

Van groene ammoniak tot ChatGPT: deze Belgen werken en ondernemen in Silicon Valley

'De mindset hier is: als je twijfelt, investeer dan'

Silicon Valley is nog steeds een motor van vooruitgang, maar heeft sinds het aantreden van Trump ook een duister randje. Vijf Belgen die er werken vertellen waarom die plek voor hen nog steeds belangrijk is. 'In Amerika is alles groter: de porties op uw bord, de huizen en dus ook het geloof in nieuwe technologie.'

LOTTE BECKERS PIETER GORDTS

**Pieter Gunst**

oprichter van juridische start-up Legal.io

'Ze praten hier niet over salariswagens maar over businessideeën'

Het verhaal van Pieter Gunst vinkt ogenschijnlijk alle clichés af: zijn bedrijf is in een studentenkamer ontstaan, hij was ooit een buurman van Mark Zuckerberg, en zijn werkdagen beginnen voor 7 uur. Gunst, die rechten studeerde in Gent, werkte in België even als advocaat maar trok in 2010 met een studiebeurs naar de befaamde Stanford University, zowat het opleidingscentrum van Silicon Valley. "Het plan was om na een jaar terug te keren, in plaats daarvan heb ik met studiegenoten een start-up opgericht: LawGives.

"Het ging heel snel, ja. Ik was altijd geïnteresseerd in technologie, maar ik had weinig voorbeelden. Hier belandde ik in een wereld waarin mensen niet over hun volgende salariswagen praten, maar over hun volgende businessidee. 'Waar werk jij aan?', is de belangrijkste vraag. Ondernemen draait om kapitaal, netwerk en ambitie en dat is hier in overvloed. De intensiteit van Silicon Valley is ongeëvenaard."

Met LawGives, een platform dat mensen op zoek naar juridisch advies de weg naar de juiste advocaat wees, belandde Gunst bij Forbes in de lijst van beloftevolle ondernemers. Uit die onderneming groeide dan weer Legal.io, dat bedrijven en juristen met elkaar in contact

brengt. Legal.io werd onder meer gefinancierd door Tiger Global, een van de grootste Amerikaanse durfkapitalisten, en ook al mag Gunst geen namen noemen: een rits bekende tech-bedrijven is inmiddels klant. "Wij zijn waarschijnlijk de coolste Belgisch-Amerikaanse *legal tech*-start-up waarvan niemand heeft gehoord."

De timing zit mee, verklaart Gunst het succes. Aan de ene kant willen bedrijven niet langer miljarden uitgeven aan vaste juridische medewerkers, aan de andere kant is er over data en netwerkplatformen inmiddels voldoende kennis om diezelfde bedrijven een praktische oplossing voor te schotelen. "Ik denk niet dat ik speciaal ben, deze evolutie zal zich ook zonder mij verderzetten, maar *I just happen*

'ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE ZAL VOOR SOMMIGEN EEN AFGROND BLIJKEN. DE JOBMARKT ZAL DAVEREN, DE KLOOF TUSSEN ARM EN RIJK NEEMT ALMAAR TOE'

to be incredibly freaking passionate about it."

Had dit ook vanuit België gekund? Toen het bedrijf in 2022 op zoek was naar kapitaal, vertelt Gunst, stuurde hij één mail naar Tiger Global, twee weken later had hij een deal. "Ja, die mail was één van de honderd, maar als ondernemer hoef je maar één keer raak te schieten. In Silicon Valley is die kans wel veel groter omdat je in elke koffiebar iemand interessant tegen het lijf kunt lopen.

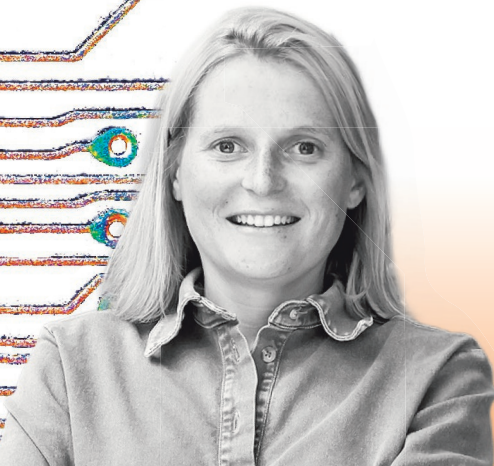
"Bovendien: de juridische wereld draait op vertrouwen. Ik denk niet dat onze eerste klanten met ons in zee zouden zijn gegaan als ik, een Belgische jongen, niet zelf in hun kantoor had gestaan om hen te zeggen dat ons platform de toekomst is." Niettemin: als Belg was Gunst wel lange tijd een outsider. Vrienden maken was niet makkelijk, herinnert hij zich. "Ik heb geleerd om extravert te zijn."

