54 stijgers, 23 nieuwkomers, 5 vrouwen, 4 twintigers & 1 pornomiljonair met een dikke beurs

€ 1.627.000.000

EXTRA ruim 40 beloftes voor de toekomst en waardevolle tips om uw startup te laten floreren

# QUOTE

30 JAAR

TOP 100

# JONGE MILJONAIRS

EXTREEM RIJK VOOR JE 40STE ZONDER HULP VAN PAPA





JUNI 2016 ADVIESPRIJS € 9,95 WWW.QUOTENET.NL

# DE KOEK IS NOG NIET OP

## WAT ZIJN DE INGREDIËNTEN VOOR ZAKELIJK SUCCES EN FINANCIEEL GELUK IN DE TOEKOMST?



**In de Top 100 Jonge Miljonairs vindt u ondernemers die het al hebben gemaakt. Wij presenteren u de twintig meest veelbelovende bedrijven en hun vaak piepjonge eigenaren.**

Wanneer heeft een startup de potentie om zijn eigenaar naar de Top 100 Jonge Miljonairs te leiden? 'Als het een idee is voor een groeimarkt. Je moet voor jezelf redeneren hoe de samenleving van morgen eruitziet en wat daarvoor nodig is. Het is ook voor een groot deel je eigen onderbuikgevoel. Kijk bijvoorbeeld naar 3D-printen. Als je daar drie jaar geleden een startup mee was begonnen, was je er vroeg bij en beleefde je minstens twee zware jaren doordat de markt onvolwassen was. Nu zie je dat het echte stappen maakt, vooral grootzakelijk. Dus als je nu pas begint, ben je waarschijnlijk te laat omdat je concurrenten al veel verder zijn.' **Wout Laban** (26) kan het weten. Hij is medeorganisator van Startupweekend en coacht jonge ondernemers. Zelf is hij ook niet onverdienstelijk gebleken: zijn startup Gibbon, gespecialiseerd in e-learning, werd eind maart opgekocht door de Amerikaanse concurrent Degreed. Het 3D-printvoorbeeld dat hij aanhaalt is treffend: een paar jaar geleden bestond dat wereldje vooral uit nerds die plastic poppetjes voor zichzelf uitprintten. Het bleek echter de opmaat voor een nieuwe productiewereld. Vooral voor ontwerpers en architecten, die makkelijker dan ooit prototypes konden bouwen. Maar ook voor de industrie, weten de mannen van het Eindhovense Additive Industries, een drie jaar oude ontwikkelaar van metaalprinters opgericht door **Daan Kersten** (46) en Quote 500-telg **Jonas Wintermans** (37). Kersten is ervan overtuigd dat hun markt 'enorm' gaat worden, vertelde hij ons twee jaar geleden. 'We willen metaalprinten introduceren op de fabrieksvloer van de maakindustrie. Je kunt daarbij denken aan de automotive-, hightech- en olie-industrie. Wij bouwen de productielijnen van de toekomst met 3D-printmachines.' Inmiddels heeft Additive Industries meer dan vijf miljoen euro aan investeringen opgehaald. En belangrijker: hun visie lijkt te materialiseren. Er werden al machines – waarde 1,8 miljoen euro per stuk – verkocht aan Airbus, dat er vliegtuigonderdelen mee gaat printen, alsmede aan fabrikanten van industriële broodmachines en CNC-metaalbewerkingsmachines.

**'ALS JE NU PAS BEGINT MET 3D-PRINTEN, BEN JE WAARSCHIJNLIJK TE LAAT'**

## *HYPECYCLUS*

Additive Industries was er blijkbaar vroeg genoeg bij. Maar hoe weet je wat de volgende grote technologie gaat worden? Natuurlijk niet alleen via het onderbuikgevoel waarover Laban het heeft. Er is nog een aardige jaarlijkse gids te vinden in de zogenaamde hypecycluscurve die technologieonderzoeksbureau Gartner uitbrengt (zie p.106). Want nieuwe technologieën gaan bijna allemaal door dezelfde typische levenscyclus heen die Gartner in de grafiek weergeeft. Het begint met de ontdekking van de commerciële en maatschappelijke potentie van een technologie, links onderin. Naarmate meer mensen er kennis van nemen volgt er een kortstondige hypeperiode, waarin blijkt dat de technologie toch niet helemaal volwassen is. Er volgt een diepe 'trog der desillusie' waarin alleen de doorzetters en gezondste en slimste bedrijven overleven, die daarna met de zich opnieuw ontwikkelende markt meegroeien. Ziet u

