

NOMMER

WIJ INVESTEREN IN ONTWIKKELING

OKTOBER 2017

29



● RECUPERATE MEDICAL
GAAT MARKTKANSEN NU
VERZILVEREN

● DE WERELD VAN NOM FDI

● DE SOCIAL BUSINESS
SOFTWARE VAN EMBRACE
GEEFT GRIP OP DE ZAAK

Het lijkt zo simpel, een voorwoord schrijven. Uitbesteden kan ook, maar dat is mijn eer te na. Dus elke keer nadenken over de boodschap die je kwijt wil. De inhoud van iedere NOMMER spreekt voor zichzelf. We presenteren inspirerende voorbeelden uit ons netwerk. Vanzelfsprekend zijn we als NOM daar op één of andere wijze bij betrokken en daar zijn we trots op.

Toch is het niet bedoeld als enkel een 'goed nieuws' show. De inhoud is serieus, geeft inspiratie maar ook kritische noten schuwen we niet. Met een beetje luchtigheid tussendoor een mooie mix. Een mix die de diversiteit van het werk van de NOM weerspiegelt en ook haar medewerkers. Met alle medewerkers hebben we afgelopen periode nagedacht over de vraag: doen we nog steeds de goede dingen en doen we die goed?

Ondernemingen doen groeien

En het antwoord is bijna vanzelfsprekend: dat kan nog beter! En daar werken we aan vanuit de slogan 'Ondernemingen doen groeien'. Want dat is de vertaling van onze missie.

Bijdragen aan de economische ontwikkeling in Noord-Nederland doen wij wanneer ondernemers kansen verzilveren en de onderneming groeit. En dus is het logisch dat wij als Nommers in ons werk de vraag van ú als ondernemer als uitgangspunt nemen. Niet dat we alle vragen kunnen beantwoorden. Evenals elke onderneming kennen ook wij specialisaties. Maar wanneer we die niet in huis hebben mag u verwachten dat we voor een 'warme' doorverwijzing zorgdragen.

En ons werk: dat doen we serieus, geïnspireerd, met plezier en een vleug zelfkritiek. Zie de inhoud van deze NOMMER.

Siem Jansen
jansen@nom.nl
@siem_nom



In deze **NOMMER 29**



en verder...

- 5 De baanbrekende disposable van Recuperate Medical
- 11 De NOM on business tour is erbij
- 12 Arvick maakt bouten en moeren sexy
- 18 IFNN zoekt wow-factor
- 19 Watertechnologie en maakindustrie werken samen
- 20 Investeringsfonds Groningen jaagt groei aan
- 22 Connectivity North maakt het verschil
- 27 Update geld voor groei
- 28 De ups en downs van Wijdeven
- 30 Embrace is social business
- 33 Team Flink matcht
- 34 KNN Cellulose heeft potentie
- 36 Het verhaal van Nils Labordus (EIC)
- 39 NOMZes bedankt!

16 **POLITIEKE LOBBY BREEKT BIO-MCN OP**



NOMMER is een magazine van N.V. NOM en speciaal bedoeld voor relaties en iedereen die geïnteresseerd is in de activiteiten van de investerings- en ontwikkelingsmaatschappij voor het Noorden. NOMMER is open, toekomst- en resultaatgericht en beschrijft de economische ontwikkelingen, de ondernemingsgeest, en het leven en werken in Groningen, Friesland en Drenthe.

Verspreiding: gratis onder alle relaties van N.V. NOM.

Redactie: Communicatie N.V. NOM, Manisch Creatief.

Eindredactie: Annemarie Atema, atema@nom.nl.

Idee, art direction en realisatie: Manisch Creatief.

Tekstbijdragen: Annemarie Atema, Amber Boomsma, Manisch Creatief, Folkert van der Glas, Minke Haveman, Arjen Hoekstra, Liesbeth Machiels en Loek Mulder.

Fotografie: Marieke de Lorig (beelden Recupérate Medical), Jurgen Moorlach (portretten cover), Gea Schenk en NOM-stock.

4 **Drukwerk:** Wm Veenstra.

Oplage: papier 3.600, digitaal 620.

Rechten: Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of geproduceerd zonder schriftelijke toestemming van de N.V. NOM of andere auteursrechthebbenden. Alle gegevens zijn onder voorbehoud, en er kunnen geen rechten aan worden ontleend.

NOMMER is een uitgave van N.V. NOM, Investerings- en Ontwikkelingsmaatschappij voor Noord-Nederland. Paterswoldseweg 810, Groningen. Telefoon (050) 521 44 44, www.nom.nl.

Cover: De disposable ontwikkeld door Recupérate Medical met de ondernemer en de financiers in beeld. Zie pagina 5, 6 en 7 voor het volledige artikel..

De NOMMER is gedrukt op houtvrij offset, FSC Mix Credit gecertificeerd. De gebruikte biofolie is biologisch afbreekbaar en composteerbaar.

Oktober 2017



KANTOORGYM



OEFENINGEN VOOR ACHTER JE BUREAU

Zitten is het nieuwe roken, dat weten we. Maar ja, velen van ons moeten wel elke dag naar kantoor. Voor wie toch een beetje wil bewegen op het werk hebben wij een paar goede oefeningen. Waarschuwing: je staat wel een beetje voor schut voor je collega's.

ROLLEN MAAR

Heb je een bureaustoel op wieltjes? Rij dan je stoel een stukje naar achter en grijp de tafel vast met uitgestrekte armen. Til je benen op (zodat je je buikspieren aanspant) en trek jezelf naar het bureau en weer terug. Schaam je niet als je stilletjes 'wieeee' zegt tijdens deze oefening.

DE GEBOGEN DUKER

Voor deze oefening moet je rechtop zitten. Steek beide armen de lucht in, pak met je linkerhand je rechter pols vast en trek. Het moet eruit zien alsof je klaar staat om van de duikplank af te duiken, maar dan een beetje scheef naar links. Zo stretch je je rechterzij. Hou deze houding een paar seconden vast en wissel dan van kant.

STERKE NEK

Nekpijn kan flinke kopzorgen opleveren. Om dit te voorkomen moet je je handpalm op je voorhoofd plaatsen, duw met je hand terwijl je hoofd er tegenin duwt. Ditzelfde kun je andersom doen door je hand op je achterhoofd te plaatsen. Hou dit steeds 5 seconden vol en herhaal een paar keer. Multitasken kan bij deze oefening: ondertussen je mail doorspitten is geen probleem.

PUSH-UPS

Dan nu de fanatiekere oefeningen die je collega's niet zullen ontgaan: tafel push-ups. Ga achter je bureau staan, zo ver dat je met gestrekte armen het bureau kunt aanraken. Plaats je handen op de rand van het bureau, buig door je armen en houd je rug recht. Kijk jezelf gaan, je bent push-ups aan het doen. Op kantoor!

ONZICHTBARE STOEL

Stilzitten is dus uit den boze, maar niet als het op een onzichtbare stoel is. Ga met je rug tegen een muur staan en zak door je knieën alsof je gaat zitten. Probeer dit 30 tot 60 seconden vol te houden, of schuif je bureau naar je toe zodat je de rest van de dag je benen kunt trainen!

Bron: www.rtlnieuws.nl



RECUPERATE MEDICAL INTRODUCEERT BAANBREKENDE DISPOSABLE

“WE LIGGEN GOED OP SCHEMA

NOM FINANCE



Recupérate Medical B.V. uit Roden heeft een disposable ontwikkeld, waarmee een fibrinelijm kan worden geproduceerd die niet alleen de bloedstelping, maar ook het wondherstel ondersteunt. Een baanbrekende innovatie in de medische wereld. Om marktkansen te helpen verzilveren besloten de NOM en MKB Fonds Drenthe in het bedrijf te participeren. >

> Bepaald prettig is een operatie natuurlijk nooit. Nog vervelender wordt het als na ingreep blijkt dat de wond niet goed dicht zit. Met wondlekkage en nabloedingen als mogelijk gevolg. Vandaar dat wereldwijd tijdens medisch chirurgische procedures al decennialang wordt gewerkt met zogeheten fibrinelijs. Fibrinelijs wordt bij een chirurgische behandeling gebruikt als ondersteuning van hemostase, een medische term voor bloedstelping, als de standaard hechtingen onvoldoende blijken. Een afdichtmiddel dus, geproduceerd uit bloedplasma. Sinds kort is de medische markt verrijkt met een nieuwe fibrinelijs met een bijzondere toegevoegde waarde. Recupérate Medical heeft namelijk een disposable ontwikkeld waarmee, in combinatie met een plasmaprocesmachine, FITRIX® kan worden geproduceerd. FITRIX® is een fibrinelijs die niet alleen de bloedstelping tijdens, maar ook het wondherstel van de patiënt na een chirurgische ingreep ondersteunt.

Celgroei

Al sinds 2010 is er door de mensen van Recupérate Medical gewerkt aan de ontwikkeling van de CPA-D disposable, zoals het product voluit heet. Samen met de divisie Bloedbank van Sanquin, een organisatie die in Nederland zorgt voor de bloedvoorziening, en een groep gespecialiseerde chirurgen. Doel was het vervaardigen van een disposable die meer mogelijkheden heeft en robuuster is dan huidige producten. Na een proces van jaren is het bedrijf uit Roden uiteindelijk in die missie geslaagd. De disposable van Recupérate Medical wordt geproduceerd door IMDS uit Roden en in Nederland exclusief afgenomen door Sanquin. 'De fibrinelijs die door Sanquin met de disposable wordt geoogst is een 100% Humane Fibrine Matrix', vertelt Henry Kuper, COO van Recupérate Medical. 'Het productieproces zorgt voor de specifieke samenstelling en concentratie van stoffen in FITRIX®. Daarin schuilt ook meteen het voornaamste verschil met overige fibrinelijzen. De samenstelling en concentratie van fysiologische stollingsfactoren stimuleert de celgroei en ondersteunt daarmee de wondgenezing.'