Aan Stanford kreeg Gunst les van Peter Thiel, techmiljardair en vertrouweling van Donald Trump. Ook de andere techbonzen scharen zich achter dat kamp. Zetten zij in Silicon Valley de toon? Toch wel, zegt Gunst. "Het idee heerst: de vrije markt is het antwoord. Bedrijven als SpaceX en de zelfrijdende auto's van Waymo ondersteunen dat ook. Dit land voelt heel vrij, mensen doen waar ze zin in hebben.

Maar vrijheid heeft ook een duistere kant. Artificiële intelligentie zal voor sommigen een afgrond blijken. De jobmarkt zal daveren, de kloof tussen arm en rijk neemt almaar toe."

Leverde Trump I nog pittige discussies op tussen werknemers met tegengestelde politieke visies, dan ziet Gunst vandaag meer gelatenheid. "Ik beschouw mezelf als een nieuwsgierige observator maar als jurist en Europeaan maak ik me zorgen. En als ondernemer stel ik vast dat een bedrijf plots als een toeleveringsrisico gebrandmerkt kan worden, zoals Anthropic overkwam (*het AI-bedrijf weigerde zijn software zonder enige restrictie door het Pentagon te laten gebruiken, red.*). Dat is wel angstaanjagend."

Inmiddels is ook zijn sector in volle omwenteling. "Het is nu heel moeilijk om ver vooruit te kijken. AI is een fundamenteel veranderende kracht, maar we mogen ons door de hype niet laten meetrokken. De vraag moet altijd zijn: wat hebben wij nodig en hoe kan AI daarin een verschil maken? Het is makkelijker dan ooit om iets te bouwen, maar daardoor ook makkelijker om je focus te verliezen. Zeker als je tegenpartij op alles antwoordt: wow, slim idee. Maar onze klanten zullen altijd professionele, menselijke juristen nodig hebben."

**Karen Baert**

werkt met haar start-up Ammobia aan groene ammoniak

'Mensen durven hier hun nek uit te steken en falen is geen schande'

Karen Baert had nooit kunnen bevroeden dat ze ooit een bedrijf zou oprichten dat groene ammoniak produceert, in Silicon Valley dan nog. Ze komt uit een doktersfamilie, studeerde voor burgerlijk ingenieur en specialiseerde zich vervolgens in energietransitie, eerst in Berlijn en daarna aan Stanford University. "Ik ben helemaal niet vertrokken met het idee dat ik een eigen bedrijf zou starten, maar hier hangt een energie die me de kriebel gaf om het zelf ook te proberen."

Ammoniak kan als brandstof gebruikt worden en Baert zag potentieel om het productieproces te vergroenen. Tijdens haar MBA verdiepte ze zich in de materie, zocht ze een medevenoot met de juiste technische bagage en legde ze contacten met potentiële investeerders. "Ik heb 250 experts geïnterviewd, van wetenschappers en beleidsmakers tot ondernemers. Wat me opviel, was dat ze allen erg open en genereus waren. Natuurlijk heerst hier ook concurrentie, maar de bereidheid om elkaar te helpen is zeer groot. Zonder die steun zou Ammobia er niet zijn."

Geld zocht Baert allereerst bij durf-

kapitalisten. "We hadden investeerders nodig die risico's durven nemen en geduld hebben, en die vind je hier. In onze eerste kapitaalronde hebben we 4 miljoen dollar opgehaald, met alleen maar een idee. Droom groot, dat is hier de heersende mentaliteit. Mensen durven hier hun nek uit te steken en ergens voor te gaan. Falen is hier geen schande, maar iets wat bij het proces hoort. Wie nooit faalt, leert niets."

Recent haalde Ammobia, waarvan de waarde inmiddels op 40 miljoen dollar wordt geschat, nog eens 7,5 miljoen dollar op, deze keer ook in Europa en Azië. Onder meer Shell, Chevron, de Franse gasreus Air Liquide en de Japanse scheepvaartgroep MOL trokken de portefeuille open. Het doel: de technologie uit het lab en naar de industrie krijgen.