## *HET VOORPORTAAL*

**Kanshebbers voor de Top 100 Jonge Miljonairs. Voor vrijwel allemaal geldt dat ze onlangs een forse investering hebben opgehaald en dat minstens een van de oprichters onder de 39 is.**

### 1 3D HUBS

**WAT** Zet een netwerk op dat eigenaren van 3D-printers aan opdrachtgevers koppelt. **BUSINESSMODEL** Marge op elke transactie. **WAAROM** 3D-printen is een nieuwe hypetechnologie waarmee nu nog volop wordt geëxperimenteerd. 3D Hubs brengt vraag en aanbod in een wereldwijde niche bij elkaar. **WIE** Bram de Zwart (33) en Brian Garret (30). **INVESTERING** € 4 miljoen, door accelerator Rockstart, Marcel Beemsterboer (Vakantieveilingen), Stichting Doen en het Britse Balderton Capital. **LOCATIE** Amsterdam.

### 2 ADDITIVE INDUSTRIES

**WAT** Industrieel 3D-printen voor de maakindustrie. **BUSINESSMODEL** Verkoop machinerie. **WAAROM** De maakindustrie zit grotendeels in China, maar voor hightechwerk is nog alle plaats in Europa. Additive werkt aan de productielijnen van de toekomst: 3D-metaalprinters. **WIE** Daan Kersten (46) en Jonas Wintermans (37). **INVESTERING** Rond € 5 miljoen, waaronder door Wintermans. **LOCATIE** Eindhoven.

### 3 ALLEKABELS.NL

**WAT** Verkoop van kabels en IT-accessoires. **BUSINESSMODEL** Marge op elke transactie. **WAAROM** Het bedrijf rendeert als een dolle: eigenaar Peters heeft € 2 miljoen in zijn bv en maakt € 15 miljoen omzet per jaar. Als het een beetje meezit schuift hij volgend jaar al door naar de hoofdlijst. **WIE** Robert Peters (35). **INVESTERING** Onbekend. **LOCATIE** Kerkrade.

### 4 BIRD CONTROL GROUP

**WAT** Vogelbestrijding met lasers bij vliegvelden en in de offshore. **BUSINESSMODEL** Verkoop technologie en services. **WAAROM** Heeft klanten in 70 landen en sinds afgelopen jaar samen met Total ook een offshoredivisie. **WIE**




Steinar Henskes (25). **INVESTERING** Onbekend. **LOCATIE** Delft.

## 5 BLOOMON

**WAT** Bloemen via een abonnement. **BUSINESSMODEL** Marge op de verkoop. **WAAROM** Het kan zo eenvoudig zijn: verse bloemen wekelijks thuisbezorgd. Na een miljoeneninvestering gaan de mannen nu Europa in. **WIE** Patrick Hurenkamp (31), Koen Thijssen (31) en Bart Troost (31). **INVESTERING** € 4,5 miljoen door Inkef Capital. **LOCATIE** Amsterdam.

## 6 BOTTLENOSE

**WAT** Big data-analyse. **BUSINESSMODEL** Dataverkoop. **WAAROM** Een realtime big data-bedrijf dat met intelligente (*machine learning*) systemen en op enterpriseniveau inzicht verschaft in de aandacht die bepaalde bedrijven of merken op social media krijgen. Het Nederlands-Amerikaanse bedrijf heeft enorme investeringen aangetrokken en groeit hard. **WIE** Dominiek ter Heide (29) en Nova Spivack (46). **INVESTERING** € 35 miljoen van 21 investeerders, waaronder KPMG. **LOCATIE** Amsterdam en San Francisco.

