“Waanzinnig leuk, spannend en uitdagend. Ik kwam op een volledige vrouwenredactie, alleen al een schok van hier tot ginder voor mij. Midden op de redactie hadden wij onze eigen bureaus voor Libelle online. Ik moest het uitvinden met een webmaster voor techniek en een tekstredacteur.”

*Liep het?*

“Heel goed, maar we moesten de directie ook overtuigen. VNU was een eilandenrijk en de Raad van Bestuur zag met lede ogen aan dat overal in het concern spontane internetinitiatieven ontstonden, die alleen maar geld kosten.

Dus beperkten ze de investeringen: auto's met Autoweek, seks met Playboy, vacatures met Intermediair. Vrouwen zaten er niet bij. Internet was techniek en vrouwen hebben daar niets mee dachten ze, dus was er geen ruimte voor Libelle op internet.”

*Waardoor lukte het?*

“Vooral door twee goede stappen. Ten eerste gebruikte ik web 2.0 avant la lettre; inzet van bezoekers om content te produceren, vooral in forums en reacties. Vrouwen vonden het geweldig om in contact te komen met hun favoriete columnisten. Die zelf ook meededen in de discussies online, want ze kregen eindelijk response. We mochten inhoudelijk ook verder gaan dan in het blad, bijvoorbeeld door politieke onderwerpen ter discussie te brengen.

De kosten bleven laag, want ik hoefde geen grote redactie in te zetten. Er kwam ook geld binnen, omdat ik met gesponsorde bijdragen begon. Voor grote adverteerders als Unilever en Knorr, met hun recepten, was het nieuw en ze betaalden er goed geld voor.”

*Libelle online werd een geweldig succes en mocht doorgaan. Je ging naar andere online vrouwentitels van VNU.*

“Ik heb slechts de opzet van Margriet en Viva gedaan. Daarna werd het door de redacties zelf overgenomen. VNU bedacht ook Vrouw Online, een nieuwe overkoepelende uitgave.

[Vrouw Online](#) heb ik helpen opzetten, maar ik was gelukkig niet verantwoordelijk. Er kwamen dure adviesbureaus, dikke rapporten en adviezen voor hoge investeringen. Het begon met veertig redacteurs, het kon niet op.”

*[Matthias Boswinkel](#) ging dat doen.*

“Hij werd van hoofdredacteur Libelle ineens hoofdredacteur van Vrouw Online en moest er een rendabele operatie van maken. Dat was veel te hoog gegrepen. Het ging van veertig, naar twintig, naar tien mensen. Ondertussen verhuisde het van VNU naar onlinedochter Ilse Media. En weer terug.”





*Jij begon bij Startpagina met vrouwen.pagina?*

“In 1998 begon Durk Jan de Bruin [Startpagina.nl](http://Startpagina.nl) . waar je als privépersoon een dochter kon aanvragen en beheren. Ik vroeg en kreeg vrouwen.pagina, dat ik in mijn vrije tijd opzette. VNU kocht Startpagina in 2000 en bracht het onder in Ilse media. Toen begon het gesteggel over eigendomsrechten van dochterpagina's, ook van vrouwen.pagina. Uiteindelijk leidde dit tot een dubbele breuk. Ik moest afscheid nemen van VNU met achterlating van vrouwen.pagina.”

*Je begon een eigen adviesbedrijf, maar keerde toch weer terug naar Startpagina.*

“De internetzeepbel klapte en behalve wat docentschappen was er niet veel werk. Gelukkig had ik nog wat andere dochters van Startpagina en vroeg Durk Jan de Bruin me om de redactie te voeren over Startpagina.nl zelf.”

*In 2007 was er nog een kort geding met Startpagina en [je verloor](#). Hoe kwam dat zo?*

“Toen was ik al weg voor de vaste klus als redacteur van Startpagina. Wel had ik inmiddels bij Viva hun vrouwen.pagina weer in beheer gekregen. We deelden de winst. Een mooie deal, nu kon ik er ook geld mee gaan verdienen.

Echter, ik vond dat Startpagina de commerciële ruimte voor deze en andere dochters die ik in beheer had te veel beperkte, terwijl Startpagina zelf – de hoofdpagina - veel meer ruimte nam om reclamelinks te plaatsen. Er ontstond bonje en toen de emmer bij mij overliep, begon ik een kort geding. En verloor dat.”

*En toen?*

“Achteraf was die breuk goed. Het grootste deel van m'n inkomsten kwam toen van een hele serie dochterpagina's. Ik zat de hele dag achter de computer aan die linkjes te werken. Zo geestdodend. Toen ben ik weer gaan lesgeven op hogescholen en cursusinstituten.”

*Vrouwenporno is je specialiteit geworden. Vanaf 2000 met je eigen site Shespot en daarna vanaf 2009 met tv-zender Dusk Waarom begon je met vrouwenseks?*

“Ik vind dat vrouwelijke seksualiteit zwaar onderbelicht is. Dat er nog heel veel vrouwen zijn, die hun eigen lichaam niet goed kennen en zich er voor schamen. Ook omdat bijna alles wat er op seks in de openbare ruimte wordt getoond, gericht is op mannen en appelleert aan mannenfantasieën. Dit geeft zo'n eenzijdig en vertekend beeld. Er is meer dan het platte en op mannen gerichte commerciële beeld, dat overal op internet opduikt. Mijn missie met Shespot was om vrouwen in een veilige en anonieme omgeving zelf te laten ontdekken wat zij erotiserend vinden.”

*Je schetst de tegenstelling mannelijk plat genot en vrouwelijke 'erotiserende' beelden. Het is toch allemaal een pot nat; bevrediging van lust waar internet een enorme rol in is gaan spelen?*

“Porno en internet zijn inderdaad een succesvol team. Maar de porno die internet groot heeft gemaakt, was allemaal mannenporno die vrouwen vaak niet kon bekoren. Er was nog nauwelijks erotiek voor vrouwen op internet te vinden, dus Shespot was een pionier. De laatste jaren [groeide het aanbod](#) en vind je ook erotiserend materiaal, zoals films gemaakt door vrouwelijke regisseurs, porna en erotische verhalen, vanuit de vrouwelijke beleving. En inderdaad, die is net als de mannenporno gericht op opwinding en lustbevrediging.”

*Wat is er zo leuk aan om dat te maken?*

“Ik maak het niet. Ik onderzoek het, selecteer het, koop het in. Het is nieuw, anders, en zit aan de goede kant van het hele pornogedoe. Beetje tegendraads en toch salonfähig.”

*Hoe stel je vast of porno vrouwvriendelijk is?*

“Vrouwvriendelijk hanteren we niet, vind ik kleinerend klinken. Daarom noem ik het [porna](#). We werken met wel tweeduizend vrouwen van het Duskpanel, die gratis kunnen kijken, beoordelen en stiekem lurken bij de vleet.”

*Het panel: kinderen naar school, en aan de porna?*

“In het Duskpanel worden op alle tijdstippen filmpjes bekeken. En ze doen niet alle films. In principe wil ik honderd beoordelingen per film ontvangen. Een film duurt maximaal 15 minuten. We hebben nu voor zo'n 250 films beoordelingen. Wordt iets goed beoordeeld in het Duskpanel dan kunnen alle gelijksoortige films uitgezonden worden op de 24 uren zender. Het gaat om de kenmerken: alles wat erop lijkt kan mee. Ik kan goed categoriseren. Dat zit wel in m'n hoofd. Het moet uitdagen.”

*Zijn er ook objectieve criteria ontstaan over porna?*

“Dusk heeft ondertussen een gigantische berg data over porna. Nergens is zo'n uitgebreide bron met oordelen van vrouwen erover te vinden.

Ook universiteiten hebben daar belangstelling voor. We hebben alles bij elkaar een heel behoorlijk beeld van wat vrouwen willen zien. Het is een algemene deler van een hele brede waaier van ervaringen en opvattingen van vrouwen over porno.”

*Net als een goede politie of politieke serie, 24 of Borgen. Je weet dat het nep is, maar goeie nep. Porno moet de realiteit zo dicht mogelijk benaderen en is dan beter dan de realiteit zelf.*

“Ja, er moet meer afwisseling en dynamiek inzitten dan in de echte seks zoals ze die kennen. Dus niet één standje, maar een uitdagend geheel dat echtheid suggereert. Ook chemie tussen de spelers telt zwaar voor vrouwen. Is er spanning, is het leuk, afwisselend...”

En gelijkwaardigheid natuurlijk, niet dat er twee minuten wordt gebeft en vijftien minuten wordt gepijpt.”

*Stompt het je niet af, veel porna kijken? Geniet je er privé nog van?*

“In m'n werk ga ik er heel analytisch mee om. Het moet aanslaan en commercieel scoren. Thuis ben ik in een andere sfeer en kan ik er nog van genieten.

Vroeger was het leuker, online, maar ook echt; met vriendinnen en witte wijn en hapjes op de bank een hele avonds films kijken, bespreken en beoordelen. Dat was bij mij thuis altijd groot feest.”

*Mis je dit pornafeest?*

“Nu is dat over, niet meer nodig. Ik ben fulltime bezig met Dusk.

Eigenlijk zoek ik iemand om Shespot over te nemen, want ik haal er weinig inspiratie meer uit en voeg te weinig toe. Ik heb het twaalf jaar gedaan en het is mooi geweest. Shespot heeft nieuwe energie nodig. Het maakt me niet uit in welke vorm, als er maar vers bloed komt om Shespot uptodate en aantrekkelijk te maken.”

*Leuke herinneringen aan die twaalf jaar?*

“Zeker, vooral in het begin een ware ontdekkingreis. Daarna vooral dat het zo veel en zo hard werken was. Shespot heeft me op een bepaald ogenblik echt vastgezet. Zo rond 2007/2008 kon ik geen kant meer op. Ik was er 20 uur per week mee zoet, maar verdiende er niets mee. Ik moest wat anders gaan doen.”

*Herkenbaar; je wilt je kind niet loslaten, maar het gaat ten koste van jezelf.*

“Het blokkeert je ook creatief. Je voelt je ontzettend verantwoordelijk voor het bezoek aan je winkel. Je wordt aangesproken door bezoekers van Shespot die er maar vanuit blijven gaan dat je al die vrijwilligers eraan besteedt. Gelukkig kon ik het loslaten. Shespot voorziet in een behoefte en trekt nog steeds zo'n 6.000 bezoekers per dag, dus was en is levensvatbaar.”

*Dus eind goed, al goed?*

“Achteraf denk ik dat het materieel gezien een goede investering is geweest als voorbereiding op Dusk. Zonder die kennis en ervaring had ik Dusk inhoudelijk niet zo sterk kunnen maken. De overgang van internet naar televisie vind ik bijzonder. Dusk wordt aangeboden in pakketten van UPC, Ziggo, KPN en kleinere kabels. En we richten ons nu op de Amerikaanse markt.”

*Ben je eigenaar van Dusk TV?*

“Nee, 2Grapes Media is eigenaar en ik bezit 10 procent van de aandelen. Ik bepaal wel grotendeels de inhoud. Reinoud van Dommelen en Martijn Boersma hebben het samen opgezet en de meerderheid in handen. Ik bood aan om één dag in de week te komen helpen en na een jaar ben ik ingestapt.”

*Waarom doe je het?*

“Nee, bij lange na niet. Wie weet komt het nog. We zijn een klein bedrijf met vijf betaalde krachten. Ik heb ontzettend leuke mensen kunnen aannemen om dagelijks mee te werken. Die hele wereld was nieuw voor me. En de buitenlandse expansie is fascinerend. We gaan de hele wereld veroveren; zij met hun zakelijk inzicht en ik met de inhoud.”

*Introduceer je het zelf in de VS? En met de term porno die al [internationaal bekend is](#)? Naar tientallen miljoenen omzet?*

“Nee, zeker niet, maar dat komt misschien nog. We gaan deals maken met tv-bedrijven die het aan hun abonnees gaan aanbieden. Rechten zijn geregeld. In Europa zijn we te zien in tv-pakketten in Finland, Hongarije, Cyprus, Tsjechië en nog wat kleine landen.”

*Je bezocht de [Feminist Porn Conference](#) in Toronto waar de [Feminist Porn Award](#) wordt uitgereikt. Wat is daar bijzonder aan?*

“Daar komt onze markt samen. Afgelopen jaar heb ik er een spreekbeurt mogen houden over ons Duskpanel, het onderzoek dat we ermee doen en wat we eruit geleerd hebben. Dit jaar hebben we voor het eerst een eigen productie laten maken en ingestuurd voor de Feminist Porn Award.”

We kregen een nominatie, reden om er weer naar toe te gaan. We wonnen niet, de kwaliteit van de films lag weer hoger dan in de voorgaande jaren. Je ziet echt een stijgende lijn in aanbod en kwaliteit.”

*Je schreef ook een [pleidooi](#) voor een ‘Ik kies bewust’ keurmerk voor porno, oftewel een Fair Trade Porn. Bij Dusk gaat het toch ook gewoon om geld?*

“De porno moet gemaakt zijn met aandacht en liefde en een eerlijke behandeling van de acteurs, dus Fair Trade. De enige kans op succes is het samengaan van Fair Trade porn, bewust gemaakte producten en commercie. Dat is een levensvatbaar concept dat echt toekomst heeft.”

*In 2001 schreef je een column voor het blad Adfoweb waarin je vrouwen opriep om in deeltijd webwinkels te beginnen. Inmiddels vinden tienduizenden vrouwen een betrekking op en met het web. Trots op?*

“Het net bood en biedt de mogelijkheid om veel meer, maar ook andere en nieuwe arbeids- en creatieve kracht te betrekken op afstand. Ik vond toen dat er nieuwe kansen lagen voor vrouwen in e-commerce. Of feministen dat nu leuk vinden of niet, vrouwen zijn en waren op zoek naar deeltijdbanen om werk en privéleven te kunnen combineren. Juist dankzij de flexibiliteit zijn het wel banen voor 40 uur en meer geworden, maar dan op tijdstippen dat het schikt. Je ziet ook steeds vaker dat vrouwen hiermee hun gezin draaiende houden, zeker waar mannen worden ontslagen. Ik begon destijds ook vrouwenbedrijf.pagina [nu [vrouwen-bedrijven.startpagina.nl](#)] waar dit soort 'vrouwenbedrijven' elkaar ook konden ondersteunen. Het Internet heeft zo flink bijgedragen aan arbeidsparticipatie. Is echt een kleine revolutie geweest.”

*Wat leverde je de meeste voldoening op? Had je niet meer kunnen bereiken?*

“Libelle, dat was echt ontzettend leuk. De samenwerking was goed en Pim de Wit was hard, maar fair. Nu heb ik heel veel plezier en uitdaging aan Dusk TV. Als mede-eigenaar en straks mogelijk in de States. ”

*Vind je internet nog leuk?*

“Ik heb nog steeds veel feeling met internet. Het blijft een aldoor verrassend medium, dat steeds weer korte oplevingen kent van nieuwe communicatietools. MSN en Startpagina waren nummer 1 in Nederland, nu zijn het Facebook, Twitter en WhatsApp. Wat zal er over twee jaar het grootste zijn? De dynamiek is zo groot, dat het blijft uitdagen.

Nu doe ik televisie, voor mij nieuw en dus spannender dan internet. Ik houd van nieuwe dingen en nieuwe uitdagingen, zo ben ik ook een boekje gaan uitgeven, ook helemaal nieuw voor mij.”

*Is er reden om te mijmeren over het oude internet, of is het nog net zo mooi?*

“Natuurlijk is er reden om te mijmeren over het oude internet. Destijds was the sky de limiet. Internet bood enorme kansen voor mensen die geen toegang tot de media hadden. Er was ook de droom van de ideale wereld met optimale democratie.

In 1998 deed ik met mijn homepage mee aan de internet wereldtentoonstelling. Zoiets is nu ondenkbaar. Het huidige internet is opgenomen in onze maatschappij; commercie, overheid, actiegroepen en liefdadigheid hebben er elk hun eigen plek. Net als in de gewone wereld. Het is zeker anders geworden dan in onze dromen uit de beginperiode. Maar zo is het goed; een niet meer weg te denken communicatiemiddel voor iedereen, met toegang tot alle informatie.”

*Heeft internet de wereld verbeterd? Verbind je idealen aan internet?*

“Dat vind ik moeilijke vragen, ondanks de evidente voordelen van de lagere drempel naar communicatie, informatie, een eigen weblog of winkel. Wanneer is de wereld verbeterd heeft internet daaraan bijgedragen?

Een betere wereld is voor mij is een rechtvaardiger wereld met meer gelijkwaardige kansen voor iedereen. Een wereld waarin de positie van vrouwen verbeterd is. Skypen is de uitvinding van de eeuw en een fenomeen als crowdfunding vind ik fantastisch.

Internet prikkelt en daagt ook uit tot vernieuwing en snelle nieuwe kansen, maar leidde niet tot die grote machtsverschuivingen waarvan we gedroomd hebben. Privacy, virussen en hackers brengen extra zorgen. Onder de streep: een kleine positieve verschuiving in termen van een betere wereld.”

*Wat wil je nog doen?*

“Als Dusk op de wereldkaart staat, lijkt het me welletjes. Daarna is het tijd voor leuke projecten met internet in Afrika. Ik doe al mee met het Africa Media Ventures Fund van Pim de Wit. Dat fonds maakt in Kenia een tv-serie, Rush geheten, een soort Sex in the City. Daar investeer ik in. Er zitten allemaal oude VNU'ers bij, het lijkt wel een soort reünie. Pim de Wit, Jessica Haagman, Matt Heffels. Ik heb er veel lol in en ga zeker ook een keer naar Kenia.”

Ik zal mijn idealen niet ophangen aan de verder ontwikkeling van internet. Het zal hooguit een middel om mijn idealen verder te verwezenlijken, zoals elk ander middel. De wereld kan verbeterd worden door mensen zelf, niet door techniek op zich. Die kun je ten goede en ten slechte gebruiken...”

Arno Otto, pionier in online reclame en nu digitale directeur RTL

### **'Internet zet alle modellen op z'n kop'**

**Arno Otto bouwde mee aan twintig jaar internet met Europese reclamehandel bij grote partijen als DoubleClick en Adlink. Hij leidt nu de strategie voor de transformatie van RTL met baas Bert Habets. Wellicht de beste commerciële man in digitale media haalt herinneringen op, met veel aandacht ook voor Google, waar hij bijna als eerste in Europa in dienst trad.**

C.V.

1973 geboren op 11 augustus te Heemstede

1991-1992 universiteit van Amsterdam, Economie

1992-1995 Erasmus Universiteit, Bedrijfskunde

1996-1998 Verkoopchef NetSales, The Internet Plaza (TIP)

1998-1999 Verkoopdirecteur DoubleClick Benelux

1999-2000 Algemeen Directeur VNU MediaNet

2000-2002 Algemeen Directeur Benelux DoubleClick Inc.

2002-2009 Commercieel directeur Europa AdLink Group

2009-heden Managing Director Digital RTL Nederland

Verder

2000 Auteur 'Internet Advertising & Marketing'

2001-heden Eigenaar AdVirtualMedia BV

2010-heden Partner Africa Media Ventures Fund

2013-heden Bestuurslid Het Vergeten Kind



*Wanneer gebruikte je internet voor het eerst?*

“In 1992 toen ik aan de Erasmus Universiteit studeerde. In een praktikum IT kreeg iedereen een mailadres met studentnummer@IP-adres-van-de-universiteit. Dat was meer om te spelen dan serieus. Gedurende m'n studie heb ik het verder niet veel gebruikt.”

*Studie afgemaakt?*

“Nee, m'n vader werd ziek en ik ging ‘tijdelijk’ van Rotterdam terug naar Heemstede om z'n bedrijf in winkelpresentaties te runnen. Dat duurde langer dan verwacht, anderhalf jaar. M'n broertje had toen net een bedrijfje in websitebouw en via via kwam ik bij een van 's lands eerste internetproviders The Internet Plaza in dienst. Ik ging domeinnamen en hosting aan bedrijven verkopen. Ze moesten duizenden gulden betalen voor toegang, domeinnamen en hosting, een lucratieve business.”

*The Internet Plaza was een eigenaardig provider*

“We boden als eerste aan consumenten internettoegang voor een vaste prijs per maand; 29,95 gulden. Bekendgemaakt via de voorpagina van De Telegraaf. Kreeg ik ineens een gillende Nina Brink van WorldOnline aan de telefoon; dat wij de markt verpestten door geen prijs per MB meer te vragen. We waren opportunistisch, maar veroorzaakten wel een doorbraak die andere partijen werd gevolgd.”

*Was TIP ook vernieuwend op de zakelijke markt?*

“Ja, we gingen bedrijven gratis hosting bieden. De opbrengsten van geplaatste reclame op die gehoste websites was dan voor ons. Er was echter nauwelijks een advertentiemarkt en we waren onervaren. [Emile van den Berg](#), met Media Exposure de eerste inkoper van online advertentieruimte, wees me toen op Netsales van Maarten van den Biggelaar van Quote Media. Daar kon ik de reclameverkoop mooi onderbrengen.”

*Werkte dat model toen?*

“Op het moment dat ik naar Netsales in Maarssen reed voor de contracten, kwam het telefoontje dat Internet Plaza voor een kleine 10 miljoen gulden was verkocht aan World Online. Quote wilde stoppen met Netsales, vanwege te hoge investeringen in technologie. Ik dacht: 1+1=2. Hans Veldhuizen van Nedstat, dat net begon met tellers voor websitebezoek, hielp me mee te denken. We kochten Netsales van Quote voor 1 gulden plus een deel van de omzet in het eerste jaar. Niet voor onszelf maar voor de eigenaren van TIP, . Ik wilde niet met TIP mee naar World Online en had eigenlijk het plan om na de zomer weer te gaan studeren aan de Erasmus. Maar dit was een mooie kans om ondernemer te worden, want Netsales bleef zelfstandig opereren.”

*Was het leuk pionieren in een ontluikende bannermarkt?*

“We haalden direct grote sites binnen om online reclameruimte voor te gaan verkopen; Radio538 en TMF. Concurrentie was er eigenlijk nauwelijks. WebAds was ook net met bannerhandel van start gegaan. Die snelle groei zorgde wel voor een probleem, want we moesten steeds handmatig de tellers van Nedstat/Adstat plaatsen om het aantal views van en kliks op de banners te kunnen meten. Werknemers deden de hele dag niets anders dan plaatjes en tellertjes plakken en de resultaten in Excel-sheets noteren.”

*Ouderwets in de ontluikende digitale wereld?*

“DoubleClick deed dat in Amerika al volautomatisch. Ze waren zelfs net naar de beurs gegaan. Het gerucht ging dat ze naar Nederland zou komen. Ik vulde een formulier in op de website van DoubleClick, want ik wilde hun software gebruiken.

Een dag later kreeg ik telefoon van [Barry Salzman](#) van DoubleClick. ‘Dat is snel’, zei ik. Maar hij belde niet vanwege mijn e-mail. Hij was in Amsterdam, had m’n naam gehoord en wilde praten. We werden het snel eens over de overname van Netsales door DoubleClick. De eigenaren van Netsales kregen 30 procent in het nieuwe Doubleclick Benelux.”

*Kunnen cashen?*

“Zelf had ik geen aandelen. Netsales was volledig eigendom van de eigenaren van The Internet Plaza, Normann Kleine en Henny van Vliet. Jammer? Ja, achteraf... Ze hebben overigens pas in 2002 hun aandelen verzilverd, toen het Duitse AdLink de aandelen in de Europese media-business van DoubleClick kocht.”

*Je ging verder onder een Amerikaanse baas. Boeiender?*

“DoubleClick had heel veel geld uit de beursgang en wilde dat weten ook. We zaten al snel in een duur pand in de Johannes Vermeerstraat, bij het Museumplein.

Er kwam een architect overvliegen om de inrichting te bepalen. Tonnen moest die gaan kosten. Voor nog geen twintig mensen. Maar ik ben iemand van Hollands koopmanschap. Een werkplek hoeft geen vermogen te kosten, die richt je maar in met Ikea.

Dure inrichting zou bovendien ten koste gaan van de winst en dus van mijn bonus. Aan die gekte deed ik niet mee. Die architect is overigens later opgepakt vanwege aangenomen steekpenningen van bouwbedrijven. Bleek m’n gevoel dat het wel erg duur was toch juist.”

*De internethype had inmiddels toegeslagen?*

“De mentaliteit van ‘spend as much as you can’ heerste. Bijeenkomsten van DoubleClick van een week in peperdure hotels als het Puerto Rico Hilton. Of even Disneyland afhuren voor een sales conference. Fenomenaal. Keihard werken en keihard rusten. We verdienden veel geld, maar maakten ook heel veel op.”

*Waarom ging je weer snel weg?*

“DoubleClick wilde in Nederland op een hoger niveau binnenkomen, bij de marketingdirecteuren van concerns als Unilever. Ik was net 25. Ze wilden een ervaren directeur met een zwaar netwerk en dat werd Pim Koldenhof van de Ster. Dat vond ik niet erg en de samenwerking ging prima, maar het was minder inspirerend.

Ik kwam Pim de Wit van VNU tijdschriften [nu Sanoma] tegen, die me vroeg om de advertentieverkoop van VNU-sites in heel Europa op te zetten. Dat leek me een grote uitdaging.

Inmiddels had ik wel een flink pakket DoubleClick opties. Ik wist toen niet eens wat dat waren, oprecht niet. Veel geld waard, maar omdat ik naar VNU ging, kon ik ze niet verzilveren.”





*Toch was je ook bij VNU Medianet weer snel vertrokken. Viel het tegen?*

“We betrokken een eigen kantoor op Schiphol-Rijk en groeiden snel. VNU lanceerde veel nieuwe sites, zoals Vrouw Online. Zeker na de overname van Startpagina waren we al snel de grootste van Nederland. Toen kocht VNU ook Ilse Media en kon ik daar commercieel directeur worden. Grote club, 150 mensen, en veel techniek. Merien ten Houten, aardige vent overigens, zou m'n baas worden. Dat zag ik niet zitten, ik wilde onafhankelijk zijn.”

*Maar je was aandeelhouder in Medianet?*

“In VNU Medianet had ik 4,9 procent aandeel. Maar het ging me niet zozeer om het geld, alhoewel ik prima heb verdiend aan VNU Medianet. Financieel hoef ik geen enkele spijt te hebben van mijn keuzes. Ik werd en word nog steeds goed beloond voor m'n werk.”

*Terug naar je oude baas?*

“Ik kon terug naar DoubleClick Benelux, maar nu als algemeen directeur. Dat werd heel boeiend. Begin 2000 wisten we niet hoe snel we veel personeel konden aannemen en een paar kwartalen later niet hoe ze weer even snel te ontslaan.

In Nederland hadden we qua reclamevolume niet zo veel last van het klappen van de internetzeepbel, maar we moesten mee in de wereldwijde reorganisatie van DoubleClick. We verloren wel AltaVista als grote klant.”

*Toen nog de grootste zoekdienst en gekocht door Yahoo dat ook zoekdienst commerciële zoekdienst Overture kocht en die liet fuseren met AltaVista, later [Yahoo Search](#)*

“We verkochten als eerste reclame bij zoekresultaten van AltaVista. Dit vormde wel 60 procent van onze omzet, dus het vertrek was een grote klap. Ineens openden ze zelf in heel Europa verkoopkantoren en namen ook Pim Koldenhof aan, die inmiddels weg was bij DoubleClick. Binnen een jaar werd dat eigen kantorennetwerk weer opgedoekt.

Wel een leuke periode. Overture, later door Yahoo overgenomen, ontwikkelde bijvoorbeeld een veiling voor de hoogst biedende op de zoekresultaten. Dat werd door de Amerikaanse toezichthouder FTC afgeschoten vanwege schending van de onafhankelijkheid van het zoeken. Je ziet nu dat veel goede ideeën van destijds gewoon te vroeg waren.”

*Geen vervanging voor de Altavista-omzet?*

“Een bizar verhaal. Met een andere DoubleClick-directeur miste ik in Milaan een vlucht. In zo'n vliegveldbar sprak ineens een man ons aan, omdat hij ons over AltaVista hoorde spreken. Hij was Google in Europa aan het opbouwen. Zo kreeg DoubleClick het reclamecontract voor Google Europe. Het plaatsen van reclame voor Google was beperkt en alles ging handmatig. Google had eerder uitgesproken dat reclame de pest was voor internet en zoekdiensten. Dus moesten we alle zoekwoorden waarop bedrijven boden, bijvoorbeeld KLM op 'goedkope vluchten', vertalen en aan Amerika voorleggen. Die keurde gemakkelijk termen af, tot grote woede van onze klanten. Terecht natuurlijk.”

*DoubleClick verkocht toch de reclamehandel?*

“Eind 2001 was de crisis in Amerika diep en leek verkoop van advertenties en daarmee 'media' een besmette handel geworden. DoubleClick stootte de mediabusiness daarom af naar AdLink in Duitsland.

Dat was de nummer twee van Europa, die ongeveer alles van DoubleClick imiteerde. Vergeten doe ik dat niet meer: zaterdag kwam ik terug van het tekenen van de overnamecontracten in Duitsland en zondag werd mijn eerste zoon geboren.”

*Wil je wel naar de Duitsers?*

“Nog een sterk verhaal. Die Google-man van de luchthaven Milaan belde een week eerder dat ze een chef zochten om de reclameverkoop in Europa in eigen hand te nemen. Nu klinkt dat fantastisch, maar toen moest Google hier nog een markt opbouwen. Ik zou weer met m'n Powerpoint en pet in de hand langs alle mediabureaus in Europa moeten gaan. Daar heb ik nee tegen gezegd.

Vervolgens werd de Engelse directrice van DoubleClick de eerste Google-werknemer in Europa.

Google was toen echt volkomen nieuw, en iedereen had een houding van 'eerst zien en dan geloven'. Zeker commercieel, want Google verdiende in de beginjaren weinig.

Bij AdLink kon ik direct een belangrijke Europese functie krijgen en strategie bepalen. En ja, achteraf...”

*In 2007 telde Google uiteindelijk 3 miljard dollar neer om DoubleClick te kopen.*

“Dat was het technologiestuk van DoubleClick, zonder de mediaverkoop. Google bleef nog lange tijd in beeld, niet enkel door die overname. Veel ex-werknemers en collegae van DoubleClick kwamen uiteindelijk toch bij Google terecht.

Ook YouTube begon reclameverkoop met een ex-DoubleClicker, een bekende. Die bood me aan dat ik met AdLink de reclame voor YouTube versie 0,1 kon gaan verkopen. YouTube kreeg echter snel problemen met auteursrecht van de filmpjes, en het contract voor de reclameverkoop met AdLink werd maar niet getekend. We vernamen geruchten over een overname van YouTube, hoopten nog dat het News Corp. zou zijn, wellicht een nieuwe grote klant voor AdLink. Maar toen bleek het Google te zijn, die natuurlijk zelf de verkoop van YouTube ging doen.”

*Jij bleef AdLink wel zeven jaar lang trouw. Hoe kwam je bij RTL in 2009?*

“Het scheelde maar een haartje of ik was in 2008 alsnog naar Google of naar Yahoo gegaan, die Europese functies vanuit Londen aanboden. Net toen ik voor Google wilde kiezen, ontmoette ik op een vrijdagmiddag Bert Habets, net CEO van RTL. Die avond werd het laat, want we deelden zo veel visie. Een paar dagen later bood hij me een directiefunctie aan. Ik was 36 jaar en vond het een prachtige overstap. Ik mocht naast de digitale activiteiten ook de RTL-brede distributie met de kabels en KPN plus de technologische ontwikkelingen in de breedte van de organisatie gaan doen.”

*Welke visie delen Habets en jij over RTL?*

“De verwachte veranderingen van de steeds nauwer vervaechting van digitale content, distributie en techniek. Vooral de distributie van wat oorspronkelijk een televisiebedrijf was, is al enorm veranderd en zal nog verder veranderen.

Het onderscheid tussen lineair en non-lineair kijken verdwijnt helemaal. RTL biedt content in een veelvoud van vormen, waaruit onze klanten meer en meer zelf zullen bepalen wat ze bekijken, wanneer en hoeveel. Je ziet nu al mensen een hele avond en nacht reserveren om met vrienden een heel seizoen van een bepaalde serie te bekijken.

En 's morgens hun eigen nieuws samenstellen uit voorhanden zijnde fragmenten. Voor ons is het belangrijk dat we hen die content geven in veel vormen. Uiteindelijk heeft de kijker altijd gelijk en moeten we ze geven wat ze willen. Mooie verhalen op de manier die op dat moment uitkomt.”

*In optredens van Bert Habets wordt tussen de regels van de Powerpoint door duidelijk dat hij de lange termijn in het oog houdt. Kan dat terwijl jullie wel elk halfjaar winstcijfers moeten tonen?*

“Juist van hem leerde ik dat je beter voor de winst op de lange termijn kunt gaan in plaats van nog snel je halfjaarwinst op te krikken. Zelfs in tijden dat het minder ging, dus vanaf een jaar of vier geleden, zou je denken: die gaat dan juist voor die extra half miljoen nu. Maar nee hoor, lange termijn besluiten nemen.”

*Leuk werken voor een Duits internetbedrijf en nu weer voor een Duitse moeder van RTL?*

“AdLink was heel anders dan DoubleClick; echt Duits, hiërarchischer en minder professioneel. Ik was gewend om me te baseren op veel cijfers en dan snel te schakelen, een echte Amerikaanse verkoopmachine. Dat ging binnen AdLink toch wat anders, vooral langzamer en vanuit een centrale regierol uit Duitsland.

DoubleClick had ook slimmere mensen, afgestudeerden van Harvard en Stanford. Nu met Bertelsmann is het trouwens veel beter. Ze geven dochterbedrijven alle vrijheid en sturen niet, werken graag decentraal. Daar houd ik wel van.”

*Gaat RTL data exploiteren, al dan niet big?*

“We gaan alle mogelijkheden van analyse van bezoek- en kijkdata onderzoeken, ongeacht het verdienmodel. dus of mensen reclame krijgen en al dan niet op persoonlijke behoeften afgestemde reclame. Of liever reclamevrij en dan zelf content betalen en dan afrekenen per stuk of in abonnementsvorm.

Dat is ons om het even. Goede content maken kost geld. Vandaag, maar morgen ook. Consumenten zullen dat echt zelf bepalen, meer keuze krijgen. We zullen op hun gedrag inspelen voor zover dat kan en voor zover ze daar zelf prijs op stellen.”

*Jullie gaan die keuze gelukkig bieden. Google en Facebook willen niet aan de betaalde diensten en alleen maar data verzamelen en reclame bieden. Fout?*

“Recent stelde ik bij de Google Executive Summit in New York die vraag aan Eric Schmidt. Hij zei dat Google het huidige model voortzet en nog niet aan een betaalmodel voor consumenten denkt. Ze vinden zichzelf een mediaconcern, de adverteerder betaalt dus.

Ondanks dat ze een advertentie verdienmodel hebben en feitelijk een technology-company zijn die verdomd mooie diensten biedt. Waarom durven ze dan niet een paar euro per maand te laten betalen voor Google Maps of YouTube zonder reclame?

Freemium werkt goed, toont de spelletjesmarkt aan. Gratis beginnen en als het bevalt, betalen voor extra functionaliteit. Google en Facebook houden het zogenaamd gratis om te voorkomen dat klanten weglopen.

Ze zetten aan de achterkant echter alles op dataverzameling zolang het grote publiek niet beseft met gebruiksdata het gelag te betalen. ‘Mien uit Assen’ vindt het gewoon geweldig dat ze kan zoeken. Dat ze dan schoenen krijgt aangeboden zal haar een zorg zijn. Maar voor hoe lang nog?”

*Is het voor RTL nadelig dat online betalen voor kwalitatieve diensten en content geen gemeengoed wordt?*

“Google heeft geen content, maar levert diensten, platformen. Nog meer gratis video en concurrentie voor ons? Daar ben ik helemaal niet bang voor, want Google gaat geen groot stuk van de half miljard grote Nederlandstalige videomarkt binnenhalen.