Enkelvoudige donor

Huidige fibrinelijzen worden gemaakt van een grote pool plasma, afkomstig van meerdere donoren, veelal voorzien van chemische en synthetische additieven. Voor FITRIX® wordt daarentegen plasma gebruikt van een geselecteerde, onbetaalde enkelvoudige donor. Dat betekent dat de herkomst altijd volledig traceer- en controleerbaar is. 'FITRIX® is daarmee de enige 100% single-donor fibrinelijs, zonder toevoeging van additieven', benadrukt Henry. 'De disposable is ontwikkeld in samenspraak met chirurgen en Sanquin en is voorzien van een gepatenteerde vloeistof stop. De steriliteit van het product is daardoor gewaarborgd tot aan de applicatie in de operatiekamer. Daarnaast is de disposable 100% compatibel met standaard applicatietips, zodat de chirurg tijdens de ingreep volledige keuzevrijheid heeft ten aanzien van de toedieningswijze.' Uit 300 cc bloedplasma wordt door Sanquin 13 ml FITRIX® geproduceerd. Vervolgens wordt de fibrinelijs ingevroren en op verzoek naar de klinische laboratoria in ziekenhuizen gebracht. Vandaar uit gaat het naar



Henry Kuper, COO Recupérate Medical



DE DISPOSABLE IS VERNIEUWEND EN BOVENAL SCHAALBAAR



Laurens Kruize (NOM)



Dave de Groot (MKB Fonds Drenthe)



de chirurgen op de operatiekamers. Ook in dit proces is een belangrijke rol weggelegd voor Recupérate Medical. 'Namens Sanquin verzorgen wij de klinische begeleiding van het eindproduct in de operatiekamers', legt Henry uit. 'Dus enerzijds verkopen wij onze disposables aan Sanquin en anderzijds proberen wij ervoor te zorgen dat artsen FITRIX®, het eindproduct, ook daadwerkelijk gaan gebruiken.'

Kansrijk product

Inmiddels wordt FITRIX® al toegepast in diverse medische omgevingen, waaronder het Brandwondencentrum in Beverwijk en het Academisch Medisch Centrum (AMC) in Amsterdam. Om de disposable, zowel nationaal als internationaal, verder te vermarkten en het product en aanverwante apparatuur door te ontwikkelen was Recupérate Medical op zoek naar financiering. Een zoektocht die uiteindelijk resulteerde in constructieve gesprekken met de NOM en het MKB Fonds Drenthe. Na zorgvuldig onderzoek besloten beide organisaties in het bedrijf te investeren en zelfs aandeelhouder te worden. 'De NOM en het MKB Fonds Drenthe hebben gedurende het gehele traject heel prettig samengewerkt en onafhankelijk van elkaar onderzoek verricht', vertelt Laurens Kruize, investment manager van de NOM. 'Daaruit kwam duidelijk naar voren dat Recupérate Medical over een zeer kansrijk product beschikt. Niet zomaar werkt een gerenommeerde bloedbank als Sanquin nauw met het bedrijf samen. Bovendien kent Recupérate Medical een sterke groep aandeelhouders, waaronder COO Henry Kuper en CEO Afred Welink, tevens voorzitter VNO-NCW Noord. Doorgewinterde ondernemers met een groot internationaal netwerk.'

Buitenlandse interesse

Ook Dave de Groot, investment manager van het MKB Fonds Drenthe, is onder de indruk. 'De disposable is vernieuwend en bovenal schaalbaar', zegt hij. 'Daarnaast is de health sector één van de speerpunten in de Drentse economie. Kijk maar eens naar de prachtige ontwikkelingen binnen de Health Hub Roden, waar Recupérate Medical een veelbelovend onderdeel van is. Voor ons en de NOM voldoende reden om in het bedrijf te participeren.' Momenteel wordt door Recupérate Medical hard gewerkt om het product nationaal en mondiaal uit te rollen. 'We liggen goed op schema', onderstreept Henry. 'Niet alleen in Nederland, maar ook vanuit het buitenland is interesse getoond om de FITRIX® productietechniek toe te passen. Om die reden zijn we nu bezig om een internationaal distributienetwerk te ontwikkelen. En omdat we groeien en de toepassingen willen uitbreiden gaan we de financiering door de NOM en het MKB Fonds Drenthe tevens gebruiken om de plasmaprocesmachine, die nu nog CS1 heet, verder te optimaliseren. Want één ding is zeker: de marktkansen zijn enorm. Ook in een sector die van oudsher een conservatieve houding heeft ten aanzien van innovaties. Het is tenslotte een product dat bloedbanken en andere medische instituten beduidend meer biedt dan de huidige fibrinelijzen.'



OP BEURZEN GAAN DE BALLETJES ROLLEN ...

INVEST IN HOLLAND



Top Dutch is één van de meest opvallende campagnes om Noord-Nederland internationaal op de kaart te zetten, maar er zijn natuurlijk meer initiatieven om buitenlandse bedrijven kennis te laten maken met ons vestigingsklimaat. Bij de NOM houdt het team Foreign Direct Investment zich structureel bezig met het leggen van verbindingen en het verzilveren van leads. Internationale beurzen blijken daarbij belangrijke hotspots.



praktisch om de handen nationaal ineen te slaan: kosten delen en samen proactieve strategieën bedenken. Zo bereiken we meer.'

Hongaarse startup

Hebben partijen eenmaal hun oog op Nederland laten vallen, dan tonen De Vries en zijn collega's bij de NOM de meerwaarde van de noordelijke provincies. 'Daar stellen we alles voor in het werk. Zo zijn we op dit moment samen met Flinc (lees meer over Flinc op blz. 33) bezig met een veelbelovende Hongaarse startup die zich graag in Nederland wil

Met een vestiging in Nederland – van naam en faam in de dairysector – maken ze meer kans dan vanuit Hongarije.'

Zichtbaar worden

'Als de Hongaren zich hier vestigen, draagt dat positief bij aan de Noord-Nederlandse economie', stelt De Vries. 'Het is een voorbeeld van hoe balletjes via beurzen gaan rollen en dat maakt het waard om te investeren in geld en vooral tijd. Het gaat om zichtbaar worden, relaties opbouwen, informatie verzamelen en zorgen voor reuring in de



Hoe kies je uit het wereldwijde aanbod van beurzen de meest kansrijke expo's en bijeenkomsten? Dat is één van de uitdagingen waar de foreign direct investment managers bij de NOM voor staan. 'Slim en bewust kiezen is noodzakelijk', benadrukt Joep de Vries. 'Aanwezigheid op beurzen kost tijd en geld, dus we willen zoveel mogelijk op het juiste moment op de juiste plekken zijn. Dat vraagt een strategische aanpak, waarbij een goed netwerk en voorwerk essentieel zijn. Zo bezocht ik begin oktober samen met Gina Tromp van de gemeente Leeuwarden de World Dairy Expo in Amerika om te bekijken of het zinvol is daar volgend jaar met een Holland Dairy Valley paviljoen te staan.'

Krachten bundelen

De focus lag afgelopen jaar vooral op dairy, smart farming en food-gerelateerde thema's, omdat Noord-Nederland vooral in die sectoren meerwaarde heeft te bieden. De NOM trok daarbij doelbewust op met andere regionale ontwikkelingsmaatschappijen onder het label Invest in Holland. 'Op de wereldmarkt is het slim om ons land als één merk te profileren. Zodra een multinational of kansrijke startup een nieuwe vestigingslocatie zoekt, is het zaak dat wij als Nederland serieus in beeld is zijn. Bovendien is het

vestigen. We hebben deze mensen in mei ontmoet op de eerste Europese editie van de internationale agribeurs Global Forum for Innovation in Agriculture (GFIA). Ze hebben een innovatief meetinstrument voor de dairysector ontwikkeld en willen daarmee wereldwijd de markt op.

media door marketingcampagnes. Het vraagt ook geduld en alertheid: inspelen op aanknopingspunten en op het juiste moment in beeld zijn om helder te maken wat we in (Noord-)Nederland te bieden hebben. Met het label Invest in Holland hebben we méér power en werken we – onder andere met de genoemde beurzen – aan een doorlopende lijn om ons vestigingsklimaat goed op de kaart te zetten.'

Joep de Vries | Foreign direct investment manager
NOM T (06) 253 926 71 | E jdevries@nom.nl



EVENTEMENTEN



Groningen: My First Festival

Op 28 december is het weer zover: My First Festival. Het leukste festival van Groningen komt terug naar De Oosterpoort. Wat is er nu leuker dan het eerste festival van je peuter, kleuter of tiener samen met het hele gezin te beleven? Na twee spetterende en supercoole edities kan een volgende editie natuurlijk niet uitblijven. De Oosterpoort wordt dan weer omgetoverd tot een grote speeltuin waar rap, pop, klassiek, contrabassen en kinderliedjes uit alle hoeken, zalen en gaten klinkt.

www.de-oosterpoort.nl



APPS

Net als vroeger: deze foto-app laat je 3 dagen wachten op je foto's

Foto-app Gudak simuleert een oude vertrouwde wegwerpcamera (zo'n plastic geval met kartonnen omhulsel) op je telefoon. De app heeft een klein zoekertje waardoor je ziet wat je gaat fotograferen, compleet met lichtinval die het richten nog moeilijker maakt. Pas wanneer je digitale rolletje met 24 foto's vol is kun je deze naar het ontwikkellab brengen. Daarna duurt het nog drie dagen tot de foto's klaar zijn en je ze kan bekijken. De uiteindelijke foto's hebben het licht wazige uiterlijk met verlopen kleuren die je van een wegwerp-camera verwacht. Gudak is er voor iOS en kost 1,09 euro.

Bron: bright.nl



Datumprikker

Een afspraak plannen is geen pretje. Het is bijna onmogelijk om een datum te zoeken waarop iedereen beschikbaar is. De vernieuwde Datumprikker-app helpt je zo goed dat je het nog bijna leuk gaat vinden. De app legt je enkele categorieën voor om te kiezen wat voor soort bijeenkomst je wilt inplannen. Daarna kun je aangeven wanneer de afspraak begint en hoelang deze duurt. Een ander voordeel is dat de app samenwerkt met je agenda, zodat ook andere meetings zichtbaar zijn tijdens het inplannen. De app is beschikbaar voor Android en iOS.

Bron: datumprikker.nl



GADGETS

Kitty Bank spaarpot

Sparen wordt een stuk leuker met een interactieve spaarpot zoals deze Kitty Bank spaarpot. Elke keer als je geld in de spaarpot wilt doen, komt de kat tevoorschijn om je munten te stelen. Met zijn nieuwsgierige pootje hengelt hij ze zo van het bordje af. Hij bedankt je met een lieve mauw: hij zal goed op je spaargeld passen! Ben je benieuwd hoeveel je gespaard hebt? Open de spaarpot dan via het muntendekselletje aan de onderkant. Tellen maar!

Bron: fonq.nl



Hip wakker worden

Het lijkt wel een vintage collectors item, deze coole Kikkerland retro wekker. Dankzij de 'glow-in-the-dark' wijzers, zie je ook 's nachts hoe laat het is. Een echt hebbeding, perfect voor op je nachtkastje. Daar wil iedereen wel naast wakker worden.