## 7 BUX

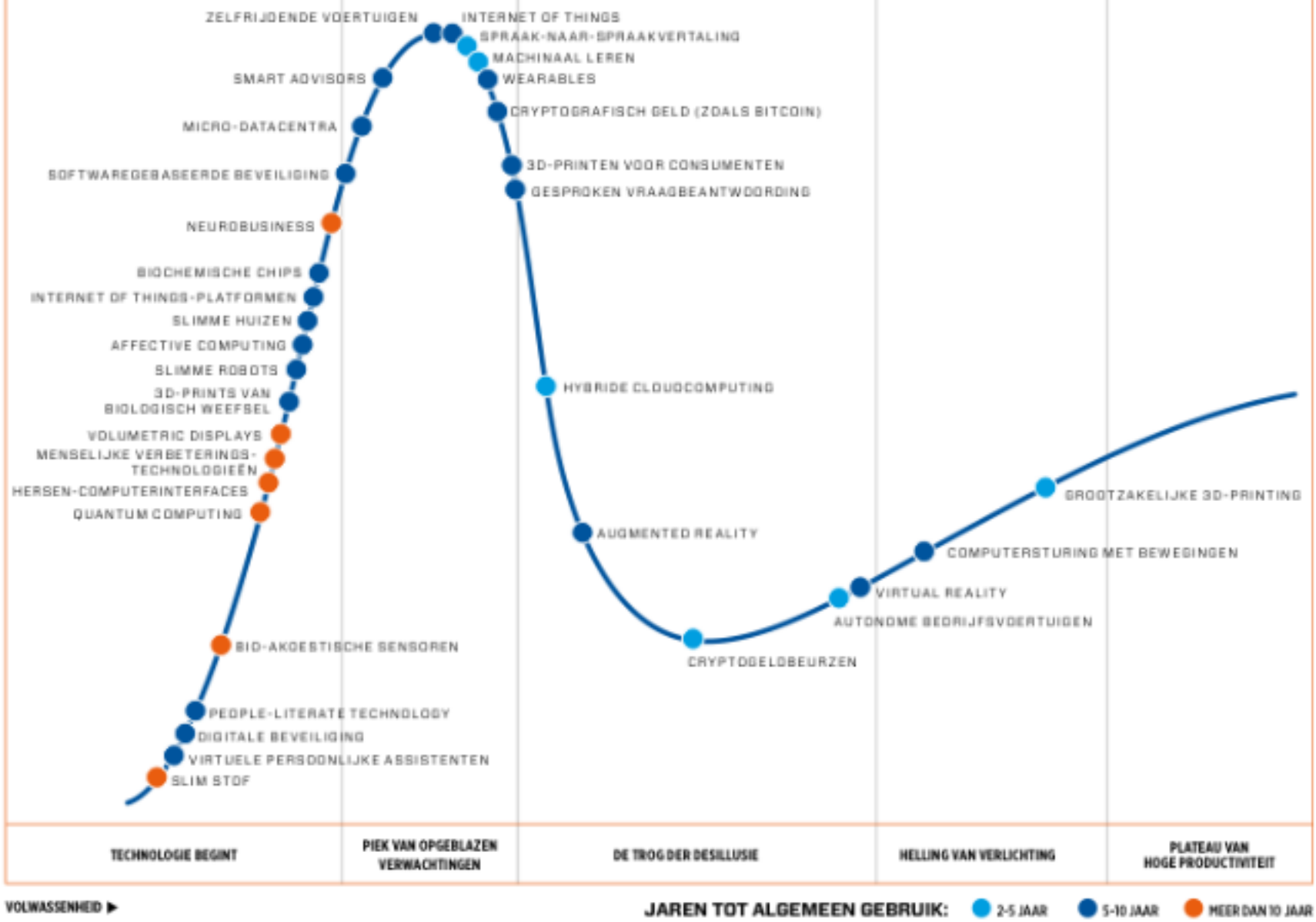
**WAT** Een casual trading app om op de beurs te handelen, met gamification-elementen. **BUSINESSMODEL** Marge op elke transactie. **WAAROM** Bux wordt geleid door ex-Binck-directeur Bortot. Hij zette zijn visie op de wereld van casual beleggen om in deze app en zegt nu in half Europa te groeien. Een bijzonder knappe prestatie en ook een slim freemium businessmodel. **WIE** Nick Bortot (43), Robbert Bos (38), Egbert Pronk (44) en Joost van de Wijgerd (44). **INVESTERING** € 10,7 miljoen door HV Holtzbrinck Ventures, Initial Capital en business angels. **LOCATIE** Amsterdam en Londen.