Uiteindelijk zal e-commerce voor Google veel interessanter blijken dan media. Ze nemen straks een positie in de verkoopketens in. Consumenten geven hun wensen op in de zoeker en Google bezorgt de aanbiedingen en heft een percentage. Internet zet alle modellen op z'n kop en het meeste zit in de e-commerce keten. Kiezen, kopen, leveren. Distributie is daarin key. Retail een ouderwets en duur distributiemodel."

*Gebeurt dat ook met de distributie van content waar RTL afhankelijk is van KPN en UPC om woningen binnen te komen?*

"Ik hoop dat ook de markt voor contentdistributie veel transparanter zal worden. Zoals nu de energiemarkt. Dat je precies weet wat je krijgt voor de 80 euro die je maandelijks aan Ziggo of UPC overmaakt: zoveel MB aan dataverkeer, zoveel voor content, zoveel voor diensten, etcetera. Zelf je eigen smakenpakket samenstellen met prijzen per dienst."

*Is transparantie gunstig voor RTL en ongunstig voor kabels en KPN?*

"Vinden ze niet leuk. Met triple play of quadruple play abonnementen weet de consument niet precies wat tv, internet, vast en mobiel bellen kost en kunnen aanbieders hoge marges verstoppen. Wat onze content echt kost, is niet zichtbaar.

Dat zal op termijn veranderen, verwacht ik. Onze positie wordt daardoor sterker, want de marges van de kabels wordt zichtbaar. Zolang wij maar content blijven maken die mensen willen zien. Niet alleen qua entertainment, maar zeker ook qua actualiteit. RTL Nieuws en bijvoorbeeld Buienradar zijn daarbij ook belangrijk."

*KPN en UPC hebben een oligopolie in distributie van TV-signalen, dus zal RTL wellicht meer moeten betalen?*

"Bij KPN kun je los internet nemen en bij Ziggo en UPC is dat altijd gekoppeld aan je TV-abonnement. Dat zullen ze op termijn moeten heroverwegen, ga ik vanuit. Ik verwacht dat je toenemende concurrentie krijgt in aanbod van internettoegang. Consumenten zullen vervolgens zelf hun contentpakketten kiezen. Distributeurs kunnen niet zonder RTL zolang wij producties blijven maken waar veel vraag naar is."

*Wist RTL de afgelopen jaren meer geld te bedingen bij Ziggo, UPC en KPN?*

"Ja, die tarieven zijn aanzienlijk gestegen, maar de consumptie van onze programma's ook. Zowel qua traditionele kijkcijfers als on-demand. Dus wij zijn langzaam maar zeker minder afhankelijk aan het worden van reclame. Dat zal de komende jaren doorzetten, voor alle kanalen waar we onze content distribueren."

*Nog maar 32 procent van de mensen met een glasvezelaansluiting neemt ook een abonnement. Is glasvezel wel een belofte?*

"Zeker, en KPN toont echt moed door zoveel in glasvezel te investeren. Voor een land als Nederland is glasvezelinfrastructuur ontzettend belangrijk. Den Haag doet weinig tot niets en laat het KPN voor miljarden de kastanjes uit het vuur halen. Met grote risico's, want stel dat er morgen een nieuw draadloze technologie wordt uitgevonden die de waarde van de miljarden kostende infrastructuur aantast.

Onderwijl worden dure spoorlijnen met groot verlies, vaarwegen, veerponten en alle wegeninfrastructuur door de overheid bekostigd. Omdat mensen en goederen van A naar B moeten komen zonder al teveel

opstoppen. Wat mij betreft is daar een belangrijke rol voor de overheid weggelegd. We hadden die glasinfrastructuur al tien jaar kunnen hebben, met een economische voorsprong tot gevolg. Zonde!”

*Hoe lang blijf je nog bij RTL?*

“Ik zit nog wel aan de goede kant de komende paar jaar. Ik zie een hele boeiende rol voor ons weggelegd als transformerend tv-bedrijf op internet. Je bepaalt op deze plek mede maatschappelijke veranderingen en nieuwe vormen van gedrag. Mensen besteden nu al negen uur per dag aan media, ongeboeflijk. Ik weet niet waar we uitkomen.

Uiteindelijk consumeren we meer en meer video, elke dag. Door al dat aanbod slapen mensen minder dan tien jaar geleden. De groei zal uiteindelijk stoppen door fysieke beperkingen. Er zitten maar 24 uur in een dag en zeven dagen in een week.”

*Is Amsterdam de stad der steden voor internet in Europa?*

“Ja, dat is het geworden. Op de eerste plaats door de VOC-mentaliteit, die vanaf de jaren tachtig Amsterdam tot knooppunt van Europese internet infrastructuur heeft gemaakt. En later meer en meer door de creativiteit van mensen en partijen die het internet gebruiken.

Nederland is echt een innovatieland. Ook RTL past daarin, met een platte organisatie; zes mensen hoofddirectie die heel bereikbaar zijn voor de 800 mensen daaronder. Veel ideeën, we kunnen snel schakelen en schrijven resultaten die innovatie mogelijk maken, heerlijk.”

*Ondertussen was je zelf ook steeds internetondernemer.*

“Ik was een tijd aandeelhouder in Netcreatives, het webbouwbedrijf van m'n broertje. Dat werd overgenomen door Urbanology, waarin ik nog 30 procent had voor het verkocht werd aan de OMG-groep van Edwin Basten. Beetje m'n hobbyding, maar financieel is dat moeilijk als je er niet bovenop kunt zitten. Dat is dus ook een leerschool geweest.

Sinds vorig jaar neem ik met een club mediamensen deel in Africa Media Venture Fund, met Maarten van den Biggelaar, Pim de Wit, Rob van den Berg en nog een stel directeuren van het vroegere VNU. Bijzonder inspirerend en een hele nieuwe markt waar we nog zoveel kunnen betekenen.”

*Stel dat je wel voor Google had gekozen in 2002?*

“Ik vind het bepalen van langetermijnstrategie het leukst. Bij Google kon ik de reclameverkoop opzetten, maar op zich was dat toen geen uitdaging meer. Dus had ik willen doorstoten naar een strategische functie bij Google Inc. En zou dat mogelijk zijn geweest?

Bij RTL heb ik die functie wel en kan ik die hele transformatie hands-on begeleiden. Vier jaar terug was RTL Nederland een achterblijver binnen Bertelsmann. Nu een voorloper op alle terreinen. Ik kan steeds meer internationaal samenwerken, ben vaker in Berlijn. Dat is inspirerend.”

*Je zakelijke dromen zijn uitgekomen?*

“Toeval heeft me altijd geholpen, zoals in Milaan. Ik voel me helemaal thuis in deze branche en met technologie. M'n vader was al verkoopchef van Lego dus ik speelde met die blokjes, en trek een lijn door naar Lego als technologiebedrijf nu.

Bij de oprichting van [IAB Nederland](#) [branchevereniging voor online reclame] blufte ik dat we over tien jaar in de bestuurskamers van de RTL's van deze wereld zouden zitten. Waanzin, want we waren simpele bannerverkopers. Ik was die voorspelling vergeten, maar een medeoprichter herinnerde me recent aan die uitspraak van toen.

Met internet wisten jij en ik in 1995 ook niet dat het de samenleving en hele markten zo diepgaand zou transformeren. Het mooie vind ik dat m'n gevoel destijds, dat deze technologie het leven zou gaan veranderen, klopte ...”

Boris Veldhuijzen van Zanten, 20 jaar serieondernemer en een beetje artiest

## Geen peil te trekken op falen of slagen van noviteiten

'De' Amsterdamse Boris blikt terug op een kleine kwart eeuw internetgeschiedenis en in het bijzonder op de rol van innovatie. Wat ging er goed en minder goed, en waarom?

### C.V.

1971 8 augustus geboren te Delft  
 1987-1989 Circusschool in Arnhem  
 1990-1995 ArtEZ, Hogeschool voor de Kunsten in Enschede  
 1995-1997 Rijksacademie voor de Beeldende Kunsten in Amsterdam  
 1997 Oprichting [Bomega](#), persoonlijke holding  
 1997-1999 Mede-oprichter en -eigenaar V3 Redirect Services  
 1999-2001 Freelance medewerker FortuneCity,  
 2001-heden Oprichter en directeur The Next Web Holding  
 2002-2004 Mede-oprichter en -eigenaar wifi-aanbieder HubHop  
 2006-heden Oprichter-directeur The Next Web congres. Blog, tijdschrift en iPad-magazine [Shift](#)

### Verder

2005-2008 Voorzitter [Ipan](#)  
 2010-heden Extern docent Hogeschool van Amsterdam  
 2010 en 2011 [Technology trendwatcher of the year](#) in Nederland  
[Expert](#) van Netkwesties

*Serial Internet Entrepreneur* noemt Boris Veldhuijzen van Zanten zichzelf terecht. Niemand richtte de afgelopen twintig jaar zoveel internetondernemingen op en realiseerde zoveel creatieve webapps. Twee bedrijven werden duur verkocht. Het derde, The Next Web, is het eerste grote succes en daarmee de stap naar een ambitieuze toekomst op het gebied van online uitgeven. Dit is een interview in de [serie](#) geschiedenis van internet in Nederland. Zie hiernaast ook een interview met Boris en zijn neef uit 1998, 16 jaar geleden!)

*Wat deden je ouders? Wat heb je meegekregen?*

"M'n [vader is architect](#) en m'n [moeder kunstenaar](#). Ze exposeert veel en staat op een Elsevierlijst van 100 beste kunstenaars van Nederland. De creatieve inslag kreeg ik van jongs af aan mee. Ontwerpers en kunstenaars zien kunst, dus hoe een object eruit ziet, niet als buitenkant die je er na het maken op plakt, maar als het fundament van je creatie. Dat zat er sterk in bij mijn opvoeding."

*Wanneer gebruikte je internet voor het eerst?*

"Rond 1994, toen ik nog studeerde liet een buurjongen het me zien. Hij had een modem en speelde spelletjes op een bulletin board. Van m'n vakantiegeld had ik m'n eerste Mac gekocht en dacht direct: 'dit is echt spannend, hier moet ik ook iets mee doen'. Na m'n afstuderen kocht ik een modem, nam een aansluiting bij Digihub in Rotterdam en kocht een HTML-boek. Ik besteedde de vakantie aan het bouwen van mijn eerste website: The PhotoDelivery



Page. Bezoekers konden een foto/beeldopdracht geven die ik vervolgens fabriceerde met m'n eerste digitale toestel, Apple Quicktake 1.0 en Photoshop.

De ISP gebod me de homepage te staken, want die veroorzaakte te veel verkeer. Maar, zei ik, ik krijg toch 10 megabyte voor een homepage? Ik genereerde volgens hen 1.500 gulden per maand verkeer en betaalde maandelijks 30 gulden."

*Zag je een verdienmodel?*

"Mijn intentie was om vanuit m'n opleiding kunst te maken. Maar al vrij vlug keek ik naar verdienmodellen. Ik leerde al snel dat als iets succesvol is, je eraan kunt verdienen. Daarna ontmoette ik een paar jongens met een internetbedrijfje die er brood in zagen. Ze vroegen me om te programmeren en websites te helpen maken. Het betere hobbyisme, maar ook serieuze sites in opdracht van Clockwork, het bedrijf van Menno de Jong en Bernhard van Oranje. Vrij snel daarna ben ik met V3 begonnen."

*Dat was een dienst om personen eigen domeinen te geven, als bijvoorbeeld this.is/Tessa en listen.to/Jeanine en surf.to/Ger. Met neef Hans-Paul van Veldhuijzen als zakelijke chef. Hoe kwam je op het idee?*

"Een leraar van de Kunstacademie had het IJslandse domein [this.is](http://this.is). Dat vond ik geweldig, wat een creatief gebruik van internet! Dat je zo'n domeinnaam niet als technologie ziet, maar als taal. Bijna poëtisch. Hij wilde voor een uitbreiding op het domein, bijvoorbeeld [this.is/peter](http://this.is/peter), 100 dollar per maand per persoon vangen. Dat was veel te duur. Dat moet je gratis met reclame of voor een klein bedrag aanbieden. Ik vond Tonga's domein .to, nog veel mooier en registreerde go.to, come.to, listen.to, travel.to. Ik betaalde die Tonga-domeinen met een creditcard van m'n vader.

Daar kon je bij elkaar heel veel webpagina's achter zetten, zoals travel.to/Amsterdam, come.to/Amazon. Mijn klanten konden met die adressen doorverwijzen naar hun eigen homepages, die veel langere url's hadden. Je kon dan de korte naam overal verspreiden, in reclame en op visitekaartjes.

Ik vertelde Hans-Paul van het idee om deze domeinnamen te gaan verkopen. Hij had net een bedrijf verkocht en wilde met zakenpartner Eric Visser meedoen. Toen zijn we wat gaan hacken, pakten het vervolgens serieuzer aan en V3 Redirect Services was geboren."

*V3 werd één van de eerste verkopen van een Nederlands internetbedrijf aan een Amerikaan, FortuneCity ([archief](#) dode homepages). Gedenkwaardig?*

"Hans-Paul, Eric en ik tekenden met FortuneCity in Monaco, voor 21 miljoen gulden in aandelen. We belden enthousiast onze ouders: 'het is gelukt'. In ons huurautootje reden we terug en stopten in Nice. Lekker eten aan de haven. Toen moesten we betalen; net 21 miljoen verdiend, maar geen cent op zak. Moest ik ook afrekenen met die creditcard van m'n vader. Vindt hij nog steeds de mop van de eeuw."

*Een groot deel van de aandelen FortuneCity hebben jullie pas verkocht toen ze weinig tot niets meer waard waren. Waarom?*

"We zaten eerst aan een lock-up vast. Die aandelen stonden gereserveerd bij een notaris. We kregen ze in 1999 op 19,80 euro per aandeel. In 2001 waren ze nog vier eurocent waard. Natuurlijk reden voor spijt, maar niet om lang bij stil te staan. Ik kon niet bevroeden dat internet kleiner zou worden. Dus waarom zouden aandelen in waarde dalen? Toen de beurs inklapte, was ik er van overtuigd dat het tijdelijk was. Mijn vertrouwen in internetgroei was groot en ik weigerde om een cynische pessimist te worden toen de beurskoersen van internetbedrijven begonnen te dalen. Pessimisme zou me financieel

geholpen hebben want dan had ik die aandelen op tijd verkocht, maar als ondernemer helpt zo'n houding je niet."

*Hield je er nog geld aan over?*

"Ja, omgerekend heb ik het tussen 2000 en 2010 gedaan met ongeveer een ton in euro's per jaar. Niet echt veel, maar ook niet slecht dus. Genoeg om van te leven en genoeg om in 2002 in HubHop te investeren. Dat vervolgens weer verkocht en het geld in The Next Web gestoken."

*Terecht dat die waarde zo kelderde, want aan die korte domeinnamen van V3 viel uiteindelijk nauwelijks wat te verdienen door FortuneCity. Er bleek geen behoefte aan te zijn?*

"Op go.to van V3 staat nu een soort chat service. Onze andere domeinen lijken inderdaad dood. We gebruiken er zelf ook een, [TNW.co](http://TNW.co), niet van V3. Met Twitter is er weer meer behoefte aan verkorte adressen. We hebben wel Twitter.dm geregistreerd; Twitter direct message. Maar daar is verder niets mee gedaan."

*Je bleef in dienst van FortuneCity. Wat kon je toevoegen?*

"Weinig, zij bleven vasthouden aan hun hostingdiensten. Ze vroegen me wel hun nieuwe website te bouwen. Ik wilde in New York bij hen op kantoor werken. Brachten ze me onder in een heel fraai hotel op Manhattan aan de mooie kant van Central Park. Dat moet een vermogen gekost hebben, maar dat geld was er kennelijk nog."

*Was je optimisme over internet terecht?*

"Zowel de hype als het klappen van de zeepbel waren extreme, tijdelijke reacties. Ik las in Wired dat de projecties van 1999 over aantallen gebruikers, de tijd online doorgebracht, breedband en vooral mobiel, ruimschoots zijn overtroffen. En ook de koersen van technologiebedrijven, ook de nieuwkomers, liggen gemiddeld aanmerkelijk hoger dan van de gewone index. Met terugwerkende kracht was er geen bubble."

*Natuurlijk wel. De aandelenwaarden in 2000 waren absurd en hielden totaal geen tred met de realiteit. Niemand kocht aandelen om die vijftien jaar te houden. Kortetermijn hebzucht zegevierde.*

"Ja, ja dat is wel zo...Maar de groei en de invloed van internet zijn toch fenomenaal geweest. Vertrouwen van ondernemers zoals ik, is helemaal niet beschaamd. Alleen in de geldmarkt, maar die boeide me minder.

Hans-Paul wel. Hij is na V3 in 2001 in het vastgoed gegaan want daar vermoedde hij heel rijk mee te kunnen worden. Vastgoed!? Terwijl internet er was! Geld vind ik ook belangrijk en ik weet ook hoe je geld kunt verdienen. Maar vastgoed?"

*Jij zette veel nieuwe diensten op. Ook al nadat je in 1999 V3 had verkocht?*

"Ja hoor, altijd mee bezig geweest. Bijvoorbeeld PageProfile, een pop-up voor websites om bezoekers onderling te laten communiceren, met chat, reacties, contactformulier en bezoekstatistiek. Iedereen had destijds een homepage, dus dat kon een grote markt worden. De bedoeling was dat te koppelen aan V3. Iedereen die een homepage via V3 zou beginnen kon die tools dan automatisch krijgen. Maar de homepage raakte op z'n retour. De blogdiensten kwamen op en het mislukte."

*Hoe kwam je samen met Koen Kam op het idee van HubHop, aanbieder van openbare wifi?*

“Koen was een kennis, die voor V3 een website bouwde. Een ontzettend goede technicus. Hij opperde het idee voor een bedrijf voor installatie van wifitoegang in openbare gelegenheden, zoals in de horeca. Aan zo iets zat ik ook te denken, dus zijn we het samen begonnen.

We begonnen heel klein met het hacken van de draadloze verbinding van Apple Airport. Zo eenvoudig was het niet en vervolgens zijn we zelf wifi hotspots gaan bouwen. Liepen we tegen een probleem aan, losten we het op. Tot we tegen het volgende probleem aanliepen dat we weer moesten oplossen. Tot het er uiteindelijk stond.”

*Waar installeerde je het eerste wifi-toegangspunt?*

“In een bar in de Wolvenstraat, hier in Amsterdam. De eigenaar wilde het wel proberen. Wij verkochten het aan caféhouders met het verhaal dat er eens per uur iemand langs zou komen die een wifikaartje en een consumptie zou kopen.”

*Sloeg het aan?*

De technologie werkte redelijk, maar een daverend succes was het niet. Als er eenmaal per week iemand voor die wifi-toegang in een café kwam, was het al veel. We ondervonden dat HubHop niet het snelle grote succes zou worden, maar misschien in de loop van jaren zou groeien.”

*Toch kocht KPN het snel. Eerst 51 procent en toen de rest? Voor hoeveel hotspots?*

“We hadden er 50 geïnstalleerd en het aantal gebruikers was ongetwijfeld te verwaarlozen. Maar wel een paar heel enthousiaste, zoals een vertegenwoordiger die zijn planning instelde op onze hotspotlocaties. Openbare wifi was nieuw en KPN wilde er de eerste telecomaانبieder mee zijn. Ze hadden de kracht om het landelijk uit te rollen, zodat de dekking zou toenemen.”

*Jullie waren je tijd vooruit met wifi, nu is het gemeengoed. Eerder, in de periode 1992-1998, was [Greenpoint](#), een KPN-netwerk van decentrale, niet verbonden punten om mobiel te bellen, al mislukt.*

“Dat onderbouwt m'n stelling dat je op het goede moment met de goede dienst moet komen. Wifi was goedkoop, maar de golf van openbaar gebruik kwam pas op gang nadat mensen eerst thuis wifi gingen gebruiken en er zo aan gewend raakten. De cyclus van adoptie van nieuwe technologie en falen of slagen zijn niet te bepalen.

Ik was een van de weinige fans van Greenpoint en nam het ook als een voorbeeld voor de verspreiding van HubHop. Ik gebruikte een gids van alle Greenpoint hotspots destijds, een paar duizend, als voorbeeld voor de beoogde verspreiding van wifi-hotspots met HubHop. Wij kwamen niet ver, maar KPN heeft er [nu 2.300](#).”

*Wifi was een Nederlandse vinding, speelde dat een rol?*

“Nee, maar ik heb die ontdekkers wel eens ontmoet. Ze mopperden dat onze implementatie niet was zoals zij het bedoeld hadden. Voor ons speelde het geen enkele rol of de technologie van Nederlandse origine was. Waar Apple, Google et cetera hun oorsprong hebben, maakt voor mondiale toepassing niets uit. Ook wij bereiken vanuit Amsterdam met The Next Web de mondiale markt. Dat boeit me veel meer.”

*KPN betaalde voor HubHop geen miljoenen. Maar jullie hadden weer wat geld om te investeren in nieuwe diensten?*

“We begonnen toen met location based services, zoals [smseenhuis.nl](http://smseenhuis.nl). Kon je op straat een sms sturen met het adres van de tekoopstaande woning en kreeg je een sms terug met informatie, zoals de vraagprijs.

We bouwden nog een bijzondere locatiedienst. Een kennis vertelde dat elke gsm-antenne een unieke code heeft en met drie masten elk mobieltje te lokaliseren is. Dus kon je familie en vrienden real-time volgen, bedacht ik. Dat was een gouden kans voor het aanbieden van lokalisering.

We maakten lijsten van antennes van alle GSM-aanbieders en gingen bouwen. Het is nooit gelanceerd, omdat we niet snel een bedrijfsmodel vonden. Inmiddels was het 2007 en kwam de iPhone op de markt met die toepassing.”

*Jullie hadden later wel zo'n dienst onder de naam Feest.je. Niet gebaseerd op antennelocaties van GSM, maar net als Foursquare en Apple op satellieten van GPS. Waarom mislukte Feest.je?*

“Puur door gebrekkige uitvoering. We vonden investeerders en twee Groninger studenten die Feest.je heel graag wilden opzetten. Aanvankelijk groeide het snel, maar na acht maanden haakten ze af, omdat ze facturen aan klanten wilden kunnen sturen.

Het is goed om location based services lokaal aan te bieden, omdat een Foursquare niet alle mogelijkheden hier begrijpt en aanbiedt. Ik ben een enorme fan van 'find my friends' op de iPhone en krijg alerts als die vrienden in m'n netwerk een grens passeren die ik aangeef. Dus als Tessa [partner] de straat inrijdt, weet ik dat ik het eten op kan zetten.” (even later merkt hij op: 'Tessa verlaat nu het gebied dat ik heb begrensd...')

*Je had het lef om een hele serie online diensten te lanceren. Behalve feest.je hebben ook [Jippy.com](http://Jippy.com) (interactieve verjaardagskalender), [Junker](http://Junker.com) (anti-spam mail), [Preople](http://Preople.com) (zoekdienst met profilering), [Fleck.com](http://Fleck.com) (annotatie van webpagina's) het niet gehaald.*

*Een aantal draait nog wel: [Pressdoc](http://Pressdoc.com) (pr-dienst) [Feest.je](http://Feest.je) (locatieverklikker), [TwitterCounter](http://TwitterCounter.com) (analyse), [InboxPro.com](http://InboxPro.com) (gestructureerde mail) en [Spread.us](http://Spread.us) (tweet-distributie), [Introduction.To](http://Introduction.To) (contactmanager), [Paydro](http://Paydro.com) (betalingen). De meesten kennen echter een beperkt gebruik. Gebrek aan marketingkracht?*

“Dat is zeker zo, maar je hoeft niet eens veel geld te hebben om ze te bouwen en lanceren. TwitterCounter bijvoorbeeld is winstgevend en groeit goed. Het nieuwe ding moet zichzelf versterken en virale aandacht krijgen. Dat mensen tegen elkaar zeggen: 'probeer dit, want het is zo gaaf'. Er moet tenminste één element van zo'n nieuwe dienst meteen aanslaan. Veel services worden niet direct succesvol, maar hebben wel potentie. Zo niet, dan wordt het sleuren aan een dood paard. De fout is een dienst te produceren en de marketing pas ter hand te nemen als het goed functioneert. Zo werkt het niet meer. Marketing moet inherent onderdeel zijn van het product.”

*Dat is je les uit al die initiatieven die (nog) niet aansloegen?*

“Als er één les is, is het dat een idee op zich niets waard is. Het gaat puur om de kracht van de uitvoering. Neem YouTube. Adam Curry claimt het al in 1999 uitgevonden te hebben. Vóór YouTube waren er wel 17.000 videodiensten. Die 16.999 anderen zijn niets geworden. Nul betekenis, niets waard, waardeloos.

Het recept voor succes heb ik niet, want niemand weet tevoren of iets werkt. Dus ik blijf het gewoon proberen.”

*Ook de investeerders in Silicon Valley zeggen toch al lang dat het om de uitvoering gaat, niet om het idee?*

“Er komen zoveel mensen met louter een lumineus idee bij me langs voor een investering. Ik wil het niet horen, ga weg. Niet meer van die entrepreneurs aan de deur die zeggen: ‘Ik heb een heel goed idee, ik zoek alleen nog iemand die het bouwt’. Het is net als met een boek; iedereen heeft een idee, maar wie gaat het schrijven?

Wat telt is of je een idee in een heel goede dienst hebt omgezet. Met de virale marketing en bovenal op het juiste moment. Maar ook dat is niet tevoren te bepalen.

Toch zijn de beste diensten vaak met een ander idee begonnen. Neem Google, die alleen het web wilde indexereren met verwijzingen. Neem Facebook en ook LinkedIn, die stuurden bij toen het oorspronkelijke idee niet levensvatbaar bleek en ze een succesvollere toepassing ontdekten.”

*Na veel niet geslaagde pogingen voor vernieuwende diensten werd juist het ouderwetse The Next Web, een congres, vanaf 2006 wel een succes. In 2008 gevolgd door een blog met simpele tekstartikelen. Is dat ook het bewijs dat het niet gaat om een goed idee, maar om de uitvoering?*

“We deden geen marktonderzoek voor The Next Web, maar dachten: ‘een conferentie, hoe moeilijk kan het zijn!’ Gewoon hele goede sprekers vergaren en dan kaartjes verkopen.

Pas later ontdekten we dat die congresmarkt helemaal niet zo werkte. Eerst worden sponsors gezocht voor de inkomsten. Daar wordt een publiek voor gegeneerd, dus met veel gratis kaartjes. En aan het eind volgen de sprekers, met veel sponsorpraatjes.”

*Dus min of meer bij toeval fundeerden jullie The Next Web met boeiende content?*

“Ja, pas anderhalve week voor het eerste congres dachten we: ‘o ja, sponsors, logo’s’. We werden door concurrenten uitgelachen, als een stelletje amateurs. Door de crisis stortte de sponsormarkt in, met het bankroet van talloze congresorganisaties tot gevolg. Met ons model hadden we daar weinig last van. We konden steeds betere sprekers arrangeren.”

*Jij hecht aan goede inhoud. Bij een congres in de Westergasfabriek zag ik hoe gespannen je volgde of sprekers het goed zouden doen. Wat kun je topsprekers bieden?*

“Geen trucjes, maar twee belangrijke factoren; een goed publiek met aandacht en Amsterdam als locatie. Amsterdam heeft voor Amerikanen dezelfde status als Venetië, maar voor technolieliefhebbers is Amsterdam veel belangrijker dan Venetië.

De sfeer bepaalt ook veel. Het grootste compliment stond vorig jaar in de Volkskrant: ‘het voelt meer als een feestje van Patrick en Boris dan als een businessconferentie’. Met tweeduizend man wisten we het toch persoonlijk te houden.”

*Ik herinner me uit 2013 Robert Scoble, die na zijn optreden urenlang geduld had om iedere belangstellende zijn Google Glass te laten proberen. Fenomenaal, die honger naar nieuwe technologie is kenmerkend voor The Next Web gemeenschap. Andrew Keen, de scepticus met wie hij even eerder het podium deelde, stond plompverloren in een hoekje.*

“Dat is het antwoord: naar The Next Web komt publiek dat de sprekers wil begrijpen en er enthousiast over wil worden. Ook als ze het er niet mee eens zijn. We hebben ook een speakersbar waar sprekers na hun verhaal bezoekers ontmoeten. Eén van hen bleef er vijf uur en kwam er ook de volgende dag nog terug met zijn boeken.

Soms gaat het wel mis. Eén keer had ik een mevrouw die vellen volgeschreven had en die ik halverwege er vriendelijk op moest wijzen dat haar tijd om was. Kan gebeuren.”

*Congres Picnic redde het, ondanks heel veel subsidie, niet. The Next Web wel. Trots?*

“Een gevoelig onderwerp. Het spijt me niet dat Picnic ter ziele is, juist vanwege die subsidie. De gemeente Amsterdam heeft dat evenement neergezet zonder naar de markt te kijken. Subsidie geef je niet als het bestaande bedrijven in de weg zit, en ook niet als iets zonder subsidie ook ontstaat. Iedere subsidiegever kent die regels. Met Picnic zijn beide regels enorm overtreden. De eDay van Emerce is de stad uitgejaagd en ons is oneerlijke concurrentie aangedaan. Ik heb daaraan een hele vervelende smaak overgehouden.

Amsterdam had met The Next Web en andere marktpartijen als Bright en eDay iets kunnen opzetten. Nu krijgen we geen subsidie omdat de gemeente zegt geleerd te hebben van de fouten van Picnic. Dat maakt het dubbel erg. Maar we hebben met nul subsidie een partij die miljoenen kreeg verslagen.”

*The Next Web is één van de drukste bezochte internationale congressen en het blog een hit.*

“We staan tussen plek 15 en 25 van meest invloedrijke blogs wereldwijd, op basis van links naar onze site elders. Daar zijn we heel trots op. Er is geen land waar het niet wordt gelezen. Maandelijks trekken we 6,5 miljoen bezoekers hebben we 1 miljoen Twitervolgers.

Het congres hebben we inmiddels ook in New York en Sao Paolo gehouden, met 1000 bezoekers. Als volgende stations spreken Azië, Rusland, Midden-Oosten en Afrika me allemaal aan, maar we hebben nog geen concrete plannen.”

*Wat is je jongste uitgevoerde idee?*

“Een betaald pro-account bij The Next Web. Dat sloeg niet direct aan, maar groeit wel heel snel. De eerste week boekten we tien dollar, toen vijftig dollar, toen 500.”

*Waarom werd je [zelf weer directeur](#) van TNW?*

“We hadden een tijdje een editor, die heel ambitieus was. Hij zei ‘Ik wil naar de VS, geld ophalen en keihard groeien’. Dat leek ons prima dus we besloten dat hij CEO van de blog zou worden. ‘Go for it’. Hij heeft een Arabische vader en kreeg geen werkvergunning voor de VS. Na twee jaar gooide hij de handdoek in de ring. Dan kom je er opeens achter dat er toch beperkingen zitten aan wereldwijd ondernemen. Nu heb ik zelf de leiding op me genomen, want ik kan alle activiteiten van The Next Web in samenhang sturen.”

*Wat wil je nog doen in de toekomst?*

“De uitgevermarkt komt van een hele traditionele manier van werken en staat voor veel innovatie. We spelen een pokerwedstrijd tegen partijen met veel meer geld, maar hebben hele goede kaarten. Zij praten voortdurend over zorgen en problemen met een teruglopende printmarkt. Wij zien alleen maar digitale groeikansen.”

*Wil je met jullie uitgave TNW verder andere publicaties aanvallen, of met jullie manieren van uitgeven ook andere thema's oppakken met nieuwe uitgaven?*

“Op het gebied van technologische berichtgeving hebben we veel concurrenten; zoals The Verge en Mashable. Mijn ambities reiken verder. We hoeven kennis die we opdoen met vernieuwingen in het

uitgeven niet te beperken tot één titel over technologie.

Ik kijk naar partijen als News Corp., met een uitgeverstak van 20 miljard en tentakels over de hele wereld. Voor hen is technologie een noodzakelijk kwaad en voor ons is het de kern. Als er een nieuwe iPad uitkomt sta ik in de rij om hem te kopen en we gaan direct nadenken wat we ervoor kunnen maken. Dat is zo'n andere invalshoek.

Toen de Apple Watch uitkwam, begonnen wij direct content te ontwikkelen, terwijl traditionele uitgevers een heel traject met dure adviseurs in gang moeten zetten omdat ze een nieuw probleem hebben. Onze website is niet af en toe nieuw, maar biedt voortdurend noviteiten."

*De Correspondent en Blendle gezien, de eerste iTunes met alle uitgevers?*

"Dat zijn nationaal hele interessante voorbeelden van vernieuwend uitgeven. Het maakt niet uit of het lukt, maar je moet dit soort experimenten doen om nieuwe markten te kunnen ontsluiten.

Wat zij goed doen, stelen wij meteen. Of nee, dat 'inspireert' ons. Iedereen kijkt om zich heen welke nieuwe modellen er werken en imiteert die dan. We krijgen nog grote doorbraken op uitgeefgebied, vooral in distributie."

*Alleen in uitgeven of nog meer?*

"Zeker meer nog. De wereld gaat nog zo spectaculair veranderen. Wij zitten in de positie dat we het niet alleen zien aankomen maar er een rol in spelen. Zelf de veranderingen aanbrengen. Ik hoop nog vele projecten te mogen starten en nog veel nieuwe toepassingen te mogen bedenken."

*In deze interviewreeks uiten velen de noodzaak voor een nieuwe sociaal netwerk, decentraal opgezet, vanuit eigen domeinen van mensen. Dan zouden homepages weer kunnen opkomen, met de diensten die jij al hebt bedacht, zoals Fleck.*

"De tijd is nog niet rijp voor zo'n nieuw groot netwerk, want je zou concurreren met Facebook. Dat is niet haalbaar, want Facebook groeit nog altijd mondiaal en ook in functionaliteit. Je moet het lanceren op het moment dat de neergang van Facebook begint. Dat is niet binnen één jaar, misschien wel binnen vijf jaar."

*Waar in heb je, terugkijkend op 20 jaar internet, je creativiteit het best toegepast?*

"Ik denk in m'n hele werkwijze. Al tijdens mijn opleiding aan de Kunstacademie heb ik al geleerd om anders naar de wereld en m'n omgeving te kijken. Daar heb ik dagelijks profijt van. Als ondernemer moet je een 'competitive edge' hebben en dat is bij mij het benaderen van problemen als kunstenaar. Ook in de techniek. Dat is een ander uitgangspunt dan anderen hebben."

*Botst dat niet?*

"Ongetwijfeld, maar daar kun je ook voordeel van hebben door de confrontatie aan te gaan en samen tot het beste resultaat te komen. Churchill zei: 'Als je nog nooit een vijand hebt gemaakt, dan heb je ook nooit ergens voor gestaan'. Daar ben ik me erg van bewust. Als je vaak je nekt uitsteekt, zijn er altijd mensen die dat niet kunnen appreciëren."

*Wat waren voor jou de zwarte zwanen - onverwachte wendingen - afgelopen twintig jaar internet?*

"Ongetwijfeld de financiële crisis in 2001. Ook onverwacht was het succes van Twitter vanaf 2007. In eerste instantie dacht ik dat het een soort slechte kopie van de chatdiensten ICQ of MSN Messenger

was. Ook de opkomst en ondergang van Hyves, Blackberry en MySpace waren bijzondere momenten. Vooral MySpace is vanaf 2007 in duizelingwekkende vaart afgebroken terwijl het even eerder door News.corp nog voor een half miljard was gekocht. Dat zulke grote bedrijven die zo breed geadopteerd waren zo snel konden verdwijnen was spectaculair. Daar gaan ze ooit nog films over maken. Laatste is dat we opeens in het post-PC tijdperk zitten en hoe snel die switch heeft plaatsgevonden.”