Bron: fonq.nl



NOM IN NOVEMBER VEEL OP DE BUSINESS TOUR

7 EN 8 NOVEMBER - PROMOTIEDAGEN NOORD-NEDERLAND

Gaat u 7 of 8 november ook naar de Promotiedagen Noord-Nederland? Goed plan! Parkeer uw auto op de drafbaan. Wel een klein stukje lopen maar: niet getreurd. De **NOM on Business Tour bus** staat bij de ingang van de drafbaan en we bieden u vanaf ons 'terras' graag een heerlijke coffee-to-go aan. Wordt dat stukje lopen naar Martiniplaza toch nog net even wat aantrekkelijker. Tot dan!

20 NOVEMBER - DE BOEGSCHROEF DELFZIJL

Maandag 20 november vindt u ons mét bus in hotel/restaurant De Boegschroef in Delfzijl. We zijn hier vanaf 16:00 uur aanwezig. Heeft u een vraag over een financiering voor uw bedrijf, bent u op zoek naar een nieuwe locatie, heeft u een idee voor een innovatie en wilt u hier eens over praten? Kom dan vooral langs. Ook voor andere vragen natuurlijk. Aanmelden is niet nodig. De koffie staat klaar waarna we moeiteloos overstappen op een bitterbal. Kan allemaal in Delfzijl.



INNOVATIEVE MONTAGEMETHODE DRAAGT
BIJ AAN DUURZAME ENERGIETRANSITIE

ARVICK HOUDT BOUTEN EN MOEREN OFFSHORE OP HUN PLEK

WWW.ARVICK.COM

Bouten en moeren in windmolens heel precies vast zetten, dat is de specialiteit van Arvick uit Hoogeveen. Door een speciale techniek besparen ze kosten, dragen ze bij aan de transitie naar duurzame energie en veroverden ze een plek in de Innovatie Top 100. De NOMMER sprak met vijf mensen die betrokken zijn bij het bedrijf: eigenaar Henk van den Berg, werknemer Simon Liewes, vakgenoot Nico Dral, adviseur Martin Weissmann en financier Dave de Groot.

DE EIGENAAR

Henk van den Berg: 'Arvick zag in 2015 het licht en komt voort uit Xenergy, een internationaal service- en onderhoudsbedrijf dat zich vooral richt op de conventionele energiesector. We hebben bestaande technieken doorontwikkeld tot een nieuwe methode, waarmee we niet alleen bouten en moeren aan kunnen draaien, maar ook heel precies kunnen meten hoeveel druk erop staat. Zo kan je heel nauwkeurig werken, ook op moeilijke locaties als windmolens op zee.'

DE WERKNEMER

Simon Liewes: 'Ik ben technisch adviseur bij Arvick en stuur in die hoedanigheid de mannen aan die de bouten en moeren vastzetten. Ook sta ik zelf wel eens op zo'n paal. Het is best bijzonder wat we doen. Daar sta je dan, midden in de nacht, de zee onder je, en allemaal lichtjes van al die windmolens. Bovendien is de techniek bijzonder: je kan heel precies meten wat je doet, en dat is natuurlijk ideaal in de soms moeilijke omstandigheden waaronder je je werk moet doen.'

DE VAKGENOOT

Nico Dral: 'Ik was namens toeleverancier Hytorc aan de zijlijn betrokken bij de totstandkoming van Arvick. Wij leverden gereedschap aan Xenergy dus toen ze met de methode Arvick kwamen, hebben we ook meegedacht want wij hadden de juiste gereedschappen en de kennis ervan in huis. Concurrenten? Nee, totaal niet. Samen sta je juist sterker.'

DE ADVISEUR

Martin Weissmann: 'Als innovatiemanager bij Offshore Wind Innovators, een community die zich richt op innovatieve ondernemers, houd ik me bezig met de ontwikkeling van windenergie op zee en alles wat daarbij komt kijken. Een bedrijf als Arvick levert een weliswaar kleine maar zeer zinvolle bijdrage aan de duurzame energietransitie. Innovatie heeft voor een groot deel te maken met kostenreductie. Het opwekken van energie uit een fossiele bron als steenkool is nu nog goedkoper dan uit offshore windenergie, maar innovatie kan dit veranderen.'

'De manier waarop Arvick werkt is een kwestie van risicomanagement. Het onderhouden van windmolens op zee kost heel veel geld. Vroeger werd de boel met de hand aangedraaid maar dat hoeft nu dus niet meer. Arvick kan per bout heel gedetailleerd meten hoe vast hij zit. Dit betekent dat je minder vaak naar zo'n windmolenpark op zee toe hoeft omdat er wat mis is en dit bespaart kosten – en dan heb ik het echt over behoorlijke bedragen.'

DE FINANCIER

Dave de Groot: 'Ik ben investeringsmanager bij het MKB Fonds

ARVICK
MAAKT
BOUTEN
EN
MOEREN
SEXY

Drenthe, dat kapitaal beschikbaar stelt aan kansrijke Drentse bedrijven. Arvick is een innovatief bedrijf met veel groeipotentieel en past dus goed bij ons fonds. We hebben een achtergestelde lening verstrekt zodat ze zich verder kunnen ontwikkelen. Zo gaan ze bijvoorbeeld een scholingstraject opzetten.'

DE WERKNEMER

Simon Liewes: 'Ik heb al heel wat bouten en moeren vastgezet in m'n leven, maar de methode Arvick was nieuw voor me. We hebben destijds een proefopstelling gebouwd om de techniek onder de knie te krijgen. Er bestaat geen opleiding waar je dit kan leren, want het is erg specialistisch werk. Als je eenmaal buitengaats bent moet je wel weten wat je doet en daarom zou het mooi zijn als we in de toekomst onze eigen mensen op zouden kunnen leiden.'

DE FINANCIER

Dave de Groot: 'Ik ben erg trots dat Arvick in de MKB Top 100 staat, een lijst innovatieve bedrijven van KvK Nederland. Dit is volkomen verdiend want ze hebben niet alleen een innovatief product, maar ook

een goed businessplan: Arvick heeft in het eerste jaar zwarte cijfers geschreven en dat is heel bijzonder voor zo'n startup.'

DE EIGENAAR

Henk van den Berg: 'Op het gebied van duurzame energie valt nog veel winst te boeken, maar we beperken ons niet tot windmolens op zee. Het is belangrijk om te zorgen dat we onze techniek blijven doorontwikkelen. Daarom zijn we bijvoorbeeld aan het kijken of we kunnen deelnemen aan een project dat gaat over het duurzaam slopen van zeeschepen.'

DE VAKGENOOT

Nico Dral: 'Ik vind het vooral mooi dat er eindelijk eens aandacht is voor ons vak. Bouten en moeren zitten overal in, maar je leest er nooit wat over. Het is niet sexy genoeg. Arvick maakt bouten en moeren sexy!'

i Dave de Groot | Investment manager
NOM T (06) 557 079 67 | E groot@mkbfonds.drenthe.nl

ONDERNEMING UITGELICHT

Als deze editie van de NOMMER verschijnt, heeft The Dolphin Swim Club net haar allernieuwste snuffe gelanceerd tijdens de VR Days in Amsterdam: waterproof VR, waar- bij virtual reality wordt toegepast

in het zwembad. 'Het is zo geweldig', vertelt Marijke enthousiast. 'Als je in het water ligt met de waterproof VR-bril op je neus, ga je als vanzelf meebewegen met de zwemmende dolfijnen in je beeldscherm. Hiermee bieden we wereldwijd een serieus alternatief voor zogenoemde 'dolphin assisted therapies' waarbij gewerkt wordt met dolfijnen in gevangenschap. Bovendien kunnen dankzij waterproof VR veel meer zorginstellingen met deze unieke vorm van aquatherapie werken.'

Verder ontwikkelen

The Dolphin Swim Club is al over zwemtherapie in gesprek met het brandwondencentrum van het Maasstad Ziekenhuis en ook zorginstelling 's Heeren Loo gaat aan de slag met waterproof VR. Benno is blij dat



het VR-zwemconcept dankzij dit soort partners verder kan worden ontwikkeld. 'Bij 's Heeren Loo hebben ze afgelopen jaar al wetenschappelijk onderzoek gedaan naar de werking van onze VR-content in de behandeling van mensen met een licht verstandelijke beperking. Het officiële rapport moet nog verschijnen, maar de terugkoppelingen zijn ontroerend en kansrijk. Met de waterproof VR-brillen nemen de therapeutische mogelijkheden nog verder toe.'

Levensveranderend

Beeldend kunstenaar Marijke was nooit zo van de high tech, maar de potentie van virtual reality zag ze meteen. 'Een grote kans om van betekenis te zijn voor dolfijnen én mensen. Want zwemmen met dolfijnen heeft zo'n positieve impact en kan zelfs levensveranderend zijn. Vooral als dolfijnen in de vrije natuur spontaan contact maken, bijvoorbeeld tijdens het snorkelen. Dat overkwam mij en sindsdien spelen deze dieren een grote rol in mijn leven. Ik gun iedereen zo'n bijzondere ervaring, zeker als het van betekenis kan zijn voor gezondheid en welzijn. Tegelijk wil ik voorkomen dat dolfijnen in gevangenschap worden ingezet, niet bij therapie en zeker niet als vermaak. Daarom is virtual reality zo'n geweldige kans: we kunnen deze beleving nu dichtbij heel veel mensen brengen zonder dat de dolfijnen daarbij hun vrijheid verliezen.'



WE HEBBEN
INVESTEERDERS
NODIG

Wetenschappelijk onderbouwen

Ze vond in het Groningse bedrijf VIEMR een topteam voor het maken van opnames tussen de wilde dolfijnen en het maken van geschikte VR-content. Het project trok de aandacht van het UMCG en daarna ging het balletje rollen. 'Dr. Wim Veling, die is verbonden aan het UMCG, is gestart met onderzoek naar de effecten van virtueel zwemmen met dolfijnen op mensen met autisme, angststoornissen en depressie. Inmiddels doen ook partijen als Stanford University en Oxford University onderzoek. Geweldig hoe de magie van dolfijnen overal deuren opent. Vooral die onderzoeken vinden we belangrijk. Want we horen overal positieve ervaringen over de impact van ons materiaal, maar hoe beter we dat wetenschappelijk kunnen onderbouwen, hoe meer onze VR-content van betekenis kan zijn in de zorg. Daar werken ze namelijk graag evidence-based.'