'ALS IK IN EUROPA ZEG DAT IK EEN ONDERNEMER BEN, IS DE EERSTE REACTIE: MAAR JE OUDERS ZIJN TOCH GEEN ONDERNEMERS?'

"We werken in San Francisco nog aan een pilootproject maar de volgende stap is onze eerste industriële demo bij een klant, hoogstwaarschijnlijk voor de maritieme industrie. Groene ammoniak als brandstof voor schepen, dus. Daarom wilden we deze keer investeerders die meer toevoegen dan alleen geld. Die grote spelers uit onze industrie begrijpen wat ammoniak is. Als zij onze technologie waarderen, is dat een bevestiging van ons werk. Die bedrijven kunnen ons ook helpen: misschien worden ze ooit klanten of partners voor bepaalde projecten, of ze kunnen ons in contact brengen met de juiste klanten."

In die zoektocht naar investeerders was haar Europese achtergrond een troef, denkt Baert. "Er zijn veel Europese ondernemers die het goed doen in Silicon Valley. Wij zijn hardwerkend en ambitieus maar we blijven ook met onze twee voeten op de grond en zijn eerlijk over onze verwachtingen. Die combinatie wekt vertrouwen in een wereld waarin veel mensen volgens het principe *'fake it till you make it'* leven en de zaken soms veel groter worden voorgesteld dan ze zijn."

Ondertussen lonkt Baert ook naar Europa. Trump trok vorig jaar een streep door de Amerikaanse klimaatambities, waardoor plots een hoop subsidies wegvielen. Ook het politieke klimaat valt haar zwaar. "Ik vind dat de Europese media nogal eenzijdig berichten over wat er hier gaande is: ik zie nog heel veel mensen die proberen het juiste te doen. Tegelijk zijn we, net als heel wat andere bedrijven, aan het onderzoeken of Europa een betere plek is voor ons. Op lange termijn wil ik zelf ook graag mijn carrière verderzetten in Europa."

"Alleen stellen we vast dat het in Europa moeilijk is om snel te bewegen als ondernemer. En dan heb ik het niet alleen over bureaucratie en het gebrek aan flexibiliteit. Als ik in Europa zeg dat ik een ondernemer ben, is de eerste reactie: maar je ouders zijn toch geen ondernemers? Hier vraagt niemand wat mijn ouders doen, maar wel: waarom ben jij hier, wat wil je bereiken en welke impact wil je op de wereld hebben? Dat klinkt wat wollig, maar ik vind dat heel bevrijdend. Het laat je toe om groter te dromen. Wat energie uit Silicon Valley naar Europa brengen, dat is mijn doel." ►

Sophie Boutelegier

richtte Expandify op, dat gespecialiseerd is in bedrijfsstrategie

'Alles is een competitie en er is nooit rust'



Het parcours van Sophie Boutelegier liep net iets anders: ze had een gezin en een bloeiende carrière bij Barco in Kortrijk toen haar man het aanbod kreeg om in Silicon Valley te gaan werken. "Mijn fijne, internationale job opzeggen was niet makkelijk maar ik had al langer de droom om zelf iets te beginnen, dus die verhuizing voelde als het perfecte moment."

Boutelegier landde in Palo Alto, hartje Silicon Valley, met een wit blad: ze had geen concreet idee, laat staan een netwerk.

"Wat ik enorm waardeer, is de Amerikaanse openheid. Mensen apprecieerden dat ik hier ook iets wilde opstarten en hielpen me graag met tips of introducties. Ook de lokale gemeenschap nam ons meteen onder de arm, terwijl het bij ons toch moeilijk is om in de klikjes te raken. Die open mindset is besmettelijk, ook Europeanen die hier werken beseffen goed dat het loont om elkaar te helpen. Ik verwijs regelmatig klanten naar andere experts door en omgekeerd: de taart hier is

zo groot dat iedereen er wel bij vaart als de mensen uit hun netwerk het goed doen."

Uit gesprekken met ondernemers leerde Boutelegier dat Belgische en Neder-

landse bedrijven met Amerikaanse dromen er soms moeilijk hun weg vinden en vanuit die vaststelling werd haar zaak Expandify geboren, die zich richt op b2b-service- en techbedrijven. "De Amerikaanse markt is zo groot en de kansen zijn zo talrijk dat het makkelijk is om verloren te lopen. Ik help bedrijven om prioriteiten te stellen en hun strategie in actie om te zetten."

