

Een vlinder in de chaos van Web 2.0

Sequoia, westkust-durfinvesteerder met bijna oostkust-manier-van-werken

Sequoia Capital is een eigenzinnig bedrijf, zoals vele in Silicon Valley. Dat verklaart waarom de grens tussen triomf en nederlaag flinterdun is. In de nieuwe interneteconomie hebben deze durfkapitalisten de macht.

Door onze correspondent

FREK STAPS

MENLO PARK, 6 FEBR. Het is in Silicon Valley op de kop af twintig minuten rijden van Menlo Park naar San Mateo. Op de beboste heuvel van Menlo Park houdt durfinvesteerder Sequoia Capital kantoor. In San Mateo is boven Amici's East Coast Pizzeria filmpjeswebsite Youtube gevestigd. Het had niet één minuut langer moeten duren. Dan had Se-

quoia een probleem gehad met de eigen 'twintigminutenregel', die voorschrijft dat een beginnende onderneming op rijafstand van de investeerder moet zitten. Alleen dan kan Sequoia zich voldoende tegen de dagelijkse gang van zaken aanbemoenen.

Had Youtube buiten dat bereik gelegen, dan was de investering van 11,6 miljoen dollar waarschijnlijk niet doorgegaan, had de filmpjeswebsite niet zo snel kunnen uitbreiden, en was de overname door Google voor 1,65 miljard dollar uitgebleven.

Het is de chaostheorie op Silicon Valley toegepast, met Sequoia als vlinder en de Google-overname als orkaan. Het Sequoia-belang van 11,6 miljoen werd in één klap 485 miljoen dollar waard, een factor 42.

Velen kennen Google en Youtube. Minder bekend is de durfinvesteerder die bij beide bedrijven de weg baande voor het latere succes. En het blijft niet beperkt tot deze twee.

10 procent van de beurswaarde van technologiebeurs Nasdaq is van bedrijven waarin Sequoia heeft geïnvesteerd. Van spelletjesmaker Atari tot computerfabrikant Apple, van netwerkbouwer Cisco tot softwareontwikkelaar Oracle tot mediabedrijf Yahoo. In al die bedrijven – en in tientallen andere grote namen – zit Sequoia-geld.

Sequoia is heer en meester in Silicon Valley's *venture capital*-land en maakt de dienst uit op het adres dat door de hele sector wordt begeerd: 3000 Sand Hill Road, Menlo Park, Californië. Dit adres slaat op een O-vormig kantorenpark bovenop een heuvel, omgeven door luxe woningen in het groen en een golfbaan. Hier, om de hoek van Stanford University, hofleverancier van staf en oprichters van internetbedrijven, delen volgens het telefoonboek 81 investeringsmaatschappijen het huisnummer, een sportclub en restaurant 'The Sundeck'. Het kantoren-

park werd eind jaren zeventig opgericht door een advocaat en investeerder die in clustering geloofde. Niet te verwarren met gelijkheid. De Sequoia-partners krijgen de beste tafels op het terras.

Toch is Sequoia wars van aandacht. Over zijn investeringen worden zo min mogelijk details onthuld en de partners geven zelden interviews. Ook op verzoeken van deze krant kwam het antwoord dat „uw wens om meer te weten te komen over Sequoia Capital grootmoedig is”. Maar: „Wij wijzen uw verzoek vriendelijk van de hand.” De toon is typisch Sequoia. Geen ruimte voor misverstanden. Zo wordt ook de Youtube-deal gekwalificeerd. Een meer traditionele – en veilige – aanpak was het samenbrengen van meer durfinvesteerders geweest. Maar zulke risicospreiding laat Sequoia aan anderen over die onzekerder over hun acties zijn.

[•Vervolg SEQUOIA: pagina 16]