Dolfijnenkamer

De VR-beelden en geluiden van zwemmende dolfijnen hebben een rustgevend effect op mensen en maakt tegelijk blij. Daardoor wordt stress gereduceerd en kan pijnbeleving tot wel een kwart verminderen. Dat biedt kansen op allerlei fronten in de gezondheidszorg, maar kan ook bijdragen aan meer welzijn op het werk. 'Bij zorgverzekeraar Menzis hebben ze al een dolfijnenkamer waar medewerkers zich een moment kunnen ontspannen', vertelt Marijke. 'En met het UMCG ontwikkelen we een platform voor ontspanning: VR Relax. Want gezond of ziek, een beperking of niet, van jong tot oud: iedereen kan baat hebben bij deze beleving. Alleen al het plezier en de liefde die dolfijnen oproepen! Het is zo bijzonder dat we dit dankzij virtual reality kunnen delen met de wereld.'

Investeerders nodig

In dat delen zit volgens Benno meteen de grootste uitdaging, want de heersende verwachting is tegenwoordig dat veel content gratis is. 'Terwijl we behoorlijke investeringen doen en door alle aanvragen en

aandacht steeds meer tijd in The Dolphin Swim Club steken. We doen dat nu nog naast ons werk, met alleen een stagiair ter ondersteuning en op non-profit basis. Maar met alle kansen die er zijn, vraagt het meer mankracht en financiële middelen om dit idee naar een hoger plan te tillen. Om dat doel te bereiken, willen we onder meer een serious game met dolfijnen ontwikkelen. De creatieve ideeën liggen er al, alleen kost het tonnen om zo'n spel met een gamebedrijf te maken. Kortom, we hebben investeerders nodig.'

Kunst, wetenschap en welzijn

Het duo heeft er vertrouwen in dat het gaat lukken. 'Vanaf de start twee jaar geleden zit The Dolphin Swim Club al in een positieve flow. Dankzij de magie van de dolfijnen en de verbeeldingskracht. Het is bovendien heel waardevol en fijn dat we in Noord-Nederland partners als VIEMR en het UMCG hebben gevonden. En sinds kort ook het SNN, die een haalbaarheidsstudie subsidieert voor onze nieuwe waterproof VR-brillen. We gebruiken daarvoor afvalplastic dat uit oceanen is gevist, een duurzame oplossing die helemaal aansluit bij onze filosofie. Want ook al gaan we onze Dolphin Swim Club bedrijfsmatiger aanpakken, het vertrekpunt blijft het verbinden van kunst, wetenschap en het welzijn van mensen en dieren.'

WWW.THEDOLPHINSWIMCLUB.COM

Zwemmen met dolfijnen is een unieke belevenis die dankzij The Dolphin Swim Club ook in virtual reality is te ervaren. Zo hebben de dolfijnen nog meer positieve impact op de wereld en worden ze tegelijk beschermd in hun welzijn. Initiatiefnemers Marijke Sjollesma en Benno Brada uit Leeuwarden vertellen hoe de magie van dolfijnen overal deuren opent.

DE MAGIE VAN DOLFIJNEN OPENT OVERAL DEUREN

Ondernemen is een uitdaging. Dat weten wij als geen ander. En dat niet alles lukt, weten wij ook. In deze rubriek verhalen over ondernemingen die het, ondanks alle inspanningen, niet hebben gered. Waarbij we graag benadrukken dat dit altijd een gedeelte van een groter verhaal is, maar we graag een leerzaam kijkje achter de schermen bieden.

BIO MCN

DE KIP MET DE GOUDEN EIEREN TEN ONDER AAN POLITIEKE LOBBY

Eind 2006 begint een in potentie fantastisch avontuur op het gebied van verduurzaming. BIO MCN klopt bij de NOM aan voor financiering. Ze kunnen relatief goedkoop een fabriek kopen die met aanpassingen geschikt is om met een nieuwe technologie bio-methanol te produceren uit glycerol, een natuurlijke grondstof. Bio-methanol vermengen met benzine levert duurzamere brandstof op; dus goed voor onze toekomst.

Geen twijfel

Een buitenkans, die fabriek. Zo vinden ook de andere investeringspartners, waaronder Econcern. Er wordt een enorm geldbedrag op tafel gelegd om deze innovatie mogelijk te maken. De vooruitzichten zijn ongekend: er komt immers wetgeving aan die het verplicht stelt om benzine op deze manier duurzamer te maken en de grondstof is een reststroom van de productie van bio-diesel. Dit wordt gewonnen uit koolzaad en is op dat moment volop aanwezig in Duitsland en Polen.

Jeroen van Onna is vanuit de NOM betrokken bij het investerings-traject: 'Er was eigenlijk geen twijfel of dit wel zou lukken. Zelfs niet toen er bij het ombouwen van de fabriek wat tegenslagen waren.' Echter: deze tegenslagen stapelen zich op. Met name op technisch gebied. Er moet steeds meer geld bij om het plan te realiseren. Gelukkig wordt er heel veel extra kapitaal gevonden bij nieuwe investeerders. Ook zij geloven er in.

Losse schroeven door zware lobby

'Uiteindelijk lukte het om te gaan produceren. De opluchting was groot: de kip met de gouden eieren was klaar om te gaan leggen. Er kon weinig meer misgaan nu het bedrijf en het productieproces stonden, dachten we', vertelt Van Onna. 'De meest kritische periode lag achter ons.'

Niets blijkt minder waar. Er gebeurt iets waar niemand rekening mee had gehouden: er wordt door machtige landen binnen de EU, die zelf de productie van duurzame brandstof niet op orde hadden, een intensieve lobby ingezet om de bijmengverplichting uit te stellen. En met succes. Van Onna: 'Dit kwam als donderslag bij heldere hemel. Niemand twijfelde er aan dat deze regelgeving er gewoon zou komen. Toen stond alles ineens weer op losse schroeven.'

Tegelijkertijd kwam als overmaat van ramp ook de beschikbaarheid van de grondstof glycerol onder druk te staan; al die koolzaadvelden voor energieproductie, in plaats van voedsel, werden bij nader inzien als onwenselijk bestempeld. Het alternatief, glycerol uit Zuid-Amerika was niet van de kwaliteit die voor het proces van BIO MCN nodig was.

Noodgrepen

BIO MCN probeerde met een aantal noodgrepen toch het hoofd boven water te houden. Ze gingen onder andere terug naar de oorsprong van de aangekochte fabriek: gewoon 'grijze' methanol maken uit aardgas, en 'groene' methanol uit biogas. De prijsstromen van aardgas en methanol waren uit elkaar gelopen waardoor dit ineens weer lucratief werd. Maar ook aan de lange adem van de grote investeerders, die vele malen meer hadden geïnvesteerd dan de NOM, kwam een eind. Het plan zoals ooit ingezet, kwam niet van de grond. De fabriek is uiteindelijk in onderdelen verkocht.

Belangrijke lessen

Van Onna identificeert twee belangrijke lessen die hij meenam uit deze casus: 'Zo'n politiek spel, dat kun je eigenlijk nooit voorzien en dus ook niet goed op anticiperen. Wat ik wel heb geleerd is dat het op productieschaal toepassen van een technologie die op kleine schaal is bewezen veel meer tijd en geld kost dan je denkt. Dat hebben alle betrokkenen verkeerd ingeschat. Daarnaast kreeg ik tijdens de aller-eerste gesprekken met Econcern al vreemde signalen. Geen grote dingen, maar wel dat ik dacht: dit gaat wel heel erg makkelijk allemaal. Achteraf bleek dit terecht. Econcern ging tijdens het Bio MCN avontuur heel hard ten onder en die ondernemers hebben nu zware claims liggen. Zulke signalen negeer ik dus nooit meer.'

i Jeroen van Onna | Investment manager
NOM T (06) 270 871 51 | E onna@nom.nl



INNOVATIEFONDS SCHAKELT EEN VERSNELLING HOGER

Het Innovatiefonds Noord-Nederland zoekt bedrijven met een serieuze 'wow-factor'. Nu, bijna drie jaar na de start van het fonds zegt fondsmanager Jens Ruesink: 'We hebben een paar hele mooie gevonden.'



INNOVATIEVE MKB'ERS, LAAT JE ZIEN!

Het Friese bedrijf Aeolus Coating is zo'n diamantje. Het maakt coatings voor wieken van windmolens. De vuilafstotende bescherm laag van Aeolus vermindert slijtage aan de wieken en verbetert het rendement van de windmolens. De ontwikkeling van het product ging met vallen en opstaan en juist toen het bedrijf de moed wat begon te verliezen, werd een coatingsamenstelling gevonden die zijn werk beter deed dan alle eerdere. Nu staat het bedrijf internationaal in de belangstelling bij windmolenbedrijven.

Dynamiek

De plotselinge omslag is typerend voor de dynamische wereld van de vroege-fase-financiering, waar succes of falen nooit ver weg zijn. Dat is precies het beeld dat de portefeuille van het Innovatiefonds Noord-Nederland (IFNN) geeft. Het heeft nu aan negen ondernemingen aandelenkapitaal verstrekt. Daarvan zijn twee investeringen succesvol. Een aantal ontwikkelt zich nog en een paar andere hebben het volgens Ruesink 'behoorlijk moeilijk'. Van de beschikbare twintig miljoen heeft het IFNN nu circa twee miljoen besteed.

Ingecalculeerd

'Zo hoort het ook', zegt Ruesink. Vooraf is ingecalculeerd dat niet alle investeringen een daverend succes worden. Het IFNN financiert bedrijven die nog in een zeer vroege fase van ontwikkeling zitten, en dan zijn de risico's nog groot. 'Er is een eerste prototype maar er zijn bijvoorbeeld nog geen marktpartijen voor de afzet of het product moet technisch worden doorontwikkeld.'

Meer risico

De overgrote meerderheid van de bedrijven kan voor financiering bij banken of andere investeringsfondsen terecht. Ruesink: 'Wij mogen meer risico nemen dan andere partijen en vervullen dus een iets andere rol. Wij zijn aanvullend op de kapitaalmarkt.' Het IFNN vult de ruimte aan de voorkant van de financieringsmarkt, waar de risico's het allerhoogst zijn. Het fonds is daarmee een belang-

rijk onderdeel van het totale pakket aan ondersteunings- en stimuleringsinstrumenten van de NOM, bedoeld om de economie in de regio aan te jagen.

Milestone

'Bekijk het lijstje investeringen eens. Het zijn allemaal superinteressante bedrijven', stelt Ruesink vast. 'Zowel economisch als maatschappelijk.' Ruesink is nu op zoek naar investering nummer tien, een milestone, zoals hij zelf zegt. Die zal er zeker komen en meer zullen volgen.