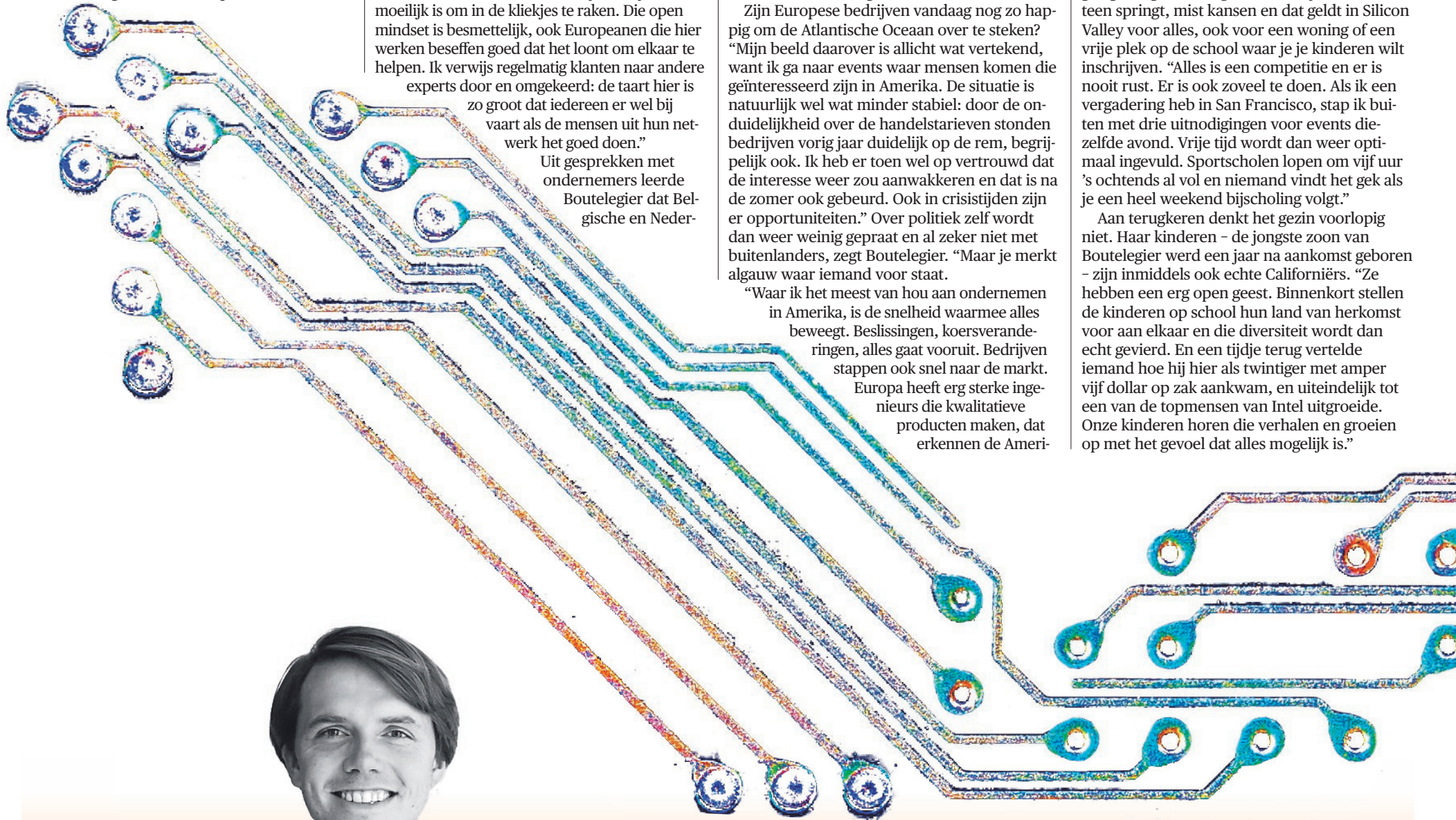
Zijn Europese bedrijven vandaag nog zo happy om de Atlantische Oceaan over te steken? "Mijn beeld daarover is allicht wat vertekend, want ik ga naar events waar mensen komen die geïnteresseerd zijn in Amerika. De situatie is natuurlijk wel wat minder stabiel: door de onduidelijkheid over de handelstarieven stonden bedrijven vorig jaar duidelijk op de rem, begrijpelijk ook. Ik heb er toen wel op vertrouwd dat de interesse weer zou aanwakken en dat is na de zomer ook gebeurd. Ook in crisistijden zijn er opportuniteiten." Over politiek zelf wordt dan weer weinig gepraat en al zeker niet met buitenlanders, zegt Boutelegier. "Maar je merkt al gauw waar iemand voor staat.