*En mogelijk de komende periode?*

“Domotica en robotica voor particulieren zijn van die gebieden die al jaren veelbelovend zijn maar nog niet echt doorbreken. Je moet nog steeds een (hardware)hacker zijn om je huis echt te automatiseren. Je ziet een aantal spelers die nu stappen maken, maar het voelt toch als de eerste MP3- spelers. Het wachten is op de partij die met iets komt wat alles gaat veranderen. Hetzelfde geldt voor robotica.”

*Je begon in Rotterdam, maar werd spoedig een echte Amsterdamse ondernemer, met de bijbehorende flair. Wat maakt Amsterdam bijzonder?*

“Het kweken van tulpenbollen heeft in Nederland grote hoogten bereikt vanwege de moeilijke grond om op te telen. Doen de bollen het hier, dan kunnen ze overal ter wereld tot bloei komen.

Met ondernemen zie ik een parallel. De Nederlandse markt is moeilijk. En zeker Amsterdammers zijn lastig. Maar ook geschikt om succes te boeken en daarna internationaal te gaan. Er zijn relatief weinig goede Nederlandse entrepreneurs, maar ze doen op een hoog niveau mee.”



Bas Verhart, van piepjonge internetadviseur tot geslaagde schoolbouwer

### **'Eind 2000 leefde iedereen in aan andere realiteit'**

**Net afgestudeerd in 1995 Heineken en Unilever op het internetpad brengen, overgenomen worden in de hype door Lost Boys, daarop de turbulente tijd met Media Republic en Picnic tot de geslaagde creatieve opleiding Thnk. Bas Verhart mocht het allemaal meemaken.**

C.V.

1972 27 maart geboren te Den Haag

1991-1996 Erasmus Universiteit, Bedrijfskunde (niet afgemaakt)

1995-1997 Projectmanager Heineken

1997-2000 Mede-oprichter/partner MVLG eBusiness Consultants

2000-2002 Chief Commercial Officer Lost Boys International (LBI)

2002-2011 Mede-oprichter/directeur Media Republic

2005- 2009 Mede-oprichter/organisator Picnic - Cross Media Week

2010-heden Mede-oprichter/directeur THINK - The Amsterdam School of Creative Leadership

Verder

2002-2005 Commissaris Guerrilla Games

2003-heden Lid adviesraad Trendwatching.com

2007-2010 Lid Nationaal Innovatieplatform

2007-2009 Mede-initiator Green Challenge

2011-heden Bestuurslid Amsterdam Economic Board



Bas Verhart spraken we afgelopen voorjaar toen hij net terug was uit de Verenigde Staten waar hij voordrachten hield en gesprekken had bij Facebook en Cisco, in Silicon Valley, en zich in New York aansloot bij de Amsterdamse economische delegatie rond burgemeester Eberhard van der Laan en scheidend wethouder Carolien Gehrels.

*Kun je schetsen hoe internet zich de afgelopen 20 jaar voor jou heeft ontwikkeld?*

“De eerste golf gaat vooral over het pionieren en het PC-tijdperk. De tweede golf start bij de introductie van de iPhone en de rol van mobiele apps. De derde golf zitten we middenin en zal gaan over interactieve TV en de complexe wereld van data.”

*Wanneer heb je internet voor het eerst gebruikt?*

“Volgens [Malcolm Gladwell](#) is 1972, wat betreft internet, een heel goed jaar om geboren te zijn. Opgegroeid zonder internet, gestudeerd met een beetje internet en op de arbeidsmarkt gekomen met het begin van alle mogelijkheden.

In 1991 had ik op de Erasmus Universiteit e-mail; we gebruikten Gopher en de Lynx tekstbrowser. Toen kwamen Mosaic en even later in 1994 Netscape met het web waardoor ik het licht zag. Ik dacht: ‘Wat is dit heftig, wakker worden en rennen’.

Privé behoorde ik tot de eerste golf Xs4all-klanten in Amsterdam. Eerlijk gezegd vond ik het wat tegenvallen. Ik herinner me vooral dat het apetraag was. Op de universiteit waren we verwend met een veel betere verbinding via Surfnet. Nu is dat verschil er nauwelijks meer. Veel mensen hebben op hun werk een verbinding die zelfs trager is dan thuis.”

*Je was geraakt door internet. Na je studie Bedrijfskunde begon je er in 1995 bij Heineken direct mee te werken?*

“In BusinessWeek stonden baanbrekende artikelen over de grote veranderingen die internet ging brengen. [1994: The Internet: How it Will Change the Way You Do Business.]. Het overtuigde me vooral van het zakelijk nut bij voldoende snelle vaste verbindingen.

Ik was zo geraakt dat ik zelfs mijn afstudeerscriptie nooit meer heb ingeleverd, maar aan het werk ging met internet

Snel en massaal informatie uitwisselen, heb ik gelijk toegepast bij Heineken. Ze wilden een eerste verkenning doen op internet en We bedachten een ontwerpwedstrijd voor trendwatchers en futurologen. We kregen honderden inzendingen van duizenden ontwerpers vanuit de hele wereld. Een overweldigend succes dat ik in gang had helpen zetten, maar niet had zien aankomen

We bouwden een merchandising winkel; ook al als één van de eerste partijen. Die vernieuwingsdrang heeft bij mij een fundament gelegd voor m'n latere werk; je moet durven die stap vooruit te zetten, risico te nemen.”

*Ook een fundament voor Heineken dat 20 jaar lang voorop gelopen heeft met internet?*

“Dat lijkt me veel te veel eer. Heineken loopt inderdaad tot en met nu, voorop met online marketing. Heineken was heel innovatief, durfde er echt voor te gaan, en heeft zichzelf ook voortdurend weer uitgevonden.”

*Waarom ging je na anderhalf jaar weg bij Heineken?*

“Met m'n studievriend Ashu Matura kreeg ik de kans om een grote klus voor de Rabobank te gaan doen; internetstrategie. Het was het startschot voor een eigen bedrijf: MVLG. En sindsdien ben ik ondernemer, wat ik altijd al graag wilde.

Rabo was redelijk vooruitstrevend en begon als eerste in Nederland met internetbankieren.

Onze bijdrage stelde eerlijk gezegd nog niet zo veel voor. Wij waren pas 25, 26 jaar en als jonge honden binnengehaald, maar er waren daar ervaren bankiers die de leiding hadden. Voor ons bedrijf was het een prachtige stap.”

*Ook financieel?*

“Weet ik niet meer, misschien 100 gulden per uur of zo. Dat vonden we toen heel veel geld; van student-plus op een zolderkamerbedrijfje naar een bureau op de Lairessestraat in Amsterdam-Zuid. En ook Heineken kwam weer als klant, voor wie we wederom een aantal design competities opgezet. Internet gebruikten we als een soort co-creatie platform, wat ook nu in het brandpunt van de belangstelling staat.”

*Veel van wat nu gangbaar of zelfs nog hip is, is in de eerste jaren van internet al bedacht. Zowel in het publieke als commerciële domein.*

“Heel veel innovatie komt van ideeën uit de beginjaren van het publieke internet. Internet stimuleerde een enorme uitbarsting van creativiteit. Ideeën van toen keerden later steeds terug, soms in wat andere hoedanigheden.

Destijds liep je tegen de grenzen van de technische mogelijkheden aan en bovendien tegen de nog geringe penetratie van internet. Vooral nerds en professionals waren in die eerste jaren aangesloten.”

*Volgende klanten van MVLG?*

“Al snel zaten we aan tafel bij een grote concerns. Delta Lloyd voor het opzetten van internetbankieren en Unilever voor internetmarketing. Er was veel belangstelling voor MVLG, wat ik verrassend vond want we waren tenslotte maar een klein clubje.

We gingen naar de Internet World in New York en legden contact met partijen als Forrester en DoubleClick. Zo bouwden we een reputatie op als interessant strategieclubje.

Eigenlijk net zo als je vijf jaar geleden zag met de noodzaak van mobiele strategie voor de gevestigde orde en nu weer met big data. De groten worden wakker en willen snel veranderen. De jonge vernieuwende bedrijven, de kleine specialisten, wijzen de weg.”

*Net na jullie kwam adviesbureau voor internetstrategie Caspers Hosman Verkerk, ook jonge honden en hemelbestormers. Hun boek De Piranha Economie was een voorspelling over het verdelgen van de ‘oude economie’ door wat toen ‘nieuwe economie’ ging heten. Zij hielden er in 1999 mee op.*

“Ja, leuke concullega’s. Bestaande marketingclubs als VODW gingen pas na enkele jaren meer online doen, in marketing maar vooral in e-commerce. Wij werkten samen met Clic van Bob Stumpel bij grote klanten. Die nieuwe economie die werd voorspeld in dat boek liet nog heel lang op zich wachten.”

*Bob Stumpel zei dat veel internetprojecten slecht afliepen in de eerste vijf jaar. Ook bij jullie?*

“Dat gold voor veel bedrijven die nieuwe functies wilden introduceren die verder gingen dan een eenvoudige website. Wij werden er niet zo door geraakt, omdat we vooral strategie deden en soms wat projectmanagement.

Vooral bij webbouwklussen ging nogal eens wat mis en die bedrijven kregen het voor de kiezen. Uiteindelijk viel het mee met de ellende, want ze zouden niet actief kunnen blijven in een markt terwijl je louter een spoor van vernieling achter je laat.”

*Overnamebiedingen voor MVLG?*

“Ja, al vrij snel en voor behoorlijke bedragen. In de tientallen miljoenen gulden. Voor een bedrijf van 25 man! Maar ja, we waren een van de eersten die geheel geconcentreerd waren op internetstrategie. Gerenommeerde bureaus als Andersen Consulting bijvoorbeeld waren tot 1998 nog niet zo met internet bezig.”

*Is MVLG is op het hoogtepunt van de hype overgenomen?*

“De eerste golf van internationalisering begon. Het Amerikaanse Agency.com kwam en we gingen gesprekken aan. Ook met Diamond Cluster, toen nog Cluster Consulting in Barcelona. Ook Lost Boys zocht contact met ons, omdat ze een strategieafdeling wilden toevoegen vanwege een op handen zijnde beursgang. Ze wilden ons graag overnemen.”

*Dus een hoge prijs?*

“We zijn gegaan voor het avontuur, onder Nederlandse vlag de wereld proberen te veroveren. In aandelen was dat inderdaad een hele goede deal, maar de beursgang van Lost Boys ging niet door, omdat de dotcom bubble barstte. Dus werd het minder groot dan we dachten. Goldman Sachs waardeerde Lost Boys op een miljard gulden. Eind 2000 leefde iedereen echter in aan andere realiteit”

*Een waanzinnig bedrag, met voor jullie tientallen miljoenen gulden?*

“Ik praat niet over persoonlijke financiën. De bomen groeiden tot in de hemel, mooi niet dus. Voor Michiel Mol, oprichter van Lost Boys, was dit helemaal een gekke tijd. Bedenk wel dat beoordelingen van Goldman Sachs vóór de bankencrisis heel veel gewicht in de schaal legden. Wat zij zeiden was echt wel waar.”

*Nou ja, Goldman Sachs waardeerde ook World Online veel te hoog. Wakkerden zij de hype aan? En ABN Amro ook, eveneens bij Newconomy?*

“Ja, precies. Maar hun reputatie was heel goed. Het was onderdeel van hun spel om hoge waarderingen te verkrijgen. Voor mij was die beoogde beursgang van Lost Boys een eye-opener, want ik was pas 27 jaar. ABN Amro was co-lead banker. Een serie dure advocaten over de vloer en dan werd ik voorgesteld als de man die het helemaal ging maken met commercie en strategie. Ik dacht ‘in wat voor wereld ben ik terechtgekomen?’

Maar uiteindelijk zijn alle voorspellingen over de groei en het belang van internet op de langere termijn uitgekomen. Sterker nog, op een aantal terreinen waren ze toen zelfs te conservatief. En World Online was een geval apart, daar heeft niet iedereen het idee van dat het goed gegaan is.

We vonden Lost Boys wel een serieuze partij, met mooie projecten en omzet. MVLG ging niet naar bijvoorbeeld Newconomy. Er is alleen een oriënterend gesprek geweest.”

*Kun je internetzeepbel, net als de hypotheekcrisis van 2008, alleen de banken in de schoenen schuiven? Stuurt niet collectieve hebzucht mede het sentiment?*

“Lost Boys kreeg natuurlijk een hoge beoogde beurswaardering voor een klein bedrijf, maar wij hebben het hoofd wel koel gehouden. Het overkwam ons. Ik heb me daar nooit gek door laten maken. Het internet vonden we inhoudelijk een machtig fenomeen, het ging niet om het geld.”



*Je ging snel weg bij Lost Boys. Verkocht je je aandelen?*

“De aandelen heb ik gehouden al was mijn belang inmiddels behoorlijk verwaterd. Het laatste deel is pas recent te gelde gemaakt met de overname door Publicis. Wel reëel gewaardeerd nu. Het was ook een emotioneel aandeel, opgebouwd in het begin van ons werkzame leven met MVLG. Dat verkoop je niet zomaar.”

*In feite hadden beleggingen op de lange termijn van 15 jaar gericht moeten zijn en niet op rijkdom in maximaal 15 maanden.*

“Precies, nu weten we alles van [Gartner hype cycle](#) die je zo kunt toepassen op Yahoo en Cisco. Zelfs op Google. Dat is interessant. Met die kennis heb ik nu spijt destijds niet meer internetaandelen te hebben gekocht. Al is beleggen ook weer niet echt mijn ding.”

*De toekomstprojecties waren onjuist, vooral voor mobiel internet. Zelf sprak je nog in 2001 over grote kansen voor mobiel internet met GPRS dataverkeer over GSM toen jullie voor KPN aan iMode gingen werken. UMTS vond je overschat. Koe en kont achteraf?*

“Andere tijden, andere context. Het heeft inderdaad lang geduurd voordat UMTS doorbraak, maar GPRS en iMode hebben het niet gemaakt. Inmiddels allemaal achterhaald. Inderdaad koe en de kont.”

*Welk toekomstbeeld had Lost Boys voor ogen?*

“De directie had een hele stevige groeistrategie. Ze gebruikten de hype wel als leidraad, maar hebben het niet aangewakkerd. Het was ondernemen, geen beleggingsclub. Het personeel bestond gewoon uit vakidioten die hele mooie dingen wilden maken en in feite het bedrijf droegen. Op de werkvloer van Lost Boys was geen sprake van hype of optiejacht met het doel eens flink cashen. Het MVLG-personeel kwam daar ook goed terecht en spreekt nog met veel plezier over die periode. Met minder middelen dan grote Amerikaanse internetbureaus als Razorfish of Agency.com is LBi wel de grootste in Europa geworden en recent voor een paar honderd miljoen verkocht aan Publicis.”

*Welke leuke projecten deed je bij Lost Boys?*

“Voor mij brak een periode aan met veel reizen naar al die landen waar Lost boys inmiddels vestigingen had, twaalf in totaal. Overall moest ik gaan vertellen hoe ze strategieprojecten met klanten samen moesten opzetten

In Nederland kenden we dat al. We deden bij Unilever een strategieproject gericht op radicale vernieuwing met een gezamenlijk team van Lost Boys Strategy en Unilever. We bedachten een hele nieuwe online strategie bedacht die later in hun dienstverlening is doorgevoerd. We keken zelfs al naar direct bezorgen van Unileverproducten. Het was leuk dat een klant voorop wilde lopen.”

*Direct bezorgen is nooit doorgevoerd, de supermarkt bleef heilig. Andere geavanceerde ideeën wel uitgevoerd?*

“Zeker, Unilever meer als merk positioneren. Dat was destijds een totaal nieuwe gedachte. Ze gingen ook testen doen met dienstverlening, dus een schone was aanbieden met online informatie in plaats van louter een wasmiddel in het schap.

Maar in alle eerlijkheid, dat was eind 2000, begin 2001, net voordat heel veel grote initiatieven op een laag pitje werden gezet. De echte breuk kwam met 9/11. Daarvoor heel veel ruimte voor mooie

innovatie, daarna een afkoeling tot zeg maar 2005. Toen ontstonden er weer mooie projecten tot de crisis vanaf 2008.”

*Het lijkt me ondoenlijk om binnen al die nieuwe vestigingen iets van strategie bij te brengen? Wel eens met je handen in het haar gezeten?*

“Dat was ook heel lastig. Maar we groeiden ontzettend hard toen en pakten het groot aan, op z’n Amerikaans. Het was heel complex om het goed te doen en hebben echt heel hard gewerkt. We wilden en moesten zoveel tegelijk doen om ons te bewijzen.

Na de fusie met Icon Medialab werd het nog complexer, want dat bedrijf was helemaal bij elkaar gekocht. De concurrentie met de Amerikaanse en pan-Europese bureaus om de grote klanten werd nog harder. Met minder geld en middelen werden we toch een van de grote Europese spelers. Alle reden om trots te zijn op zo’n Nederlands bedrijf.”

*De reden om te stoppen?*

“De integratie met Icon was begonnen; 800 man van ons met 1.500 van Icon medialab. Ik kon verantwoordelijk worden voor business development, maar wilde dat niet. Ik had meer de behoefte om te ondernemen dan om m’n plaats te vinden in zo’n grote politieke organisatie. Michiel Mol zei direct: wat gaaf, laten we het samen een nieuw bedrijf opzetten.”

*Was Michiel Mol contractueel, of in elk geval moreel, niet verplicht om te blijven?*

“Contractueel niet, want het was een omgekeerde overname. Wij namen als kleinste partij Icon over. Michiel verliet het schip ook niet, want hij bleef zich intensief met LBi bezighouden als commissaris. We namen met ons nieuwe bedrijf Media Republic Lost Boys Formats en Lost Boys Games over, omdat de andere aandeelhouders daar niet mee verder wilden. [Guerrilla Games](#) werd onder Media Republic een apart onderdeel onder leiding van Hermen Hulst.”

*Hij bouwde één van de beste Nederlandse internetbedrijven?*

“Hermen maakte van Guerrilla Games een geweldig bedrijf. Hij deed dat waanzinnig en leidt nu voor Sony meer studio’s over de hele wereld. Er waren veel gegadigden om Guerrilla over te nemen en uiteindelijk kozen we voor Sony omdat die al de grootste klant was en het goed paste.”

*Wat heeft Media Republic aan het internet bijgedragen aan mooie projecten? [Eccky](#) met Microsoft was de bekendste?*

“Eccky kreeg mega veel aandacht. Maar ook Jong Zuid, de eerste soap op de mobiele telefoon voor Telfort was een leuke innovatie. Daar kwamen we in Hollywood mee aan tafel. Daarna hebben we 2GoTV met Vodafone gedaan; het eerste mobiel tv-kanaal ter wereld.”

*Het was zeer vernieuwend, maar ook succesvol?*

“We waren heel vroeg met deze noviteiten die dus ontzettend veel aandacht trokken. Met Eccky hebben we pech gehad. Het was met 1 miljoen gebruikers binnen Nederland een groot succes. Daarop kregen we van Microsoft een contract om het ook in Amerika uit te rollen, maar toen bleek de software niet schaalbaar.”

*De capaciteit kon niet voldoende worden uitgebreid. Jammer, maar ook een fout?*

“Ontzettend jammer, want het had de potentie om wereldwijd door te breken als sociaal gamingnetwerk. Dat is echt een van mijn grootste lessen van die twintig jaar met internet. Zo’n goed concept, zoveel blije gebruikers en dan deugt de technologie niet.

Ook Hyves liep soms tegen dat probleem aan. Aan de voorkant kan het er nog zo goed uitzien, maar je moet de groei aan de achterkant opvangen in je systemen.

Het personeel dat dat kon realiseren was schaars en projectleider Yme vertrok naar Hyves. Dat is ondernemen. Niet alles gaat goed en je leert ervan.”

*In 2005 heb je, met veel subsidie van de gemeente Amsterdam, het jaarlijkse mediacongres Picnic opgericht dat een succes werd. Trots?*

“Na de verkoop van Guerilla wilde ik me meer gaan inzetten voor Amsterdam en de creatieve sector. We hebben een heel bijzonder evenement mogen en kunnen opzetten met unieke sprekers als Richard Branson en John de Mol. Daar ben ik inderdaad trots op. Samenwerken met Marleen Stikker was fantastisch. Ook zij heeft zich enorm ingezet.”

*Is het fijn om pro bono te werken?*

“Tot op zekere hoogte. Het geeft veel voldoening echt iets te doen waar je je passie in kunt stoppen. Bij mij sloeg het wel door, want het heeft te veel tijd gekost. Gedurende 3,5 jaar bijna de helft van al m’n uren. Onderwijl moest ik ook Media Republic nog leiden. Dus ben ik ermee gestopt.”

*Is het ten koste gegaan van Media Republic?*

“In biografieën lees je dat het tegelijkertijd leiden van twee verschillende ondernemingen moeizaam is. Toch zijn 2007 en 2008 de beste jaren van Media Republic geweest, terwijl ik ook volop voor Picnic werkte. Toch zou ik dat geen tweede keer meer doen; te veel twee bordjes steeds in de lucht te houden. Je moet maat houden tussen je bedrijf en je werk voor de gemeenschap.”

*Toch begon je ook aan je school [THNK](#), terwijl je Media Republic nog leidde?*

“Ik vind het zo boeiend om vernieuwende activiteiten op te zetten, dat ik me ondertussen toch vol op THNK stortte. De leiding van Media Republic was wel overgedragen aan Doeke de Steur en ik bleef op afstand betrokken. In 2013 is het bedrijf verkocht aan Grey, onderdeel van WPP.”

*Je bent al heel lang lid van de adviesraad van [Trendwatching.com](#).*

“Dat vind ik ontzettend inspirerend. Oprichter Reinier Evers is een echte vernieuwer en Trendwatching.com een bron van kennis over veranderingen. Ik vind het prachtig om af en toe met Reinier nieuwe ontwikkelingen uit te wisselen. Nu met THNK profiteer ik daar nog meer van dan met de andere bedrijven.”

*Ook deze school voor leiderschap is weer een succes.*

“Met Menno van Dijk, van voorheen McKinsey, heb ik een programma proberen op te zetten dat zo aantrekkelijk is dat we het zelf zouden willen volgen. De opleiding duurt anderhalf jaar. In het eerste half jaar vier keer een week onderricht van prominente leiders. Dan een jaar lang een concreet project, dus niet zoals bij Harvard een voorbeeldcase.



Netwerkvorming tussen deelnemers, via internet en in real life, is heel belangrijk, net als feedback. We wilden het internationaal maken, dus hebben we mondiaal partners en studenten geworven. We hebben nu 150 deelnemers uit 35 landen. McKinsey, Vodafone, Cisco, Lego en Amazon ([met Werner Vogels](#)) dragen bij.”

*Uitbreidingsplannen naar de VS en Canada?*

“We doen op de Stanford University een gezamenlijk innovatieprogramma, met als doel internationalisering en een kruisbestuiving tussen wetenschap en creatief ondernemerschap . Onder leiding van internetpionier [Lee Feldman](#) gaan we in Vancouver een volledig THINK-programma van 1,5 jaar opzetten. Docenten in Amsterdam gaan ook in Vancouver lesgeven en vise versa. In Sjanghai lopen er ook gesprekken om ook zo'n zelfde programma te starten voor ondernemers en directeuren op het gebied van innovatie en leiderschap. En we zetten een investeringsfonds op om hier opgebouwde projecten met kans van slagen te financieren. We denken aan een bedrag van vijf tot tien miljoen euro.”

*De opzet van THINK vergde zo'n 7 miljoen euro. De opleiding kost 40.500 euro. De regio Amsterdam steunde THINK en partners zoals De Waag met bijna 500.000 euro voor het project Grand Societal Challenge. Wie staken daar nog meer geld in?*

“Concerns, die vanuit Nederland internationaal opereren, zoals Vodafone, Shell, Philips, Cisco en McKinsey. Ook stichtingen als de Bernard van Leer Foundation en Doen Foundation. Het is een echt triple helix project.

THNK is een stichting. Het oorspronkelijke budget voor de eerste 5 jaar van THINK was 31,5 miljoen euro. Voor de opstartfase is er ongeveer € 7.5 mio bij elkaar gebracht door o.a. Gemeente Amsterdam, KvK, Agentschap NL, Provincie Noord Holland, Stadsregio Amsterdam, McKinsey en Vodafone. Alle beoogde doelstellingen voor de opstartfase zijn behaald en veel meer. Het project is binnen twee jaar cash flow positief, dus we hebben - veel eerder dan gepland - geen structurele overheidssubsidie meer nodig. Eind vorig jaar is tevens de THINK Social Enterprise opgezet waarin op termijn key faculty members kunnen participeren.

Er is een grote behoefte aan opleiding in creatief leiderschap, in combinatie met maatschappelijk ondernemen en gericht op innovatie. Het blijft in deze fase natuurlijk nog wel een start-up met al zijn uitdagingen.”

*Oogst je nu wat je in 20 jaar hebt opgebouwd?*

“Ja, in THINK komen twintig jaar internetervaring en digitale innovatie samen. En ook een samenwerkingsfilosofie die me al m'n hele loopbaan aanstaat; het creëren van een sterk collectief zoals we ook bij MVLG zijn begonnen. ‘Nobody is perfect, but a team can be’. Dat motto ben ik blijven hanteren. THINK is met heel sterke partners opgezet mensen zoals Menno van Dijk, Sharon Chang en Rajiv Ball. Daar leer ik zelf ook steeds meer van.”

*Is Guerrilla zakelijk je grootste succes geweest?*

“Dat zie ik zo niet. Het is een palet van activiteiten sinds het prille begin met MVLG tot en met de internationale expansie van THINK nu. MVLG was het echte pionieren, ook mezelf ontdekken. Toetreden tot Lost Boys, dat zo in de schijnwerper stond, was heel bijzonder. Ook omdat ik zo jong in het bestuur kwam.

Media Republic heeft heel veel innovatie gedaan, een hele reeks bijzondere projecten. Guerrilla Games was inderdaad een groot succes qua opbrengst, maar niet zozeer dankzij mijn directe leiding.

Daarna volgden maatschappelijke projecten als the Green Challenge, Picnic en nu THNK, die anderen hele rijke ervaringen brengen. Ik heb ook mazzel gehad dat het met al m'n bedrijven verder goed ging, want het zijn niet slechts persoonlijke verdiensten."

*Jouw imago is dat van een hele goede ondernemer en niettemin aimabel persoon met oog voor belangen van medemensen en maatschappij. Moest je wel eens hard zijn tegen je zin in?*

"Als je het zo samenvat, heb ik het goed gedaan. Ik vind het belangrijk om maatschappelijk en integer te werk te gaan. Mijn mentor was [Eckart Wintzen](#). Hij had die stijl ook en dat sloeg bij mij enorm aan. Zoals met duurzaamheid als thema dat voor mij gevolg kreeg in [The Green Challenge](#). Maatschappelijke invloed telt. Natuurlijk moet je realistisch zijn en loop je tegen de noodzaak van ontslagen aan of beëindiging van projecten die niet goed gaan. Maar dat heeft nooit de overhand, aan negativisme heeft niemand wat."

*Je bent bestuurslid van Amsterdam Economic Board. Waarom is Amsterdam the place to be voor internet?*

"Op de eerste plaats vanwege de technologische infrastructuur, die heel sterk ontwikkeld is in de afgelopen dertig jaar. Dat vormt de kern van internet want anders beginnen we niets. Het collectieve model van de Amsterdam Internet Exchange is karakteristiek voor de wijze waarop Amsterdam het internet ziet en ermee onderneemt.

Ten tweede de creativiteit van de stad die meer en meer op internet is geënt. Tot slot de enorme diversiteit aan culturen en perspectieven die je vindt binnen bedrijven als Booking.com, Wieden + Kennedy en Guerrilla Games."

*Wat voorzie je voor de komende tien jaar voor internet en voor jezelf?*

"Ik verwacht dat ook de komende tien jaar het internet een belangrijke impuls voor innovatie zal zijn. 3D printing, robots. Ga zo maar door. We staan nog maar aan het begin en daarmee sta ik ook nog maar aan het begin."

*Hoe zie je je eigen verdere loopbaan?*

"Ik doe niet aan loopbaanplanning. Ik blijf hopelijk mooie projecten initiëren samen met bijzondere mensen."

Maurice de Hond behaalt als 66-jarige nog internetsucces met onderwijs:

### **‘Top miskende digitale veranderingen, volk is het slachtoffer’**

**Bijna ging de bekende online opiniepeiler de internetgeschiedenis in als de man van de ondergang in 2000 van Newconomy, broedplaats van jonge internetbedrijven. Tot hij alsnog succes scoort met zijn Steve Jobs-scholen, onderwijs voor een nieuwe tijd, dat ten voorbeeld strekt tot ver over de grens. Met nooit aflatend enthousiasme, doorzettingsvermogen en geloof is Maurice de Hond een schoolvoorbeeld voor jongeren met een drang tot innoveren.**

C.V.

1947 8 oktober geboren te Amsterdam.

1969-1971 Kandidaat-assistent Sociaal Geografisch Instituut (SGI) Universiteit van Amsterdam

1971-1973 Wetenschappelijk medewerker SGI

1973-1975 Projectleider marktonderzoeker Inter/View

1975-1980 Oprichter en mede-eigenaar Cebeon BV, onderzoek en advies non-profitsector (met Hedy d'Ancona)

1980-1986 Directeur Inter/View

1985 Adviseur Anton Dreesmann Vendex International. Opzet Microcomputer Club Nederland via V&D en Dixons.

1986 - 1999 Voorzitter van de Raad van Commissarissen Emis (Inter/View)

1987 fusie Van der Graaf en Dongelmans tot Graydon

1987–1989 Directeur Vendex Headstart in VS

1989 Maurice de Hond Consultancy

1991-1995 Directeur Marketing, Business Information & Development ITT Gouden Gids

1995-1998 Directeur Informatie Technologie & Nieuwe Media Wegener.

1998-2001 Mede-oprichter en CEO en Newconomy

2002–heden View/Ture BV, Peil.nl

2012–heden Oprichter en bestuurder O4NT/Steve JobsSchool (inspiratie voor digitaal onderwijs in 40 landen)

Verder:

1986 Het Programma, tv-serie over computers

Vanaf 1976 Vara's In de Rooie Haan/Achter het Nieuws/Nova

[Op Wikipedia](#)



*Wanneer gebruikte je voor het eerst internet?*

“In 1994. Ik zat toen bij de Gouden Gids, met Peter Maronier die me de eerste browsers Mosaic en Netscape toonde. Ik had er al redelijk wat over gelezen dus een echte verrassing was het niet. Al heel lang werd er ‘information at your fingertips’ geroepen, maar dat was nog geen realiteit. Rond 1971 liet een collega op de universiteit me bijvoorbeeld al zien hoe hij met een akoestisch modem in de databank van Lockheed kon komen. Dat was bewerkelijk en de informatie zeer beperkt.”

*Kreeg je in 1994 direct vergezichten, want je boek [Dankzij de snelheid van het licht](#) verscheen al in 1995?*

“In de zomer van 1995 maakte ik de overstap van Gouden Gids naar Wegener en noemde mezelf ‘directeur interne en externe automatisering’. Ik dacht dat de buiten- en binnenwereld via de computer verbonden zouden worden. Consumenten zouden via internet toegang krijgen tot de systemen. Tussen de twee banen in heb ik, samen met Anton van Elburg, het boek geschreven.”

*De VPRO, Wired en Nicholas Negroponte waren voorlopers en inspirators voor velen die internet gingen ontdekken. Ook voor jou?*

“Wired en de VPRO-programma’s niet, Negroponte zeker wel. Net als Businessweek en mijn eigen ervaringen in IT sinds 1965. Voor de rest was het vooral logisch nadenken.”

*In je boek pleitte je al in 1995 al voor de aanleg van een Nederlands glasvezelnet. Ik vond dat voor de korte termijn onzinnig, gezien hoge prijzen voor apparatuur en nul ervaring. Maar het glasnet had er met overheidssteun eerder dan nu pas moeten komen, daarin had je zeker gelijk.*

“Ik noemde het Digi-Deltaplan; glasvezelverbindingen naar elk huis en kantoor. Kern van mijn pleidooi was het geld bestemd voor de Betuwelijn daarin te stoppen en het net 10 jaar gratis aan te bieden.

De meeste mensen waren daar inderdaad nog niet aan toe, maar de behoefte zou snel groeien. Nederland had daarmee een enorme voorsprong in producten en diensten kunnen nemen. En een geweldig vestigingsklimaat kunnen zijn voor de bedrijven in de nieuwe wereld.”

*De Betuwelijn werd veel te duur en werd nooit terugverdiend en het belang van ICT miskend?*

“De markt moest het doen, zei men op de ministeries van Economische Zaken en Verkeer en Waterstaat dat nog telecom deed. Maar waarom die Betuwelijn dan wel aanleggen, met een minimale toegevoegde waarde en nul innovatie voor de 21e eeuw?

De top van het bedrijfsleven en de regering, premier Kok voorop, had geen benul van ICT. Topbestuurders waren er destijds trots op dat ze geen computer konden gebruiken, tot en met de directeur strategie van KPN. Zijn secretaresse moest in 1996 nog zijn Powerpoint presentatie bedienen, stuitend. Ook topman Ben Verwaayen van KPN moest ik eind 1995 het internet nog uitleggen.”

*Maar Ben Verwaayen erkende later dat hij het belang van internet niet tijdig zag. Pas met de komst van Het Net in 1997 kwam er interesse bij de KPN-top. Interne plannen voor glasvezel werden toen als onhaalbaar afgeschoten.*

“Bij Het Net was ik zijdelings bij betrokken. De districtsdirecteur telefonie Rotterdam werd directeur van Het Net. Hij deed zijn best, maar kon geen strategie bepalen, want hij had geen enkele ervaring in de digitale wereld. Het Net had trouwens groot kunnen worden, maar KPN maakte foute keuzes.”

*Wat kon je bij Wegener zelf doen met die ‘externe automatisering’?*

“Peter Appeldoorn zag me vooral als strategisch adviseur van het bestuur. Ik was met name bezig met interne automatisering van kranten, met duidelijk ruimte voor internet, de opzet van een strategie voor de regionale kranten, City Online, en het zoeken van internetbedrijven waarin Wegener kon participeren.

Voor de automatisering vond ik een Fins systeem voor het combineren van redactie en reclame voor papier en internet. Draaide prima bij een Zweedse krant. Om van te watertanden, maar bij de implementatie hier ging het behoorlijk mis. Al die kranten van Wegener wilden aan hun werkwijzen vasthouden. Ze dreigden er mee hun omzet niet te halen met de nieuwe werkwijzen. Daar was de Raad van Bestuur gevoelig voor.

Bij Wegener heerste allerminst gevoel van urgentie. Ontlezing zag men als een probleem dat zich zou oplossen als mensen na hun dertigste weer papieren kranten- en tijdschriftabonnementen zouden nemen. Volledige ontkenning van de realiteit.”

*Wat moesten de kranten met City Online?*

“City Online hebben we bij Wegener in de zomer van 1996 geïntroduceerd vanuit de filosofie om de kracht van de digitale wereld aan te bieden aan de bewoners in de regio’s. Een ontmoetingsplek op internet voor de klanten van Wegener, waar de informatie van de krant een onderdeel van zou zijn. Een regionaal Facebook avant la lettre.

Er woedde een aanhoudende strijd met de kranten. Ze wilden louter een krantensite en niet begrijpen dat je nieuwe informatie kon bieden die verder ging dan de krant. Van vertragingen van treinen tot foto’s en verslagen direct na afloop van wedstrijden.

Bij het Utrechts Nieuwsblad weigerden ze in hun krant zelf dagelijks de URL van de regionale City Online te vermelden, zoals [cityonline.nl/utrecht](http://cityonline.nl/utrecht). Aardige mensen maar daar win je de oorlog niet mee. Ze zaten echt in de ontkenning van het belang van internet en hadden geen enkele zin om te vernieuwen en verder te denken dan die krantenpagina’s.”