V.b.n.o. Brian Garret, Bram de Zwart, Nick Bortot

beeld Jeff Fatbesan

## DE TECHNOLOGISCHE HYPECYCLUS






Michiel Langezaal

### 8 CALENDAR42

**WAT** Onlinekalendersysteem. **BUSINESSMODEL** Abonnementen en services. **WAAROM** Het is nog heel vroeg voor dit bedrijf: met de huidige € 1 miljoen moet het de kalender klaarmaken voor wereldwijde introductie en een grote nieuwe financieringsronde. **WIE** Jasper Hartong (30) en Michel Boerrigter (30). **INVESTERING** € 1 miljoen door onbekende informal investors. **LOCATIE** Delft.

### 9 EASYTERRA

**WAT** Autoverhuursite. **BUSINESSMODEL** Kickback op de transacties. **WAAROM** Dit duo haalde net de ondergrens van de lijst niet, maar zit wel op € 4 miljoen vermogen de neus. Dat gaat volgend jaar helemaal goed komen. **WIE** Tjeerd Kramer (35) en Anne Kramer (33). **INVESTERING** Onbekend. **LOCATIE** Leeuwarden.

### 10 FASTNED

**WAT** Netwerk van snellaadstations voor elektrische auto's. **BUSINESSMODEL** Verkoop elektriciteit. **WAAROM** Een grootse en meeslepende visie: Fastned (u kent het van die gele laadstations langs de Nederlandse wegen) wil het Shell van de toekomst worden en anticipeert op een wereld waarin we massaal elektrisch rijden. Dat dat nog vele jaren gaat duren, ook voordat de omzet volwassen wordt, deert hun blijkbaar niet. De komende jaren leven ze nog op investeerdersmiljoenen. **WIE** Michiel Langezaal (35) en Bart Lubbers (50). **INVESTERING** € 16,5 miljoen door familie Lubbers, certificaten van aandelen via NPEX. **LOCATIE** Amsterdam.

### 11 GITLAB

**WAT** Bouwt open-sourcegereedschappen voor softwareontwikkelaars. **BUSINESSMODEL** Verkoop abonnementen op een Enterprise-editie. **WAAROM** Groeit explosief en heeft al meer dan 100.000 gebruikers wereldwijd. Draaide vorig jaar mee in de Amerikaanse accelerator Y Combinator. Een verse investeringsronde van onder meer Ashton Kutcher zal het bedrijf dit jaar nog verder voortdrijven. **WIE** Sytse Sijbrandij (36). **INVESTERING** € 4 mil-

de punt helemaal rechts? Juist: daar zit Additive Industries.
In onderstaand kader, het voorportaal van onze Top 100 Jonge Miljonairs, ziet u opvallend veel startups die zich bezighouden met technologieën uit de hypecurve. Maar hoe groter de visie, hoe langer het zal duren voor het geld begint te stromen. Een voorbeeld? Kijk naar het *internet of things* (iot), een gloednieuwe technologie om lowtechapparaten slim te maken via zendertjes. Op de hypecurve ziet u twee vermeldingen. De eerste op de opgaande lijn is die van de iot-platformen die niet alleen die kleine zendertjes faciliteren, maar ook compleet nieuwe businessmodellen en ecosystemen, en de tweede die van de concrete toepassingen, pal na de piek. In Nederland hebben we twee uitgelezen voorbeelden van startups die zich met beide technologie-interpretaties bezighouden. Het verschil tussen de twee maakt niet alleen duidelijk hoe de opgaande curve en de top van de hypecyclus zich tot elkaar verhouden, maar ook hoe ongelofelijk onzeker het is om nu al een bedrijf te runnen met de technologie van morgen.