"Waar ik het meest van hou aan ondernemen in Amerika, is de snelheid waarmee alles beweegt. Beslissingen, koersveranderingen, alles gaat vooruit. Bedrijven stappen ook snel naar de markt. Europa heeft erg sterke ingenieurs die kwalitatieve producten maken, dat erkennen de Ameri-

kanen ook, maar ze komen er pas mee naar buiten als die producten perfect zijn. Hier worden nieuwigheden sneller de wereld ingestuurd en getest op echte klanten. Ook aan de marketing wordt vanaf het begin gedacht. 'Come out of your garage', zo noem ik die mentaliteit."

Die snelheid is allicht niet voor iedereen weggelegd, zegt Boutelegier er wel bij. Wie niet meteen springt, mist kansen en dat geldt in Silicon Valley voor alles, ook voor een woning of een vrije plek op de school waar je je kinderen wilt inschrijven. "Alles is een competitie en er is nooit rust. Er is ook zoveel te doen. Als ik een vergadering heb in San Francisco, stap ik buiten met drie uitnodigingen voor events diezelfde avond. Vrije tijd wordt dan weer optimaal ingevuld. Sportscholen lopen om vijf uur 's ochtends al vol en niemand vindt het gek als je een heel weekend bijscholing volgt."

Aan terugkeren denkt het gezin voorlopig niet. Haar kinderen - de jongste zoon van Boutelegier werd een jaar na aankomst geboren - zijn inmiddels ook echte Californiërs. "Ze hebben een erg open geest. Binnenkort stellen de kinderen op school hun land van herkomst voor aan elkaar en die diversiteit wordt dan echt gevierd. En een tijdje terug vertelde iemand hoe hij hier als twintiger met amper vijf dollar op zak aankwam, en uiteindelijk tot een van de topmensen van Intel uitgroeide. Onze kinderen horen die verhalen en groeien op met het gevoel dat alles mogelijk is."



Laurens De Poorter

is medeoprichter van databeveiligingsbedrijf Belfort

'Amerikanen halen hun neus niet op voor ambitie'

"Dat ik 'op een dag zelf ondernemer zou worden', verkondigde ik aan iedereen die het wilde horen tijdens mijn Erasmus-periode aan het Imperial College in Londen. Het heeft uiteindelijk langer geduurd dan ik zelf had verwacht."

Langer is in het geval van Laurens De Poorter een kleine tien jaar. Niet dat de Kempenzoon in die tijd stilstaat. Na zijn studies als burgerlijk ingenieur aan de KU Leuven, werkte hij vier jaar als consultant in Boston waar hij uiteindelijk ook een MBA aan Harvard behaalde. Door stom toeval waren De Poorter en zijn vrouw niet in de VS toen de coronapandemie uitbrak. "Het is daar dat we merkten dat we bepaalde dingen aan de VS misten. Mensen kijken er op naar ambitie en halen er hun neus niet voor op, zoals in België nog te vaak gebeurt."

Al is het zeker niet zo dat De Poorter de neus voor België ophaalt. Met Syndicate One bouwt hij in die Europese jaren een netwerk aan Belgische start-ups uit. Tegelijk gaat hij als durfkapitalist aan de slag bij Kraken Ventures in Londen. Die combinatie doet het bij De Poorter kriebelen om zelf te ondernemen. Op een feestje raakt hij aan de praat met

Michiel Van Beirendonck en luttele weken later richten de twee Belfort op, samen met Furkan Turan en professor computerbeveiliging Ingrid Verbauwhede aan de KU Leuven.

Ze beveiligen datasets waarmee AI-machines rekenen. Dat zou pakweg ziekenhuizen of overheden toelaten om aan de slag te gaan met gevoelige data zonder dat de privacy in het gedrang komt. "Zie het als rekenen zonder dat je de getallen ooit kunt zien - geavanceerde wiskunde dus", zegt De Poorter. "Veel van mijn vrienden in België begrijpen nog steeds niet wat wij doen." (lacht)

"Om geld te vinden voor dat soort geavanceerde technologie moet je zijn op de plek waar het meeste geld voor innovatie is. Dat blijft gewoon Silicon Valley. In Amerika is alles groter: de porties op uw bord, de huizen en dus ook het geloof in nieuwe technologie." Belfort haalde in september zo'n 5 miljoen dollar op.