*De kranten konden er ook op wijzen dat City Online thuis op de pc's van gebruikers nauwelijks werkte?*

“Dat is waar, maar dat hadden ze niet nodig voor hun afwijzing. City Online zelf had inderdaad grote problemen: het was technisch zijn tijd ver vooruit, met een fantastische vormgeving en functionaliteit, maar eigenlijk te zwaar voor de inbelverbindingen. Het mislukte in de kiem.”

*Lukte ook de derde loot van je bezigheden bij Wegener, het participeren, niet?*

“Ik adviseerde Wegener in oktober 1995 een aandeel te nemen in Planet Internet. Daarover werden afspraken gemaakt met KPN en Telegraaf. Later sprak ik ook met Ilse en stelde voor een aandeel te nemen. En om een aandeel te nemen in webbouwbedrijf Netcast van Wilko Stronks en Jan Jacobs.

Alleen die laatste werd effectief. Wegener vond dat KPN eenzijdig voordelen nam bij Planet en kocht uiteindelijk het aandeel niet. Ilse werd afgewezen want het bestuur dacht in 1997 dat het beter was een eigen zoekdienst te starten.”

*[Dat werd Track.nl, mislukt] Bij Planet werd je tijdelijk gedelegeerd als directeur toen de eigen directeur was ontslagen. Ik herinner me pallets vol met jouw boeken, uit te delen aan nieuwe abonnees. Ook een deal?*

“Dat was een idee van marketingdirecteur Rick van Boekel. Er werd met uitgever Het Spectrum een extra druk gemaakt, met een Planet Internet vermelding op het omslag. Van ‘Met de snelheid van het licht’ zijn trouwens buiten Planet om ook veel exemplaren verkocht.”

*Planet-personeel was positief over je.*

“Bij Planet zat ik er elke morgen om zeven uur een uur met het management. Dat was erg leuk want ik kon het goed vinden met Michiel Frackers en Rick. Technisch moesten we veel oplossen, maar ongehooflijk wat veel Planet in die jaren bereikte.”

*Je opvolgers begrepen het niet echt. Het was soms stuitend...*

“Bij Planet werden goede voorstellen gedaan. Daarboven had je de Raad van Commissarissen met KPN en Telegraaf met elk hun eigen belangen. De beelden kwamen niet overeen. Planet is vakkundig kapotgemaakt, eerst al door de fusie met World Access van KPN, met Riens Meijer als directeur. Zo zonde hoe het daarna is gegaan. Zelfs het sterke merk is uiteindelijk weggegooid.”

*Teleurgesteld door Wegener begon je met investeerder Icom?*

“Steeds maar de hakken in het zand bij Wegener deden voor mij de deur dicht en m'n contract liep af in 1998. Ik zag een gat in de markt voor financiering van startups; veel mensen die wilden investeren in internetbedrijven en veel bedrijfjes, zoals Ilse, die om geld verlegen zaten.

We richtten Icom [later Newconomy] op met vier partners: Ruud Smeets, Lex Mossel, Oscar van Appeldoorn en ik. Investeerder Nesbic en Wegener storten geld.

Lopende 1998 en 1999 investeerden we in veel bedrijven, als eerste in Ilse. Wegener kon eerder 30 procent voor grofweg 300.000 gulden kopen. Icom moest al 1 miljoen neertellen voor een aandeel van 10 procent. We ontvingen wel een veelvoud met de verkoop aan VNU in 2000.”



*Volgens Arko van Brakel betaalde Newconomy te veel geld en te veel in cash voor deelnemingen zoals zijn PuntEdu. Je had veel ervaring met strategie en pionieren en daarmee successen geboekt. Maar bij Newconomy ging je in financiële zaken en beleggingen zonder enige ervaring. Verstandig?*

“We deden de directie met vijf man en bovendien beoordeelde een Raad van Commissarissen de beleggingen. In de eerste fase van half 1998 tot eind 1999 ging het weinige geld dat er was niet in de zakken van de eigenaren van die bedrijfjes maar naar groei. Na de beursgang in 2000 gebruikten we meer aandelen om te investeren en toen is er soms wel te veel geld naar de ondernemers gegaan.”

*Het overgrote deel van de Newconomy-bedrijven werd niks?*

“Ik zie het zoals het begin van de auto-industrie: die begon met 2.800 merken van knutselaars en uiteindelijk overleefden er veertig. Zo was het ook met de innovatie van internet; breed investeren omdat je wist dat een behoorlijk deel het niet zou overleven. En de overlevers konden heel veel waard worden.”

*In de strategie van Newconomy las ik juist dat al die participaties goed bij elkaar pasten en elkaar zouden versterken.*

“Dat is waar: de bedrijven kozen we zeker ook voor onderlinge versterking en strategische allianties. Maar qua waardering wisten we ook dat er maar een paar het echt zou halen.”

*Wat kwam er van die samenwerking terecht?*

“Weinig tot niets, want de internetbubble klapte veel te snel. Iedereen schakelde op een soort overlevingsstrategie over. De bedoeling was een keurig pad te volgen met een eerste en tweede investering en groei naar winst, maar die tweede ronde kwam er niet meer terwijl de bedrijven keurig op schema lagen. Wij kregen het geld ook niet meer.”

*Newconomy ging in april 2000 voor 10,60 euro naar de beurs; totaal 400 miljoen. De koers steeg in 2 weken naar ruim 22 euro en bleef tot augustus boven de uitgiftekoers. Dus de beurs geloofde nog enkele maanden in die investeringen. Had je de bedrijfjes kunnen redden?*

“Als je tevoren weet dat het zo loopt op de financiële markt hadden we het anders gedaan. Het geld van de beursgang hadden we langer vast kunnen houden. Maar je krijgt met een beursgang geld en bijbehorende druk om direct te investeren.”

*ABN Amro moest net na mislukte beursgang van World Online, met notabene steunaankopen, ook Newconomy nog naar de beurs brengen. Was er paniek?*

“De voorbereiding liep vrijwel parallel met die van World Online, maar ik merkte niets van paniek. ABN Amro vond ik reëel en we trokken samen goed op. Onze beursgang was correct en de koers verdubbelde ook in de eerste weken. Naar mijn optreden werd kennelijk toch anders gekeken dan naar dat van Nina Brink.”

*Dat verschil is duidelijk. Maar bij Newconomy zat toch ook een luchtbel?*

“Niet ten opzichte van de situatie wereldwijd met waardering van internetbedrijven. Als er bij ons al lucht in zat, was dat in alle landen het geval. Nederland was ongeveer de laatste in de rij met beursgangen van internetbedrijven.”



*Had je er last van in één adem met World Online te worden genoemd?*

“Nee, World Online was toch vooral Nina Brink. Newconomy werd door een groep geleid. Een goede vriend die aandelen Newconomy kocht, bekende dat het stom was geweest niet voor 20 euro verkocht te hebben toen het kon. Heel weinig mensen hebben mij aangesproken op het verlies. Privé viel mij niets aan te rekenen.”

*Hebzucht speelde wel een rol. Directielid Mossel eiste 30 miljoen, vervolgens Jakob Pieterman van gratis internetprovider Wish, de duurste aankoop van Newconomy, ook tientallen miljoenen?*

“Mossels claim was volkomen ongegrond. De betaling van de tweede tranche voor de overname van Wish dreigde wel een probleem te worden. Pieterman had voorafgaand aan die tweede betaling alvast veel geïnvesteerd. Toen de koers van Newconomy daalde zou hij in de knel komen als hij in aandelen Newconomy betaald zou worden. Dat is later opgelost.”

*Met een meerderheid in Wish en de overname van de andere gratis internetprovider NokNok stak Newconomy veel geld in gratis internet, dat maar heel kort beklifde. Geen levensvatbaar model?*

“Google is ook gratis, betaald met reclame. Met een combinatie van freemium en premium voor extra diensten kun je ook geld verdienen. Gratis internettoegang kwam te vroeg, of was niet goed doordacht, maar hield inderdaad snel op.”

*Naar aanleiding van World Online en Newconomy kun je zeggen: of de oprichters waren dom maar integer of ze waren slim en bedrogen de boel. Waar zat Newconomy het dichtst bij?*

“Die tegenstelling klopt niet. In Amerika is een aantal bedrijven met investeringen en een beursgang tussen 1995 en 2000 groot geworden en heel veel zijn er na de klap in 2000 verdwenen. Ik las onlangs dat als je tussen 1995 en 2000 in alle beursgangen van technobedrijven in de VS had geïnvesteerd, je nu een beduidend hoger rendement zou hebben dan met de index van de Amerikaanse beurs. Technobedrijven die toen nog amper bestonden, behoren nu tot grootste in de wereld. Veel niet techno-bedrijven uit 1995 legden het loodje. In 2000 werd vaak het bankroet van Amazon.com voorspeld want die had nog nooit winst gemaakt. Nu is het meer dan 100 miljard euro waard. In Nederland kwam die hele fase van investeren veel te laat op gang, pas in 1999. Waar ik me ontzettend op verkeken heb, is de hele korte periode die we in Nederland kregen om goede bedrijven tot een succes te maken. In Amerika kregen ze vijf, zes jaar, hier anderhalf jaar. Toen het in de VS mis ging, ging het in Nederland ook tegelijkertijd mis.

Als je praat over dom en integer was Veiling.com een voorbeeld. Het bedrijf van mijn zoon waar ik in 1997 persoonlijk geld in stak en voor bijna niets onderbracht bij Newconomy. Ik wilde niet dat ik bij de beursgang van Newconomy nog een persoonlijk een belang had in een internetbedrijf. Veiling.com is nog voor de beursgang verkocht en de miljoenenopbrengst ging naar Newconomy.”

*Volgens mij is er niet eentje van je ruim 25 Newconomy-investeringen wat geworden. Klopt dat?*

“Ik heb ze niet allemaal meer gevolgd. Eerlijk gezegd weet ik het niet precies. Veiling.com verkochten we met flinke winst aan het Duitse Ricardo.de die fuseerde met QXL in Engeland. [Dat werd [Tradus](#), die in Nederland verdween.]

Ook Ilse is goed verkocht, maar VNU heeft Ilse niet op de been gehouden. We hadden veel gesprekken met buitenlandse partijen voor zeven of acht van onze bedrijven. Veiling.com is nog tijdig verkocht, voor de andere resteerde er geen tijd meer.”

*Hoe kijk je terug op de enorme botsing met de commissarissen van Newconomy in 2001?*

“In jouw kwalificaties: ze handelden dom en niet integer. Vanaf het begin zei ik al geen ambitie te hebben om CEO te zijn noch lang te blijven. Maar ze zagen mij als de vlag op het geheel. In de tweede helft van 2000, toen het slechter ging, heb ik aangeboden om bij de jaarvergadering in mei 2001 terug te treden.

Begin 2001 stelden de commissarissen me per brief plotseling voor de keuze: het hele bestuur treedt vrijwillig af of wordt anders geschorst. Een onbehoorlijke overval zonder enig overleg. Er kwam een interim-manager. Ik dacht: ze hebben een nieuwe investeerder die dat eist. Dan stap ik zeker op. Echter, er was geen nieuwe belegger, ons vertrek was hun eigen wens of van de interim-manager, die trouwens niets van de digitale wereld wist. Dat vond ik zo schadelijk voor Newconomy. De anderen stapten op en ik liet me schorsen tot aan de aandeelhoudersvergadering. Dat werd een mediaspektakel, want de vergadering werd maar niet uitgeroepen.

Toen ze ook geen investeerders konden vinden, werd de schorsing opgeheven. Er resteerde alleen nog verschroeiende aarde; een puinhoop. Ik trok twee interimmers aan, onder wie [Cees van Steijn](#) (nu CEO van De Telegraaf) om orde op zaken te stellen voor de aandeelhoudersvergadering.”

*Jules van der Vegt dook op als partner in een poging om de controle over Newconomy terug te krijgen. Hij liet je later in elkaar slaan en pleegde een aanslag met een molotovcocktail op je auto. Van der Vegt belandde in 2004 in het gevang. Angst gekend sindsdien?*

“Hij probeerde mij onder controle te krijgen en omdat ik dat niet liet gebeuren, werd ik op straat in elkaar geslagen en gebeurde die aanslag. Mijn vader had een motto en dat gebruik ik ook ‘Wie bang is krijgt ook klappen’. Angst is een slechte raadgever.”

*Na een slecht derde kwartaal 2001 met bijstelling van resultaten moest je toch vertrekken als bestuursvoorzitter van Newconomy?*

“De resultaten waren gewoon niet goed vanwege veel lagere waarderingen van bedrijven conform de marktontwikkeling. En ik heb zelf voorgesteld mijn conclusies te trekken.”

*Wat deed je met internet tussen 2002 en 2014?*

“Eerst heb ik een sabbatical genomen en toen Peil.nl opgezet en geëxploiteerd met No Ties, een prima panelbedrijf uit Monnikendam. Het mooie met Peil.nl is dat ik alles via internet kan afhandelen en mezelf plaats- en tijdonafhankelijk heb gemaakt. ‘Practice what you preach’.

Geen kantoor meer, geen mensen in dienst, altijd bereikbaar en benaderbaar en zelf doen waar ik goed in denk te zijn. Dat geeft me al twaalf jaar volledige vrijheid.

Ook privé, want ben heel veel samen met m’n dochter die in 2009 is geboren en m’n gezin. Terwijl ik toch actief ben met m’n werk en er een behoorlijke inkomstenstroom uit haal.”

*En ook je zoon [Marc](#) kunnen bijstaan in zware tijden?*

“Dat doe je er gewoon bij als het je overkomt. Wat is gebeurd was bepalender voor hem dan voor mij. Ik weet nog wel dat ik in januari 2003 de peilingen voor de verkiezingen naast het ziekenhuisbed van

Marc deed. Hij zat met zijn computer in bed z'n dagboek bij te houden. Ook daarvoor is internet een prachtig medium."

*In een [NRC-artikel van begin 2001](#) over beleden zelfpromotie staat een citaat van je zoon: "Hij heeft me geleerd hoe belangrijk het is om in de publiciteit te staan. Persoonlijke bekendheid is meestal goed voor je eigen bedrijf." Publiciteit als strategie?*

"Nee, dat geloof ik niet. Informatietechnologie was de afgelopen 30, 35 jaar de belangrijkste kracht bij veranderingen. Mijn doel was in werk, boeken en heel veel lezingen die ik gaf om mensen daarop attent te maken. Zodat ze kunnen anticiperen. Dat is mijn rode draad; een vernieuwingsslag met een 'call for action'. Dat doe ik in het openbaar. En dat blijf ik doen, want de komende tien jaar verandert er nog meer dan in de afgelopen tien jaar. Fascinerend om over na te denken en in debat te brengen."

*Je zocht vaak de confrontatie. Waarom?*

"Mijn grootste motivatie was altijd dat van talloze werknemers de banen op het spel werden gezet door bestuurders en directeuren die ontwikkelingen mis- en ontkenen. Van hun visie zijn velen afhankelijk, terwijl ze een blind oog hadden (en soms nog hebben) voor technologische gevolgen voor hun bedrijf. Zelf komen ze heus goed weg. De man onderaan de ladder niet, die wordt ontslagen door gebrek aan visie en strategie.

Als er vanaf 2002 glasvezel had gelegen, zou de economische situatie van Nederland duidelijk beter was geweest dan nu. En hadden we er in elk geval meer profijt van getrokken dan van een snelle goederenspoorlijn."

*Je had een intensieve discussie met Hans Schnitzler, Joke Hermsen en Aleid Truijens over je succesvolle onderwijsinnovatie met de SteveJobsscholen. Zijn zij technologisch te weinig onderlegd en heb jij te weinig mensenkennis?*

"Ja, nee... Bijna alles wat ik in de afgelopen dertig jaar op hoofdlijnen heb aangegeven, is daarna ook zo gebeurd. In lager of juist hoger tempo dan ik dacht...

Ik vind het gênant dat wij de pretentie hebben kinderen voor te bereiden op de toekomst terwijl we ze gevangen zetten in een systeem uit het verleden. Schnitzler verdiept zich niet in mijn plannen en heeft geen open houding als het gaat over het opgroeien van de jeugd.

Het gaat om kinderen zoals mijn dochter die niet afhankelijk mogen zijn van het gebrek aan visie van dat soort mensen die leven in nostalgie en romantiek. Kinderen hebben er recht op dat wij hen goed op de toekomst voorbereiden. Dat beweegt me ten diepste.

In plaats van gewoon in de scholen te komen kijken en te praten met onze tevreden docenten uiten ze op afstand hun waardeoordelen"

*Ze hebben meer cultuurkritiek op de lange termijn, die niet verdwijnt door nu te kijken naar intensief gebruik van technologie. Integendeel zelfs. Dat vinden ze vreselijk.*

"Ze schrijven meningen op die diametraal staan op de praktijk van dit onderwijs en de positieve ervaringen van kinderen, leerkrachten en hun ouders. Die ervaren dagelijks dat werken met nieuwe technologie het onderwijs verbetert. Onderwijs heeft vele jaren achtergelopen bij de IT-ontwikkeling, een historische fout. Die maken wij goed.

Ik ontmoet zoveel waardeoordelen. Nieuwe generaties doen het anders, niet beter of slechter. Dat moet je uitgangspunt zijn, niet hoe het eens was."

*Zijn er geen nadelen aan die hele snelle digitalisering van de samenleving?*

“Natuurlijk, alles heeft voor- en nadelen, maar je moet de veranderingen niet proberen tegen te gaan, maar leren er zo goed mogelijk mee om te gaan.

Neem het vasthouden aan het huidige stelsel van democratie. Dat werkt niet meer. Inmiddels heeft 40 procent van de mensen tussen 25 en 34 jaar hoger onderwijs genoten. Nog maar 55 jaar geleden had 80 procent van de bevolking slechts maximaal uitgebreid lager onderwijs had gehad. Maar ons systeem is nog steeds zoals het 100 jaar geleden was, met zo weinig mogelijk invloed van de kiezers op het bestuur.”

*We delegeren toch macht aan deskundigen; in de politiek en in de rechtspraak. Zij luisteren en krijgen advies. Kunnen we steeds alles met z'n allen goed besluiten, louter omdat dit nu technologisch kan en we goed opgeleid zijn?*

“Niet elk probleem hoeft in een referendum. Maar momenteel heeft de elite nog steeds een legitimatie om hun positie te handhaven. [David Van Reybrouck](#) heeft dat uitstekend verwoord.

Ik heb niet zo'n hoge pet op van de kwaliteit die onze deskundigen leveren. Politiek stoelt meer op machtsverhoudingen dan op het streven naar het beste besluit. En breek me de bek niet open over de kwaliteit van onderzoek van het OM, politie en NFI en van gerechtelijke besluitvorming.

Net als in de politiek is er een pretentie van kwaliteit, maar die bestaat niet. Een gesloten kaste maakt ontzettend veel missers, maar probeert die maximaal te verhullen. Terwijl we met internet een medium hebben om het debat en eventueel de besluitvorming open en breed te voeren.”

*Je zou toch niet willen dat de methode-Maurice de Hond met behulp van internet onze rechtspraak gaat vervangen?*

“Het overgrote deel van de landen schakelt leken in bij de rechtspraak. In Nederland zitten zeker 200 mensen onschuldig langdurig gevangen als gevolg van een gesloten systeem dat fouten op fouten stapelt. Zonder voldoende correctie. Het vertrouwen in de rechterlijke macht neemt hier af, terwijl het juist toeneemt waar het open is. Zoals in Engeland, met een onafhankelijke commissie die inmiddels zorgt voor 25 herzieningen per jaar.”

*Ben je zelf goed in fouten erkennen? Kun je tegen kritiek?*

“Ik kan goed tegen kritiek. Fouten erkennen, dat weet ik niet. Er zitten allerlei marges in fouten. Zo worden me beweringen toegedicht en daaromheen makkelijk een sfeer gecreëerd. Met de [millenniumbug](#) zou ik gezegd hebben dat de wereld zou vergaan. Niet waar, er was een kans dat problemen konden ontstaan.

Voor de Nederlandse regering was dat zo serieus dat ze een oefening hielden in een bunker, maar ze riepen de bevolking niet op om wat basale voorzieningen te treffen, mocht er toch wat mis gaan. In Australië gebeurde dat bijvoorbeeld wel. Dan neem je je bevolking serieus. Dat was mijn standpunt.”

*M'n vraag ging over fouten erkennen. Het antwoord lijkt 'Nee, ik kan me geen grote fouten van mezelf herinneren'?*

“Grote fouten... Bij Newconomy hebben we niet goed geanticipeerd op de consequenties van de snelle ondergang in Amerika en Nederland. Dat was ongetwijfeld een fout van me.

En ik herinner me nog de peilingen van 1986. Op zaterdag deed ik In De Rooie Haan een stellige voorspelling over de winst van de PvdA. Op zondag deed Lubbers het zo goed in een debat dat het CDA het vervolgens veel beter deed. Nog meer voorbeelden nodig? Ze zijn er ongetwijfeld.

Maar met m'n voorspellingen over de maatschappelijke invloed van de digitale veranderingen en internet kun je onmogelijk stellen dat ik die heb overdreven..."

Bob Stumpel, 'geen teleurgestelde e-goeroe'

**'Ik was als internetondernemer  
en -investeerder een diepgelovige'**

**Vanuit Amsterdam heeft Bob Stumpel als ondernemer gepioneerd in internetmarketing en later als investeerder de hype aan den lijve ondervonden. Hij kan er buitengewoon kleurrijk over verhalen, en benoemt nu ook de mislukkingen van destijds.**

C.V.

1953 op 2 mei geboren te Amsterdam.

1977-1979 Onderzoeker Middel nederlandse Letterkunde, Universiteit van Amsterdam

1979-1983 Copywriter Hammerschmidt Advertising 1983-1987 Managing partner/Client- servicedirector  
FCB Advertising

1987-2001 Founding partner Catchline Communications

1994-2001 CEO Clic 1999 – heden Co-founder/boardmember Result



*Wanneer heb je voor het eerst gebruik gemaakt van e-mail?*

“Rond 1990 gebruikten we intern al e-mail bij Catchline; Eudora. We liepen als communicatiebureau sowieso voorop met automatisering. Waren ook het eerste grote reclamebureau dat de studio automatiseerde; iedereen aan de Mac.

Informatietechnologie had altijd m'n warme belangstelling. Als kandidaat-assistent Middel nederlandse Letterkunde heb ik ooit de hele [Walewein](#) ingeponst, om automatisch patronen in rijmtechniek te herkennen. In m'n eerste reclamejaren had ik in opdracht al eens interactieve spelletjes gemaakt, nog in de fase van geluidspulsen en lichtsignalen. Midden jaren '80 reed ik speciaal naar Frankrijk om te zien en te snappen wat [Minitel](#) nou precies was.

Privé gebruikte ik online bibliotheek Gopher en had ik al heel wat avonturen beleefd op bulletin boards en op Videotex.

Ver vóór het WWW had ik alles over interactiviteit al geleerd via mijn klant Teleservice. Toen de grootste exploitant van 06-diensten, wat we nu *0900-services* noemen. Eerst met sexlijnen, lijnen met comedians, een Beurslijn en wat B2B-diensten, later ook met de allereerste Nederlandse community-service: de megahit *Party-Line* ('bellen met z'n tienden tegelijk').”

*Was er ruimte voor bij het reclamebureau?*

“Tot '94 zagen partners en collega's m'n internetactiviteiten toch vooral als een hobby. Toen ik in 1994 de eerste grafische browser Mosaic zag, zag ik het licht. Ik dacht, nu kunnen we als bureau voor onze klanten eindelijk relevante 'interactieve dingen' doen en er misschien ook nog wat marge op maken. Ik heb toen een plannetje geschreven waarin ik sterk focuste op de inmiddels 12 miljoen internetgebruikers wereldwijd. Dat was zoveel als de volwassen bevolking van Nederland, dus daar moest wat te halen zijn. We brachten interactie-marketing onder in een nieuwe unit, *Clic*, Catchline Interactieve Communications.”

*Die 12 miljoen betrof de [mondiale groeicijfers](#). In Nederland waren er in 1995 nog maar 100.000 internetgebruikers, oftewel minder dan 1 procent van de bevolking, weliswaar met een groei naar [1 miljoen in 1997](#). Welke klanten kon je met die geringe aantallen enthousiasmeren?*

“Achmea, KPN, CMG, Toyota, Canon Bioscopen, Jaarbeurs Utrecht, TUI. Toen ik begon met evangeliseren, sloeg het maar matig aan. Bij een paar klanten scoorden we opdrachtjes, maar in de periode 1994-1998 was de kassa-aanslag per klus zelden hoger dan zo'n 15.000 tot 30.000 gulden. Het leverde Catchline wel nieuwe klanten op, die niet alleen sites lieten bouwen door *Clic*, maar ook met traditionele reclameopdrachten kwamen.

We profileerden ons als generalisten, bedienden onze klanten niet alleen met Ster-filmpjes en hele pagina's in de krant, maar ook met '[below the line](#)'. Daar voegden we toen interactief aan toe, wat onze reputatie als geïntegreerd werkend bureau alleen maar completer en geloofwaardiger maakte.”

*De eerste jaren stelde het internetaanbod van bedrijven dus weinig voor?*

“Bij opdrachtgevers was alles nog primitief. We ontdekten al snel dat bedrijven helemaal niet klaar waren voor hogere ambities dan een brochurewebsite. Het was al problematisch om uit een bedrijf simpele informatie naar boven te halen. Nog erger werd het als je online probeerde in te haken op databases en processen.

Bij *Clic* pionierden en innoveerden we als dwazen. Vaak bedachten en maakten we dingen waar we dan 'alleen nog' een klant bij moesten vinden. Zoals een multimediaspeler (gekocht door Sony), een live-chat voor sollicitaties (afgenomen door CMG), of een community (rond de film *Het 14<sup>e</sup> Kippetje*).

Pas vanaf 1998 kreeg internet enige allure. Na een kleine opdracht introduceerde Sony Nederland ons bij Sony Europe, met verschillende business units samen goed voor meer dan 1 miljoen gulden. incident: op de Sony websites plaatsten we e-mailadressen van serviceafdelingen. Binnen een paar dagen na lancering kregen we paniektelefoontjes: 'Wil je die adressen er alsjeblieft direct afhalen, want we kunnen al die schriftelijke vragen en klachten niet afhandelen.'

Vanaf '98 werd het echt interessant. De gemiddelde opdrachtgrootte steeg naar 250.000 gulden, een half miljoen, een miljoen en hoger."

*In 1998 hadden bedrijven al vijftigduizend .nl-domeinnamen vastgelegd. In 1999 waren het er al honderdvijftigduizend.*

"Die cijfers zijn in Nederland altijd geflatteerd geweest. Domeinnamenhandel is een vreemde en treurige bezigheid, vooral van sjoemelende ondernemertjes buiten de Randstad. We zijn er als Nederland wereldrecordhouder in, maar ik ken echt niemand die erop is binnengelopen."

*Boekte Clic succes?*

"Wij probeerden bij Clic inmiddels bedrijfsprocessen online te brengen. Daarbij kwam haast per definitie *business process redesign* om de hoek kijken: bedrijven moesten zich anders organiseren om zinnige dingen met internet te kunnen doen. Daarvoor gingen we samenwerken met *MVLG* van Ashu Matura, Bas Verhart en Han Gerrits, jonge gasten die bedrijven wel even gingen vertellen hoe *anders* het allemaal moest.

Projecten werden veel interessanter, maar ook veel gecompliceerder en dus ook veel problematischer. We pochten dat we het wel wisten. Maar als we het werkelijk wisten, konden we het niet bouwen. En konden we het bouwen, dan kon de klant er niet mee omgaan. Dat was de rode draad van die periode."

*Wisten jullie de schijn goed op te houden?*

"Er gingen voldoende dingen goed om niet het gevoel te hebben dat we zaten te jokken. Maar ondertussen liepen er heel veel internetprojecten mis, bij ons en bij collega's. Zodra de ambities hoger reikten dan *brochure-ware*, werd het al snel te gecompliceerd. De werkelijke impact van een gemiddelde website was gering.

Bedenk wel: contentmanagement-systemen waren non-existent en ook shop-functionaliteit moest je nog regel voor regel coderen. Iedereen zat dat wiel uit te vinden en maakte veel fouten. Was zo'n winkeltje eindelijk in de lucht, dan crashte het bij meer dan 25 gelijktijdige bezoekers. En had je dat opgelost, dan bleek er van de logistiek meestal weinig te deugen."

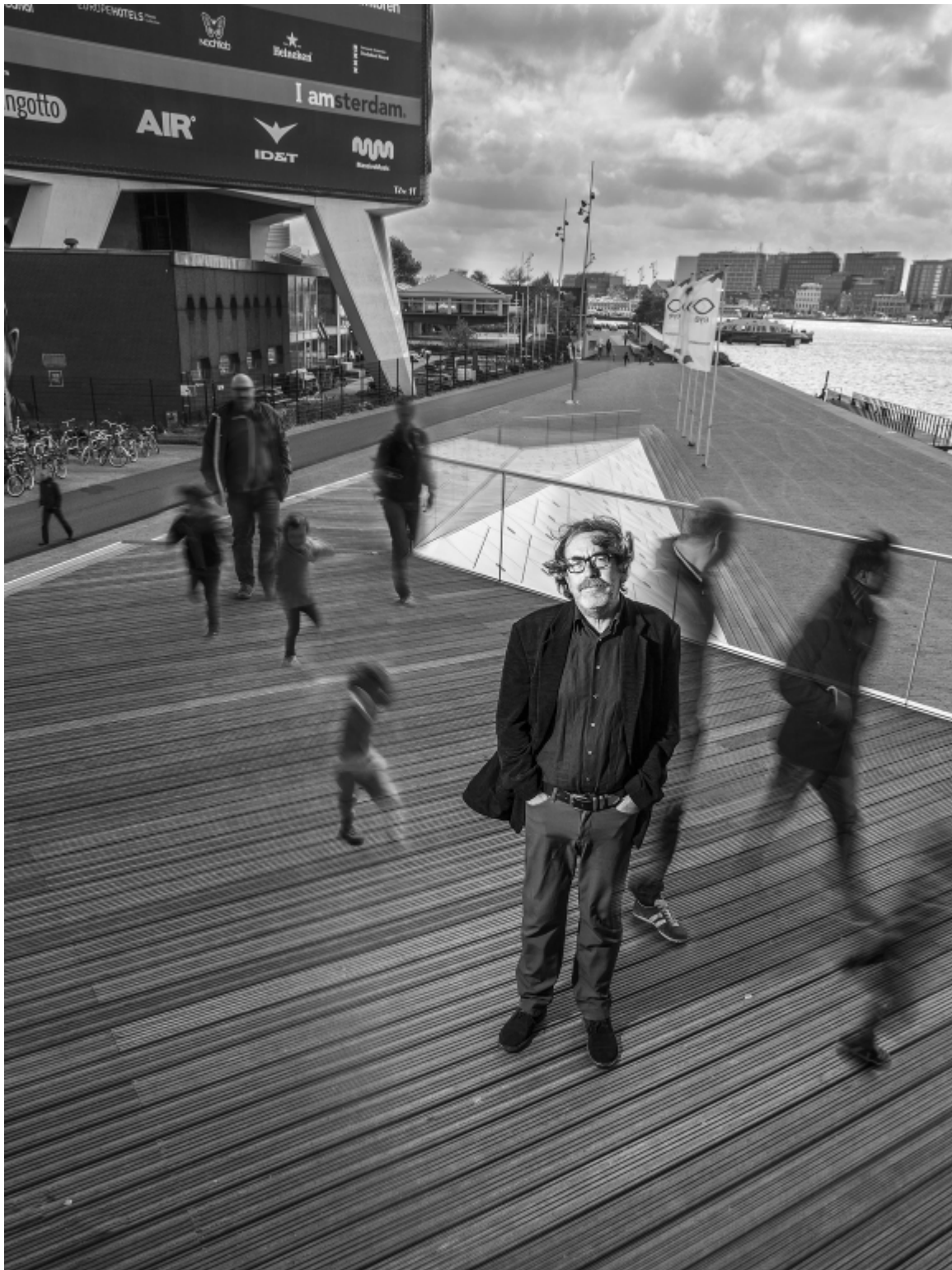
*Werden opdrachtgevers niet boos?*

"Teleurgesteld, droef, soms getraumatiseerd, maar over het algemeen waren ze realistisch. En over superrealisme gesproken; rond 2000 wilde KPN, een van onze mooiste klanten, z'n eerste corporate website realiseren: KPN.com. De miljoenenopdracht ging naar Price Waterhouse, dat pretendeerde de site alleen in New York te kunnen bouwen.

De deadline voor het KPN-project werd dik overschreden en ik hoorde dat PwC grote problemen had. Steeds verder buiten de planning en verder over het budget. Ze kregen het niet live. Ik voorspelde: 'Ze krijgen dat nóóit op orde, gaat niet lukken, maar ik heb een oplossing. Ik bied een achtervang, een eenvoudiger website, zodat jullie op de beoogde lanceerdatum je beloften kunnen waarmaken.'

Kregen we vele tonnen voor het bouwen van een schaduwwebsite. Die nooit in de lucht kwam, want PwC kreeg uiteindelijk toch een skelet-versie live. Voor ons was dat zakelijk een goede deal, voor KPN was het een relevante contingency-oplossing."





*Goed verborgen gehouden mislukkingen?*

“Er was geen enkele reden om ermee naar buiten te treden. Het is nooit leuk om producties te maken die niet live gaan, niet voldoen of niet werken. Dat 10 tot 25 procent van de SAP-implementaties mislukte, las je ook niet elke week in de Automatiseringsgids.

Je moet je realiseren dat internet vooral werd gepercipieerd als iets technologisch. Niet of nauwelijks als een marketingkanaal. Bedrijven waren al decennia lang gewend om 'mishandeld' te worden door IT-bedrijven. Duizelingwekkende aantallen IT-projecten mislukten volkomen.

Haast elk internetbureau kende dat soort voorbeelden. Maar ondertussen profiteerden we met z'n allen toch van de grote vlucht van het aantal opdrachten.

Trouwens, de grootste mislukkingen kwamen op naam van *Big 5*-consultancies, zoals PwC en IBM. De kleinere budgetten, dus ook de kleinere mislukkingen, werden gescoord door *pure playing* internetbureaus en bureaus met een marketingachtergrond.”

*Ondertussen gingen op grond van fraaie beloften ook internetkoersen sky-high.*

“Dat ging vrijwel uitsluitend om e-commerce. De lucht die daarin zat bleek relatief ongeveer gelijk aan de hoeveelheid lucht in die internetkoersen. Ik weet nog de eerste buitenlandse klant die we in Nederland op de markt hielpen. De Zweedse CD-shop Boxman, die in Scandinavië en nog wat landen marktleider was. Succesvolle introductie, iedereen sprak en schreef erover.

Toen gingen we na dag één kijken: twintig artikelen verkocht. Niets gezegd, tweede dag: vijftien artikelen verkocht. De derde dag word ik gebeld door de opdrachtgever die zei: ‘het gaat goed, dit verkooppatroon is normaal’.

Nog sterker: een paar weken later zei deze succesvolle ondernemer over die paar verkopen dat als het al goed ging met de transactie, vervolgens de bezorging nog een euvel vormde. Dat was de realiteit van toen.”

*Dat probleem van Boxman kwam toevallig [wel in de pers](#); problemen met de bestellingen, in de IBM back-office en met de bezorging. Maar ze compenseerden gedupeerde klanten ruim, vanwege de waarde van het bedrijf en investeerders...*

“De hele e-commerce-sector was nogal scharrig, met uitzondering van Amazon, waar ook Europese consumenten op grote schaal bestelden. Daar liep alles op rolletjes. Maar Jeff Bezos was eenoog in het land der blinden. Geen partij in Europa kon ertegen opboksen.

De afzet van de oude sectoren, seks en gokken, die vóór internet al digitale afzet kenden, liep goed. Wel liepen veel transacties mis, omdat iedereen afschrijvingen probeerde te storneren. Onder de streep werkte het verdienmodel wel en behaalden ze hoge omzetten.”