## INTERNET DER DINGEN

We zijn bij Rockstart, de startupfabriek aan de Amsterdamse Herengracht. **Wienke Giezeman** (33) zit in de centrale ontmoetingsruimte, waar tal van andere startupoprichters om hem heen gonzen. Dit is een plek waar de allervroegste kiemen van bedrijven ontspruiten. De bebaarde ondernemer runt hier zijn iot-platform The Things Network. Hij bouwt aan een zogenaamd *long range wide area network* (lorawan) met goedkope draadloze antennes die tientallen kilometers bereik hebben. Via dat netwerk kunnen iot-apparaten data verzenden. Dat gaat heel langzaam, maar kost ook nauwelijks energie. 'De technologie is er nu klaar voor,' stelt hij, 'maar er is nog nauwelijks infrastructuur. Je kunt de staat van het huidige lorawan-netwerk vergelijken met die van het internet in de vroege jaren negentig. Als je iets wilt betekenen bij de ontwikkeling ervan, moet je er vroeg bij zijn. Dat is nu.' Klein probleem: Giezeman verdient nog geen geld en verwacht dat ook niet te gaan doen met de infrastructuur. Via een grote crowdsourcingcampagne heeft hij geld opgehaald voor het netwerk. In ruil voor hun bijdrage krijgen deelnemers ieder een eigen lorawan-zender. 'Want ik wil dat het netwerk open is voor iedereen, net als het internet. Als er over vier jaar 25 miljard iot-apparaten aan het internet verbonden zijn, wil je niet dat al die data in de silo's van commerciële partijen zitten. Het moet open zijn. Pas als lorawan groot is, zul je zien dat er allerlei nieuwe businessmodellen ontstaan, waarvan wij nu niet eens kunnen vermoeden hoe ze eruit zullen zien.' Op dat moment zit Giezeman op de eerste rang. Hij zegt al met venture capitalists te spreken over manieren hoe hij de boel kan commercialiseren. 'Dat zijn interessante discussies, maar het is te vroeg voor een investering. De kern van het netwerk zal altijd non-profit blijven. Als we een zekere kritische massa bereiken, willen we de controle overdragen aan bijvoorbeeld een stichting. Daarna kun je waarde creëren en komen er monetaire stromen.' Waar hij aan denkt? 'Het gaat bij iot uiteindelijk om het terugbrengen van operationele kosten. Vorige week sprak ik bijvoorbeeld met Waternet, het waterleidingbedrijf van Amsterdam. Dat heeft zevenhonderd poldergemalen. Is er iets mis met een gemaal, dan gaat er een rode lamp branden. Elke dag rijden er mannen met de auto langs alle gemalen om die lampen te controleren. Zet je er een lorawan-sensor op, dan is dat niet meer nodig. Zo bespaar je tonnen op jaarbasis. Of zet

**'JE KUNT HET LORAWAN-NETWERK VERGELIJKEN MET HET INTERNET VAN DE VROEGE JAREN NEGENTIG'**

joen door acht investeerders, waaronder Khosla Ventures en Y Combinator. **LOCATIE** Utrecht en San Francisco.

### 12 HACKERONE

**WAT** Biedt hackers bonussen voor het vinden van softwarefouten. **BUSINESSMODEL** Van elke uitgekeerde bonus is 20% voor HackerOne. **WAAROM** Alle software en elk netwerk heeft zijn zwakheden, maar hoe vind je die? HackerOne bemiddelt tussen bedrijven die bug-bonussen uitdelen en zogenaamde 'ethische hackers'. Klanten zijn onder meer Airbnb, Twitter en Yahoo. **WIE** Onder anderen Michiel Prins (26), Merijn Terheggen (43) en Jobert Abma (25). **INVESTERING** € 22,7 miljoen door acht investeerders, waaronder Benchmark en New Enterprise Associates. **LOCATIE** Groningen en San Francisco.

### 13 HATCH

**WAT** Hatch koppelt de website van zijn klanten aan webwinkels. **BUSINESSMODEL** Percentage van de verkochte waarde. **WAAROM** Hatch (voorheen Iceleads) verbindt de website van bedrijven als Philips, Intel en Bose aan webshops als Bol.com en Amazon. Daardoor blijven klanten sneller bij een bepaald merk hangen. De investering van € 3 miljoen van afgelopen jaar was goed voor minstens 20% van het bedrijf, dat nu met dat geld – en zijn miljoenenomzet – wereldwijd met fysieke kantoren aan het groeien is. **WIE** Joris Kroese (38). **INVESTERING** € 3 miljoen door Vortex Capital Partners. **LOCATIE** Amsterdam.