Vorige week kondigden ze aan dat Google hun eerste, betalende klant wordt.

Dankzij zijn voorgeschiedenis als durfkapitalist kent De Poorter het spel van financiering goed. "Je hebt als start-up drie opties. Ofwel begin je klein, met je eigen geld. In het vakjargon heet dat *bootstrappen*, of dus de touwtjes zelf aan elkaar knopen. Een tweede optie is om een lening aan te gaan bij een bank. Maar daarvoor heb je doorgaans een inkomen nodig, wat veel start-ups nog niet hebben."

Dus komen veel start-ups, zoals Belfort, uit bij de derde optie: risicokapitaal aanspreken. "Daarbij verkoop je aandelen van je eigen bedrijf aan investeerders. Van de tien bedrijven waarin zij investeren, gaan er misschien acht failliet. Maar de twee die overblijven verdienen je geld niet alleen terug, dat kan maal honderd gaan. De mindset hier is dan ook: als je twijfelt, investeer."

'DE INNOVATIE UIT BELGISCHE UNIVERSITEITEN IS ONGELOOFLIJK. IK BEGRIJP NIET WAAROM ER GEEN GROTE SOFTWARE- OF HARDWARE-BEDRIJVEN IN BELGIË ZIJN'

Helemaal anders zit dat in België, waar volgens De Poorter "veel kapotgemaakt is door de fanfare in de media rond Lernout & Hauspie". Nogmaals, De Poorter wil niet zeggen dat België een slecht land is voor technologie-start-ups. Belfort gebruikt dan wel het voor investeerders makkelijkere Amerikaanse rechtssysteem, daarnaast heeft het bedrijf nog een stevige Belgische verankering. "Ik zit als CEO in Amerika, de rest van het bedrijf werkt vanuit België. Daar zitten onze intellectuele eigendom en onze medewerkers."

Volgens De Poorter is zo'n model de toekomst voor Belgische start-ups: het geld ophalen waar het is, maar wel teren op de kennis van Belgische knappe knoppen. "De innovatie die uit onze universiteiten komt, is ongelooflijk. Wat intellectueel eigendom per capita betreft, zijn we wellicht nummer één. Alleen komt dat er commercieel niet altijd uit. Ik heb eigenlijk nooit begrepen waarom er geen gigantische software- of hardwarebedrijven in België zijn. Want ik was om eerlijk te zijn niet erg onder de indruk van mijn medestudenten op Harvard. Ze konden het allemaal goed uitleggen, maar de betere ideeën of creatieve oplossingen hoorde ik toch van mijn collega-burgies aan de KU Leuven."



Metropolen bieden een groeiend deel van de wereldbevolking onderdak. Hoe houden de mensen het daar leefbaar? Correspondenten doen wekelijks verslag vanuit hun eigen megastad. Deze week: **Devi Boerema** in India.

Gert Lanckriet

haalt voor Amazon start-ups binnen

'Ben je zo geobsedeerd dat je er tien jaar lang alles voor wil opgeven?'

'Als we het over werk hebben, is Engels het makkelijkste.' Gert Lanckriet woont intussen al zo lang in de Bay Area dat het de taal is waarin hij zich het makkelijkst uitdrukt over zijn werk. "Ik gebruik zoveel Engelse termen dat ik toch automatisch *switch* - zelfs als ik hier Belgen tegenkom." (lacht)

En inderdaad, wie met Lanckriet praat, hoort het ondernemersjargon uit Silicon Valley tegen een rotvaart passeren. Geen wonder: hij was de afgelopen 25 jaar achtereenvolgens doctoraatsstudent, professor, medeoprichter van een start-up, medewerker bij Amazon en tot slot diegene die interessante start-ups voor dat bedrijf binnenhaalt.

De constante daarin was altijd artificiële intelligentie en machinelearning, lang voor dat gemeengoed werd. "Ook voor 2022 (toen ChatGPT werd gelanceerd, red.) werd er in Silicon Valley al over AI gepraat. Het grote verschil is vooral waar durfkapitalisten nu geld in steken: grotendeels in AI-bedrijven."