*Ook door gestolen creditcardnummers liepen ze geld mis. Heel lang gingen alle betalingen online met creditcards.*

“Wij hebben nog een systeem bedacht waarbij je afrekende via telefoonlijnen. Even de lijn open laten staan en dan had je betaald via je telefoonrekening. Een gouden idee vond ik, maar ik kreeg er toen geen klanten voor. Geen enkel systeem was krachtig genoeg om een standaard te worden.”

*David Chaum van het CWI ontwikkelde rond 1995 al een mooi systeem voor online microbetalingen, Digicash. Daar niets mee gedaan?*

“Ja, hij had visie, was geniaal in encryptie, en was technologisch onderlegd. Ontzettend jammer dat Digicash niet doorgebroken is. Chaum had beter verdiend, maar was zijn tijd blijkbaar te ver vooruit.

Er bestaat trouwens anno 2014 nog stééds geen universele oplossing voor *micro payments!*"

*E-commerce werd dus in de perceptie met tonnen overdreven, maar de beurskoersen nog eens tot de macht drie, vier of nog veel meer. Zag jij het fout gaan?*

"Die verwachtingen over exponentiële groei van e-commerce waren op zich realistisch, gezien de groei van het gebruik van internet in 2000 tot wereldwijd 400 miljoen gebruikers en in Nederland zes miljoen. Bovendien werd terecht gewinning aan e-commerce voorzien, met meer aankopen tot gevolg. De omzet van Amazon groeide enorm. Het werkte, maar het was verlieslijdend vanwege de hoge investeringen.

Dat het toch fout ging was te wijten aan ondernemertjes en vooral hun financiële adviseurs en uiteindelijk ook de grote investeringsbanken die er, toen het eenmaal los ging op de Nasdaq, alleen maar valse lucht inbliezen. Die deden alsof het allemaal al waar was.

In zekere zin legitimeerden en faciliteerden de banken dat we met z'n allen een voorschot op de toekomst namen. Alleen vertelden ze er niet bij dat ze er zelf het eerst weer uit zouden stappen - *when the shit hit the fan* - en dat ze er hun klanten voor zouden laten opdraaien."

*Er moesten prospectussen met cijfers worden getoond, dus waren beperkte omzetten toch zichtbaar?*

"Sterker nog, bedrijven met vrijwel 0 omzet zoals Netscape, zagen hun uitgiftekoers de eerste handelsdag vaak twee of drie keer over de kop gaan. Louter op grond van verwachtingen. Daarvan werd in prospectussen echt geen geheim gemaakt.

Terugkijkend naar de groeiprognozes van toen, zijn die wel uitgekomen.

Alleen vergaten we even dat elke groei in technologie onderhevig is aan de Gartner-curve: aanvankelijk een stijging, dan een dip en vervolgens pas gestage groei. De richting was goed, maar in het voorspellen van de volatiliteit eromheen zaten we allemaal fout."

*Bij uitstek dus iets voor lange termijnbeleggingen, terwijl iedereen uit was op korte termijn-winst. Was het niet gewoon van hoog tot laag bedrog?*

"Ik zou het geen bedrog willen noemen, want dat veronderstelt kwade opzet. Wel een hogere vorm van *bullshitten*. De ondernemers gingen mee omdat een beursgang goed was voor hun groei en soms meteen voor hun eigen portemonnee. Hun eerste aandeelhouders, de durfinvesteerders, wilden zo snel mogelijk vette ROI's scoren. Vervolgens hadden de bankiers er baat bij, omdat ze gigantisch konden verdienen aan het begeleiden naar de beurs van die ondernemertjes en scoorden ze ook nog eens vette commissies op het verkopen van aandelen."

*De Jiskoots van deze wereld, maar toch ook de bankanalisten achter hun zogenoemde Chinese muren?*

"De banken hebben als enige *sector* dik verdiend aan het barsten van de *internet bubble*. Ik heb altijd gezegd: het was de schuld van de bankiers. Op jacht naar geld verloochenden ze hun eigen modellen en controlemechanismen. Ze hebben toen gewoon zitten oefenen voor de zeepbel-zwendels die in 2008 tot een veel grotere crisis zou leiden.

Hier viel het allemaal nog wel mee, in Amerika was het echt een gekkenhuis. In Nederland hebben we alleen het laatste staartje van de bubble meegemaakt, met World Online en Newconomy. Eerder deden alleen de UK en Zweden een beetje mee in Europa. Het was toch vooral *Wall Street* dat het tot enorme proporties opblies.

World Online was trouwens nog bijna klant van ons geworden. Wat ik daar zag wekte heel weinig vertrouwen, dus ik leerde in elk geval dat ik geen aandelen moest nemen. Een bron binnen ABN Amro, dat Wol nota bene naar de beurs bracht, ontraadde me het ook ten zeerste.”

*Newconomy had ook twintig tot dertig deelnemingen...*

“Daar zat heel veel shit tussen, want we hadden in Nederland weinig goeie internetondernemingen. Maurice de Hond geloofde oprecht in de groei. En hij deed integer zaken met de bedrijven in zijn portfolio. De visie was correct, maar de Nederlandse markt was te sloom. Timing en uitvoering lieten te wensen over.

Als je evalueert wat Nederland heeft bijgedragen aan het zakendoen op en om internet, stemt dat niet tot grote trots. Grosso modo hebben noch de gevestigde bedrijven, die te laat kwamen en te weinig investeerden, noch de nieuwkomers het goed gedaan. Maar een handvol bedrijven - Marktplaats, Bol.com, Bibit, Wehkamp als je wilt - heeft goed gepresteerd.

Maar neem KPN. Schande! Besteedde het nadenken over de nieuwe kansen die internet bood uit aan een matig opgetuigde dochter in Hilversum.

Planet Internet kregen ze al vroeg in de schoot geworpen, maar dat was dan ook meteen een van hun zeer weinige geslaagde ondernemingen. Alleen Verwaaijen voegde daar met Het Net nog iets interessants aan toe. Ik heb bij KPN eens met 25 man over Het Net zitten vergaderen. Bij het uitwisselen van de visitekaartjes na de meeting bleken 23 man voor externe consultancies te werken. In Den Haag hadden ze echt geen benul.”

*Niet enkel KPN toch?*

In die periode vergaderde ik periodiek met een informeel clubje, 'Het Herendiner'. Allemaal vertegenwoordigers van concerns die al wisten dat een simpel persbericht over een nieuw internetinitiatief op dezelfde dag zomaar tot een flinke koersstijging op de AEX kon leiden. Partijen als KPN, ING, Unilever, VNU, Bruna, Tros. We bespraken de hypes, de gektes en de kansen. De een wat meer dan de ander, maar we geloofden met z'n allen in de hype. Er was niets manipulatiefs of malicieus aan ons enthousiasme.

In retrospectief ben ik vooral erg teleurgesteld in de content-sector. TV- en uitgeefbedrijven hebben er niets van gebakken met internet. Heel veel armoe. Alle krantenuitgevers ontbrak het aan moed. Zo'n VNU – nu Sanoma - zag in z'n schamele acquisities alleen maar vehikels voor advertentieverkoop. Sanoma stopte direct na aankoop alle innovatie en ging steeds meteen in de *cash cow*-modus.”

*Ging je zelf ook niet mee in de euforie rond de eeuwwisseling?*

“Aanvankelijk was ik heel pragmatisch, want Clic werd leidend binnen ons reclamebedrijf. Er kwamen nieuwe klanten, met de bekende reclameborddeprioriteit: kan ik de rekening sturen en wordt die ook betaald.

Toen de bubble ontstond ben ik inderdaad meegegaan in de gekte. Ik geloofde in het groeipotentieel van bepaalde categorieën bedrijven. Correcte visie, maar ook heel dommig voorzover ook ik de volatiliteit in de groei-curves over het hoofd zag.

Result hielp bedrijven met groeien. Die hulp boden we tegen bescheiden tarieven plus betaling in aandelen. Net voor en gedurende de hype richtten we met Result ook zelf bedrijven op om die snel te laten groeien en waarde te geven.

Het *business idea* van Result - en van haast ieder ander die op internet ondernam of investeerde in die periode - was doodsimpel: binnen de kortste keren, vooral door marketing via traditionele media, marktleider, of in elk geval *gepercipieerd* marktleider, worden in je niche. Dan nog meer geld ophalen,

om je positie te bestendigen en uit te bouwen. Ergens onderweg hoefde je 'alleen maar' even te zorgen dat je je propositie materieel en logistiek waar ging maken.

*Je werd met Result investeerder en bracht hier een serie Zweedse bedrijven die mislukten. Heb je er veel geld aan verloren?*

“In gulden een paar ton, maar het heeft me ook her en der iets opgeleverd. Per saldo heb ik net quitte gespeeld. Ik had er met wat meer realisme en een groter talent om de juiste momenten te kiezen wellicht rijk van kunnen worden. Deutsche Bank schatte begin 2000 de waarde van Result op 250 miljoen euro. Maar dat was een echte bubble-waardering. Het reclamebureau, waar natuurlijk wel echte omzet in zat, verkochten we in die periode voor 56 miljoen aan Adera, een Zweeds bedrijf dat net als wij een snelle transitie had doorgemaakt van reclamebedrijf naar reclame-plus-ICT-bedrijf.”

*Dus miljoenen pakken en wegwezen?*

“Dat was helaas een transactie in aandelen, waarvan de waarde ook meteen vervloog toen de bubble barstte. Zo dom was ik destijds in de euforie. Iedereen complimenteerde ons met de verkoop van ons bureau. De inkt van de handtekeningen was nog niet droog toen de zeepbel barstte. Daarmee vervloog dus ook twintig jaar werk aan het bouwen van Catchline met Clic. Het was onze eigen zaak, zelf opgebouwd. Alles wat we verdienden, stopten we er weer in. We werkten snoeihard, groeiden tussen 1997 en 2001 van 45 naar 120 mensen. Binnen een periode van drie tot zes maanden verdwenen. Dat was heel pijnlijk.”

*Wanneer was die koude douche?*

“Het gebeurde rond Kerstmis. Een dramatische samenloop van omstandigheden. Ik denk dat we in het najaar tekenden en eind dat jaar was het over. Ook Result kreeg ermee te maken. We hadden een aanvraag bij Deutsche Bank liggen voor een investering van enkele tientallen miljoenen. Ze hadden al toegezegd, maar een hoge baas in Londen moest nog meetekenen. Hij moest eerst even op Kerstvakantie. Na de Kerst lag er een memo op z'n bureau, van het hoofdkantoor in München: 'Alle Handen Af Van Internet!'. Terwijl we vlak daarvoor ook nog - zwaar beledigd! - bij een grote VC-investeerder in Londen een investering hadden afgeslagen in Sportus, één van onze deelnemingen. Tientallen miljoenen voor 17 procent van de aandelen, terwijl er, zeg maar, twaalf voetbalbroekjes per week werden verkocht.”

*Wat een ellende en wat ging het duizelingwekkend snel...*

“Ja, hele series webwinkels met de fraaiste namen en verhalen gingen ten onder. Maar we bleven lachen. Als je vandaag op een internetfeestje in een hoekje een groepje vroegrijze 40'ers en 50'ers veel te hard hoort lachen, zijn dat zeer waarschijnlijk leden van [Before the Bubble](#), die nog 'n keertje oude herinneringen staan op te halen.”

*Vijanden gemaakt onder familie en vrienden met verkeerde beleggingsadviezen?*

“Dat gelukkig niet, maar enkele van m'n Zweedse vrienden wel. Die konden niet meer met goed fatsoen over straat en liepen letterlijk met hun jassen over het hoofd over de stoep. Ze hadden iedereen in hun nabije omgeving bij de investeringen betrokken, dat was echt rampzalig. Die Zweden gaan nou eenmaal altijd als eerste en het diepst mee in investerings-hypes.

Ik heb in m'n netwerk voor verschillende start-ups bij elkaar zo'n 15 miljoen gulden opgehaald. Niemand was boos, want ze waren goed geïnformeerd."

*Jij zei destijds in interviews dat de Zweden ons grote voorbeeld waren voor internet.*

"Ik had twee benchmarks bij het uitzetten van het beleid voor Clic. De een was de seks- en gokindustrie, met al hun innovaties in streaming content, betaalsystemen en affiliate marketing. De andere was Zweden; daar liep de markt drie tot zes maanden voor op de onze. Ik wist dus tamelijk precies wat er in Nederland te gebeuren stond. Ook waar het ging om het lucht pompen en bullshitten heb ik in Zweden veel geleerd."

*Hoe gingen jullie verder met Result?*

"Na de *internet bust* stopten we met het zelf oprichten van bedrijven. We zijn meer een adviesclub geworden, maar laten ons ook nog graag in aandelen belonen. Ook om aan te tonen dat we echt in bedrijven geloven.

Ze hebben ons niet meer nodig om de grens over te gaan. Je kunt vanuit Appelscha de Spaanse markt bedienen zonder daar kantoor te houden. Sommige klanten hebben het prima gedaan, zoals de wifi-community Fon, de zakencommunity Xing, het spelletjesbedrijf King en Pokerlistings.com."

*Zijn Big data de toekomst van marketing?*

"Ik heb veel gepioneerd in databased marketing. Heb lang veel heil gezien in herkenning van patronen in gedrag van grote groepen mensen. Dat kan heel nuttig zijn. Zie de dynamische file-data waarmee TomTom z'n routeplanners beter maakt. Of de [Hans Rosling projecties](#) waarmee we de wereld wat beter kunnen begrijpen.

Een eeuwig manco is dat bijna alle mensen die met data werken te lui of te dom zijn om er het optimale uit te halen. De database-paradox is zo oud als [direct marketing](#); hoe meer data, des te minder nuttige uitkomsten. Neem de Bijenkorf die mij en m'n gezin al 30 jaar kan volgen. Nog nooit één zinnige aanbieding gehad.

'Big data' is de nieuwste waan rond internet. Het is prima voor de bedrijven die al die data *hosten*, maar alle overige beloften zijn gouden bergen. Het zal er niet van komen.

De verwachtingen zijn zwaar overtrokken. Neem nou de Amazon webshop, in de jaren negentig al supergoed met uitstekende gepersonaliseerde aanbevelingen op basis van m'n eerdere aankopen. Maar wat doet Amazon.com voor mij als consument vandaag beter dan in 1996? Niets!"

*Nou, Amazon kan op grond van boekensmaak vrij raak muziekaanbevelingen doen. Spotify doet dat weer waardeloos. Big data met sociaal-psychologische analyse en profilering, zoals Facebook doet, kan toch ver reiken?*

"Welnee, wijs mij één grote speler aan die sociale wetenschappers in de top van de onderneming heeft opgenomen. Eén cultureel antropoloog, ergens?

Ook Facebook acteert heel teleurstellend met data-analyse. Bevelen mij bijvoorbeeld aan lid te worden van besloten groepen met PVV'ers, omdat ik me op Facebook in *posts* en discussies ernstig zorgen maak over de racist Wilders en zijn bruinhemden.

Ik wil niet de geborneerde internetgoeroe uithangen, maar wij deden het met Xing beter. Prachtige community. Het navrante van sociale media nu is dat ze asociaal zijn geworden. Op alle manieren. Het zijn vooral uitlaatkleppen voor de onderbuik van de samenleving geworden. De eigenaren hebben geen greintje gevoel voor de sociale aspecten van hun media."

*Welke online marketing is wel goed geweest de afgelopen twintig jaar?*

“Domme marketing vormt de rode draad op internet. Het begon met bannering, oerdom, overal een spandoekje tonen in de hoop een paar kliks te scoren. Tekstadvertenties van Google? Zo mogelijk nòg dommer!”

*Wel goed voor 50 miljard per jaar en het hoogst gewaardeerde internetbedrijf...*

“De zoektechnologie van Google is fantastisch, voor de rest is het onzin. De effectiviteit van Google als reclame-vehikel erodeert nog sneller dan de effectiviteit van TV-commercials. Daarvan is in vergelijking met 15 of 20 jaar geleden ook nog maar heel weinig over. Dieptepunt is de zogenaamd contextueel-relevante reclame op sociale netwerken: LinkedIn, Twitter, Facebook. Wat een vreselijke armoe!”

*Waarheen gaan we met internet?*

“We zijn allemaal al veel selectiever geworden in het kiezen van de commerciële signalen die we nog tot ons laten doordringen. Nog even en we raken totaal immuun voor reclame.

Adverteerders en hun bureaus moeten gaan snappen dat *automated marketing* een nog kwalijker fenomeen is dan massamarketing ooit geweest is.

We moeten terug naar het individu. Op weg naar echte 1-op-1 marketing. Het wachten is op bedrijven die snappen dat mijn data van mij zijn en niet van hun. Dat mijn netwerk van mij is en niet van Facebook of LinkedIn. En al helemaal niet van Twitter.

Ze zullen mij moeten begrijpen en appreciëren als individu en ze moeten me ook als individu willen bedienen.”

Antoinette Hoes, een geschiedenis in online marketing:

### **‘De commerciële wereld is zoveel oprechter dan het publieke domein’**

**Nadat ze aanvankelijk weinig zag in internet is Antoinette Hoes in tien jaar tijd een belangrijk en vooral origineel gezicht geworden van online marketing in Amsterdam. Haar brede belangstelling, inclusief de kritische opvatting over de noodzaak van een sterker publiek domein, maken haar beschouwingen boeiend.**

C.V.

1970 16 april geboren te Amsterdam  
 1989-1993 rechten gestudeerd aan de UvA  
 (Auteursrecht, Media- en Informatierecht).  
 1994–1998 Intercedent en manager bij Randstad  
 1998–2002 Business unit manager IT en telecom, Business Management Group  
 2000–2004 Oprichter/directeur Vault Business Events  
 2002–2004 Sectorhoofd/adviseur nieuwe media Syntens (Economische Zaken)  
 2003 – 2006 Docent Reputatiemanagement & new media management HES  
 2004–2006 Hoofd Strategie MediaMonks  
 2006–2010 Staflid e-cultuur Virtueel Platform  
 2006–2011 Oprichter/directeur Leylines  
 2006–heden praktijkdocent nieuwe media, interactieve reclame, reputatie management Beeckesteijn  
 Business School/ Hogeschool Utrecht  
 2011–heden Hoofd Strategie DDB & Tribal Amsterdam

Verder:

2006-2010 Jurylid Spinawards  
 2007-2012 Lid Raad van Advies Virtueel Platform  
 2008-2011 Blogger Dutch Cowgirls  
 2012 Jurylid IDFA Interactieve documentaires  
 2012–april 2014 Lid Raad van Toezicht Stimuleringsfonds Creatieve Industrie  
 2012–heden Bestuurslid APG NL, Nederlandse afdeling internationale reclamestrategen  
 2013 Selectiecommissie Mobile App World Press Photo 2013

[Antoinette Hoes](#) microblogt als [Amsterdamant](#)

Hoes werkt als Hoofd Strategie bij DDB & Tribal Amsterdam, dat de avond voor het vraaggesprek –net als in 2012 - bureau van het jaar is geworden bij de [Spin Awards](#), dankzij veel prijzen voor de internationale campagnes [KLM Space](#) en [Adidas Nitrocharge](#). Het Amsterdamse kantoor werd in 2011 Europees Digital Agency of the Year bij Eurobest. Het [werk van Tribal DDB](#) is vaak gehonoreerd, zoals bij de mondiale [Webby Awards](#) in 2013 als Webby Agency of the Year, met ondermeer KLM-campagne [Be My Guest](#).





*Met KLM won je al veel prijzen. Wat is het recept?*

“Prijzen win je met campagnes, maar dat is qua werk vaak het topje van de ijsberg. We zorgen ervoor dat de hele digitale aanwezigheid van een merk aansluit bij de consumenten die ze willen bereiken.”

*Waarom zijn jullie prijswinnaars?*

“We maken spraakmakende online campagnes, maar maken merken ook voelbaar in het digitale domein. Het klinkt misschien saai, maar wij gaan, met zes tot negen projectteams, tot het uiterste om het allerbeste werk te maken. Steeds de grens een beetje opschuiven. Conceptueel is het goed, maar het verschil maken we met het design, het interactie ontwerp en de uitvoering. De gebruiker wordt zonder iets te merken interactief langs natuurlijke paden door de informatie geleid. Echt vakwerk.”

*Aan je cv te zien kon internet je niet jong bekoren? Wat is je achtergrond?*

“Mijn - lesbische- moeder koos voor de 7<sup>e</sup> Montessori basisschool in Amsterdam-West waar onze gezinssamenstelling niet tot uitsluiting of pesten zou leiden.

Daarna zat ik iets te lang op het Amsterdams Montessori Lyceum. Daar kwam ik voor het eerst met automatisering in aanraking door de wiskundedocent die toonde hoe een systeem met ponskaarten werkte.

Ik heb lang gestudeerd, m'n rechtenstudie niet afgerond. In bars gewerkt en veel uitgegaan. Genoten van de stad en de mensen. In de jaren negentig woonde ik samen met een journalist, de eerste die ik een inbelverbinding zag -, en vooral hoorde, maken met bulletin boards en later internet.

Mijn fascinatie voor het ontsluiten van informatie met een eenvoudige toegang begon bij Randstad.

Daar ontwikkelde ik mede een systeem voor Thuiszorg Amsterdam. Toen merkte ik bedreven te zijn in vertaling van gebruikersbehoeften naar systeemeisen. Ik kon het goed vinden met nerds en zij met mij.”

*Werkte het systeem?*

“Nee, om allerlei redenen niet. Wel was toen m'n overstap naar de Business Consulting Group, een zelfstandig onderdeel van Getronics, logisch. Ook actief in 'knowledge based systems' om kennis te delen en mensen daartoe te motiveren.”

*En lukte dat wel?*

“Er waren wonderkinderen, maar zeker ook total losses. Kennis delen was destijds niet natuurlijk in organisaties en internet dwong er nog niet toe. Zo verhinderden op Erasmus Universiteit oudere blanke mannen, die al een eeuwigheid op het pluche plakten, een systeem om kennis te gaan uitwisselen. Hun kennis was macht en internet kon die macht helpen ondergraven.

De investeerders van BCG hielpen startups, wat ik leuk vond. Ik werkte maanden met ActionTV, een startup voor mondiale distributie van sportvideo's. Goed idee, veel te vroeg, heeft het niet gehaald.”

*Na BCG toch richting internet?*

“Ik werkte eerst nog kort voor IC Trust, een bedrijfje waar onder andere [Pieter van Hoogstraten](#) achter zat; een internetenthousiasteling die KPN Multimedia had gedaan. We hielpen internetstartups. Maar eerlijk gezegd boeide de technologie van internet me niet, wel wat je ermee kon doen. Hoe voeg je er waarde aan toe voor gebruikers? Dat vind ik fascinerend, de interactie. Internetgebruik komt nu meer en meer los van schermen en wordt steeds meer geïntegreerd in het dagelijks leven. Geweldig, ik zou nog wel honderd jaar willen leven.”

*Je richtte twee keer een bedrijf op, Vault Business Events en Leylines. Was dat achteraf niet jouw ding?*

“De veelgeroemde vrijheid van de ondernemer is spoedig heel klein als klanten laat betalen, de cash flow te krap wordt en je wel je rekeningen en salarissen wilt betalen.

Als ondernemer heb ik om bedrijfseconomische redenen ook vaker ja moeten zeggen tegen klussen die ik inhoudelijk wellicht liever niet had gedaan. Dat kost veel tijd en nog meer energie. Ik kijk er met heel veel genoeg op terug, maar niet op dat deel. Ik sliep er slecht van.

Ik weet inmiddels ook dat ik niet de ideale conceptuele bazin ben. Ik ben beter als de tweede vrouw op het schip, die concepten uitwerkt, verbetert en tot een goed einde brengt.”

*Dan kom je optimaal tot je recht?*

“Ik hou van de inhoud, van het denken, van de reflectie en daarna het maken en het optimaliseren. De strijd om nieuwe klanten, in pitches of presentaties, is mijn arena. Het is altijd de dood of de gladiolen. Ik hou van die scherpte, van de competitie. Anderen hebben me als talent aangemerkt, zij het als een laatbloeier en ook als vreemd type. Ik voldoe niet precies aan het geëigende plaatje van een marketeer. Ik ben gaan geloven in de kracht van de uitvoering, van de timing, van het team. Die maken het verschil tussen falen en succes. Ik moet ook vaak lachen als mensen hun ideeën niet durven te delen zonder non-disclosure agreement. Een idee op zich is een mooie droom, geeft energie, kan de start zijn van een geweldige reis, maar is nog niets. Op zo'n jong vakgebied heeft niemand de wijsheid in pacht. Het boeit me enorm verschillende visies, van nieuwlichters, oude rotten en bijna gekken, samen te brengen. Dat vind ik heerlijk aan deze branche.”

*Hoe vormde je al die jaren de beste teams?*

“We moeten de allerbeste mensen op ons gebied in Europa aan ons zien te binden. Meer en meer doe je dat in netwerken, in een ecosysteem van creatieve bedrijven en freelancers, zoals ook voor de [Adidas Nitrocharge case](#).

De allergrootste talenten willen soms bij de Tribe horen en dan weer vrij zijn. Ze kunnen overal terecht en bepalen zelf wanneer ze waar willen werken aan welke klussen. Hen pin je niet vast.”

*Komen de meeste talenten uit Nederland?*

“Van de creatieve teams is de helft buitenlander. De directie en creatieve leiding zijn op dit moment helemaal Nederlands. Internationaal is geen must, ons nieuwe hoofd User Experience is bijvoorbeeld [Ellen van den Berg](#). Zij maakte eerder bij Lava Design en Mediamatic fantastisch werk en was verantwoordelijk voor redesign van Hyves.

Drie jaar geleden verloren we onze grootste internationale klant, Philips en werden we kortstondig meer nationaal. We kwamen sterk terug in de internationale markt, met bijvoorbeeld het internationale account van Adidas Football en werk voor Heineken International. We zijn dus ook aantrekkelijker voor buitenlands talent.”

*Is Amsterdam een attractiefactor voor talent?*

“Talenten vinden Amsterdam geweldig, vooral het wonen. Expats vinden hier relatief makkelijk een huis en kunnen hun kinderen op de fiets naar school of opvang brengen en doorrijden naar kantoor. In Londen is het dagelijks leven veel moeilijker.

Onze buitenlandse medewerkers waarderen de lifestyle en cultuur in Amsterdam, net als de manier van werken, die vrijer en meer ontspannen is dan elders. In onze klasseloze maatschappij wordt je plaats minder bepaald door wat je bent en wie je kent, maar meer door wat je doet.”

*Internationale bureaus als Wieden + Kennedy zoeken de binnenstad Waarom zit Tribal in Amstelveen?*

“Dat vind ik dubbel. De binnenstad van Amsterdam is natuurlijk veel enerverender. Ik woon zelf bij de Nieuwmarkt en daar krijg je mij met geen stok weg.

Maar in de binnenstad kom je al snel in een heel duur pand dat vaak niet zo geschikt is om in open groepen samen te werken. In Amstelveen hebben we meer flexibiliteit om ruimtes naar onze hand te zetten om samen te werken. Onze creatieve mensen fietsen die negen kilometer naar kantoor. Ik ook; van de Nieuwmarkt langs de Amstel.”

*Hoe intensief werken jullie internationaal samen binnen [Tribal Worldwide](#)?*

“Dat hangt heel erg af van klanten, projecten en de bezetting. We hebben het geluk dat het opperhoofd van Tribal EMEA verhuisde van het Londense kantoor naar Amsterdam. Hij vind dat er bij ons meer gebeurt.”

*Blijf je zelf hier bij DDB Tribal werken?*

“Ik wil graag werken met de beste mensen in de wereld. Dat kan ik nu hier doen, straks wellicht elders waar het ook broeit qua cultuur. Ik hoop op een paar jaar Berlijn, als dat privé mogelijk wordt voor mijn partner met drie kinderen in de middelbare schoolleeftijd.

Maar ik kan ook de digitale marketing weer verlaten. Ik vind de ontluikende markt voor quantified self en big/smart data heel boeiend. Vooral in de (preventieve) gezondheidszorg kun je communicatie enorm

verbeteren. Het gaat om zo veel meer dan die stomme apps, die je een piepje geven bij een bepaalde waarde. Met een goede communicatielaag en slimmere, flexibelere interactie kun je zinnige en voor mensen waarde toevoegende toepassingen bouwen.”

*Hoe is marketing veranderd de afgelopen jaren?*

“Reclame is nog steeds optimale verleiding. Ik lees stukken van oudere reclamemensen, die lachwekkend negatief zijn over digitale marketing. Zoals Wim Ubachs over [digitale marketing als alchemist](#). Hij scheidt een tegenstelling tussen zijn vak, dat overtuigde met louter lumineuze ideeën, en digitale marketeers. Die zouden mensen bedreigen en ze maar laten klikken om ongewenste aankopen af te dwingen.

Hij overziet noch het digitale domein noch op welke manieren een consument een merk tegenkomt. Hoe en wanneer wij het emotionele, sociale en rationele brein raken. Een totaal achterhaalde analyse dus. De digitale marketinginvloeden vind ik veel beter verwoord in Tom de Bruyne's stuk '[de drie vooroordelen tegenover nieuwe creativiteit](#)'. De meeste ontwrichtende creatieve ideeën worden niet meer in creatieve communicatie en reclame geboren, maar in producten, services en originele tweaks in business modellen. Dat doet de oude mannen pijn.”

*Wat zie jij als doorbraken in de digitale marketingmarkt?*

“De belangrijkste ontwikkeling is meer aandacht en respect voor het tot leven brengen van de kracht van een merk in het digitale domein en voor het echt toevoegen van waarde voor consumenten. We worden met vallen en opstaan langzaam volwassen. Platformen, functionaliteit en de omgang met technologie zijn nog lang niet altijd relevant. En het is al die jaren al zo breed geworden, van Google Adwords, e-commerce, digital flagship stores, mobiele marketingplatformen, co-creatie, communities, online campagnes, branded assets, experience design. Daarom vind ik dat deze branche geen passende naam meer heeft. Reclame voelt achterhaald en marketing stuurt teveel naar verkoopbevordering. Reclame moet zichzelf opnieuw uitvinden, wellicht met een nieuwe naam.”

*Online marketing stelt nog te weinig voor?*

“Online marketing gaat te vaak alleen over campagnes en acties. Het kleine stukje dat nu werkt en op korte termijn scoort. Kortstondige prikkels voor kortstondige aandacht, in plaats van de digitale representatie van een merk. Het wordt pas boeiend als je die relatie kunt verlengen en wederkerig maakt. Dat je merk echt een plaats verovert bij mensen.”

*Momenteel is Nike de topper in online marketing en leidt het lijstje van meest [creatieve merken](#). Wat doe je om Nike te verslaan met Adidas Voetbal over drie, vier jaar?*

“Nike is goed in het bedenken van campagnes die iedereen ontzettend leuk vindt. Wij moeten ons voor het beste resultaat dus veel meer richten op de contactmomenten. Minder spectaculair, maar met meer betekenis.

Dus zou ik een infrastructuur willen opbouwen van klanten en alle contactmomenten; van de hele reis die consumenten maken alvorens ze kopen of juist niet. Zoals eerder [door McKinsey is opgesteld](#). Dat vormt een fundament voor een stroom samenhangende campagnes waarmee je misschien Nike verslaat.

Als je ook met briljante Adidas-campagnes wilt winnen, moet ik, met heel veel mediageld, de drie meest *hot creative teams* naar Amsterdam halen.”



*Veel geïnterviewden in deze reeks spreken over de vele mislukte IT- en internetprojecten. Wat leerde jij daarvan?*

“Voor jezelf bepalen welke talenten je wel en niet hebt, geduld oefenen en minder je hand overspelen. Kritische introspectie; een godsgeschenk voor een ieder. En zuinig zijn met de middelen die je hebt. Ik geloof nog maar weinig mensen op hun woord: action speaks louder than words. Ik leerde ook dat ik de gave heb om ontzettend hard en enthousiast te werken en anderen mee te voeren om mooie dingen te maken. Ik kan mensen goed overtuigen en door tot het er is. Ik heb geen talent voor ondergeschiktheid of depressiviteit.”

*Wie vind je goed om je heen?*

“Ik kijk met bewondering naar de toppers als [Allistair Beattie](#), de baas van Tribal EMEA. Iemand die weet hoe merken vertegenwoordigd moeten worden in het digitale en sociale domein, maar die waar nodig ook sceptisch is. De beste in mijn vak. In Nederland ben ik dol op de jongens van Achtung, vanwege hun creativiteit. Het meest onder de indruk ben ik van [MediaMonks](#), onze productiepartner, met inmiddels vestigingen in Londen, Singapore en New York.”

*Waarom vind je reclame zo leuk?*

“Ik had van m'n leven niet kunnen denken in de reclame terecht te komen, maar de inzet en creativiteit van collega's boeit me enorm. Ik heb de reclame niet opgezocht, ik bleek er ineens in te zitten.”

*Je bent ook heel kritisch, bijvoorbeeld over sociale media.*

Ik heb de overtuiging dat je kritisch moet zijn op jezelf, op je ingesloten referentiekader. Criticasters heb ik altijd gevolgd. Ik was een fan van Andrew Keen, zijn [‘The Cult of The Amateur’](#) - hoe internet onze cultuur bedreigt - was een fraai tegengewicht tegen de horden die Surowiecki's [‘The Wisdom of Crowds’](#) geloofden. Maar Keen is steeds meer een scepticus geworden die op voorhand veroordeelt. Nu is [Evegeny Morozov](#) voor mij de beste criticaster van onze omgang met nieuwe technologie en de verkeerde verwachtingen die we koesteren.”

*Now we're talking... Vind je zijn aanzet tot kritisch debat en reflectie ook zo goed?*

“Zijn formuleringen zijn zo rijk en zo raak. I love it. In zijn laatste boek *To Save Everything, Click Here* heeft hij een schitterende zin: 'Imperfection, ambiguity, opacity, disorder, and the opportunity to err, to sin, to do the wrong thing: all of these are constitutive of human freedom, and any concentrated attempt to root them out will root out that freedom as well'. Dat geeft precies weer in welke verwarrende staat de technologie ons brengt.

Juist kritisch en breed over de technologische invloeden geïnformeerde individuen moeten richting bepalen. Je hoeft in het internet geen 1984-achtige Big Brother te zien, maar alleen maar verheerlijking en achter elke nieuwe technologische mogelijkheid aanhollen, pakt ook funest uit.”

*Het internet leidde tot een enorme toename van impulsen. Heeft 20 jaar internet het leven van mensen verrijkt?*

“Ja, absoluut. Ik kan nauwelijks onder woorden brengen hoe enthousiast ik nog steeds kan worden over de mogelijkheden voor dagelijks gebruik van internet. Ook over de beloften om het leven makkelijker, aangenaamer en leuker te maken. Het duurt mij alleen te lang.

Ik ging als sciencefictionverlaafde helemaal op in de boeken van William Gibson. Hij beschreef al technologie om het lichaam te verbeteren. Moet je nu eens kijken wat er aan hulpstukken en -middelen is voor verschillende ernstige handicaps. Een 3D geprinte hartklep!

Singularity boeit me bijzonder, ondanks dat ik Ray Kurzweil een verschrikkelijk sektarische leidsman vind. Medische trends, zoals [het geheugen](#) buiten je hoofd als verlengstuk, fascineren me buitengewoon. Als ik weer mocht kiezen zou ik een combinatie van technologie en biomedische studies willen doen.”

*Komt de Brave New World in het vizier?*

“Overheden en bedrijven moeten niet iedereen, overal, met data totaal in kaart kunnen brengen. Het gevaar is groot dat, zoals Morozov [terecht beweert](#), big data leidt tot overheidsbeleid toegespitst op bandbreedtes. Zodra je erbuiten valt, ben je het haasje. Burgers worden dan gedwongen om hun gedrag aan die mediaan aan te passen.”