Volop geld

Tegelijkertijd heeft Ruesink de markt in de afgelopen jaren zien veranderen. Het aantal bedrijven dat aanklopt voor financiering bij het IFNN daalt daardoor wat. Mogelijk dat het te maken heeft met het toegenomen aanbod van fondsen. Er zijn themafondsen voor bijvoorbeeld farma, ict of starters. Ze lokken bedrijven die zich erdoor aangesproken voelen. Aan geld voor financiering is overigens geen gebrek. Dat is er volop, zegt Ruesink.

Deurtjes

'Er ligt nog veel interessants op de plank', zegt Ruesink over de latente financieringsvraag. Al is de drempel naar het IFNN laag, voor het fonds zelf zijn ondernemers niet altijd even eenvoudig te vinden. 'De ecostructuur voor innovatie is goed, universiteit en hogescholen, grote noordelijke bedrijven en organisaties op de Watercampus in Leeuwarden of het Zernike Park in Groningen weten elkaar echt wel te vinden. Maar sommige pareltjes zitten goed verstopt. We kunnen niet achter ieder deurtje kijken.'

Contacten

Om beter zicht te krijgen op bedrijven die werken aan innovaties, zoekt het IFNN meer samenwerking met partijen die nauwe contacten onderhouden met het innovatief mkb. Zoals banken en andere financiers, accountants, incubators en innovatiehubs. Dan kan Ruesink een versnelling hoger met het IFNN, precies wat hij wil. 'Dat is mijn oproep: ken je iemand die met innovatie bezig is, laat het mij weten.'

 **Jens Ruesink** | Investment manager
NOM | T (06) 215 185 08 | E ruesink@nom.nl | [@jens_ruesink](https://www.linkedin.com/company/@jens_ruesink)

NB. De twee nieuwste investeringen van het IFNN zijn Zonnedeal en Quva. IFNN heeft ook geïnvesteerd in Aeolus, Brainassist, Catch-Up, CO2Dry, InOn; MedWear en Tourexpert.

OOK MAAKINDUSTRIE PROFITEERT VAN FOCUS OP WATERTECHNOLOGIE



We zien graag dat innovatie, doorontwikkeling van technologie en het ondersteunen van starters positief bijdraagt aan de bedrijvigheid en werkgelegenheid in Noord-Nederland. Ook al zijn de effecten niet altijd (meteen) zichtbaar, de groei en bloei in het noorden wordt wel degelijk gestimuleerd. Neem het praktijkvoorbeeld van BW Products BV uit Sneek, dat een 'mooi huwelijk' bewerkstelligde tussen watertechnologie en de maakindustrie.

Eigen ontwikkelde waterzuiveringsinstallaties succesvol verkopen in binnen- en buitenland, dat is waar BW Products naar streeft. 'Daarbij focussen wij op het ontwerpen, ontwikkelen, standaardiseren, optimaliseren en de verkoop', vertelt directeur Hans Wouters. 'Voor het bouwen van de installaties zoeken wij nadrukkelijk samenwerking met machinefabrieken, RVS-specialisten en contractors. Liefst in de buurt, zodat we korte lijnen hebben. Communicatie is immers essentieel om alle kennis en kunde goed te benutten en via doordachte productiemethoden tot een concurrerend product te komen.'

Slagkracht maakindustrie

Kortom, BW Products wil innovatief ontwikkelen samen met de maakindustrie in de regio. En dat doen ze! Het bedrijf tekende in op een groot project van het Waterschapsbedrijf Limburg voor een zogenoemde polijstingsinstallatie voor stikstof- en fosfaatverwijdering bij de rioolwaterzuivering op locatie Wijlre. De levertijd van de twintig benodigde RVS-reactoren was doorslaggevend. Dankzij de slagkracht van de noordelijke maakindustrie kon BW Products scoren met haar installatieontwerp: Kuipers (Woudsend), VConsynt (Gorredijk) en

Westra (Elahuizen) leverden een gezamenlijke inspanning en klaarden de klus op tijd, terwijl Ares (Heerenveen) een deel van de besturingsinstallatie leverde.

Samen basis leggen

Focus op (door)ontwikkeling van watertechnologie in combinatie met een gezonde maakindustrie dichtbij leidde in dit geval tot kwalitatief hoogwaardige zuiveringsinstallaties. BW Products zet inmiddels haar producten af in binnen- en buitenland, in samenspel met de regio. Dit inspirerende voorbeeld werd aangedragen door Hein Molenkamp, directeur van Water Alliance, omdat ook in de watersector soms twijfels rijzen in hoeverre Noord-Nederland profijt heeft van het steunen van kleine bedrijven. Molenkamp: 'Dit mooie huwelijk tussen watertechnologie en maakindustrie laat zien hoe we met elkaar een basis leggen voor economische groei en werkgelegenheid in Noord-Nederland.'

 **Alex Berhita** | Business development manager watertechnologie
NOM | T (06) 255 472 69 | E berhita@nom.nl

INVESTERINGSFONDS GRONINGEN STIMULEERT GROEI IN DE REGIO

Elke dag komen er nieuwe bedrijven bij in de provincie Groningen. Of ze nu jong of wat ouder zijn, nieuw, innovatief of snel groeiend, veel Groninger ondernemingen hebben behoefte aan participatie, financiering of samenwerking. Daarom heeft de provincie Groningen twee jaar geleden het Investeringsfonds Groningen (IFG) opgericht. Het IFG wordt beheerd door de NOM. Wat is er sinds de oprichting gebeurd? Hoe gaat het nu met dit fonds? Welke partijen doen er mee? Hoog tijd voor een update.

Financieel rendement

'Het doel van het Investeringsfonds Groningen is om te investeren in investeringsfondsen (zogenaaamde doelfondsen) die hun kapitaal investeren in MKB-bedrijven in de provincie Groningen. Er wordt dus niet rechtstreeks in bedrijven geïnvesteerd. Bedrijven kunnen niet bij het IFG aankloppen voor een financiering', vertelt fondsmanager Jan Martin Timmer.

Het eerste doel van het fonds en haar doelfondsen is financieel rendement te behalen. Goede opbrengsten zijn essentieel voor het voortbestaan en de groei van een investeringsfonds of eventuele opvolgers. Ook is financieel rendement voor het IFG belangrijk om zo veel mogelijk te kunnen samenwerken met marktpartijen, zoals professionele fondsmanagers die de doelfondsen beheren. Dankzij hun expertise kan het IFG nog beter presteren.

Maatschappelijk rendement

Maatschappelijk rendement is de volgende doelstelling. 'De provincie Groningen heeft net als de rest van de wereld ook last gehad van de crisisjaren, maar blijkt ook ontzettend veerkrachtig. Door te investeren in fondsen met en van marktpartijen die zich (deels) richten op Groningen jagen we met dit kapitaal op een slimme wijze de regionale

economie aan', aldus Jan Martin Timmer. 'Statistisch gezien wordt door de leidende rol van marktpartijen de kans op succes vergroot, worden netwerken voor het MKB in de regio verder open gelegd en wordt ook nog eens beter zichtbaar wat er in de provincie aan activiteiten allemaal plaats vindt. Onderaan de streep moet dit leiden tot de realisatie van zoveel mogelijk directe en indirecte arbeidsplaatsen.'

Samenwerken voor maximale impact

'De betrokkenheid van marktpartijen is dus essentieel om beide doelstellingen te realiseren. De provincie werkt samen met partijen die hun kennis en netwerk inzetten om de impact te maximaliseren', aldus Timmer. 'Door regionaal te investeren, kunnen kansrijke initiatieven en innovatieve bedrijven zich hier verder ontwikkelen of vanuit Groningen met hun product of dienst naar de markt gaan.'

Actuele stand van zaken: vier investeringsfondsen en nog meer onderweg

Op dit moment heeft IFG geïnvesteerd in vier investeringsfondsen. Ze richten zich allen op een specifiek marktsegment. We stellen ze hiernaast kort aan u voor.

CARDUSO CAPITAL

Carduso Capital (Carduso) investeert in innovatieve technologiebedrijven die actief zijn in Life Sciences, Energy en Sustainable Society. Carduso zet managementondersteuning en strategische kennis in en maakt gebruik van haar brede netwerk. Door actief te participeren zorgt het fonds voor waardevermeerdering en transformatie van kennis in rendabele technologische bedrijven. Ondernemers worden door het ervaren drietal Koos Koops, Frits Kok en Robert Polano actief ondersteund bij het realiseren van de plannen en het streven naar een aantrekkelijk rendement voor alle betrokkenen. Zie ook www.cardusocapital.com.

G-FORCE CAPITAL

G-Force Capital is gericht op nieuwe IT-bedrijven en is altijd op zoek naar starters en startups in de provincie. Studentondernemers en spin-offs of spin-outs van bestaande IT-bedrijven zijn de voornaamste focusgroepen. Met de ervaren Groninger IT-ondernemer Marco de Jong heeft het fonds een kundige fondsmanager in huis, die altijd door de wol geveerd en mee-investerende ondernemers betreft bij de investeringen. G-force Capital is op 27 september jl. gelanceerd tijdens de kickoff in het Student Hotel Groningen. Meer weten? Zie ook www.g-force.nl.

ACQUISITIEFONDS GRONINGEN

Acquisitiefonds Groningen (AFG) investeert in ondernemingen die direct een flink aantal arbeidsplaatsen opleveren door zich nieuw te vestigen in de regio. De komst van de nieuwe onderneming moet leiden tot een kwalitatieve verbetering van de sectorstructuur in Groningen. Het AFG streeft naar duurzaamheid voor milieu, omgeving en economische impact, en naar een gezond financieel-economisch rendement.

PHARMA CONNECT CAPITAL

Gelanceerd op 12 oktober jl. en gericht op het investeren in vroege fase ontwikkeling van medicijnen, biomarkers en drugdelivery methodieken en -technieken. Parallel aan Pharma Connect Capital is het zelfstandige Pharma Portal opgericht. Het Pharma Portal screent en scout kansrijke projecten binnen UMCG en RUG. Het fonds kan bij voldoende overtuiging de eerste investeringsrondes voor zijn rekening nemen. Jan Hendriks is aangetrokken om Pharma Connect Capital professioneel in de markt te zetten. Meer nieuws omtrent dit nieuwste fonds volgt snel.

De verwachting is dat rond de jaarwisseling een vijfde fonds verwelkomd kan worden. IFG is al druk in voorbereiding op de realisatie van nog eens twee fondsen in het komende jaar.