Zelf raakte Lanckriet tijdens zijn laatste jaar studies aan de KU Leuven geboeid door AI. "Nadien wilde ik meer van weten." Die zoektocht bracht Lanckriet naar Berkeley, een universiteit in de buurt van Silicon Valley, waar hij kon leren van en later samenwerken met Laurent El Ghaoui en Michael Jordan, "een van de grootvaders van AI en machinelearning".

"Toen ik in 2005 afstudeerde, wilde ik graag hier blijven. Ik wist al langer dat ik het ondernemersgen in mij had. Geen betere plek om dat te ontplooiën." Lanckriet volgt uiteindelijk zijn vriendin en huidige vrouw naar de University of California in San Diego.

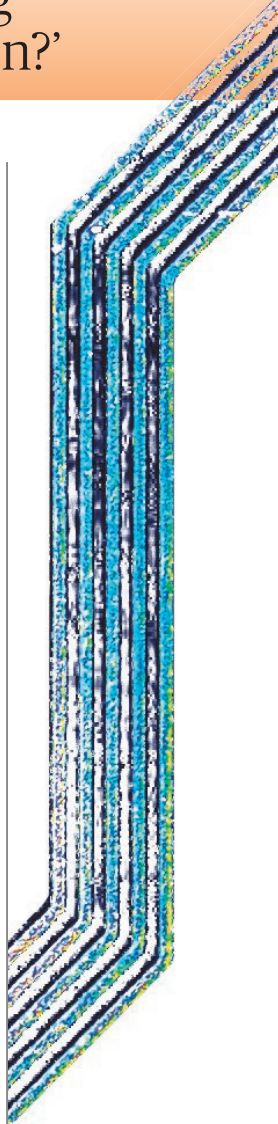
Het is daar, tijdens die jaren aan de universiteit, dat Lanckriets ondernemerschap pas echt tot zijn recht komt - op een barbecue. "Ik raakte er aan de praat met enkele studenten die me vertelden dat ze een band wilden oprichten. 'Wel, ik wil graag leren drummen', antwoordde ik. Dat vonden zij geen probleem. Al kan het er ook iets mee te maken hebben dat ze een garage zochten om in te repeteren en ik die kon aanbieden." (lacht)

"We begonnen samen te spelen, zetten nummers op MySpace en klaagden tegen elkaar over hoe moeilijk het was om muziek op dat platform terug te vinden. Je moest de artiest of het nummer weten, maar kon niet zoeken op pakweg 'jazz met saxofoon'. 'Zou het geen goed idee zijn om AI naar alle nummers te laten luisteren en daar categorieën aan te verbinden?', vroegen we ons af."

Zo ziet de start-up Keevio van Lanckriet en een van zijn studenten uiteindelijk het levenslicht en belandt hij terug in Silicon Valley. Nog geen jaar later raken ze aan de praat met Amazon, dat gecharmeerd is om hun technologie aan de pas uitgekomen Alexa-boxen te koppelen. Voor Lanckriet het goed en wel beseft, maakt hij deel uit van een van 's werelds grootste bedrijven.

Het mag gek klinken, maar het zijn dat soort ontmoetingen op barbecues of in garages waarop samenwerkingen in Silicon Valley drijven. "Naast het feit dat het geweldig is om op een plek te werken waar mensen slimmer zijn dan jijzelf, is het als ondernemer vooral geweldig om op een plek te zijn waar zoveel gebeurt. Zeker op momenten als deze, wanneer dingen snel evolueren, is het essentieel om met zoveel mogelijk mensen te praten en te horen wat ieders ideeën zijn. Volgens mij is er geen enkele plek in de wereld waar je zo goed de vinger aan de pols kunt houden als hier."

Vergeet dus officiële businessmeetings, mensen in Silicon Valley spreken af voor een koffie of pint. "Voor je met elkaar in zee gaat en er stevig wat geld tegenaan smijdt, wil je weten waar iemands motivatie vandaan komt. Het is naar mijn ervaring de beste manier om te voorspellen of iemand succesvol zal zijn: ben je zo geobsedeerd door het probleem dat je probeert op te lossen dat je bereid bent om er tien jaar lang alles voor op te geven? Wil je het geneesmiddel voor een ziekte vinden omdat een van je eigen ouders eraan lijdt of heb je een halfjaar naar een probleem gezocht om niet voor een groot bedrijf te hoeven werken? Dat verschil kom je in een vergaderzaal niet te weten."