*Was je moeder gelukkiger geweest als ze gebruik had kunnen maken van internet en computers zoals wij die nu dertig jaar gebruiken?*

“Nee, dat niet. Mijn moeder, slechts 19 jaar ouder dan ik, leeft vrijwel zonder digitale technologie omdat het haar echt niet boeit. En ze is niettemin buitengewoon gelukkig. Omdat we (nog) in een relatief vrije stad wonen. Haar leefklimaat wordt bepaald door ervaringen op straat; dat ze niet meer hand in hand durft te lopen met haar vriendin. De openheid van internet helpt daar geen greintje aan.

Ook ik was heel gelukkig geweest zonder die prachtige technologie. Ik vond gelukkig een passie in deze apparaten en de verbinding die ze met iedereen maken. Ook omdat ik er beroepsmatig zoveel creatiefs mee mag maken, biedt het mij een extra levensvervulling.”

*Waar ben je in tien jaar internet echt gelukkig van geworden?*

“Zoekmachines, de ultieme technologie om het beste uit het web naar boven te halen. Misschien ook wel vanwege het ontsluiten van informatie, waarmee mijn IT-werk is begonnen.

Ik herinner me nog het opperste geluk toen ik voor het eerst een zoekmachine raadpleegde. Een machine die op je persoonlijke vraag alles indexeert en selecteert, magnifiek.

AltaVista, maar ook HotBot, Lycos, Ilse en als laatste loot aan de stam [Grams](#), de zoekmachine voor het slechtste van ‘the dark web’. Ik ging alles uitproberen om te leren wat de specifieke kwaliteiten waren. De wereld is zoveel groter geworden dankzij zoekdiensten. Ook al word je overweldigd door de informatie waar je geen tijd voor hebt.”

*Je vindt de publieke sector belangrijk. Met het [Virtueel Platform](#), instituut voor e-cultuur, werkte je aan [Culture 2.0](#) en [Jeugd 2.0](#), de [Creative Challenge Call Brainstorms](#) en je deed [Round Tables voor de creatieve industrie](#).*

“Ik noem het soms de aflat voor mijn commerciële carrière. Ik haal veel inspiratie uit het werk van labs en van kunstenaars. Ik zoek daar de randen van het web. Een instituut als Mediamatic heeft fantastische dingen gedaan. De [Girlfriend Experience](#) in 2007 hier in Amsterdam is echt het allerbeste dat ik ooit heb gezien op het snijvlak van performance, game en art. Dat kun je morgen weer uitvoeren en zou de wereld weer veroveren.”

*Hoe kunnen we een betere balans tussen publiek en commercieel domein bereiken?*

“Ik vind het zo jammer dat het publieke domein niet beter doorpakt, niet ambitieus is en zo weinig mensen bereikt met creaties. Dat is echt m'n frustratie. Ik zat in het [Fonds Creatieve Industrie](#) en ben er uitgestapt. Ik kan er niet tegen. Niet tegen de manier waarop die mensen praten. Niet tegen het schaamteloze hielentikken om subsidie binnen te halen. Niet tegen de bureaucratie.

De commerciële wereld is zoveel oprechter. Terwijl ik uit een oud communistisch nest kom! Ofschoon ik helemaal niet zo voor reclame ben, zie ik toch dat het een veel opener wereld, met veel meer aandacht voor mensen en meer onderlinge verbondenheid is.

Die culturele wereld komt als een totaal gesloten bastion over, waar mensen prat gaan op hun non-commerciële instelling. Ik heb nog nooit zo'n nare stemming meegemaakt als in die kringen. Ze gaan veel harder en asociaal met elkaar om dan in de commerciële wereld.

We kunnen met alle digitale bureaus samen een biertje drinken zonder elkaar vliegen af te vangen. Maar in de culturele hoek heerst nijd en argwaan.”

*En onderling geld blijven verdelen?*

“Het ergste vind ik dat ze dan met z'n allen schrijven dat de uitkomsten van de subsidietrajecten heel succesvol waren. ‘Fucking bullshit’ verhullen met schoonschrijverij om ambtenaren van alibi's te voorzien om vooral het volgende potje weer die kant op te sturen. Zoveel volksverlakkerij.

Los van de vele goede creatieve producties die er ondertussen worden gemaakt; in het Virtueel Platform, in de Creatieve Industrie. Van de ontwikkelaars van De Waag word ik supervrolijk, wat ze nu weer doen met biohacking en quantified self

Maar de leiding is niet goed. Vergroot je betekenis voor de maatschappij eens! Probleem is dat ze voetstoots nieuwe subsidies krijgen, alsof alleen op die plekken de grootste innovaties plaatsvinden. De Waag, het is zo gesloten. Er is een sfeer gegroeid die uitgeroeid moet worden. Als De Waag morgen dicht moet, zal ik niet meelopen in een demonstratie.

Het broeit op veel meer plekken, ook commercieel. Of het nu El Hema is of nu biohacking, het inspireert me steeds weer. Fantastische creativiteit. Maar het pakt niet door. Die creatieve mensen verdienen een betere plek.”

*Terugkijkend op 15 jaar werken met internet: je hebt vooral de laatste jaren heel veel prijzen gehaald, bent een boegbeeld van digitale marketing geworden. Wat deed je niet goed? Wat heb je miskend?*

“Ik had privacy altijd al op mijn netvlies, maar ik heb onvoldoende onderkend hoe groot dit probleem zou worden. Mijn grootste angst is nu dat de overheid een overgereguleerde en gecontroleerde samenleving creëert, gebaseerd op datastromen van burgers. Al het ‘afwijkende’ gedrag geregistreerd, misschien wel door het water uit je afvoer te controleren. Scary!. Hoera voor Bits of Freedom, maar we moeten daar nog veel meer mee gaan doen. Daar voel ik me ook verantwoordelijk voor. Ik voel de verplichting dat een vorm te gaan geven.

Het lijkt wel of iedereen die aan het web bijdroeg in die 15 jaar rijk geworden is, of een cult-hero. Ik nog geen van beide, dus schiet ik dus ergens geheel tekort. Reden genoeg om er nog hard tegenaan te gaan de volgende 15 jaar...”



Dick Buschman en Mervyn ten Dam, van legendarische Lost Boys naar veel bekroonde Achtung!

**'De speelruimte is alsmaar kleiner geworden'**

**Achtung! Aan de Prins Hendrikkade in Amsterdam sleept de ene na de andere prijs weg met haar digitale creatieve werk. Oprichters Dick Buschman en Mervyn ten Dam werkten daarvoor samen bij het legendarische Lost Boys, ondermeer aan Big Brother**

C.V. Dick Buschman

1973 25 augustus geboren te Haarlem

1991-1995 Haarlem Business School, International Business

1995-1996 Nyenrode University, Intensief Doctoraal Programma

1996-1997 Internetmarketeer Nederlands Bureau voor Toerisme

1997-1998 Consultant MVLG

1998-2005 Directeur Campagnes Lost Boys

2005-heden Medeoprichter/eigenaar Achtung!

C.V. Mervyn ten Dam

1973 geboren te Oldenzaal op 12 januari

1985-1990 Havo

1990-1995 Hogeschool voor de Kunsten Utrecht, Interaction design

1995 HKU, Master in Interactieve Multimedia

1996-1997 Vormgever, Eaglevision Hilversum, Cd-i producties

1998-2005 Lost Boys Interactive, ontwerper tot Creatief Directeur

2005-heden Medeoprichter/eigenaar Achtung!



*Waar groeiden jullie op? Met computers, kunst en/of ontwerp?*

Ten Dam: "M'n eerste computer was een IBM van, naar ik me herinner één bij tweemeter - of iets kleiner; met een vertraging van twee seconden tussen aanslag op toetsenbord en de verschijning van de letters op het scherm.

Toen de machines iets later wat sneller werden ging ik veel met muziek doen, geluid produceren, Midi op een Atari 1024. Ook met synthesizers.

M'n vader had een creatief beroep, hij was etaleur. Voor zover websites digitale etalages zijn ben ik in z'n voetsporen getreden. M'n moeder deed de sociale academie."

Buschman: "In de Bollenstreek. M'n vader had een bollenhandel. Financieel niet nodig dat z'n kinderen werkten, maar hij wilde ons wel arbeidsmoraal bijbrengen. Dus heb ik vakanties en zaterdagen op de bollenvelden gewerkt om bloemen te plukken. Dat betekende doorgaan om de volwassenen bij te houden en echt keihard leren werken.

De creatieve kant komt van mijn moeder, die ons kennis liet maken met schilder- en beeldhouwkunst. Maar een academie zat er niet in hoor. Daar waren we thuis veel te nuchter voor."

*Wanneer gebruikten jullie internet voor het eerst?*

Ten Dam: "Ik kan me het piepen van de modem nog goed herinneren, dat geluid vergeet je nooit meer. De eerste online ervaringen waren er met bulletin boards, vooral om over muziek te chatten.

Dat ging over internet. Toen ik bij Lost Boys was het bedrijf nog vooral met Cd-i en Cd-rom bezig. Ik herinner me dat er één computer op internet aangesloten was. Daar had ik, slim, een werkplek in de buurt."

Buschman: "Tijdens mijn studie maakte ik kennis met de eerste IRC chatdiensten, later de instant messaging diensten zoals ICQ. Dat vond ik destijds super spannend. Die computer ontsteeg opeens het niveau van saaie tekstverwerking en nog saaie dataverwerking en kwam tot leven met personen op een andere locatie."

*Van de collegebanken gelijk door naar het internet?*

Buschman: "Het Nederlands Bureau voor Toerisme pionierde vroeg met internet. Ze wilden een groot deel van de promotie overhevelen van fysieke contacten en traditionele media naar Holland.com. Samen met bureau VODW voor de strategie, hebben we toen een portal over Nederland gebouwd. Dat zag er voor die begintijd heel aardig uit. Anderhalf jaar een hele leuke tijd gehad als net afgestudeerde."

*Hoe kwam je bij MVLG en wat deed je daar?*

Buschman: "Via Bas Verhart en zijn partners, die net MVLG waren begonnen. Ze zochten ervaren mensen voor e-business strategie. Die waren schaars. Met Holland.com had ik relatief gezien veel ervaring opgedaan, bruikbaar voor MVLG. Eén van m'n voornaamste taken was het evangeliseren van de mogelijkheden die de digitale snelweg voor bedrijven en merken bood. MVLG blonk uit in ideeën genereren en fantaseren. We hadden wel duizend businessmodellen die er op papier ontzettend goed uitzagen. De uitvoering was een ander verhaal."

*Welk verhaal dan?*

Buschman: "MVLG bedacht ook plannen voor nieuwe bedrijfjes die grote klanten als Unilever en Volkswagen moesten opzetten, of jonge ondernemers. Het was de tijd van de kraamkamers en investeerders. De hype groeide en er was geld als water. Hoe we in de praktijk die bedrijven precies

vorm zouden geven en winst zouden laten behalen, was lang niet altijd duidelijk. Ze kwamen niet van de grond, maar het was leuk om zo te kunnen brainstormen.. We dachten in grootse plannen.”

*In welke aarde viel dat bij daarna bij Lost Boys?*

Buschman: “Lost Boys was goed in code schrijven. Produceerde bijvoorbeeld CD-i's voor Philips en vervolgens CD-roms toen de Cd-i uit beeld raakte. Dat waren prachtige ervaringen in 3D. Internetverbindingen waren niet snel genoeg dus mooie, rijke omgevingen kon je enkel laten ervaren vanaf Cd-rom.

Lost Boys wilde zakelijker worden en nam MVLG over. Ik ging mee. Later kochten ze ook Netcast, nerds die websites en achterliggende diensten maakten, onder meer voor de banken. Netcast paste goed bij Lost Boys omdat ze ingewikkelde functies, als boekingen voor KLM en bankieren voor ING, goed konden opzetten in complexe maar saaie sites. Dat konden ze goed gebruiken, want Lost Boys was vooral het mooie en spannende verhaal.”

*Wat ging jij doen bij Lost Boys?*

Buschman: “Mervyn zette in 1998 bij Lost Boys de designtak op, nadat hij van de Hogeschool voor de Kunsten kwam. Aanvankelijk een roepende in de woestijn, want bij Lost Boys liepen voornamelijk programmeurs rond. Die hadden nul verstand van communicatie, was ook niet nodig want het verhaal werd verteld met de functionaliteit.

Vormgeving groeide heel hard, vooral met interaction designers die in structureren konden denken en voor de programmeurs een functioneel ontwerp maakten.

Samen met Mervyn bouwde ik de ontwerpafdeling uit tot een afdeling communicatie die voor merken online campagnes ging bedenken en maken. Hij het ontwerp en ik de strategie.

Reclamebureaus lieten dat terrein liggen, omdat het internet ze veel te technisch leek. Net na de bubble, zo rond 2001, begonnen we daarmee. We namen de rol aan van de slimme jongetjes, die de communicatiestrategie konden bedenken en uitvoeren. Iets waar we nog nauwelijks ervaring in hadden. Wel de wilde ideeën. Hoe we die moesten uitvoeren, was niet helemaal duidelijk. We vonden het onwijs leuk.”

*Paste dat wel bij Lost Boys?*

Buschman: “Lost Boys snapte het niet zo goed dus het was een soort speeltuin waar we onze gang konden gaan. Projectmanagers werden speelbal van ontwerpers aan de ene kant en technici aan de andere kant. De samenhang moest nog groeien.

Boven zaten de designers eigenlijk alleen maar te freaken met wat ze mooi vonden en permitteerden zich een hautaine houding. Belangrijke klanten als O'Neill moesten maar afwachten wat de jongens en meisjes creatieven voor hen bedachten. Ik vond dat heel grappig.”

*Die speeltuin ging voor bijna voor een miljard gulden naar de beurs.*

Buschman: “Bij Lost Boys maakten veel goede mensen prachtige dingen. Ze waren nieuwsgierig en bevlogen. Zeer begeesterde mensen, hun tijd ver vooruit. Dat leverde onwijs mooi werk op, waar iedereen tegenop keek.

Voor de buitenwereld was het ook magie. Het aureool van de absolute creatieve top op internet heeft lange tijd om Lost Boys gehangen. Voor sommigen nog tot op de dag van vandaag. Wat toen is geplant, raakte nooit helemaal uitgebloeid.”

*Wat zijn de beste ontwerpproducties van jou bij Lost Boys, Mervyn?*

Ten Dam: “Het Anne Frankhuis is met heel veel liefde en details gemaakt, dat was echt fantastisch, hoewel op Cd-rom. De Anne Frank organisatie is nog steeds klant bij Lost Boys. We hadden bij Lost Boys ook een pinball hype, een programmeur had een online flipperkast ontwikkeld, in eerste instantie ingezet voor Dommelsch en wel een miljoen keer gebruikt op Cd-rom en vervolgens online.”

*En bij Achtung?*

Ten Dam: “Van Pakman een quirky game voor Suitsupply via Vodafone’s Madame Tresesti, een interactieve experience met zestig pagina’s script tot en met GTI Bannerbahn, waarvoor we een vliegveld omtoverden tot website racecircuit. Maar oordeel vooral zelf op [Achtung.nl](http://Achtung.nl).

*Wat waren memorabele producties en campagnes voor jou, Dick?*

Buschman: “Het complete Anne Frank Huis werd virtueel nagebouwd. Daarvoor werd een soort ‘bubble’ technologie ontwikkeld, waarmee de kamers in 360 graden bekeken konden worden. Voor Big Brother werden alle vertrekken in het huis met videostreams voor kijkers ontsloten. Vooruitstrevende oplossingen met een knap staaltje techniek en interface design.

Mentos Fresh World, een virtueel cruiseship dat de wereld over voer, waarop je met je eigen karakter met anderen kon chatten en spelletjes kon spelen. Een virtual community vergelijkbaar met Habbo Hotel. Daarmee werd Mentos een uitgever, terwijl zij natuurlijk gewoon goed waren in het maken van snoepjes. Partijen als Lost Boys konden producties als mentos Fresh World wel vervaardigen, maar op het onderhouden met een complete redactie was het bedrijf niet ingericht. Lost Boys was het sterkst in complexe transactieomgevingen, met een zware focus op interface ontwerp en techniek.

De eerste grote campagne deden we voor KLM, die al klant was bij Lost Boys en leads wilde verzamelen. Nu zou dat eenvoudig zijn met sociale media zoals vandaag de dag Facebook, maar toen moesten we iets bedenken om mensen met elkaar te verbinden. Dat werd Now Boarding: een virtueel toestel met een bemanning waar je drie vrienden uitnodigde om een wereldreis te maken. Een paar honderdduizend mensen deden eraan mee en gaven hun mailadres.”

*Was het gekoppeld met een klantendatabank of CRM?*

Buschman: “Nee, daar waren bedrijven nog lang niet aan toe. Qua marketing stond het allemaal nog in de kinderschoenen. De boekingsite van KLM, CRM en online campagnes stonden los van elkaar. Dat gold ook voor de online initiatieven van bijvoorbeeld Nuon en de Postbank.”

*Leverde het genoeg op voor jullie?*

Buschman: “Reclame via internet was duur; wel 30 euro voor duizend views. Veel duurder dan nu. Dus we maakten virale campagnes waarbij klanten andere klanten wierven. Weinig partijen waren gespecialiseerd in online reclame. Tribal, Qi Ideas en Magic Minds waren min of meer concurrenten. Heel rendabel zal het niet zijn geweest voor Lost boys, want campagnes als Now Boarding gaven enorme programmeerklassen. Alle scripts moesten van de grond af aan geschreven worden.”

*Wat was voor jou de nooit-meer-vergeten herinnering, Mervyn?*

Ten Dam: “De eerste Big Brother website van Lost Boys, omdat ie zo gaaf was, maar veel te zwaar voor inbelverbindingen. Die eerste site is midden in de dotcom bubble gemaakt. Het lag helemaal in handen

bij een team designers dat maar één doel voor ogen had: de vetste site ooit maken die iedereen in vervoering zou brengen. Het gevolg was een schitterende 360 graden interface waarmee je kon rondkijken in het hele Big Brother huis en van nabij in al die kamers naar keuze. Een online ervaring die hetzelfde moest bieden als degenen die in het huis zelf deelnamen. De laadtijd van die site over een gewone verbinding bedroeg zo'n twee tot drie minuten."

*Testen van Big Brother op een inbelverbinding was er niet bij?*

Ten Dam: "Waarschijnlijk is wel gevraagd of de site niet wat lichter gemaakt kon worden. Dan zijn we misschien van drie naar twee minuten laadtijd gegaan. Vermoedelijk waren we al een maand of drie aan het bouwen en dat kon ook niet zomaar omgegooid worden.

Het project werd geleid vanuit creativiteit van het ontwerp. Producers stelden geen moeilijke vragen, en programmeurs waren wel te porren voor innovatieve, in dit geval zware, oplossingen."

*Hoe bestaat het. Dus dat iedereen in vervoering brengen kwam er niet van. Accepteerde de klant dat, in dit geval Endemol?*

Ten Dam: "Iedereen inclusief Endemol probeerde de online wereld uit te vinden en opnieuw in te richten. Met heel veel enthousiasme maar ook enigszins naïef en zonder veel ervaring.

Wij bij Lost Boys konden daarom redelijk bepalend zijn. Ook als het ging om de tijd die je nam. De opdracht kwam binnen, je toog aan het werk en tegen de tijd dat je klaar was belde je de klant weer eens op om hem ervan te verwittigen dat de klus geklaard was en hij mocht komen kijken.

En dan moest het eigenlijk ook al gelijk live."

*Er moest wel geld mee verdiend worden en de tv-kijkcijfers van [Big Brother 1999](#) waren sky high?*

Ten Dam: "Dat eerste seizoen was zo'n hype en zo'n succes dat veel mensen het ook online geprobeerd hebben. Ze betaalden ook voor toegang tot kamers en de nieuwsgierigheid was zo groot dat het toch geld heeft opgeleverd."

*Endemol met John de Mol als leider hebben wel hun nek uitgestoken en het meest vernieuwende en wereldwijd meest succesvolle format ooit bedacht in Nederland; inclusief de website.*

Ten Dam: "Absoluut, de geboorte van live reality-tv en nog in z'n meest pure vorm. En daar deelde Lost Boys in mee. Het was zo enerverend om dit te mogen maken; nog nooit vertoond, crossmedia voordat het woord bestond.

En we schurkten tegen dat hele spannende proces aan. Er ontstonden heftige nationale discussies: of je dit wel kon maken om mensen een tijd lang op te sluiten, van huis en haard verstoken."

*Boeiend om leiding te mogen geven aan het project?*

Ten Dam: "Ik deed het samen met Emile Dekker die er echt heel intensief bij betrokken was. Samen trokken we designafdeling van Lost Boys die we ook hadden opgezet toen Lost bos nog voornamelijk een bedrijf van programmeurs was. Op onze visitekaartjes stond 'creative team-lead' of zoiets, maar die titel veranderde met enige regelmaat, net als de inhoud van het werk. Alles moest worden uitgevonden. Mijn persoonlijk doel was om met elk project iets compleet nieuws te maken, dat daarvoor het licht nog niet had gezien."



*L'art pour l'art in een commerciële omgeving; vallen en opstaan?*

Ten Dam: “Door de geringe ervaring met online interactief ontwerpen moest je wel experimenteren, maar dat was natuurlijk ook de grote uitdaging. De gemiddelde leeftijd van ons was 25 jaar dus jong en wild. Steeds maar nieuwe dingen willen maken, maar wel met een ongelooflijke energie en enthousiasme alles beetgepakt. Soms maakten we iets heel bijzonders. En soms was het vooral heel spannend; punt.”

*Wat niet altijd werkte. Big Brother in het tweede jaar op internet profiteerde wel van het betaald leergeld. Hoe?*

Ten Dam: “Die tweede versie Big Brother online functioneerde een stuk beter voor de gebruiker. We werkten in een groot team met de opdrachtgever die er nu vaker bij zat. We zaten soms in groepen van tien man om de tafel.”

*Duur dus?*

Ten Dam: “Dat kun je wel zeggen, die Big Brother producties mochten wat kosten. Alles in die tijd rees qua kosten de pan uit. Of beter gezegd: we hadden in het prille begin geen benul van benodigde budgetten en tijd aan een project. We telden de uren, stuurden de rekening en ik neem aan dat die betaald werden.

Om het voor onszelf overzichtelijk te houden hadden we een nogal bijzonder rekenmodel. Een homepage kostte vier dagen werk, een subpagina twee dagen etc. Een beetje content gedreven site zoals die van Big Brother met 60-70 verschillende pagina's kon daardoor zomaar in de tonnen lopen. Ondenkbaar in de huidige tijd waarin je met behulp van stylesheets zo een hele site eruit rolt.

*Werd de applicatie van Big Brother de jaren erna allengs beter?*

Ten Dam: “We hebben het maar twee of drie jaar geproduceerd. Daarna kregen we ineens een bericht van RTL dat ze het zelf gingen doen. Dat kon ook wel met een eenvoudige opzet. Het was snel klaar en veel goedkoper. RTL gaat nu niet meer aan een bureau vragen om een programmasite maken. Dat trekken ze in huis met vaste formats, een basale productie die in huis moet hebben. Uitbesteden is niet meer nodig voor dit soort grote clubs.”

*Meer wilde projecten?*

Ten Dam: “Reken maar. Wat me bijgebleven is was onder andere opdracht van een ex formule 1 coureur, met een enorme zak geld die 'dé formule 1 portal ging neerzetten'. Wat dat precies moest worden wisten ze ook niet, dus een heel traject doorgemaakt, waarbij het voorkwam dat er met privé jets naar London gevlogen werd voor overleg. Nogal een unieke ervaring als je ergens in de 20 bent!”

Daarnaast werkten we bijvoorbeeld voor iemand die een timeshare service voor miljonairs had bedacht. Dan kreeg je voor 1 miljoen per jaar de beschikking over prachtvilla's in de wereld, jachten, een Porsche Cayenne, zoveel uur een privéjet; een businessmodel waarvoor wij het hele smoeelwerk bedachten. Moesten we even naar Riva om die jachten te bekijken. Een heel serieus traject voor mensen met veel geld en hij leek ook heel veel geld te hebben. Dat was Remco van Lent, hoe het eindigde is onduidelijk.”

*De hype was financieel, maar met e-commerce ging het ook mis volgens andere geïnterviewden?*

Ten Dam: “Reken maar dat er veel verkeerd ging. Ik herinner me nog een fantastisch verhaal van Macropolis. Het businessmodel was een 3D-wereld waar wel vijftien tot twintig programmeurs werkten aan een kopie van een fysieke stad. Als je in het centrum wilde zitten als aangesloten winkel moest je meer betalen dan aan in een buitenwijk. Je kon erdoorheen navigeren als in Google Streetview, maar traag. Je moest als bezoeker tien minuten navigeren om van een buitenwijk in het centrum te komen. De winkels bestonden uit etalages en dan kon je erop klikken en dan ging je naar de website van die winkel.

Om de conversie te verhogen werd het ‘lumineuze’ idee bedacht om een taxi te introduceren, die je zoals in Grand Theft Auto kon aanhouden, waarmee je dan kon navigeren naar de een volgende winkel binnen 30 seconden of een minuut. In plaats van de taxi heb je nu gewoon een menuutje aan de linkerkant en geen ‘reistijd’ Als je daar achteraf op terugkijkt is dat zo grappig.”

*Macropolis werkte voor geen meter, maar Wehkamp deed het wat slimmer, met een 3D winkel op cd-rom en de bestelling ging dan online weg. Wel een goed idee, maar het werkte nauwelijks en niemand ging het gebruiken. Wellicht heeft Lost Boys juist geld verdiend aan de internethype omdat er zo veel grote opdrachten kwamen?*

Ten Dam: “Het is belangrijk om de initiërende drive van Lost Boys te benadrukken. Het accent ligt in beschouwingen vaak op het snelle geld dat is gemaakt met overnames en verkopen en formule 1 hobby’s maar als je ziet wat er aan creatieve kracht uit voortgekomen is. Er zat echt ongelooflijke vibe in, zo’n combinatie van energie, durf en creativiteit. Het was mooi daar deelgenoot van geweest te zijn. De eerste jaren van Achtung deden we ook vooral met ex-Lost Boys mensen en ook velen elders hebben die mooie bedrijven opgezet of maken er nu nog steeds mooi werk.”

*Wat veranderde er na de fusie van Lost Boys met Icon Medialab in 2001?*

Buschman: “Hier in Amsterdam weinig. Het werd wel soberder en voor de hele sexy dingen, de campagnes, was minder geld. De tijd van de enorme wilde omgevingen met video en animaties - die consumenten overigens niet goed konden genieten thuis - was voorbij. Het oorspronkelijke werk van Netcast het produceren en de hosting van rijke functionele omgevingen, was de kurk van het bedrijf. Klanten zoals Postbank en Nuon hadden nog geld en investeerden op een hippe manier in de front-end.”

*Waarom gingen jullie weg bij Lost Boys?*

Buschman: “We konden met reclame niet doorbreken bij Lost Boys. Dus gingen we in 2005 weg en begonnen met Achtung!. Het was teveel denken in projectmanagement met lange trajecten volgens het Prince II methode. Niet bepaald stimulerend voor de creativiteit. Dat ging te traag, echte IT-klussen. We hebben er nog jarenlang aan getrokken en leuke dingen kunnen doen.”

*Waar begonnen jullie mee bij Achtung?*

Buschman: “Voor Suitsupply maakten we [Pakman](#), bovenaf van een steiger geschoten. Je kon online live Pakman spelen. Daarmee wonnen we in Cannes een Bronzen Leeuw. Wat we overigens pas een dag later van anderen hoorden.

Ons eerste grote succes in Nederland was de Sire campagne [lk zie, ik zie wat jij niet ziet](#) tegen kindermishandeling. Een aangrijpend verhaal met een bijzondere online invulling. We gingen helemaal



los met geluid en zorgde voor kippenvel. Ook in het buitenland leverde dat waardering op; we kregen er [onze eerste Webby](#) voor.

Later scoorden we met [Pak de Polo](#) voor Volkswagen. Een campagne die z'n tijd ver vooruit was. De Polo reed door Nederland en degene die hem aanhield, mocht het stuur overnemen en opdrachten uitvoeren. Online kon je zien waar de auto reed en de mensen in de auto op camera volgen. Onder meer via GeenStijl verspreid. Het was een soort soap of real-live spelshow. Mensen renden naar buiten om de auto aan te houden. Zo'n 70 mensen hebben gereden, Ongeveer 1 procent participeerde, de rest keek vooral. Zo beperkt is de rol van interactiviteit."

*Volkswagen was klant bij Lost Boys, maar ging mee naar Achtung?*

Buschman: "Bij Lost Boys maakten we eerst de nieuwe website voor Volkswagen en daarna de digitale campagne voor de Phaeton, de limousine van Volkswagen. Met een experience omgeving en banners. Het lukte weer om daar veel publiek heen te trekken, want iedereen was op zoek naar mooie bestemmingssites en die waren er niet veel.

Ook 'Proef de C' voor Mercedes, maakten we nog bij Lost Boys. Een omgeving waarin je allerlei facetten van de Mercedes kon ervaren; het leer voelen, het geluid horen. Zware Flash-omgevingen die er mooi uitzagen. In internationale Flash-publicaties werden we vaak genoemd, waardoor de internationale bekendheid onder technici en vakmensen snel groeide."

*Fraai, maar werd er ook effect gemeten?*

Buschman: "Nee, dat was niet aan de orde. Ja, kliks: hoeveel mensen zijn er geweest, hoe lang zijn ze gebleven en hoe vaak hebben ze geklikt in die site."

*Pageview tellers die je heel eenvoudig kon manipuleren.*

Buschman: "We manipuleerden de cijfers niet, maar stelden ze wel zo fraai mogelijk voor. Er werd nog lang in hits gecommuniceerd, dat konden er wel tien per webpagina zijn. Dat zei niets, maar was ook niet gelogen. Klanten gingen ermee akkoord. Bovendien wilden de opdrachtgevers van digitale klussen binnen hun eigen organisatie ook aantonen dat internet belangrijk was. Ze moesten de investering enorm bevechten, want internet was in de marketing gedurende de eerste tien jaar van deze eeuw nog vaak bijzaak."

*Welke percentages aan bestedingen voor een campagne gaan nu naar internet? Is de effectmeting verbeterd?*

Buschman: "Nu 12 miljoen Nederlandse online zijn, mobiel vaak de hele dag door, is internet veel belangrijker geworden. Ik schat dat 20 procent van de totale campagnebudgetten naar digitaal gaat. Met banners zie je wel veel meer meting van conversie van reclame tot aan verkopen. Vooral door de komst van real time bidding, waarbij live wordt geboden op een hoeveelheid met een banner te bereiken publiek. Kosten lopen nu veel meer dan vroeger in de pas met reëel effect."

*Online marketing werd volwassen en rationeler?*

Buschman: "Maar of het ook mooier is geworden? Ik denk van niet. Toen wij begonnen had above-the-line en themabureaus als TBWA of JWT niets met dat digitale stuk. Ze waren de reclamegoden die het complex vonden en erop neerkeken.

De below-the-line bureaus werden met de nek aangekeken, die maakten zevenklappers als 'twee voor de prijs van een' en 'drie halen twee betalen'.

De digitale reclamebureaus kwamen daartussen. Ze waren naïef en keken niet op tegen ATL-bureaus met hun grote monden. De BTL-bureaus zagen de grote mogelijkheden van meting van conversie, maar misten de creativiteit. Dus ze vreesden te worden weggevaagd door digitale marketing die wel creatieve campagnes kon maken.

De strijd tussen ATL en digitaal weerspiegelde zich in de [ADCN Awards](#) versus de Spin Awards. Nu zie je dat digitale bureaus zich het merkdenken hebben eigen gemaakt en het conversiestuk goed beheersen.

De themabureaus zijn nog steeds heer en meester in het merken bouwen, maar moeten digitaal heel hard bijbenen. Vooral om het conversiestuk scherp te krijgen. Ze houden de [GRP-metingen](#) van televisie in stand als heilige graal van bereik, een illusie.”

*Blijft TV superieur qua bestedingen, omdat opdrachtgevers en bureaus elkaar kennen en jaarlijks afrekenen tijdens de grote feestbeurs in Cannes?*

Buschman: “Sinds een jaar of vier, vijf is digitaal net zo welkom in Cannes. De spannende cases zijn de digitale campagnes die meer aanzien dan de tv-campagnes hebben, omdat ze veel meer omvatten dan alleen spotjes. Bij de ADCN Awards, voor mooiste campagnes, is tv nog het summum, maar het is aan het kenteren ten faveure van digitaal en cross-media.”

*Bij de Effies is televisie nog superieur vanwege het effect op verkopen. Vreemd, want digitale marketing kan klanten veel meer op de huid zitten.*

Buschman: “Daar heb je een heel terecht punt. Digitaal blijft achter omdat alles gemeten wordt en je het spoor bijster raakt. Er wordt te veel gemeten en gestuurd op de verkeerde statistiek. Zoals op de conversie van leads of mogelijke verkopen. De kwaliteit van de leads en de daadwerkelijke verkoop als gevolg van digitale campagnes wordt niet gemeten.”

*Het is ook nog steeds complex om online te kopen. Nu pas sinds kort met Blendle, de iTunes voor artikelen, koop je direct met een klik op een link in de e-mail.*

Buschman: “Je spreekt over content, artikelen voor een paar dubbies. Maar met hogere bedragen gaat de conversie van kijken naar kopen zo eenvoudig niet. Voor fast movers zou een sneller bestelproces werken, maar die artikelen moeten wel bezorgd of afgehaald worden. Er is voor die producten altijd een rem op online kopen vanwege de logistiek. Het effect van TV op de winkelvloer merken de adverteerders niet direct. Ze meten GRP's [tv-bereik] en houden kwalitatief onderzoek. Dat zijn grote aantallen die je online niet kunt meten. Dus zo'n [Effie](#)-case produceer je makkelijker met TV dan met digitale campagnes.”

*Even de lijn in de geschiedenis. Wint TV altijd van de computer in reclame?*

Buschman: “Ik onderschat de kracht van TV niet voor het bouwen van merken. Geen enkel merk is zonder TV of tenminste veel PR groot geworden. Bij Achtung is 60 à 70 procent van het werk voor traditionele media, veel radio en TV. Bij adverteerders die een merk willen bouwen, zie je dat digitaal het onderspit delft ten opzichte van tv, radio, outdoor en zelfs print.

Digitale marketing gaat steeds meer richting harde conversie en merkvoorkeur via digitaal creëren, wordt steeds meer afgewend. Digitaal bereik je het meest met mond-tot-mond reclame, met virale reclame.”

*Wat betekent de tablet in deze historie?*

Buschman: “Je ziet nu dat het omslagpunt naderbij komt; een groei van online video ten opzichte van tv-commercials. Echter, voor websites en campagnes kiezen adverteerders weer banners met beperkt merkeffect. Digitale advertising wordt meer gebruikt voor conversie naar bestellingen. Je hoort veel over de groei van digitaal, maar dat budget besteden adverteerders bij Google, Facebook en partijen die zich met distributietechnologie voor banners richten op directe conversie.”

*Komt het niet bij elkaar?*

Buschman: “Je ziet meer gecombineerde TV - en digitale campagnes. De tv-commercial van 30 seconden verkort voorafgaand aan YouTube filmpjes. Of op zichzelf, versies van één of twee minuten die direct publiek trekken door viraal effect.

Wil je merken ondersteunen dan is dat de weg; een verhaaltje vertellen. Dat kan een gewone lineaire tv-commercial zijn, of een met beperkte interactie. Dit is een interessante periode; hoe komen onze twee werelden bij elkaar?”

*Zijn mensen minder interactief ingesteld dan werd vermoed, zeker als je ze wilt beïnvloeden?*

Buschman: “Dat is de spijker op z'n kop. Mensen willen eenvoudig vermaakt worden; video consumeren en dan niet perse aan de knoppen zitten. Ze willen ergens ingezogen worden. In de VS worden de Superbowl Ads op TV online voortgezet. En de online platformen verdelen zich langzaam maar zeker in de uitwisseling van gegevens enerzijds (berichten of transacties) en het bekijken van (video)content anderzijds. De acceptatie van Youtube als vermaak is fenomenaal.”