### 14 SENDCLOUD

**WAT** Helpt webshops met hun verzendprocessen en korting op verzenden. **BUSINESSMODEL** Commissie. **WAAROM** Het bedrijf heeft nu klanten in de Benelux en Duitsland, maar wil nog veel verder. Een nieuwe investeringsronde in februari volgend jaar moet daarvoor zorgen. Efficiënte oplossing voor een



Michel Boerrigter (l.), Sytse Sijbrandij

beeld Lydia Hakvoort, Sander Bongers

sensoren op afvalcontainers, schijfremmen van trucks of bruggen. Allemaal concrete aanvragen die ik al heb gehad. Deze markt gaat zó ontzettend groot worden. Maar nu eerst dat netwerk.' Het bouwen van het platform is een onzeker avontuur. Daarom staat Giezeman niet op onze lijst. Hij is vroeg en zit veel te laag in de curve.

## VOORBIJ DE TROG

Dan heeft Undagrid het heel anders bekeken. Ook dit is een startup, in 2014 ontstaan in de armen van accelerator Startupbootcamp. Het verdient echter nu al geld door het internet of things niet als breed platform, maar als concreet gereedschap in kleinere gecontroleerde bedrijfsomgevingen in te zetten. En als u even op de hypecurve kijkt: die toepassing is al een stuk verder dan de iot-platformen. De ervaren manager **Marcus Breekweg** (46) startte Undagrid samen met drie compagnons omdat hij een probleem in zijn werk wilde oplossen. Hij leidde de machine-naar-machine communicatietak van Vodafone. De anderen werkten bij Technocon, een bedrijf dat zich bezighoudt met track-and-tracesystemen voor onder meer auto's. Breekweg: 'Toen een gezamenlijke klant – SPS, een van de grootste verladers op Schiphol – vroeg om een oplossing om zijn zevenduizend bagagewagens, dollies, trappen en trailers in de gaten te kunnen houden, wisten we dat wij dit moesten doen. De klant was er al voordat we het bedrijf hadden opgericht.' Kijk, zo verdien je geld. De oplossing die de mannen bedachten was een mesh-netwerk van iot-objecten. 'Dat is een digitaal netwerk dat door objecten onderling in stand wordt gehouden. In dit geval is op Schiphol elk karretje uitgerust met een gps-sensor. Die bepaalt elk moment dat een karretje stilstaat en geeft de locatie door aan het karretje in de buurt, dat het weer doorgeeft aan een ander karretje. Uiteindelijk komen al die data bijeen en worden verwerkt. SPS kan daardoor zijn karretjes in de gaten houden en tijdig ophalen voor onderhoud.' De markt gelooft blijkbaar in de technologie van Undagrid, want na een eerste investeringsronde van twee ton werd vermoedelijk – het precieze bedrag geven ze niet – zo'n half miljoen opgehaald bij het Mainport Innovation Fund. En de klanten komen. Na Schiphol leveren ze nu ook aan de vliegvelden van Parijs (Charles de Gaulle), Frankfurt en Brussel. Breekweg verwacht ook Londen Heathrow spoedig te kunnen toevoegen. Deze mannen staan dus wél op onze lijst.

## JONGLEREN

Het is voor startups én investeerders een constant jongleren met die visie op de markt van morgen. Ook omdat je vaak niet weet waar je op die vermaledijde hypecurve zit. 'Dat zie je meestal pas achteraf', stelt **Johan van Mil** van investeerder Peak Capital. 'Ik denk dat we doorgaans in de eerste of tweede fase instappen. Dat is de plek waar je de meeste opwaartse potentie kunt verwachten.' Er is een voordeel voor Nederlanders, meent hij. 'De VS loopt met veel technologieën zo'n twee tot drie jaar op ons voor, de Britten een jaar.' Zo kunnen de eerste hypes in elk geval in de VS hun geldigheid al bewijzen. Wat te kiezen? Maak het concreet, zoals Undagrid. En volg je gevoel, om nog maar eens met Wout Laban (inmiddels ex-Gibbon) te spreken. Deze heeft nog een tip: 'De écht grote ideeën hebben vaak met communicatie te maken. Ze zijn schaalbaar en zo veel mogelijk gericht op het wegnemen van mankracht. En kijk vooral naar het gedrag van kinderen van twaalf tot veertien jaar. Hoe gaan zij om met technologie? Daar ligt de sleutel voor het oprichten van de volgende internetgigant.'