'Het is geweldig om op een plek te werken waar mensen slimmer zijn dan jijzelf'



Politie in New Delhi legt het verkeer stil, want er is een escorte met een stel 'zeer belangrijke personen' op komst. © GETTY IMAGES

O zucht, er rijdt weer eens een minister langs

Indiase filmacteurs zijn voor veel mensen onbereikbare sterren die ze alleen op het doek zien. Als je in Mumbai woont, specifieker nog in de wijk Bandra, is dat anders. Dit is waar veel acteurs wonen en waar megafilmheld Shah Rukh Khan elke zondag vanuit zijn goed beveiligde huis naar zijn fans zwaait.

De nauwe bocht in de promenade aan zee waar zijn villa staat, loopt volledig vast omdat honderden mensen zich verdrrukken om een glimp op te vangen van 'King Khan'. Dit is een ritueel dat laat zien dat roem van dat niveau - Khan zou sinds eind vorig jaar de rijkste acteur ter wereld zijn - niet compleet onbereikbaar is voor de gewone man.

Voor een hiërarchische samenleving zoals de Indiase die is gebouwd rond het kastensysteem, zijn dit soort momenten een inkijkje in Indiase vipcultuur. In filmstad Mumbai is die cultuur best relaxt. Als acteur ben je afhankelijk van een publiek en film is traditioneel van de massa in India. Dat weet ook Khan, daarom staat hij daar elke zondag.

In regeringsstad New Delhi, waar de vipcultuur zich ontvouwt rond politici, is dat anders. Hier sta je soms twintig minuten te wachten in je riksja, omdat een hooggeplaatste politicus met zijn konvoi langsrijdt. De hele weg wordt afgezet zodat ze niet komen vast te zitten in het verkeer - iets wat de gewone weggebruiker hier elke dag overkomt.

De eerste keer dat ik het meemaakte, dacht ik dat premier Narendra Modi zelf kwam langsrijden. Best spannend, hoe groot zou zijn entourage zijn, vroeg ik mij af. Nu weet ik dat het niet alleen de hoogste man zelf is die deze behandeling krijgt, maar ook voor mij totaal onbekende ministers en kabinetsleden. Daarmee is het spannende er ook wel van af en vind ik het, net als veel inwoners van deze stad, vooral een irritante onderbreking van mijn route.

Die irritatie bereikte onlangs tijdens de interna-

tionale AI-top hier in New Delhi een nieuwe hoogte. Het evenement moest India neerzetten als de plek waar innovatie van kunstmatige intelligentie plaatsvindt. Wereldleiders en topmensen uit de industrie, zoals Sam Altman van OpenAI en Sundar Pichai van Google, waren erbij.

Uiteindelijk ging het vooral over de haperende organisatie en de vipcultuur. Als Modi aanwezig was, moest een groot deel van het gewone publiek de evenementenhal verlaten. Buiten zaten ze uren te wachten voordat ze terug konden.

Een standhouder ontdekte bij terugkomst dat zijn dure technologispullen verdwenen waren. Terwijl Modi werd beschermd, had niemand gedacht aan de spullen van de mensen waar het echt om ging.

Versillende internationale media schreven naar aanleiding van de top over de doorgeslagen Indiase vipcultuur. De hiërarchie vind je hier overal. Veel middenklassewoningen hebben bijvoorbeeld een aparte wc voor de schoonmaakster. Want god verhoede dat zij van dezelfde pot gebruikmaakt. Het 'vieze werk' van afval verwerken wordt vooral gedaan door mensen onderaan de sociale ladder.

India wilde met deze AI-top laten zien dat de ontwikkeling van kunstmatige intelligentie niet alleen in het Westen moet liggen. Technologie moet iedereen dienen, niet alleen de elite. Modi profileert zich graag als dienaar van het volk, maar de mediacommentaren trokken de conclusie dat hij toch vooral voor de persoonlijke pr-plaatjes ging.

Ondertussen brengen zelfs films in steeds mindere mate mensen uit verschillende sociale lagen samen. Het produceren van Khans blockbusters kost namelijk steeds meer geld en dat is terug te zien in de ticketprijzen. Die stijgen tegenwoordig zo hard dat een van Indiaas meest gevierde culturele tradities bijna onbereikbaar wordt voor een middenklassegezin. Als die trend zich doorzet, is Khan straks alleen nog te zien vanaf zijn balkon.

Hiërarchie is hier overal. Veel middenklassewoningen hebben een aparte wc voor de schoonmaakster