Daarnaast wordt er hard gewerkt aan een nieuwe website voor het Investeringsfonds Groningen.

Meer weten? Participeren? Benieuwd naar de prestaties van de fondsen? Houd deze URL in de gaten:

WWW.IFG.NL

THE FACTOR-E

HEALTH HUB RODEN

AKZO NOBEL

SYNCOM

B2DESIGN

PROTONEN THERAPIE CENTRUM



CONNECTIVITY NORTH, NOORDELIJKE INNOVATIENETWERKEN WERKEN SAMEN

Bijdragen aan de ontwikkeling van een succesvolle noordelijke community op het gebied van smart systems. Met dat doel kwamen meer dan 40 bedrijven op 19 september 2017 naar het Van der Valk Hotel in Hoogkerk. Daar was de kick off van Connectivity North, het innovatieplatform van de noordelijke clusterorganisaties Energy Valley, Water Alliance, GreenLincs en HTSM.

Alex Berhиту, als Business Development manager NOM/Water Alliance bij de bijeenkomst aanwezig, was blij verrast over de opkomst én over de positieve reacties.



Was er behoefte aan een nieuw innovatienetwerk?

'Als clusterorganisaties praten we al langer over samenwerking op het gebied van it en smart technology. Want het belang van intelligente systemen om de grote vraagstukken op het gebied van energie, voeding, duurzaamheid en gezondheid op te lossen, zal alleen maar groter worden. In Connectivity North willen we bedrijven mobiliseren die sterk zijn in nieuwe technologie en smart solutions, en ze betrekken

bij de actuele uitdagingen waar we binnen de individuele clusters voor staan. Het idee is dat inspiratie en output van buiten de eigen domeinen zal leiden tot innovatieve cross-over projecten op het gebied van water, energie, agro en smart cities. Zo creëren we nieuwe businesskansen voor Noord-Nederland.'

Hoe hebben jullie die bedrijven bij elkaar gekregen?

'Uit onze gezamenlijke achterban hebben we bedrijven geselecteerd die op het gebied van smart systems het verschil kunnen maken. Bij die selectie hebben we nadrukkelijk ook gekeken naar nieuwe invalshoeken, door connecties te zoeken met de online sector, de creatieve industrie en bedrijven die met blockchain en virtual reality bezig zijn. Deze verschilmakers hebben we uitgenodigd voor de kick-off van Connectivity North, waarvoor we een actief programma hadden. Vanuit de clusters werden vier cases gepitcht, maatschappelijke uitdagingen met een behoefte aan nieuwe invalshoeken. De aanwezigen werden in parallelle workshops uitgedaagd mee te denken over intelligente oplossingen.'

Hoe hebben de verschilmakers het gedaan?

'De zaal was goed gevuld. Ongeveer 40 deelnemers waren geïnteresseerd om buiten hun oorspronkelijke interessegebied ideeën te genereren. Dat vond ik wel verrassend. Tijdens de centrale terugkoppeling werd positief gereageerd op de kwaliteit van de output van de parallelsessies. Er zijn zelfs meteen al afspraken voor vervolgesprekken gemaakt.'

Wat zijn de volgende stappen?

'We willen Connectivity North twee keer per jaar organiseren. Tijdens de volgende editie zullen we de voortgang van de geïnitieerde projecten terugkoppelen en willen we vier nieuwe pitches presenteren. Bij deze dan ook een oproep: bedrijven die behoefte hebben aan verfrissende input van verschilmakers buiten hun eigen sector kunnen zich melden. En we zijn natuurlijk ook geïnteresseerd in nieuwe verschilmakers.'



Een duurzame economie begint met innovaties en kennisuitwisseling. Om die naar een hoger plan te tillen, ondersteunt het programma FOOD2020 de ontwikkeling van duurzame levensmiddelenproductie en nieuwe verwerkingsprocessen. Het traject loopt tot eind 2017 en in juni volgend jaar start mogelijk een tweede fase met nieuwe ambities. Het programma Bio-economie in de non-food sector duurt nog tot medio 2018 en zet in op biobased grondstoffen, materialen en producten.

Meer weten? Kijk op www.food2020.eu en www.bioeco-edr.eu of neem contact op met Lianne Ausema van de NOM: (06) 27 08 71 64 of ausema@nom.nl.

MARKTONDERZOEK NAAR DUURZAME BOUW MET SCHIMMELS

Het programma Bio-economie in de non-food sector bleek een geschikt traject voor de nieuwe loot aan de 'schimmelstam' van het biotechnologisch bureau Mycelco in Emmen. Die richt zich met MycoBase namelijk op het selecteren, kweken en toepassen van schimmels om restmaterialen geschikt te maken als bouw materiaal. Hoe biobased wil je het hebben? 'Mycelium is een draadachtig materiaal dat zeer bruikbaar is', vertelt oprichter en onderzoeker Roland van Driel. 'Door de schimmel te koloniseren op geschikte restmaterialen, ontstaat er in potentie een compact, sterk, vuur- en waterwerend en non-toxisch bouw materiaal. Bruikbaar als isolatie, afwerking of constructieve toepassingen.'

De mogelijkheden zijn er, al onderzoekt Mycelco nog de

eigenschappen bij gebruik van verschillende restmaterialen. 'Stro is bijvoorbeeld heel makkelijk te koloniseren door schimmels, maar ook plastics zijn met mycelium te bewerken tot bouw materiaal. Of we zetten de schimmels in om chemicaliën in vervuild hout af te breken. Het zijn allemaal kansen om afval om te werken tot bruikbare bouwmaterialen. De vraag is vooral: hoe concurrerend kunnen we dit aanbieden? De bouwsector is vrij conventioneel en kent een wirwar aan processen en partijen. Mede met dank aan de subsidie en het netwerk via dit Interreg-programma kunnen wij weer extra stappen zetten in ons onderzoek. Je moet ergens beginnen als je de wereld wilt verduurzamen, maar vooral beginnen!'

Meer informatie: www.mycelco.nl

EU-SUBSIDIE AANJAGER VAN DUURZAME ECONOMIE

FOOD2020 en Bio-economie in de non-foodsector zijn als Interreg 5A programma's beide bedoeld om het MKB te stimuleren tot innovaties die bijdragen aan een duurzame economie. Wat zetten deze EU-gesubsidieerde trajecten in gang in Noord-Nederland?

Innovatie kost (veel) tijd en geld, terwijl er geen garanties op succes zijn. Maar: elke ingeving of ontdekking kan het begin zijn van een waardevolle of noodzakelijke vernieuwing! 'In het soort high tech onderzoeken waar wij mee bezig zijn, vang je eerder bot dan een kist met goud', stelt ondernemer en biotechnoloog Eelco Wallaart nuchter vast. Al weet de eigenaar van het Groninger bedrijf Sylphium óók dat innovatieve speurtochten essentieel zijn, ook om te vinden waar je juist niet naar zocht. 'Dat noemen we serendipiteit. Wonderlijk genoeg zijn het vaak deze genoemde 'bijvangsten' waar commerciële successen uit voortkomen.'

Meer armslag

Uitgaande van serendipiteit is het dus nog maar de vraag of de natuurlijke sinaasappelsmaakstof waar Sylphium onderzoek naar doet een klapper wordt (zie kader). 'Dat moet nog blijken', zegt Wallaart. 'Toch investeren wij doelbewust in dit soort open onderzoeken, vanuit de omzet die we verdienen met de dienstverlening van ons bedrijf. Het is fijn dat gesubsidieerde programma's als FOOD2020 ons wat meer armslag geven. Nadat ik vorig jaar bij een voorlichting over de mogelijkheden was geweest, werd ik benaderd door de NOM en die gaven mij het zetje om mee te doen aan dit programma.'

Ruwe diamanten

De ervaring leert dat meer ondernemers wel een zetje kunnen gebruiken als het gaat om innovatieve ideeën en gesubsidieerde programma's. Lianne Ausema van de NOM zegt daarover: 'Een idee hebben is één ding, maar om daadwerkelijk tot vernieuwing te komen is tijd, geld en discipline nodig. Er zijn heel wat ruwe diamanten die niet

gepolijst worden omdat één van die ingrediënten ontbreekt. Het blijft soms al steken bij het invullen van de aanvraagformulieren voor een Interreg-programma, bijvoorbeeld omdat ondernemers het papierwerk 'gedoe' vinden. Wij willen juist die ondernemers ondersteunen en begeleiden, om zo te stimuleren dat kansrijke ideeën toch tot ontplooiing komen. Een biobased economie heeft de toekomst, daarom blijven wij speuren, aanmoedigen en betrokkenheid tonen bij ondernemers die het willen aangaan.'

Agro, food en chemie

De NOM stond afgelopen jaar garant voor informatie, inspiratie, workshops, events, advies en begeleiding rondom de programma's FOOD2020 en Bio-economie in de non-food sector. Het leidde tot een gevarieerd pakket van haalbaarheidsstudies, innovatieprojecten en kweekvijverprojecten met ondernemers vanuit de agro-, food- en chemiesector. 'Het gaat van veehouderij, glastuinbouw, voedselverwerkende industrie en polymeerfabrikanten tot woningbouw,

kennisinstellingen en bedrijven als Sylphium die zich bezighouden met biotechnologie', somt Ausema op. 'Sommigen zijn al heel ver, zoals Zuivelrijck, dat een additiefvrije biologische koffiemelk in cups heeft ontwikkeld en nu een laatste test doet voordat het product de markt op gaat.'

Klankbord en verbinder

Dat de NOM het ondernemers makkelijker probeert te maken, vindt Roland van Driel van Mycelco (zie kader) een mooi streven. Al realiseert hij zich ook dat subsidieprogramma's nu eenmaal gebonden zijn aan regels en papierwerk. 'De administratieve belasting blijft, daar kan de NOM weinig aan veranderen. Wat zij vooral heel goed doen is een rol vervullen als klankbord, denktank en verbinder. Ook het netwerk waar zij toegang tot hebben is heel waardevol. Dat leidt tot koppelingen tussen verrassende partners.'



26

>

Grensoverschrijdend

Mycelco kreeg binnen het Interreg-traject contacten met Duitse partners die actief zijn in een ander segment, maar wel dezelfde (bouw) missie en visie delen. 'Samenwerken met bedrijven over de grens werkt verfrissend', heeft Van Driel ervaren. 'Het verruimt de blik én de mogelijkheden. Consortia met uiteenlopende partijen zijn bovendien

van deze tijd, zeker als het gaat om de ontwikkeling naar een biobased economie. Het komt voor veel ondernemers nog aan op idealisme en het is fijn om elkaar daarin te vinden, zodat we – ook met steun vanuit de EU – innovatieve projecten kunnen doorontwikkelen naar serieuze business.'