*Bij Achtung! Werken slechts 25 mensen. Jullie staan qua creativiteit op het hoogste niveau. Hoe doen jullie dat?*

Buschman: “Er is genoeg werk, maar we selecteren het beste werk om te maken. Er zijn te veel bedrijven, die alleen maar willen stampen, gericht zijn op harde verkoopcijfers. Dat mag, maar wij eisen ruimte op om werk te maken waarvan je een glimlach krijgt.”

*Hoe haal je de mensen binnen?*

Buschman: “We hebben een samenwerking met opleidingsinstituut [Hyper Island](#). Ze opereren in een internationaal netwerk dat ook anderen trekt. Er werken hier veel buitenlanders, vooral Scandinaviërs. Bij Lost Boys wilden creatieven pionieren, waren nieuwsgierig. Dat zie je ook bij Hyper Island. Ze kijken verder dan reclame, ze gaan ook op zoek naar zinnige toevoegingen. Voor Philips Sonicare hebben we bijvoorbeeld een poets-app voor kinderen gemaakt. De app op de mobiel of tablet herkent het geluid van de tandenborstel. Om gedrag, zoals het poetspatroon van kinderen, te veranderen heb je 60 dagen nodig. Monsters reageren op de wijze waarop de kinderen poetsen. Dit past in moderne leefpatronen van mensen.

De digitale industrie is in veel opzichten traditioneel geworden. Voor veel mensen is het hun baan voor een hypotheek. Ze zijn niet meer nieuwsgierig en het ontbreekt hen aan drijvende kracht om nieuwe dingen te zoeken en maken. De jonge mensen van Hyper Island willen echt iets nieuws toevoegen. Je kunt ze dus alleen blijven boeien door ook voor dit soort projecten ruimte te creëren.”

*Is het met creativiteit in de digitale marketing niet meer goed gekomen na het klappen van de zeepbel?*

Buschman: “Nee, nauwelijks. Er gebeurt niet zo veel. Dat is de afgelopen tien jaar weggeëbd in de digitale marketing, met eerst die dotcom- en toen bankencrises. De digitale marketing is perfectionering van eerdere ideeën, allemaal toepassing. Werkend krijgen en houden is het doel, het is een industrie geworden.

We blijven wel in de publieke hoek, maar de vernieuwing gaat traag. Omroepen, musea en overheden zouden veel meer moeten vernieuwen. Er zit te veel politiek in en dat remt ondernemerschap. In de begintijd van internet waren er ondernemende mensen op zoek naar vernieuwing. Zelfs bij een overheidsinstelling als het Bureau voor Toerisme. Onder de radar gebeurden heel veel nieuwe dingen die vaak niet eens werden opgemerkt. Dat was mogelijk omdat het de chefs niet opviel. Naar de tv-spot kijkt iedereen mee.”

*Dus vijftien jaar geleden kon je veel meer experimenteren dan nu?*

Buschman: “Zwaar experimenteren. Niet alles kon, maar als je het slim aanpakte, kon je heel ver gaan. Dat kon later ook nog. [Volkswagen Rijbewijs](#) in 2010 bijvoorbeeld bracht vernieuwing in de auto- en rijkschoolbranche. Rijkschoolhouders en cursisten kwamen in een soort (online) platform samen. Die durf is minder geworden. Voor een bureau als het onze is dat jammer. Binnen grenzen die nu nauwer worden geformuleerd, zoeken we ook nu weer nieuwe grenzen op. Dat is noodzakelijk om energie te houden voor vernieuwend werk.

Een van de laatste projecten waar dat lukte was voor [Porsche Blind Trade](#). Je kon online je auto ruilen voor een Porsche. Mooi vormgegeven met een verhaal dat goed werkt, lukt het toch om spannende ideeën er doorheen te krijgen. Iedereen ziet: daar gebeurt wat. Je moet mensen in beweging krijgen, om opdrachtgevers en concurrenten te inspireren. Maar weinig bureaus durven spannend werk te maken. DDB Tribal lukt dat ook. KLM Space bijvoorbeeld vind ik heel gedurfd.”

*Hoe houd je jezelf scherp? Je koopt zelf louter tweedehands, vertelde je eerder.*

Buschman: “Eigenlijk zit ik in het verkeerde vak, ik koop nooit iets nieuw. Ik heb zelf weinig met commercie, maar ben er niet tegen. Ik vind het wel leuk om slimme verleidings- en verkoopmethoden te bedenken.

“De pioniers van internet waren nieuwsgierig. Dat heb je nodig om nieuwe wegen in te slaan. Onverwachte richtingen kiezen, steeds weer proberen.

Het spanningsveld tussen technologie en ontwerp is ook een blijvende bron van vernieuwing voor Achtung. Daar krijg ik persoonlijk energie van. Naar kruisbestuiving zoeken, naar nieuwe raakvlakken. Want op nieuwe snijvlakken gaat het gebeuren.”

*Is dat al concreet?*

Buschman: “We proberen bij Achtung klanten als Volkswagen, Vodafone en Eneco bij elkaar te krijgen om gezamenlijke vernieuwing en promotie te doen. Bijvoorbeeld een abonnement van Volkswagen en Eneco om een auto op te laden. De energiesector boeit me zeer, de zoektocht naar alternatieve energie. Eneco vind ik dus een interessante klant met hun toepassingen van wind- en zonne-energie. En zo'n project als [Smart Cities](#) van de gemeente Amsterdam met universiteiten lijkt me geweldig om aan mee te werken. Ik denk dat daar met onze creativiteit nog zoveel te ontginnen valt. Als je daar niet voor de hand liggende disciplines samen over laat nadenken, krijg je echte verrassende oplossingen.”

*Voor wie heb jij bewondering?*

Buschman: “Bas Verhart, m’n vroegere collega bij MVLG. Hij heeft de school [THNK](#) opgezet en daarmee snel internationaal gescoord. Opleiden in creativiteit, je moet er maar opkomen. Daar zit natuurlijk ook de nodige bla-bla bij, maar wij weten als geen ander dat de verpakking telt. Heel slim en knap gedaan!

Er is kennelijk ook grote behoefte aan. En dat voor 40.000 euro voor anderhalf jaar opleiding. Echt een mooi bedacht initiatief, dat bij Amsterdam hoort, en van hieruit vleugels uitslaat en de creatieve uitwisseling stimuleert.”

*Waarom gebeurt het allemaal in Amsterdam?*

Buschman: “Amsterdam trekt nieuwsgierige mensen aan. Mensen die meer willen maken van hun leven en van de wereld. Verder kijken dan hun eigen cocon. Mensen die moeite nemen om te emigreren, hebben een open blik.

Hier werken geen Amsterdammers; Mervyn komt uit Oldenzaal, ik uit Hillegom.

Binnen ons bureau is de voertaal Engels. Dat geeft een andere dynamiek. Soms is er een Dutchy Alert, maar vergaderingen en overleg in groepen gaan bij Achtung altijd in het Engels.

We doen dat te weinig in Nederland. We zijn er te nuchter voor. Mijn klanten hebben er ook moeite mee en verkiezen het Nederlands. Mijn Engels is niet zo goed, maar daar heb ik lak aan. Ze lachen me uit, want de jongeren spreken veel beter Engels. Maar dat brengt ook humor, een smeermiddel waar je nooit genoeg van kunt hebben.”

*Welke kant moeten we op?*

Buschman: “In Nederland houden we liever onze kop onder het maaiveld, een beetje calvinistisch. Dat is funest. In de eerste dagen van internet werd juist het experimenteren beloond. We mogen geen gezapige industrie worden waar het experiment verdwijnt. Een beetje meer budget voor R&D en wat meer nieuwsgierigheid en ondernemerschap. Dat houdt het voor iedereen spannend en biedt kans om echt verder te komen...”

Arno Lubrun, directeur Benelux van Facebook

### **'Mark Zuckerberg gaat voor een hele lange termijn visie'**

**De goedlachse Arno Lubrun botvierde zijn creativiteit als kind al op computers en bouwde als tiener een spel. Werkte op de eerste helpdesk van Xs4all, startte bij Microsoft zijn loopbaan en belandde daar in online reclame. Facebook zoekt creatieve geesten met aanleg voor software en commercie. Nu is Lubrun er ruim drie jaar directeur Benelux, vanuit Amsterdam.**

C.V.

1971 1 februari geboren te Nijmegen

1989 Universiteit van Amsterdam, studie econometrie

1996 Product Marketingmanager/Consultant Lotus Nederland

1999 Projectmanager EMD Consultancy

2001 Projectmanager/Engagementmanager Public & Communication Sector Microsoft Services

2007 Practice manager Global Accounts Microsoft Services

2008 Business Development Director Consumer & Online Microsoft

2009 -2011 Directeur Microsoft Advertising Nederland

2011 – heden Directeur Facebook Benelux

Verder: [Op Facebook](#) (met [muziekvoorkeur](#) en relatie met [Yvonne Nijmeijer](#)) Kinderen: dochter van 5 jaar en een tweeling van 3 jaar.



*Was je al jong met computers aan het stoeien?*

“Toen ik tien jaar was kocht m'n vader al een Philips 7000 spelcomputer, verbonden aan een oude zwart-wit televisie waar je Pong op speelde. Ik was verkocht, vond het fantastisch. Later mocht ik met een Commodore 64 spelen. Op m'n 17e heb ik zelfs voor de Amiga een spel gemaakt, Starways. Dat is ook verkocht.”

*Dit spel Starways staat in 1988 in de annalen [bij Diamond Games](#). Kon je toen al online communiceren?*

“We hadden wat gehackt om via conference-telefoonlijnen zonder te betalen spellen uit te wisselen en te spelen. Je zette 'record' aan beide kanten van de lijn aan en kon dan samen spelen en softwarevelden delen. M'n broer was beter in het spelen van de spellen, maar ik was goed in het hacken en ik vond het grafisch ontwerpen enerverend.”

*Waarom ging je dan econometrie studeren?*

“We woonden in Limburg en ik wilde dolgraag naar Amsterdam. Daar gebeurde het. Vooral de creativiteit trok me aan. Ik heb gedacht over de Kunstacademie omdat ik wat aan het schilderen was. Maar het was in de jaren tachtig economisch ook een moeilijke periode, dus toen werd het iets met wiskunde en economie, econometrie. Vond ik inhoudelijk heel leuk met al die modellen. Maar ik ben me toch weer op computers gaan richten. Ik ben aan de Vrije Universiteit afgestudeerd op een soort sociaal netwerk binnen bedrijven, super interessant. Een verre voorloper van Facebook. Groupware was echt in opkomst, met Lotus Notes voorop.”

*Was er op de universiteit al internet?*

“Jawel, met beperkt gebruik. Eerst ftp om bestanden en wetenschappelijke stukken heen en weer te sturen, e-mail natuurlijk. Groupware kwam op met intranet. Ik zag, en niet als enige natuurlijk, dat dit een heel groot effect ging hebben op het samenwerken van mensen in bedrijven. Veel minder hiërarchie en veel meer netwerken en delen op basis van kennis. Voorheen waren de mensen met een positie en kennis de meest krachtige mensen in organisaties. Dankzij groupware werden dat vooral degenen die veel deelden.”

*Waarom ging je na je studie naar Lotus (dat net werd overgenomen door IBM)?*

“Nog net voor de overname door IBM. Maar ik ging van Lotus al snel naar een Lotus consultancybedrijf. Daarna naar de servicetak van Microsoft die grote projecten deed voor organisaties, zoals de eerste Sharepoint-achtige toepassingen voor intranetten. Vervolgens heb ik meer verticale functies gehad, vaak met klantcontacten. Ook Global Accounts en daarvoor de wereld rondgereisd. Toen werd onze eerste dochter geboren en wilde ik weer gewoon in Nederland werken. Zo kwam ik in de online tak terecht.”

*Hoe kwam je als technicus in de marketing bij Microsoft terecht?*

“Bij Lotus deed ik al productmarketing en had ik steeds direct contact met klanten over nieuwe producten. Wat technologie met mensen doet, vond en vind ik fascinerend. Gewoon een natuurlijke interesse. Ik ben een technicus die aan de menselijke, creatieve kant zit.”

*Microsoft heeft ook het nodige bereikt met internet dankzij de snelle bekering van Bill Gates in 1995, na aanvankelijk dedain en een mislukking met een eigen Microsoft Network. Internet Explorer, Media Player en MSN met Nederland als voorloper werden grote successen.*

“In die jaren werkte ik nog niet bij Microsoft, maar het valt me vooral op hoe ongelooflijk snel alles is gegaan. In de browsermarkt bijvoorbeeld werd Netscape verslagen door Internet Explorer, daarna kwam Firefox op en ontstond steeds meer concurrentie.

MSN werd enkele jaren door ongeveer iedereen die online was gebruikt om te chatten. Nu zijn de sociale netwerken zo dominant geworden en bieden zo veel functies en zien we bijvoorbeeld Instagram heel snel groeien, omdat beelden een krachtige emotie overbrengen.”

*Je was als student werkzaam op de helpdesk van Xs4all?*

“Wij zaten in de Bijlmer in een antikraakpand, niet meer in het huis van Rop Gonggrijp. Ik herinner me het verhaal dat hij een server onder de trap thuis had die je op afstand kon resetten. - Ik zat daar gewoon op de helpdesk; vragen beantwoorden van mensen die niet online konden komen en zo. Xs4all was puur pionieren met toen nog heel klein internet. Ik vond het fascinerend omdat het aan m'n studie raakte.”

*Aansluiten kon in de begintijd uren, soms dagen, in beslag nemen.*

“Soms ging het zo moeilijk. Van de eerste lichte klanten was een flink deel technisch onderlegd, maar soms wilde je wel door de telefoonlijn kruipen om even een draadje te koppelen of een knopje of vinkje aan te zetten.

We genoten samen van bedrijven en particulieren die zo graag internetaansluiting wilden. Mensen ervoeren echt de sensatie van de eerste verbindingen, in het begin vaak in combinatie met De Digitale Stad. De sensatie dat in principe de hele wereld bereikbaar was, van de bibliotheek in Virginia via Gopher tot de collega in Silicon Valley met mail. Even later kwam al ICQ om te chatten en de hele dag samen online te zijn, toen MSN er nog niet was.”

*En Usenet natuurlijk, het eerste sociale medium. Gebruikte je dat vaak?*

“Bij Xs4all werd Usenet erg veel gebruikt. En ze boden natuurlijk eigen groepen aan, eerst met het hacktic domein, later xs4all. De gekste discussies doken op en doofden weer net zo makkelijk. Wij haalden er vooral technische informatie uit.

Voor mij als onderzoeker naar groupware was de tegenstelling boeiend tussen de gesloten systemen binnen bedrijven en de openheid van Usenet. Het eerste werd strak geleid, iedereen was bekend en het was minder chaotisch.

Dus openbaar aanvankelijk veel anonimiteit in communicatie, maar vanaf 2000 zie je opkomst van het belang van identiteiten in online communicatie. Vooral in sociale netwerken en daar is Facebook dan als sterkste uit naar voren gekomen. Aanvankelijk was dat niet evident, zeker niet voor ons omdat Facebook in de eerste jaren nog binnen universiteiten in Amerika bleef.”

*Usenet was anoniem, Facebook verre van dat.*

“Heel ander model. Op Usenet kon ik bijvoorbeeld als ‘Nijmegen1971’ alles posten, zonder dat anderen wisten dat ik Arno Lubrun was. Je ziet dat mensen onder eigen naam bewuster communiceren; minder schelden en iets positiever zijn. De sociale omgangsvormen worden beter in ogenschouw genomen, net als bij fysieke ontmoetingen.



Bij Facebook zie je dat Groups ontzettend veel gebruikt worden om vertrouwelijk te communiceren. Je kent de anderen wel, maar beperkt je kring.”

*Zou Facebook voor sommige kringen, onderwerpen of toepassingen, bijvoorbeeld over ziektes, anonimiteit moeten aanbieden? Facebook weet toch wel wie er achter een account zit en kan ingrijpen.*

“Nooit goed over nagedacht. Ik begrijp heel goed de behoefte aan anonimiteit, maar de vraag is of Facebook dan de partij moet zijn om die te bieden. Je kunt een-op-een chatten en mailen en groepen gebruiken. De identiteit is bij alles ons uitgangspunt.

Je ziet trouwens in discussies over ziektes juist steeds meer openheid en doorbroken taboes. Zowel op televisie als op internet. De behoefte om anoniem te communiceren is minder groot.”

*In m'n boek De Macht van Facebook noem ik jullie het 'paspoortbedrijf' omdat jullie ID van gebruikers steeds breder elders wordt ingezet. Anderzijds mogen jullie klanten niet identificeren met echte paspoorten. Een spagaat?*

“Facebook is gestoeld op echte identiteiten, omdat we die zien als de basis van goede sociale omgangsvormen. Dus zouden we mensen het liefst om hun paspoortkopie willen vragen om te bewijzen dat ze het echt zijn. Officieel mag dat niet, maar we zouden op dit terrein graag met de overheid samenwerken.”

*Er komt een nieuw eID voor online-identificatie voor zowel bedrijven als overheidsdiensten. De opvolger van DigiD. Dat mogen jullie ook gebruiken.*

“Dat biedt dan wellicht een oplossing, maar het is er nog niet.”

*Zijn jullie goed benaderbaar voor publiek? Jarenlang was dat een probleem. En komen klanten ook langs hier op de Herengracht?*

“Ons adres Herengracht 124 – 128 is voor iedereen zichtbaar op KvK.nl en mensen komen inderdaad soms langs om verhaal te halen. Bijvoorbeeld over privacy, hoewel de instellingen heel helder zijn. Alleen kunnen wij hier niet zo veel doen. Maar we helpen wel en sturen mensen niet het bos in.”

*Je kunt Facebook niet bellen en krijgt op e-mail een standaard antwoord.*

“Nee hoor, vanaf de eerste dag dat ik hier werk hebben we een Nederlandstalige helpdesk bij de Europese vestiging in Dublin. Gebruikers kunnen het formulier invullen en krijgen dan antwoord. Dat proberen we natuurlijk wel zo slim mogelijk te doen met standaard antwoorden.

We krijgen bijvoorbeeld veel vragen over foto's die anderen geplaatst hebben. Vaak zijn die foto's niet zo schokkend, maar vinden mensen zichzelf er niet leuk op staan. Dan moeten ze zich wenden tot degene die de foto heeft geplaatst en onze software biedt de keuze dat te melden bij diegene. In 75 procent van de gevallen volstaat zo'n standaard antwoord dus.”

*Maar bij 25 procent gaat het dan sociaal mis, niet jullie schuld. Klagen ze toch bij Facebook, ook al ben je juridisch niet aansprakelijk?*

“We streven er naar dat mensen zo veel mogelijk zelf hun 'vraag' oplossen. Er zullen altijd vragen over blijven en daarvoor hebben we de helpdesk. We helpen het publiek in communicatie.

Neem iets als pesten. Wij zijn niet verantwoordelijk voor individuele gevallen, maar investeren wel in voorlichting aan jongeren, ouders en docenten. Met heldere informatie hoe problemen te vermijden en op te lossen zijn. In sommige landen organiseren we evenementen.”

*Komt dat ook in Nederland?*

“Nu spreek ik zelf al voor scholen en congressen. Facebook Engeland heeft succes met de Stop Bullying campagne in het Family Safety Center. Ik wil dat ook in Nederland introduceren. We kunnen en gaan meer doen. Maar we kennen ook onze grenzen.”

*Want hoeveel mensen hebben jullie in dienst?*

“Bij Facebook Netherlands BV staan een kleine twintig mensen op de loonlijst, van wie twaalf op dit kantoor. Als je iedereen telt die voor de Benelux opereert bij de kantoren in Dublin met de helpdesk, Brussel voor beleid, Barcelona en in Londen, waar de Europese verkoop zit, kom je tot zo'n dertig.”

*Twaalf op dit kantoor Spaces in Amsterdam. Voor een bedrijf met 7 miljoen klanten is dertig weinig, twaalf nog minder. Hoe gaat dat?*

“Onze werkwijze is heel erg genetwerkt, met een zo klein mogelijke organisatie. Facebook en de markt veranderen nog zoveel. Bij snelle groei in personeel verlies je flexibiliteit. Dan moet je gaan delegeren en PKI's (resultaatseisen) stellen. Klein ben je wendbaarder en kijk je veel scherper hoe je zaken slim kunt oplossen.

Bovendien cirkelen om Facebook veel organisaties en freelancers met diensten, zoals social mediamarketing en educatie. Zo vormt Facebook een ecosysteem.”

*Is dat te handhaven? Google heeft inmiddels in Nederland een forse organisatie.*

“Ons doel is klein te blijven. Ik hoop dat het overzichtelijk blijft, twintig, misschien vijftig mensen maar niet groter.”

*Wat voor mensen werf je?*

“Ondememers, zelfstarters die dingen opbouwen en verantwoordelijkheid aan kunnen. Die geloven in de visie en de kansen van Facebook. Die open en direct zijn en zeggen wat ze wel en niet goed vinden. Maar ook bescheiden zijn en goed luisteren naar andere meningen.”

*Die goede eigenschappen hebben betrekking op Mark Zuckerberg? En ook op jou?*

“Ja, maar ik heb ook mijn goede en slechte momenten.”

*Andere mensen dan bij Google?*

“Weet ik niet. Ik zie wel dat Nederlanders goed bij ons profiel passen, zeker in een stad als Amsterdam. Wat ik noemde zijn ook de eigenschappen van een Amsterdammer.”

*Daarmee zou Facebook Amsterdams zijn. Maar, Amsterdammers bescheiden en goed luisteren, nee toch?*

“Zo absoluut moet je dat niet nemen. Het is een mix. De Franse of Spaanse Facebooker zal ook aan die vereisten van ons voldoen, maar in een andere context.”

*Jullie vacatures spelen zo te zien ook in op de lange termijn. Worden er ook commerciële kwaliteiten gevraagd? \*)*

“Natuurlijk is reclameverkoop belangrijk, maar mogelijkheden ontdekken en daarop inspelen is op termijn veel meer van invloed. Facebook haalt misschien maar 1 procent van de wereldwijde mediabestedingen binnen. Er ligt dus nog een geweldig terrein braak. Je kunt je beter daarop richten.”

*Bij de vacatures staat “We keep you full with free meals, plus kitchens stocked with unlimited snacks.” In de watten leggen en vetmesten?*

“Dat hoort bij een prettige werkomgeving. Mensen presteren gewoonweg beter als ze zich goed voelen. Eten maakt daar onderdeel van uit en ze zorgen zelf wel voor hun gezondheid. Om die reden betalen we, als daar prijs op wordt gesteld, ook fitness.”

*Zwangerschapsverlof voor vaders en moeders? Ook voor jou?*

“Toen ik bij Facebook begon was de tweeling al geboren dus ik maakte er geen gebruik van. De eerste periode na de geboorte thuis is voor jonge vaders en moeders het belangrijkste. Daar kun je beter rekening mee houden. We bieden daarom naast het gebruikelijke zwangerschapsverlof ook 4 weken verlof voor de partner.”

*Google zit buiten het stadsgewoel aan de poenerige Zuidas tussen de banken, jullie weliswaar op de chique Herengracht tussen de advocatenkantoren, maar in Spaces met startups in het woelige centrum van Amsterdam. Wat zegt dit verschil met Google?*

“Over Google oordelen vind ik lastig. Persoonlijk wilde ik graag in het centrum werken en deze plek is heel geschikt met jonge bedrijven, ook eenpitters, freelancers. Eerder zaten we een stukje verder op de gracht en dat vond ik veel te geïsoleerd.”

*Google is al jaren het Nederlandse bedrijf met de grootste reclameomzet, groter dan RTL en De Telegraaf. Waar staat Facebook?*

“Daar kan ik niet zo veel over zeggen. Ik zie dat mobiel enorm in opkomst is en een veel grotere rol gaat spelen in mediabestedingen dan ooit gedacht was. We staan aan het begin van die verandering. Kijkend naar tijdsbesteding van consumenten, hebben ze de keuze voor mobiel al gemaakt. De markt speelt daar nog niet op in.

In 1950 ging de tv-markt de radiobestedingen voorbij en pas nu zie je dat digitaal – inclusief mobiel – de tv-markt aan het passeren is. Dat komt alleen door mobiel. In Nederland zijn we ook nogal mobiel...”

*Is de godganse dag naar dat beeldscherm met sociale media staren zo geweldig?*

“In ieder geval is deze ommezwaai in mediagebruik vermoedelijk van historisch belang. Als over tweehonderd jaar naar deze tijd wordt teruggekeken, staat als bijzonder fenomeen te boek dat voor het eerst zoveel mensen met elkaar verbonden waren. Dat ik onderdeel kan zijn van zo’n enerverende tijd is fantastisch.

Je ziet maar eens in de zoveel decennia een echte businessrevolutie. Nu komen er grote ontwikkelingen samen als het internet en de toevoeging door Facebook.”



*Ervaar je spanning tussen de langetermijnvisie met toepassing van technologie en de korte termijn met financiële eisen van kwartaalcijfers? Ik zie die bij Mark Zuckerberg wel.*

“Nee, nee. Vanaf dag 1 is het duidelijk dat je als bedrijf geld nodig hebt om producten te maken. Het is heel gezond dat je de winst boekt die daarvoor nodig is. Geen conflict, want het ligt logisch in het verlengde van elkaar. Daar is iedereen van doordrongen, ik ook.”

*Hoe lang heb je getekend bij Facebook en hoe word jij beoordeeld?*

“Ik heb een contract voor onbepaalde tijd. De belangrijkste meetfactor voor alles wat we doen is invloed, vooral op langere termijn. Op Facebook zelf, op de markt, op alles om ons heen. Dat maakt het voor mij zo mooi om elke morgen weer aan het werk te gaan. Want je krijgt ook ruimte om die invloed te overdenken. Wat betekent die invloed dan?”

Facebook beoordeelt me op zachte en harde criteria. Enerzijds: hoe succesvol is Facebook met consumenten, hoe geïntegreerd is Facebook in de Nederlandse samenleving. Dus niet alleen de harde criteria zoals het aantal gebruikers en de tijd die ze Facebook gebruiken.”

*En de verkoop aan jullie klanten, de bedrijven in Nederland?*

“Het is belangrijk om bedrijven onderdeel te maken van die nieuwe wereld van sociale media. Bieden we goede mogelijkheden aan hele grote bedrijven, maar ook aan de bakker om de hoek. M'n goeie vriendin Els bakt en verkoopt taarten via Facebook en ik vraag haar hoe dat gaat. En de allergrootste bedrijven hebben een marketinguitdaging voor maximaal effect.

Het belangrijkste is dus het rapporteren van doorbraken van bedrijven in gebruik van Facebook.

Momenteel vooral mobiel. De scheiding tussen offline en online vervalft in feite, want ook onderweg zijn gebruikers voortdurend online.

Bedrijven gaan anders en beter over hun klanten en wensen nadenken, want ze bevinden zich tussen vrienden. Mark heeft terecht gezegd: de content van bedrijven moet net zo aantrekkelijk zijn als van vrienden.”

Wat betreft de afrekening op resultaat: volume, omzet, winst, groei. Aan wie rapporteer je bij Facebook?

“[Nicola Mendelsohn](#), (op Facebook) directeur voor ondermeer Europa in Londen. We zijn een professioneel bedrijf met driemaandelijke rapportage van behaalde cijfers voor de beurs. Dus inderdaad word ik gewoon op de behaalde cijfers in de Benelux afgerekend, maar niet als enige. Ik heb de luxe dat er resultaten voor mij worden gerapporteerd.”

*Je bedoelt dat klanten zelf hun reclame boeken in het centrale systeem van Facebook in de VS en het totale bedrag van Nederlandse klanten rolt uit dat systeem in Amerika en komt in jouw rapport.*

*Dagelijks?*

“Ja, dat kan ik per dag zien. Maar ik kijk er niet dagelijks naar. Ik heb wel wat beters te doen. Wel elke maandag. Maar dan nog is het maar een indicator van de veranderingen op langere termijn die ik belangrijker vind. Zo stuur ik ook mijn mensen. De getallen van vandaag zijn beïnvloed door besluiten en handelen van maanden terug, of langer.”

*Maar als jij minder dan 25 procent scoort in 2014 en 2015 terwijl het 30 procent moet zijn, mag je gaan? Facebook's kwartaalrapportages gaan toch over geld?*

“Ik heb absoluut een taakstelling met een groeipercentage. Ik spreek haar elk kwartaal over de financiële resultaten, Je hebt op de beurs speculanten en langetermijnbeleggers. Bij Facebook spreken we veel frequenter over nieuwe mogelijkheden voor de marketing. Zo wordt het van bovenaf gestuurd. Dat is ook één van de redenen dat ik bij Facebook werk. Natuurlijk is het verkoopresultaat van vandaag een goede spiegel, maar als ik luister naar Mark Zuckerberg heb ik bewondering voor de hele lange termijn van zijn visie.”

*Vond je het dan verstandig dat Facebook naar de beurs ging?*

“Ik weet niet of ik een persoonlijk oordeel moet geven. Maar ik vind het heel goed en gezond dat een bedrijf op de beurs de maat wordt genomen. Dat verplicht je om heel open te zijn over grote delen van je bedrijfsvoering en maakt je alleen maar sterker.”

*Als de invloed op lange termijn op de wereld zo belangrijk is, is het dan lastig om je te moeten richten op hongerige beleggers en enorme koersfluctuaties?*

“Nee, nee. Dat is niet zo. Korte termijn winst is niet leidend bij Facebook. Het belangrijkste zijn de mensen die achter een visie staan om iets voor elkaar te krijgen. Dat kan prima met een beursgenoteerd bedrijf.”

*Hoe frequent ga je naar het hoofdkantoor?*

“Ik kom er wel een keer of zes per jaar, want het is belangrijk om de banden te onderhouden. Weten wat er speelt, sfeer op doen. Ik spreek dan met afdelingen, zoals user operations die gaat over klachten van gebruikers. En, als het kan, veel met productbouwers, die juist van mij willen weten hoe het staat met Europees gebruik. Samen kom je tot ideeën en verbeteringen. Dan ben ik een goede sparringpartner.

En samen met marketeers van Facebook ook veel met klanten. Ik maak onderdeel uit van Global Marketing Services. Daar praat ik veel mee.”

*Veel online contact?*

“Voor allerhande onderwerpen hebben we besloten overleggroepen op Facebook zelf. Ik zit in groepjes met klanten, over verschillende producten. Eentje met alle Nederlanders bij Facebook. Het sterft van de groepjes en het werkt fantastisch. Je kunt zo instappen om te luisteren of je er tegenaan te bemoeien.”

*Zitten er veel Nederlandse ontwikkelaars bij Facebook?*

“Niet veel, een aantal. Zoals de jongens van Sofa, dat we overnamen. Hartstikke leuk om contact mee te onderhouden in de groep Nederlanders bij Facebook.”

*Sprak je al met Mark Zuckerberg?*

“Ja, maar het was geen formele afspraak, ik kwam hem gewoon tegen op de campus in Menlo Park. Hij heeft geen eigen kamer, zoals niemand. Daar doen we niet aan, bewust.

Ik ben één van de 5.000. Deze manier van werken maakt die organisatie juist zo krachtig en bijzonder. Iedereen werkt door elkaar heen en heeft contact met elkaar, heeft interesse in elkaar.

Elke vrijdag om 16.00 uur Amerikaanse tijd - hier 1 uur 's nachts, niet het meest geschikte tijdstip - doet Mark een uurtje met video Q&A voor het hele personeel. Het kan Mark zijn die dat uur doet, maar ook Sheryl [Sandberg].

Dan mag je alles vragen wat je wilt. Geen vraag is onmogelijk. Van de 6.300 werknemers doen er wekelijks 500 tot 1.000 mensen aan mee. Ik zit er natuurlijk niet elke vrijdagnacht. Recent in Amerika nam ik wel deel, dat was makkelijker.”

*Ik vind Mark leuker dan Sheryl. Een originele nerd, beetje autistisch...*

“Sheryl heeft ook bijzonder veel kracht. Mark is bijzonder omdat hij zó jong zó intensief met de toekomst bezig is. Van dat autisme heb ik nooit wat gemerkt, alleen in de film [the Social Network]. In het echt is hij ontzettend grappig.”

*Hij is intern meer ontspannen dan met journalisten...*

“Ook een kwestie van ervaring. Ik ken hem nu lang genoeg en vind het heel bijzonder hoe hij op z’n 29e nadenkt en een visie op de wereld bouwt.”

*Hoe ga je tegen dat, volgens de hardnekkige geluiden, Facebookgebruik in westerse landen, vooral onder jongeren, terugloopt?*

“Die berichten zijn niet juist. We zien dat niet in onze cijfers. In Nederland is alleen maar groei, in alle leeftijdscategorieën. In het derde kwartaal is iets gemeld over minder gebruik door tieners in Amerika, dat is alles. Dat is echt niet zorgelijk. We leiden die categorie.”

*[Time citeerde onderzoek](#) van Princeton dat een verlies van 80 procent van de klanten van Facebook voorspelt tussen 2015 en 2017?*

“Twee onderzoekers van ons hebben dezelfde logica – het aantal zoektermen op Google en likes op Facebook - toegepast op het instituut van de onderzoekers [[Debunking Princeton](#)] en stellen vast dat Princeton over een paar jaar ook nagenoeg niet meer bestaat. Heel origineel. [Schaterlachend] Nog erger: het woord lucht is ook in verval en we komen over een paar jaar met een nijpend tekort aan zuurstof te zitten.”

*Prachtige manier om het zoveelste onzinnig onderzoek te pareren. Maar neemt het aantal gebruikers van Facebook en de intensiteit onder alle groepen nog toe in Nederland?*

“Ik zie dat alleen maar groeien. In augustus 2013 hebben we bekend gemaakt dat 7,8 miljoen mensen maandelijks en 6 miljoen mensen dagelijks van Facebook gebruik maken. En ook 6 miljoen mobiele gebruikers van wie 5 miljoen het dagelijks gebruiken. Toen ik drie jaar geleden begon, hadden we 4,8 miljoen leden en 1,8 miljoen mobiel. Dat is enorm gegroeid en ik ben nog steeds heel blij met de huidige groei.”

*Het aantal gebruikers stond eind 2013 op 8 miljoen. Groei vlakkt logischerwijs af en jullie trekken vooral meer ouderen. Neemt Facebookgebruik nu af onder jongeren?*

“Nee, echt niet. In 2010 had Saturday Night Live al een leuke sketch over moeders op Facebook en jongeren die het verlaten. Het is alleen maar goed dat we heel kritisch worden gevolgd, wat betreft groei, privacy en wat dan ook.”

*Als geen ander weet Nederland hoe hard het bergafwaarts gaat na het kantelpunt, vanwege Hyves. Het duurt dagen, soms weken voor het ijs sterk is om te schaatsen, dooi verloopt soms in een paar uur. Verbaasde jij je over Hyves?*

“Op de hele wereld had je lokale netwerken tegenover Facebook. De meeste lokale zijn er niet meer. Op langere termijn zullen er toch meer sociale netwerken ontstaan, voor verschillende toepassingen. We denken heel goed na over onze kern. Elke dag zien wat vrienden om je heen doen biedt zo’n sterke toegevoegde waarde. Dat ziet heel diep. Maar zonder voortdurend innoveren blijven we niet succesvol. Als we dat blijven doen is het stabiel voor de toekomst.”

*Wat is er bijgekomen aan innovatie in 2013 en 2014?*

“Mobiël is ontzettend gegroeid, nadat er in 2012 grote kritiek was op de Facebook apps. Te langzaam, werkte niet goed. We hebben op hele korte termijn de organisatie - die voor web was ingericht - omgegooid om mobiel de kern te maken. Met HTML-5 ging het gewoon niet, we moesten krachtige apps bouwen. Dat is gelukt.