**'KIJK VOORAL NAAR HET GEDRAG VAN KINDEREN VAN TWAALF TOT VEERTIEN'**



V.b.n.o. Rob van den Heuvel, Sabi Tolou, Bas Smeulders

grote markt. WIE Sabi Tolou (27), Bas Smeulders (27) en Rob van den Heuvel (23). INVESTERING € 2,5 miljoen door TIIN en BOM. LOCATIE Eindhoven.

### 15 SO WIFI

WAT Gratis wifi aan reizigers aanbieden. BUSINESSMODEL Dashboard en services leveren aan bedrijven. WAAROM Er worden wifinetwerken geleverd aan vooral horecaondernemingen; inmiddels aan 21.000 locaties in 38 landen. Via een dashboard en toegangsbeheer via een like op Facebook krijgen deze bedrijven meer inzicht in klantengedrag. De recente investering moet het bedrijf verder doen groeien. WIE Daan Donders (31). INVESTERING 'Enkele miljoenen' door 5Square. LOCATIE Eindhoven.

### 16 SPRINGEST

WAT Een vergelijkingssite voor opleidingen en cursussen. BUSINESSMODEL Advertenties en kickback voor het doorsturen van klanten naar opleidingen. WAAROM Op het internet geldt 'de winnaar pakt alles'. Wie als eerste wordt gevonden, krijgt veruit de meeste handel. Springest pakt een groot deel van de vergelijkingen van opleidingen. En wil door naar het buitenland. WIE Ruben Timmerman (35). INVESTERING € 1 miljoen van onder meer Borealis, Patrick Kerssemakers (Fonq.nl) en Floris Rost van Tonningen (ex-Hyves). LOCATIE Amsterdam.

### 17 SYNERSCOPE

WAT Software voor complexe datavisualisatie. BUSINESSMODEL Verkoop van software. WAAROM Levert advanced business intelligence en big data-analysegereedschappen om chocola van enorme datamassa's te maken. WIE Jan-Kees Buenen (57), Pieter Stolk (30) en Danny Holten (37). INVESTERING € 8 miljoen door Mangrove Capital Partners en 5 Park Lane. LOCATIE Helvoirt.




## 18 TIQETS

**WAT** Een website om snel en overzichtelijk kaartjes te kopen voor nagenoeg elk evenement. **BUSINESSMODEL** Marge op de verkoop. **WAAROM** Tiqets verzamelt de aanbieders van tickets in een bepaalde stad en vereenvoudigt de aanschaf ervan. Blijkbaar werkt dat, want het bedrijf groeit hard met een nieuwe investering. Wel jammer dat ze de opbrengst met zovelen moeten delen. **WIE** Luuc Elzinga (39, die dankzij verkooptrainingsfirma Actavant al in de Top 100 Jonge Miljonairs staat, op plaats 56), Christiaan Solcer (32) en Maarten Raaijmakers (37). **INVESTERING** € 5 miljoen door Capital Mills. **LOCATIE** Amsterdam.

## 19 UNDAGRID

**WAT** Bouwt netwerken van machines die onderling communiceren. **BUSINESSMODEL** Verkoop van hardware, maar vooral servicecontracten. **WAAROM** Het internet of things begint langzaam gestalte te krijgen: de technieken zijn er geschikt voor en Undagrid weet zijn businesscase snel uit te breiden naar diverse vliegvelden (Schiphol, Brussel, Frankfurt, Parijs en mogelijk ook Londen). **WIE** Rolf van Velde (43), Lennart Schroer (29), Marcus Breekweg (46) en Christiaan Willemsen (34). **INVESTERING** € 800.000 door Mainport Innovation Fund, een samenwerking tussen KLM, NS, Schiphol en de haven van Amsterdam. **LOCATIE** Amsterdam.

## 20 WERCKER

**WAT** Softwareplatform om websiteontwikkeling te vereenvoudigen. **BUSINESSMODEL** Abonnementen, services. **WAAROM** Wercker is beloftevol en wordt goed ontvangen door de webontwikkelingsgemeenschap en investeerders. **WIE** Micha Hernandez van Leuffen (35) en Wouter Mooij (35). **INVESTERING** € 5,1 miljoen door Greylock Partners, Shamrock Holdings en Vitulum Ventures. **LOCATIE** Amsterdam en San Francisco.



**Micha Hernandez van Leuffen (l.), Christiaan Willemsen**

beeld Sjors Nieuw, Annie Tritt