NATUURLIJKE SMAAKSTOF: KAN HET SNELLER ÉN LEKKERDER?

Het realiseren van een natuurlijke sinaasappelsmaakstof past uitstekend bij de doelstelling van FOOD2020. Om daarbij te voorkomen dat je afhankelijk wordt van eindeloze hectares fruitteelt en tonnen sinaasappelschillen is biotechnologie de sleutel. 'Wij werken met de kern van het natuurlijke proces', legt Eelco Wallaart van Sylphium uit. 'Door die concentratie zijn we niet meer afhankelijk van oogsten, is veel minder volume nodig en is bovendien de ecologische voetafdruk fors kleiner. Kortom, we werken veel duurzamer, terwijl de smaakstof toch uit natuurlijke bronnen afkomstig is.'

Er zijn al producenten die op biotechnologische wijze het benodigde enzym uit plantaardig materiaal winnen, maar volgens Wallaart valt er veel te verbeteren qua smaak en omzetsnelheid.

'Wij onderzoeken of enzymen uit andere bronnen efficiënter tot een smakelijk resultaat leiden, zonder onzuivere bijproducten.' Sylphium is in augustus begonnen met de haalbaarheidsstudie, terwijl FOOD2020 eind dit jaar afloopt. 'Vrij kort voor een gewaagd high tech traject als dit, maar het onderzoek kan ons inzicht geven of het zinvol is verder te investeren in deze innovatie. Als het lukt, hebben we absoluut iets moois in handen. Sinaasappelsmaakstoffen worden in zoveel producten gebruikt, van vruchtenhagel en frisdrank tot snoep, sauzen en bruispoeders. In die markt betekent verduurzaming in alle opzichten winst.'

Meer informatie: www.sylphium.com.

update  kwartaal 2017

GELD ^{nodig} VOOR GROEI ⁱⁿ IN NOORD-NEDERLAND?

We houden u graag per kwartaal op de hoogte van de financieringen via Geld voor Groei. Dat doen we online, maar ook in de NOMMER.



27

NOM

Voor startende bedrijven en bedrijven die willen groeien of een overname willen doen.



Voor innovatieve ondernemers, starters en bestaande bedrijven in Fryslân.



Voor starters en bestaande bedrijven in Drenthe.



Voor starters, het mkb en voor grote investeringen in Noord-Groningen.



Financiering van innovatieve technologieën, producten en concepten.

WIJDEVEN

Als aandeelhouder doen we vaak veel meer dan alleen financieren. We ondersteunen de ondernemer soms intensief. Dat betekent ook bewegen langs een helling, want ondernemen zit vol uitdagingen. Soms gaat dit mis, vaker gaat het goed. Het zijn hoe dan ook altijd leerzame trajecten. En we geven u graag inzicht in wat wij en de ondernemers in kwestie leerden van een spannende ondernemerssituatie.

PLOETEREN TIJDENS DE CRISIS

Risicoloos ondernemen bestaat niet. De groten zijn niet groot geworden door steeds veilige keuzes te maken. Het hoofd boven het maaiveld uitsteken is geen garantie voor succes, maar wel een belangrijke voorwaarde. Dat dit echter niet altijd vlekkeloos gaat, blijkt uit het verhaal over Wijdeven.

Commerciële kansen

Het is eind 2007 als Jeroen van Onna in contact komt met ondernemer Jan van de Maat. Van de Maat had zich net ingekocht in het Ter Apelse bedrijf Witec. Een technische tak van sport; de onderneming hield zich bezig met draai- en freeswerk van metaal en de zusteronderneming Witronic maakte spoeltjes voor transformatoren en detectiepoortjes. Van de Maat was nieuw in de wereld van deze technische toepassingen, maar zag als commercieel georiënteerde ondernemer kansen om deze bedrijven te laten groeien. De grootste kans die hij op dat moment zag, was het overnemen van Wijdeven te Oirschot.

Een wild plan

Van Onna: 'Het was wel een beetje een wild plan, zagen we direct. Wijdeven was ook een zeer technisch bedrijf, maar vele malen groter dan Witec. Dat is niet zo gebruikelijk bij overnames.' Maar Van de Maat was overtuigd van de meerwaarde van Wijdeven, met name om dat er net een contract was afgesloten met grootheid ASML. Wijdeven zou een heel specifiek onderdeel van de machines van ASML gaan leveren en zo bijdragen aan het productieproces van computer- en telefoonchips. 'Het was een veelbelovende constructie, we geloofden in de ondernemer en we besloten dus mee te financieren om de overname mogelijk te maken. Samen met een Nederlandse bank gingen we deze uitdaging aan', vertelt Van Onna. 'Het was een tijd waarin er nog tot in de hemel werd gefinancierd door banken.' Begin 2008 is de transactie rond.

Crisis zet in: omzetten kelderen

Nog geen twee maanden later stort de markt voor chips hard in. De welbekende crisis is nog niet overal voelbaar, maar de computerbranche was als eerste aan de beurt. ASML neemt nog maar 10% af van wat ze hadden voorzien. De omzet van Wijdeven keldert, er valt niet tegenop te saneren. 'We hadden de afhankelijkheid als toeleverancier van deze klant wel als risico geïdentificeerd, maar de markt zag er heel veelbelovend uit op dat moment. Zoals zovelen hebben ook wij ons laten verrassen door de crisis', legt Van Onna uit.

'Wij geloven niet dat jij dit kan'

Er breken zware, zeer zware tijden aan voor Wijdeven en ondernemer Jan van de Maat. De aflossingslast is niet op te brengen. Van de Maat moet zich melden bij de afdeling Bijzonder Beheer van de bank. Van Onna staat hem bij: 'Dat waren nare gesprekken. Ze zeiden keihard: we geloven niet dat jij dit kan. Houd dan je rug maar eens recht.'

Jan van de Maat deed dat. De bank wilde alleen helpen als er adviseurs werden ingevlogen. Van de Maat stelt zich heel meegaand op. 'Hij zei:

als het dan moet, dan maak ik er ook het beste van, laat ze maar komen. Dat vond ik echt bewonderenswaardig', blikt Van Onna terug.

Wederzijdse afhankelijkheid

Het zijn drie jaren van zware saneringen, hard zoeken naar meer business bij andere klanten en het hoofd boven water houden. De ondernemer en zijn adviseurs zetten ondertussen scherp in op de relatie met ASML en worden uiteindelijk ook gevraagd mee te denken in innovatietrajecten. 'De crisis werd als eerste voelbaar in de computerbranche, maar daar ging het ook eerder weer beter. ASML kreeg weer aanvragen voor hun machines en trok steeds nauw op met Wijdeven. Er was wederom sprake van wederzijdse afhankelijkheid, want wat Wijdeven maakte was uniek en onmisbaar voor de machines van ASML.'

Nét op tijd nam de vraag weer toe, het ging langzaam beter met ASML en daarmee ook met Wijdeven. 'Van de Maat heeft slim ingezet op de relatie met ASML, ze konden nergens anders naartoe voor wat Wijdeven leverde. Wijdeven was hiermee voor driekwart van de omzet afhankelijk van ASML en dat bleef natuurlijk wel een dingetje gezien de historie', vertelt Van Onna.

Ommekeer

Dan komt de ommekeer. ASML wil af van de afhankelijkheid van de toeleverancier. 'Ze hadden er voor kunnen kiezen om zelf te gaan produceren, maar dat is echt een heel intensief traject. Dus klopte ASML bij Wijdeven aan met een overname-aanbod. Van de Maat heeft stevig onderhandeld, de afhankelijkheid speelde nu juist een positieve rol', blikt Van Onna terug.

In 2012 neemt ASML het voor hen essentiële deel van Wijdeven over. Van de Maat verkoopt daarna ook de andere delen van zijn bedrijf. In een tijdsbestek van drie jaar verandert het leven van Van de Maat drastisch. Van onzekerheid of hij nog wel in zijn huis zou kunnen blijven wonen, naar succesvolle dealmaker.

Het kan verkeren, blijkt ook hier maar weer. Van Onna: 'We hebben het proces als NOM van dichtbij meegemaakt en stonden deze ondernemer in alle stappen bij. Mede dankzij het doorzettingsvermogen van Van de Maat en zijn open opstelling, is dit uiteindelijk een succesverhaal geworden. Maar wat ook hier weer blijkt: pech en geluk zijn heel bepalend voor de mate van succes van een onderneming.'



Jeroen van Onna | Investment manager
T (06) 270 871 51 | E onna@nom.nl

Drijfveren zijn de werkelijke motor achter groei en ontwikkeling, maar in hoeverre zijn bedrijven in Noord-Nederland daar bewust mee bezig? En hoe pakken ze dat aan? NOM is nieuwsgierig en interviewt voor deze nieuwe rubriek organisaties die hun beweegredenen actief onderzoeken.



VERNIEUWING
ONTSTAAT
ALS ER RUIMTE
VOOR IS

Erik Dokter

WWW.EMBRACESBS.COM

EIGEN SOFTWARE BRENGT EMBRACE OP NIEUWE IDEEËN

Ondernemerschap is een drijfveer op zich. Bedrijven ontstaan en groeien door mensen die mogelijkheden zien, geloven in hun ideeën en graag uitdagingen voor elkaar krijgen. Zoals Erik Dokter, één van de geestelijk vaders van het succesvolle productbedrijf Embrace. 'Organisaties meer inzicht en grip bieden met sociale business software, dat is – in de kern – wat wij doen.'

Erik is geen man die gaat zitten nadenken over zijn drijfveren. Hij is simpelweg gedreven en doet waar hij in gelooft. 'Wij begonnen zes jaar geleden vanuit de overtuiging dat de principes van sociale media enorm kunnen bijdragen aan het delen van kennis in organisaties. Een goed sociaal intranet helpt mensen verder in hun werk en dáár hebben wij op ingezet. Met succes, want er werken inmiddels al zo'n 225.000 professionals bij meer dan 200 organisaties met de social business software van Embrace. En dat brengt ons weer op nieuwe ideeën! Alle bewegingen binnen de digital workspace van Embrace genereren immers data en wij onderzoeken nu hoe we die kunnen analyseren en vertalen naar bruikbare organisatieadviezen.'