Ondertussen groeide het mobiele gebruik heel snel en namen de mobiele inkomsten toe van 0 naar 49 procent in anderhalf jaar tijd, dankzij extra mogelijkheden voor bedrijven en voor consumenten.”

*Facebook is mobiel in veel stapjes buitengewoon krachtig en lucratief geworden. Maar die ‘wow’ innovatie, nieuwe functies, is dat niet nodig?*

“Ik vind het alles bij elkaar nu al ‘wow’. De innovatie in Facebook zelf, de kern met de Timeline, zijn echt grote stappen. Het platform met applicaties van derden groeit nog steeds geweldig hard. Onze plugins zoals Facebook Login nemen ook sterk toe in gebruik.”

*Blijft Facebook dus zonder grote innovaties, bijvoorbeeld met videoproductie en – publicatie of het overnemen van de telefonie, ook nog heel lang aantrekkelijk?*

“Ja, en ik denk dat daar nog veel te halen is. Zoals de steeds rijker wordende newsfeed met input vanuit steeds meer bronnen, waardoor het echt een persoonlijke krant voor mensen wordt. We hebben [Facebook Paper](#) gelanceerd, nu nog als iPhone app, die een prachtige schermervaring biedt en handige selectie. Dat voegt zoveel toe.”

*Je maakt je geen zorgen over afkalving?*

“Nee, echt niet. Totaal niet. Ik zie alleen maar kansen. Ik zie zo’n ontzettende maatschappelijke verandering voor ons opdoemen, met een belangrijke rol voor Facebook. Niet dat we arrogant zijn, maar we geloven in onze eigen missie en doen er alles aan om die te bewerkstelligen.”

*Facebook zoekt uitbreiding vooral in ontwikkelingslanden. Is dat de reden voor steun van [Internet.org](#)?*

“Groeï van internet en van Facebook zie ik meer en meer van geografische uitbreiding komen. Daarom begonnen we het initiatief Internet.org om heel bewust de volgende vijf miljard mensen niet alleen aan Facebook, maar gewoon online te helpen. Daar geloven we heel erg in. Dat versterkt de kenniseconomie en leidt tot een betere wereld.”

*Dat biedt jou toch weinig voordelen. Je bent geen directeur Afrika, maar Benelux?*

“Ja, maar ook in Nederland komt er weer een nieuwe groep online met de tablet of telefoon die nauwelijks op een pc toegang zochten. Dus die ontwikkeling van Internet.org biedt mij ook voordelen.”

*Moet Facebook niet sexier worden voor jongeren?*



“Nee, heel belangrijk is dat het nuttig blijft. Het is een publicatie- en communicatietool voor iedereen. Dat zit heel diep in onze vezels. Het hoeft niet ‘cool’ te zijn.”

*Vormt Facebook een bedreiging voor mobiele providers als Vodafone en KPN?*

“De kosten voor mobiel internet zijn één dollar of één euro per dag. Voor ons heel normaal en betaalbaar, maar voor Afrika niet haalbaar. Het is een uitdaging die drempel te verlagen.”

*Kunnen Facebook en Microsoft samen een provider beginnen, zoals Google wil worden met satellieten en ballonnen?*

“Nee, dat ligt niet op onze weg. Mark heeft gezegd dat we in de kern een sociaal bedrijf zijn. We bieden het platform voor communicatie. En doen dus geen andere dingen. We zijn dus heel gefocust op wat we goed kunnen en weten wat we niet moeten willen. We hebben ook non-goals, dingen die je niet doet.”

*Hoe belangrijk is search? Wanneer komt het voor Nederlandstalig Facebookgebruik beschikbaar?*

“Je bedoelt Graph Search, want je blijft binnen Facebook met de zoekresultaten. Buiten Facebook zoek je met Bing. Graph Search is op lange termijn belangrijk, maar nu nog, zoals Mark het uitdrukt ‘a complex mathematical problem to solve’. Geen idee wanneer het voor het Nederlands beschikbaar komt. Er moet veel voor ontwikkeld worden.”

*Is Graph Search een risico voor de uitingen op Facebook als gebruikers zien hoeveel er eigenlijk te vinden is over henzelf?*

“Als we Graph Search uitrollen zullen we, net als we dat in Amerika hebben gedaan, een online campagne voeren om gebruikers bewust te maken wat ze tegemoet gaan. Dan kunnen ze hun berichten op hun Timeline weer privé maken als ze dat bij nader inzien willen. Ook met terugwerkende kracht van uitingen nog de instelling veranderen of ze helemaal verwijderen.”

*Uitingen kun je weghalen van Facebook. Zijn ze dan ook compleet weg uit de databanken?*

“Bij Facebook vinden we dat je uiteraard de mogelijkheid moet hebben om alles te deleten. Dit is eenvoudig te doen en ook permanent.”

*En als je je hele zichtbare profiel van Facebook verwijdert, binnen welke termijn is dan ook het reclameprofiel weg uit de databank?*

“We houden een profiel enige weken vast voor het geval diegene weer wil terugkomen of per ongeluk alles heeft verwijderd. We bieden ook aan je hele Timeline te downloaden zodat je alles nog behoudt. De gebruiker is volledig in controle. Dat is ook wat we willen bij Facebook. Van degenen die vertrekken profileert Facebook niets meer.”

*Dit zou betekenen dat Facebook het ‘vergeetrecht’ zoals dat in de nieuwe Europese Verordening komt (je moet altijd alles kunnen laten verwijderen) al hanteert, terwijl Facebook daar eerder in Brussel zo’n bezwaar tegen gemaakt heeft.*

“Ik weet niet wat er precies in die verordening komt te staan. Wat ik wel weet is dat Facebook er aan hecht dat de gebruiker in controle is en altijd alles permanent kan verwijderen.”

*Waarom beperkte Facebook recent de reclame in tijdlijnen van gebruikers?*

“Het begrip sponsored stories als aparte categorie kwam te vervallen. Dat was voor bedrijven lastig. Ze kopen ruimte en plaatsen nu reclame ongeacht de inhoud van hun boodschap. Nu kan alles sociale context hebben als het relevant is. Mijn likes verschijnen als reclame in de tijdlijnen van m'n vrienden. Dat noemen we 'sociale content'.”

*Voor slechts 15 euro per jaar kan Facebook een abonnement bieden zonder reclame en datavergaring. Doen?*

“Dat is eerder in de markt gevraagd en de animo was gering. Gebruikers zien liever die paar advertenties. En dankzij de profilering krijgen ze relevante reclame te zien. Bij elkaar hebben gebruikers Facebook dus veel liever gratis.”

*Op mij gerichte reclame, bijvoorbeeld voor hardloopschoenen, leidt me meer af dan voor lippenstift en vind ik dus vervelender. Jij niet?*

“Nee, doe mij die hardloopschoenen maar, zeker nu in het begin van het jaar als ik een nieuw paar wil kopen. Dan wil ik wel weten wat er te koop is. De lippenstift hoef ik niet te zien langskomen.”

*Biedt big data profilering met meer en meer toepassing van psychologie geweldige mogelijkheden om nog veel gerichter reclame te tonen?*

“We bieden adverteerders geen keuze op personen, alleen op groepen. Die groepen mogen ook niet te klein worden. We willen profilering alleen blijven toepassen in het voordeel van gebruikers, zodat ze minder onnodig met irrelevante reclame worden lastiggevallen. En bedrijven effectiever kunnen adverteren.

Ik zie ook doemscenario's passeren, maar ik denk dat gebruikers afhaken als we niet langer in hun voordeel opereren.”

*Word je privé vaak aangesproken op privacy en Facebook?*

“Ja, het is een heel belangrijk onderwerp en om die reden bieden we zoveel instellingen voor privacy. Die zijn de laatste jaren ook sterk uitgebreid en vereenvoudigd. We verwachten dat gebruikers er nu goed mee kunnen en zullen omgaan.

Maar de dialoog moet je blijven voeren. Facebook beweegt zich op een kruising van het publieke en het private domein. Het denken daarover verandert en we gaan erin mee.”

*Hoe doet Instagram het in Nederland?*

“We begonnen met het testen van reclame op Instagram. Ook met een lange termijn visie. De focus van Mark is altijd geweest: eerst het product goed bouwen en dan nadenken welke natuurlijke rol bedrijven daarin kunnen spelen.”

*Welke mogelijkheden zie je voor marketing op Instagram?*

“Een foto of filmpje biedt een krachtig beeld van een moment, met een sterke emotionele binding. Een voorbeeld: mijn dochter van 5 die al kon fietsen toen ze twee jaar werd, zou ik typisch iets voor Instagram vinden. Bedrijven moeten op eenzelfde manier appelleren aan emotie met het creëren van een bijzonder moment.”

*Kom je dan meer richting de tv-spot en concurrentie met YouTube?*

“Ja, reclame op Instagram zal meer op emotie gericht zijn. Neem Nike die heel goed sport verbindt met waardering en emotie. Ik ben hardloper en vind het fantastisch om hardlopers te zien in een filmpje met ‘just do it’. Je kunt Facebook en Instagram ook combineren om de groep te bereiken die bijvoorbeeld de Dam-tot-Dam Loop ooit liep. Dan is dat voor mij als individu relevant.”

*En daardoor ga je ook op Nike schoenen lopen?*

“Dat liep ik toch al vanwege m’n smalle voeten. Maar ik weet zeker dat die aanpak van Nike grote verkoopheffecten heeft. Zelf loop ik halve marathons, ik hoop drie of vier in 2014 als m’n gezin dat toelaat. Een hele marathon vind ik nu te veel beslag leggen.”

*Bij veel landenorganisaties van Amerikaanse bedrijven komt er na de pionier een ervaren baas als directeur. Bij Google is Marc Duijndam opgevolgd door Pim van der Feltz van T-Mobile. En bij Facebook?*

“Ik denk daar natuurlijk heel veel over na. Facebook is één van die bedrijven waarvan er weinig langskomen in een loopbaan als die van mij. Ik heb ook echt het idee: hier zou ik heel lang kunnen werken. Facebook heeft ook een langetermijnvisie met personeel. We hebben dus een mooi verbond gevonden. M’n drie passies zijn techniek, mensen en creativiteit. Dat trio kan ik fantastisch kwijt bij Facebook.”

*Wat wil je hierna doen?*

“Nog nooit over nagedacht. Ik vind het zo bijzonder dat ik hier onderdeel van mag uitmaken. Ik kan makkelijk vijftien jaar bij Facebook werken. Hoe dat er over een paar jaar uitziet weet ik niet, maar nu hangt de vlag er zo bij. Voor mezelf: ik vind het fijn om in Amsterdam te wonen en lekker te werken.”

*Wat is zo aantrekkelijk aan Amsterdam?*

“Amsterdam heeft een voortreffelijke infrastructuur, niet enkel voor schepen en vooral vliegtuigen maar ook voor uitwisseling van internetverkeer. We zijn direct op de Ams-Ix aangesloten. Ik herinner me nog de eerste T1-verbinding in Europa. Nederland heeft steeds de snelste verbindingen, blijkt uit rapportages tot op de dag van vandaag. Dankzij 4G is video mobiel ook vanzelfsprekend geworden.”

*En als stad?*

“Op de eerste plaats is het een hele fijne stad om te wonen. De open cultuur en de bijzonder combinatie van creativiteit en technologische kennis zijn uniek. Dat zie je ook in creatieve manifestaties zoals Picnic.”

*Hoe zou je Mark Zuckerberg naar Amsterdam kunnen halen?*

“Het liefst werkt Mark dagelijks aan productvernieuwing, in zijn eigen omgeving met de mensen om hem heen. Reizen is niet zijn grootste hobby, dus hem hierheen halen zal een hele krachttoer worden...”

Carolien Gehrels, gevierd wethouder van EZ, cultuur en media

**'Glasvezelnet is geslaagd als open netwerk'**

**Ook Amsterdamse bedrijven in media en technologie leerden Carolien Gehrels acht jaar lang kennen als een krachtige wethouder die het debat aangaat. Pijnpunten van de internetontwikkelingen mijdt niet, maar trots over het positieve beeld van de rol van de hoofdstad overheerst. En wat Amsterdam al niet voor moois te wachten staat met internet.**

C.V.

1967 geboren: 15 december, Dronten

1986-1992 Nederlandse taal en letterkunde, Rijksuniversiteit Groningen

1992-1994 communicatiemedewerker Onze Lieve Vrouwe Gasthuis

1994-1997 adviseur bij Podium, bureau voor Educatieve Communicatie

1997-2006 Berenschot, adviseur rijksinstellingen en gemeenten

2000-2006 directeur Berenschot Communicatie. verantwoordelijk voor citymarketing Amsterdam en

Maastricht, rapport 'Kiezen voor Amsterdam' en marketingstrategie 'I AMsterdam'

2006-2010 Wethouder Kunst & Cultuur, Lokale Media, Sport en Recreatie, Bedrijven, Deelnemingen en Inkoop, alsmede het Programma Maatschappelijke Investerings.

2010-2014 locoburgemeester en wethouder Economische Zaken, Kunst en Cultuur, Waterbeheer, Monumenten, Lokale Media, Bedrijven, Deelnemingen, Bedrijfsvoering en Inkoop.

2014 Directeur Big Urban Client (BUC) bij Arcadis



Carolien Gehrels heeft zich in acht jaar tijd als geplaatst in een rij van sterke wethouders die Amsterdam in de loop der geschiedenis had, en van wie er twee (Lodewijk Asscher, voorheen ook internetjurist, en Eric Wiebes) recent nog tot de regering toetraden. Gehrels gaat terug naar het bedrijfsleven. Het vraaggesprek vindt plaats na een bezoek aan de fysiotherapeut vanwege een verzwikte enkel, waarmee ze mank komt binnenlopen. En wordt onderbroken door het toespreken van 200 stakende schoonmakers die het Stadhuis bezetten. Op weg naar de boze stakers bespreekt ze in de lift naar beneden met haar medewerkers de rationele tactiek om de verongelijkte groep tevreden te stellen. Zoals dat gaat in modern besturen.

*Wat was uw eerste internetgebruik?*

“Een hele moeilijke vraag, want ik heb geen scherpe eerste herinnering. In 1994 werkte ik bij Podium en daar zal het gebruikt zijn. Het oversturen van grote bestanden is me het meest bijgebleven, vooral bij Berenschot. Als junioradviseur moest ik m'n werk altijd inleveren bij senioradviseurs voor bewerking. Dat ging per floppy. Vaak moest dat privéadressen ergens buiten Amsterdam, hele reizen bij nacht en ontij. Bestanden via het Internet kunnen versturen was een grote vooruitgang.”

*Dus vooral steeds meer gemak voor het werk, of ook privé met bijvoorbeeld sociale media?*

“Aanvankelijk vooral werk en meer en meer ook privé. Die twee soorten gebruik zijn ook steeds meer door elkaar gaan lopen naarmate het bestaan drukker werd. WhatsApp vind ik nu de mooiste applicatie van internet. Ik gebruik het enorm veel. Niet enkel is m'n werk er efficiënter van geworden maar ook privé. Met groepjes van drie tot vijf mensen een online gesprek kunnen voeren inclusief foto's vind ik een verrijking. Ik denk ook echt dat het mijn vriendschappen met sommigen heeft verdiept.”

*Dat hoor je niet vaak. Eerder dat contacten diffuser worden. Technologie ging hand in hand met vervlechting van werk en privé gedurende de afgelopen twintig jaar? Hoe ziet u oorzaak en gevolg? En positief of negatief?*

“In elk geval heeft de technologie die vervlechting van werk en privé mogelijk gemaakt, en volgens mij ook gestimuleerd. De persoonlijke productiviteit van veel kantoorwerkers is enorm toegenomen dankzij internet. In het begin van internet lag het accent op het een website voor bedrijven, die daartoe echt gepusht werden. Pas later is online aanwezigheid vervlochten met de bezigheden van organisaties. Als je alleen al ziet hoe enorm het besturen van een stad als Amsterdam is veranderd als gevolg van de efficiency en transparantie dankzij internet. Privé vond dat eerder plaats, maar heeft echt een grote vlucht genomen met mobiel internet. UMTS en wifi met laptops, de afgelopen vijf jaar met mobieltjes en sinds kort ook met tablets gaven ons unieke mogelijkheden om veel efficiënter te werken en ook het aantal privécontacten uit te breiden en te intensiveren.”

*Filosofen debatteren of dit de mensheid en vooral de openbare ruimte ten goede komt, maar u heeft vooral voordelen ervaren?*

“WhatsApp gebruik ik met vrienden en kennissen die eveneens heel druk bezet zijn. Bellen doe je niet meer want het komt toch ongelegen. Nu kan ik even whatsappen: ‘Ben bij de fysiotherapeut geweest en hij heeft dit van m'n enkel gezegd’. Of even bespreken wat we zullen eten.

Is totaal triviaal, en misschien soms overdreven. Maar het maakt het leven prettiger en ook handig. En je ontwikkelt ook een humor bij het medium. Dat begon met e-mail met moeizaam gebruik van emoticons, maar daar worden we ook beter in.”

*En betekent het iets dat het Benelux-kantoor van Facebook/WhatsApp hier op de Amsterdamse gracht is gevestigd?*

“Als wethouders en burgemeester vinden we dat natuurlijk fantastisch. Het past in ons streven, in 2010 geformuleerd, om de economie meer te richten op kennis, innovatie, research & development en toegepaste technologie.

In de afgelopen vier jaar zijn er 480 bedrijven, goed voor 5.000 banen naar Amsterdam gekomen. Een heel groot deel daarvan in de creatieve schuine streep ICT-sector. Die versterken elkaar meer en meer.”

*Welke rol speelt de infrastructuur daarbij?*

“Het is een enorm voordeel dat hier zoveel intercontinentale kabels landen, en dat de Amsterdam Internet Exchange het belangrijkste internetknooppunt in de wereld is. Dat heeft weer geleid tot een omvangrijke markt voor datacenters waar heel veel bedrijven in de regio steeds meer profijt van hebben.”

*Heeft niet elke belangrijke regio in Europa, of zelfs in de wereld, de beschikking over goede internettoegang?*

“Steeds meer bedrijven kiezen voor Amsterdam omdat het internet zo verrekte snel is. Bijvoorbeeld de reclamebedrijven aan de grachten die grote databestanden met hoge kwaliteit video en animaties in hoge frequenties uitwisselen via snelle verbindingen.

Ik ben nu drie in keer in San Francisco geweest, ook bij de grote gamingbedrijven en die zeggen allemaal: ‘elke nanoseconde is er één’. Als je een schietspel hebt of een voetbalgame. Game-aanbieders als Sony met Guerrilla, Playlogic en Vanguard hebben hun Europese vestiging in Amsterdam vanwege die uitstekende datavoorzieningen.

En dan Cisco niet te vergeten met het Europese hoofdkantoor in Amsterdam Zuid-Oost vanwege de voorzieningen.”

*Cisco zou hier met vijfduizend medewerkers komen, wellicht zelfs het dubbel en dat is toch nimmer gerealiseerd?*

“Het zijn er nu duizend, geloof ik, minder dan verwacht, maar nog altijd een ICT-reus die de keuze op Amsterdam liet vallen vanwege de goede voorzieningen op zakelijk gebied en voor de medewerkers die hier willen wonen. Cisco zit ook met een groot kantoor in Barcelona.”

*De grote ICT-bedrijven zitten niet met Europese hoofdkantoren in Nederland. Een Apple, Microsoft, Google, Facebook kiezen voor Ierland, Londen, Parijs en soms Zwitserland. Is de positie van Amsterdam wel sterker geworden door die focus vanaf 2010?*

“Dat is zo, omdat Amerikaanse bedrijven menen dat Londen the place to be is, hoofdzakelijk vanwege de taal. Dus maakten we de afgelopen vier jaar veel acquisitiereizen naar de VS onder andere om duidelijk te maken dat 90, 95 procent van de bevolking hier redelijk Engels spreekt.”

*Tesla vestigt zich in Europa wel eerst in Amsterdam?*

“Ja, mooi he? We hebben er ook eentje als dienstauto besteld als teken dat de gemeente meegaat met haar tijd. En als teken richting Tesla dat we de komst waarderen.

De keuze is bewerkstelligd door een directeur bij Tesla die drie jaar bij McKinsey in Amsterdam werkte en zijn baas ervan overtuigde dat Londen weliswaar geweldig is maar dat Amsterdam veel beter is: vanwege contact op continentaal Europa, vanwege Schiphol als betere luchthaven. Amerikanen komen al niet makkelijk hun land uit en als ze het doen kiezen ze eerder voor Londen.”

*Vodafone kwam naar Amsterdam-Centrum, naast TomTom. Dus Nederlandse bedrijven met hoogwaardig en creatief werk zijn hier wel te houden?*

“Shell Research in Amsterdam-Noord viert z’n 100-jarig bestaan en groeit. ASML koos met onderzoek voor Amsterdam, het Science Park rond het CWI groeit. Samenwerking van faculteiten is van groot belang. Ook de toename van datacenters gaat gestaag door.”

*Ik hoorde u tijdens TedX Amsterdam drie jaar geleden bevlogen spreken over Amsterdam Internet Exchange. Welke economische voordelen heeft dit voor Amsterdam, en in de orde van grootte van Schiphol?*

“Ams-lx is een datapoort en een coöperatie. Het is een vereniging waarvan de deelnemers de revenuen innen door lagere kosten. En niet aandeelhouders die winsten afromen. Dat spreekt me enorm aan. In Hongkong opende Ams-lx een vestiging, in New York vorige week. In Zuid-Amerika en Afrika zijn mogelijkheden voor expansie. Vestig je er een in Kenia dan heeft Ams-lx direct een belangrijke as in een nieuw wiel dat daar ontstaat.”

*Hoe beoordeelt u het lange termijn belang van de infrastructuur?*

“Ams-lx zet de traditie voort van een open infrastructuur en verspreidt dat idee wereldwijd. Dat is belangrijk voor het hele internet. Dat maakt het mogelijk maakt voor bedrijven om op gelijke voet data uit te wisselen waardoor het grootse gemeenschappelijke voordeel wordt behaald.

Het is mooi dat het open is gebleven in de twintig jaar die het nu bestaat, in weerwil van de enorme commerciële ontwikkeling van de markt en soms druk die op Ams-lx is uitgeoefend. Het model blijkt zelfs geschikt voor export. En lokaal is het ook goed met fiber to the home, ook een bekend verhaal. Overigens is het knap lastig om nu al te voorspellen wat het belang van ICT infrastructuur zal zijn. Toen we destijds met de waterleiding en riolering begonnen wisten we ook niet dat daardoor de gemiddelde levensduur zou verdubbelen.

Zo’n 110 jaar geleden begon de gemeente met de huis aan huis aanleg van stroomdraadjes naar vooral de grote lamp boven de tafel in de woonkamer. Men had geen idee wat er in 2014 allemaal met energie zou worden gedaan. Zonder dat we daar in 2014 überhaupt nog over nadenken: ziet u nog wel eens een advertentie voor een elektrische stofzuiger of een elektrische koelkast?

En wie weet nog dat de gemeente tot begin jaren ’70 aan de Overtoom een voorlichtingscentrum had waar je kon leren wat de voordelen waren van elektrische wasmachines en elektrische waterkoker?”

*In 2004 begon de bouw van Citynet vanuit Glasvezelnet Amsterdam (GNA). Het was een mondiale doorbraak qua technische en beheersstructuur, gebaseerd op openheid. Anderzijds nam Amsterdam er snel afscheid van met nog zeer beperkt gebruik. Is Citynet volgens u gelukt of mislukt?*

‘Ik vind dat het gelukt is. Het glasvezelnet is neergelegd als open netwerk en bij de overdracht is het behoud van die open structuur gewaarborgd zodat elke partij in de stad er diensten op kan aanbieden tegen een vastgesteld tarief.

Bovendien is er bij de Europese Commissie strijd gevoerd voor dit model en zijn de zaken bij het Europese Hof gewonnen, doorbraken waar heel Europa van profiteert.”

*Wereldwijd is Citynet een voorbeeld voor de opzet van nieuwe glasvezelnetten, zowel technologisch als qua beheer. Is die voorbeeldfunctie belangrijk?*

“Niet alleen als voorbeeld, maar vooral concreet. Amsterdam heeft een standaard neergelegd. Net als Amsterdam in 1902 een gemeentelijk energienet begon, later een warmtevoorziening en er ooit een stadgirodienst begonnen is als publieke dienst. Zo zie ik het glasvezelnet ook. In Amerika begint vrijwel alles privaat en is de publieke zeggenschap nihil en zijn tarieven hoog. Hier begint de gemeenten initiatieven en kan de voorwaarden bepalen. Dat geldt ook voor mobiliteit. Wij kunnen de parkeertarieven bepalen en laten stijgen - laten dalen gebeurt niet zo veel - wanneer we dat nodig vinden voor een betere bereikbaarheid van verschillende stadsdelen en kunt sturen op gebruik van auto, fiets en openbaar vervoer. Dat heeft Amsterdam goed gedaan. En het gebruik van glasvezel in de stad biedt grote culturele en economische voordelen, bijvoorbeeld voor het verspreiden van video van voorstellingen en voor het dagelijks werk van heel veel ZZP'ers. De penetratie is groot, want het gebruik is enorm gestegen.”

*Bij de overdracht aan KPN bleek dat er juist verrassend weinig concrete aansluitingen waren gerealiseerd en abonnementen verkocht. Hoe staat het inmiddels met dekking en gebruik?*

“We hadden een paar tegenslagen. Het bedrijf dat de Europese aanbesteding voor een belangrijk onderdeel van het glasnet won, werd snel daarna door het moederbedrijf in de etalage gezet. Daardoor kon er pas in 2010 echt vaart worden gemaakt. Sinds die tijd zijn er meerdere wijken aangelegd, met nieuwe technieken waardoor het sneller en goedkoper is geworden. Bij de afzet is de gemeente verder niet betrokken.”

*Internet min of meer in het publieke domein begonnen en logischerwijs vercommercialiseerd. Ams-Ix heeft wel een verenigingsstructuur behouden. Inmiddels is het glasnet niet meer van Amsterdam, evenals het tv-kabelnet verkocht en KPN en UPC verdelen de markt. Kansen verkeken op een eigen open infrastructuur en een krachtig publiek domein?*

“Je hoeft niet alles in eigen hand te hebben, bijvoorbeeld ook niet de wegen en straten om de afwikkeling van verkeer toch te beïnvloeden. Cruciaal is de openheid van het glasvezelnet met toegankelijkheid, want we hebben een deelneming in het glasnet en bepaalden de voorwaarden. Maar ik ben met je eens, je moet uitkijken voor een goed evenwicht tussen publiek en privaat. Ik geloof in een sterke overheid die sturing houdt. Dus heeft die man met zonnepanelen op zijn dak of coöperatieve windmolen op IJburg moet toegang krijgen tot de warmteverdeling in de stad. Daarom zijn we als gemeente ook nauw betrokken bij de door Europa gesteunde proef in NieuwWest waar nu eindelijk mensen met zonnepanelen ook energie aan hun burens mogen leveren.”

*UPC is het grootste ICT-bedrijf in de regio Amsterdam, maar voerde rechtszaken tegen Amsterdam. UPC voelt zich verbonden met de stad. Hoe kan de verhouding worden verbeterd? Wat kan de gemeente doen samen met UPC?*

“Met UPC werken we natuurlijk net zo graag samen als met andere bedrijven in de stad. Ze zijn bijvoorbeeld zeer gewaardeerde sponsor van de Uitmarkt. En het gebeurt nu eenmaal vaker dat bedrijven een rechtszaak tegen de gemeente voeren.”





*Het Smart City project is het jongste voorbeeld van een krachtige aanpak vanuit het publieke domein. De Amsterdamse universiteiten hadden graag de tender gewonnen en zijn not amused. Terecht?*

“Onze twee universiteiten doen wel mee en zijn onmisbaar. Er zijn 57 partners in tientallen projecten, en de Amsterdamse universiteiten participeren ruimschoots. Bijvoorbeeld in energieprojecten voor zuiniger verlichting, koelwater voor Schiphol, slimme straatverlichting.”

*Is het open source kennis of levert het commercieel te exploiteren kennis op voor Nederlandse bedrijven?*

“We besteden de projecten open aan, en de technologische uitkomsten zijn vervolgens voor iedereen beschikbaar. Maar participanten als Philips, Liander en Cisco nemen ook deel omdat ze de innovatie voor eigen ontwikkelingen en toegevoegde waarde gebruiken. Dat alles is straks ook toepasbaar in andere wereldsteden als Sao Paulo of Vancouver.”

*Verwacht u dat een bezitseconomie een deeeconomie zal worden, mede dankzij online uitwisseling, en zo ja, met welke gevolgen?*

“Die nieuwe economie is al flink aan de gang, maar ik zie het niet heel snel een dominante factor worden, ofschoon het overal groeit. Ik doe zelf mee met apparatuur delen via Peerby. Ik stimuleer als wethouder waar mogelijk de beweging van bezit naar gebruik, bijvoorbeeld door auto-, fiets- en botenverhuur. We maken stroom van afval.”

*De creatieve sector als topsector kwam niet goed van de grond als gevolg van heel veel kleine bedrijfjes en grote bedrijven met eigen belangen die niet zo eenvoudig matchen. Hoe is dit vlot te trekken?*

“In vergelijking met twee jaar terug loopt het project van deze Topsector nu een stuk beter. Ik vind dat Victor van der Sijs en Valerie Frissen het goed leiden, maar het blijft een long tail project. Je hebt inderdaad heel veel freelancers en kleine bedrijven.

Ik geloof erg in [fractalen](#), zoals patronen aan de Griekse kust die zich herhalen. Zo moet je gaan werken met de creatieve Topsector. In Amsterdam moet je mensen in buurten binden tot kleine communities, die weer verbonden worden tot grote communities. Internet is daarvoor een belangrijke ondersteuning. Zowel de cultuur- als de media- en ICT-sector zijn hier in Amsterdam heel sterk. Creatieve mensen komen elkaar toch voortdurend tegen, bijvoorbeeld in Paradiso, het Bimhuis, in de theaters.”

*Informeel vormen verbanden zich sneller dan formeel via iets als Topstructuren?*

“Ja, ja, dat is de praktijk. Amsterdam is bij uitstek de stad waar heel veel verschillende creatieve personen elkaar treffen en verbanden kunnen vormen. De stad vormt het meest ideale fysieke sociale netwerk dat je kunt bedenken. Bedrijven vinden elkaar als partners, maar ook instellingen, overheden en bedrijven bundelen hun krachten. Het publieke en private domein gaan idealiter steeds een kruisbestuiving aan.

De creatieve sector benoemen als topsector is een poging om die vorming van verbanden op meer formele wijze te ondersteunen. Uiteraard een moeilijk verhaal gezien de variatie van partijen, die volgens mij in niet één sector zo groot is.

Maar vooral voor een stad als Amsterdam is het van belang dat de kruisbestuiving tussen branches en verschillende vormen van creativiteit nog krachtiger wordt.”

*Vandaar dat u zich zo verzette tegen bezuinigingen op cultuur. Op zichzelf zijn die schadelijk, maar ook voor de economische ontwikkeling en het vestigingsklimaat?*

“Een bloeiende cultuursector en een vloeiende economie versterken elkaar. De combinatie zorgt dat de stad en zijn inwoners voortdurend veranderen en innoveren. Dat maakt een stad spannend, iedereen voelt dat ‘het’ in Amsterdam gebeurt – en wil daarbij zijn. Niet voor niets groeien we met 10.000 inwoners per jaar, niet voor niets trekt een groot deel van de studenten aan universiteiten elders in Nederland na hun afstuderen naar Amsterdam. Net als ikzelf destijds.”

*Amsterdam subsidieerde het congres Picnic zwaar, wat tegen het zere been was van een commercieel congres als The Next Web. Concurrentievervalsing, vinden ze.*

“Tijdens een reis naar Silicon Valley in 2005 vroeg juist een aantal internetondernemers aan toenmalig burgemeester Job Cohen voor een jaar of zes steun om zo’n hoogstaand evenement te organiseren. Dat is gelukt en Picnic is een sterk merk geworden in de wereld van nieuwe media. Dat moet naar een volgende versie, daarover is iedereen het eens.

En elke vorm van subsidiëring is marktverstoring. Dat zie je in de culturele sector. Als jij subsidiëring krijgt voor een boek over de geschiedenis van Amsterdam, zegt een ander dat hij ook dat boek wil maken.”

*Uit het publieke domein komen weinig substantiële bijdragen aan de creatieve sector voort. Welke nieuwe stimulansen zou het publieke domein kunnen bieden?*

“Het is belangrijk te werken aan standaardisatie en open toegang en dat is met de glasvezel gebeurd. Ook De Digitale Stad en de Digitale Trapveldjes zijn heel belangrijk geweest om iets los te maken en aan te jagen.

Elke organisatie maakt cycli door. De Digitale Stad was een periode dominant en nu zie je dat het technisch zwaartepunt van internettoepassingen verschuift richting het Science Park gaat en de creatieve top meer ligt bij de commerciële internetbureaus. Zo gaat dat altijd, het publieke domein is een aanjager en het commerciële domein neemt het stokje over. Ook TomTom heeft zijn cycli, KPN ook. In innovatiebeleid moet je leren leven met het feit dat sommige initiatieven lukken en andere niet. Dat een partij heel innovatief is en vervolgens minder.

Momenteel vinden er grote veranderingen plaats in de energiesector en de biomedische sector en pakt Amsterdam groot uit met Smart Cities in het publieke domein met vergaande samenwerking met private partijen.”

*Terugkijkend op 25 jaar internet: wat waren de belangrijkste bijdragen van Amsterdam als overheid aan de groei en bloei, behalve een aangenaam woon- en werkklimaat bieden voor het aantrekken van talent?*

“Amsterdam heeft op allerlei momenten een bijdrage geleverd. Aan het begin met de digitale wereldtentoonstelling ter gelegenheid van de gemeenteraadsverkiezingen in 1994. Dat gaf De Digitale Stad een duw in de rug. We zonden als eerste stad de raadsvergaderingen op internet uit.

Amsterdam.nl was de eerste serieuze gemeentelijke homepage, een basis voor allerlei bedrijven die overheden met internet ondersteunen. Burgers konden zich daar als eerste met trefwoorden abonneren op gemeentelijke informatie. Dat was meteen de eerste gemeentelijke in XML uitgevoerde app en de eerste open source app. Andere gemeenten maakten er gebruik van.

Heel erg veel bedrijven zijn naar de stad getrokken en gebleven. We hebben op allerlei manieren de bevolking van Amsterdam geholpen het internet op te komen, met cursussen in buurthuizen en digitale trapveldjes. Kinderen in bijstandsgezinnen krijgen een PC of laptop met internetabonnement. Bijna 100 procent van de bevolking is aangesloten, een percentage dat elders in de wereld nauwelijks wordt geëvenaard.”

*Wat gaat u doen bij Arcadis?*

“Ik word verantwoordelijk voor het advies aan grote steden in Europa. Dat wil zeggen dat ik steden moet adviseren over betere omgang met systemen, wegen, gebouwen, mobiliteit. Ik ben geen ingenieur maar bekijk het vanuit het gezichtspunt van de belangen van de stad. Ik moet ook de verbindingen tussen deze steden tot stand brengen.”

*Welke rol speelt internet daarbij? Heeft u als wethouder fundamentele rollen kunnen leggen die de rol van Amsterdam internationaal heeft versterkt?*

“Heeft u nog een paar uur? Internet is een onderdeel in samenhang met technische en organisatorische aspecten. Onze Smart City aanpak heeft internationaal veel navolging, zoals in Barcelona. Amsterdam Smart City is georganiseerd in het publiek-private programma en op een nog zwaarder niveau in het academische onderzoeksprogramma Amsterdam Metropolitan Solutions. Zo speelt Amsterdam internationaal gezien ook het komende decennium een prominente rol, een voortzetting van die rol in 25 jaar internetgeschiedenis.”

**Het boek is uit. Uw mening graag naar [redactie@netkwesties.nl](mailto:redactie@netkwesties.nl)**