Open staan

Erik en zijn businesspartners signaleren ontwikkelingen en spelen daar op in, maar zetten vooral graag zelf nieuwe bewegingen in gang. 'Het duiden van big data via Embrace staat nog in de kinderschoenen hoor', zegt Erik. 'Ik benoem het alvast om aan te geven dat er nog veel meer mogelijk is met ons product. Wij vinden het belangrijk om open te staan en te experimenteren met ideeën. Embrace blijft natuurlijk een belangrijke kern van waaruit we werken. Onze software is de basis die moet kloppen, maar we zien ook dat er vanuit die basis een andere manier van werken ontstaat die weer nieuwe kansen biedt. Innoveren gaat verder dan alleen technologie ontwikkelen en ontsluiten, het gaat steeds meer om wat je daarmee dóet.'

For a lifetime

Om de basis – hun social business software – te verstevigen, heeft Embrace de afgelopen zes jaar vooral geïnvesteerd in het doorontwikkelen en aanscherpen van het product. Erik: 'Onze software wordt steeds slimmer, robuuster, uitgebreider en gebruikersvriendelijker. We willen dat Embrace een platform is waar alle facetten van werk en communicatie samenkomen. For a lifetime. Dan moet je voortdurend nieuwe releases uitbrengen om up-to-date te blijven, met nieuwe features, maar óók met slimme koppelingen. Het gaat verder dan elkaar vinden en kennis delen, het gaat om een complete digital workspace. Dat is waar we met Embrace naartoe werken.'

Strategische keuze

Het maken van een standaard product dat zich voortdurend innovatief blijft ontwikkelen was een strategische keuze van moederbedrijf Malengo. 'We deden eerst heel uiteenlopend online maatwerk. Totdat we ons realiseerden dat we veel meer konden bereiken met focus op unieke standaardproducten. Vanuit die overtuiging hebben we Embrace en Umbrella ontwikkeld. Om deze softwareproducten vervolgens goed in de markt te zetten, hebben we daarvoor aparte bedrijven opgericht. We werken inmiddels met een team van bijna honderd online doordenkers. Zie het als een softwarehuis waar in de toekomst mogelijk nog meer productbedrijven als Embrace onder komen te hangen. We hebben veel potentie in onze organisatie.'

Bedrijfscultuur voeden

Voor die potentie heeft Erik oog. Hij ziet het als een belangrijke taak ervoor te zorgen dat iedereen in het team dóór kan, dat er uitdagingen zijn. 'Hier werken veel jonge mensen die willen zich kunnen ontwikkelen in hun vak. Om die drive te stimuleren, hebben we een platte, informele en vooral open structuur. En het werkt, want kijk waar we nu staan. Het balanceren tussen continuïteit en groei wordt wel complexer naarmate de omvang van het bedrijf toeneemt. We hebben een fase bereikt die aanpassingen vraagt in structuur en efficiëntie. Belangrijke uitdaging daarbij is het blijven voeden van onze open cultuur, omdat vernieuwing alleen ontstaat als er ruimte voor is. Onze Embrace software stimuleert die openheid en verbinding – bij ons en bij onze klanten – maar uiteindelijk gaat het om de mindset van mensen: we moeten het zélf doen!'

EVENEMENTEN



Friesland: Mata Hari, de mythe en het meisje

Honderd jaar na haar dood presenteert het Fries Museum de grootste Mata Hari-tentoonstelling ooit. Aan de hand van persoonlijke bezittingen, foto's, plakboeken, brieven en militaire dossiers ontmoet je Margaretha Zelle, het meisje achter de iconische Mata Hari. Reis met haar mee van haar geboortestad Leeuwarden naar Nederlands-Indië, waar het noodlot haar achtervolgt. Beleef haar glorieuze opkomst in de danstheaters van Parijs en ontdek het web van intriges waar ze tijdens de Eerste Wereldoorlog in verstrikt raakt.

www.friesmuseum.nl



Drenthe: The American Dream

Van 19 november 2017 tot en met 27 mei 2018 slaan het Drents Museum en de Kunsthalle Emden (Duitsland) de handen ineen voor de internationale kunsttentoonstelling The American Dream – Amerikaans Realisme 1945 – 2017. De dubbeltentoonstelling – tegelijkertijd te zien in Assen en Emden – is een primeur voor Europa: het is de eerste keer dat zo'n uitgebreid overzicht van na-oorlogse Amerikaanse figuratieve kunst in Europa getoond wordt. The American Dream biedt een spectaculair visueel overzicht van meer dan 200 kunstwerken van zowel bekende als minder bekende Amerikaanse kunstenaars, verdeeld over beide musea.

www.drentsmuseum.nl

APPS

Deze slimme app helpt bij je smartphone-detox



Soms is het even nodig, afkicken van je smartphone. Niet meer bezig zijn met Facebook, WhatsApp, mail en andere zaken. De app Quality Time helpt daarbij. In de app wordt bijgehouden hoe vaak het scherm aan gaat, hoe lang het scherm aan is en welke apps er gebruikt worden. Deze data wordt aan het begin van elke dag via een melding getoond. Los van een stukje bewustwording, maakt Quality Time het ook mogelijk om limieten in te stellen. Zo kun je bijvoorbeeld bepaalde periodes instellen dat je niet gestoord wil worden. Onderbreek je deze, dan kun je je zelf nog een extra 'tijdsraf' opleggen. Op deze manier kun je proberen echt 'af te kicken' van je smartphone. Quality Time is beschikbaar voor Android.

Bron: androidworld.nl

Herbruikbaar notitieboek

De laatste pagina van je favoriete notitieboek is er één die je het liefst nooit bereikt. Gelukkig hoeft je van dit Suck UK notitieboek nooit afscheid te nemen: deze mooie leren kaft vul je zelf met papier en is keer op keer herbruikbaar.

Bron: fonq.nl



Ice cream socks

Dit ijschoortje van Luckies is 100% vet- en suikervrij. Het is namelijk niet echt gevuld met ijs, maar met kleurrijke sokken van 100% katoen. Jammer dat er geen ijs in zit, zeg je? Wacht maar tot je deze heerlijke zachte sokken om je voeten hebt!

Bron: fonq.nl



GADGETS

FLINC: VOOR ONDERNEMERS EN INVESTEERDERS MET GROEIAMBITIE

FlinC helpt startups en mkb-ondernemingen die financiering zoeken voor hun innovatieve plannen, en helpt investeerders bij het realiseren van de juiste match. Maak kennis met het nieuwe team van Flinc en lees waarom EntrD en Sustainable Buildings Flinc deden.

WWW.FLINC.NL



Bjorn Redmeijer, projectmanager

'Ik houd van het optimisme, de passie en de dynamiek van ondernemers. Ik help graag mee om innovatieve plannen van de grond te krijgen.'

Ellen Ploeger, coördinator

'FlinC is er voor innovatieve ondernemers die het verschil willen maken. Ik versterk graag de kracht van deze ondernemers. Door ze in contact te brengen met ons netwerk, maar ook door kritische vragen te stellen. Daardoor zijn ondernemers goed voorbereid en wordt de kans op financiering vergroot.'

Carlo de Boer, stagiair

'Ik houd van de praktijk. Bij Flinc ga ik in gesprek met innovatieve startups en krijg ik inzicht in het speelveld waarin investeerders actief zijn.'

EntrD

Investor ready

VEILIG, SNEL EN COMPLIANT WERKEN MET KLANTDATA

Persoonsgegevens zijn vaak nodig om bijvoorbeeld betrouwbare softwaretesten uit te kunnen voeren, maar privacywetgeving verbiedt dit gebruik. De software van EntrD anonimiseert de gegevens op een slimme manier, waarna gebruik wel is toegestaan en de testresultaten betrouwbaar blijven. Daarnaast levert EntrD op verzoek gegenereerde testdata in alle mogelijke volumes. EntrD is onder andere actief in de zorgsector, waar bijvoorbeeld ziekenhuizen grote behoefte hebben aan bescherming van hun patiëntgegevens. Ook bedrijven in de IT, telecom, finance, overheid en online retail maken gebruik van de producten en diensten van EntrD.

Over de samenwerking

Eric Hoefman, ceo van EntrD: 'Door de veranderende wet- en regelgeving op het gebied van privacy merkten we dat er steeds meer vraag kwam naar onze software. We realiseerden ons dat we om verder te groeien de zaken structureel zouden moeten aanpakken. Via de NOM kwamen we bij Flinc terecht. Ellen heeft ons geholpen met het opstellen van het businessplan. Met haar constructieve en kritische feedback hielp ze ons duidelijke keuzes te maken. Toen het plan klaar was zijn we met de NOM in gesprek geraakt over financiering. En via Flinc kwamen we terecht bij Money meets ideas, het informal investing platform van de Rabobank. We praten nu met meerdere potentieel geïnteresseerde investeerders. De adviezen van Ellen zijn voor ons heel waardevol geweest.'

FlinC is powered by NOM.

SUSTAINABLE BUILDINGS

ZORGT VOOR GROENE REVOLUTIE Financiering

De innovatieve software van Sustainable Buildings zorgt ervoor dat het energieverbruik van gebouwen met wel 15 tot 35 procent omlaag kan. Met het cloudbased Energy Management Systeem kunnen energie-verbruikende systemen in gebouwen bediend en geanalyseerd worden. Sustainable Buildings is naast onderneming ook een filosofie waarmee de ondernemers Nizamic en Nguyen de enorme energieverstopping die overal gaande is tegen willen gaan. Het nog jonge bedrijf heeft intussen al meerdere prijzen gewonnen en er werken meer dan tien medewerkers.

Informal investor investeert 250.000 euro

In 2016 is via crowdfunding 133.000 euro opgehaald om de monitoring-systemen marktgereed te maken. Afgelopen augustus is door een private investeerder 250.000 euro geïnvesteerd. Sustainable Buildings wil dit gebruiken om Nederlandse gemeenten en andere milieuvriendelijke organisaties te helpen hun energie-ambities waar te maken door ze aan te sluiten op het Energy Management Systeem. Met de data die dit oplevert kunnen ervaringen over energiebesparende maatregelen gedeeld worden en verdere maatregelen worden afgesproken. Ellen Ploeger is trots dat Flinc een bijdrage heeft geleverd aan de totstandkoming van de financiering. 'Door Sustainable Buildings komt een duurzame toekomst toch iets dichterbij.'

FlinC
de weg naar investeerders

KNN CELLULOSE WERKT AAN WAAR DEVOLLE GRONDSTOF ÉN NIEUWE MARKT

NOORDELIJKE FONDSEN INVESTEREN IN INNOVATIE KATALYSATOR

Ze hebben de technologie om een potentieel waardevolle grondstof uit afvalstromen te winnen en willen proactief bijdragen aan een circulaire en biobased economie. Daarom is bij KNN Cellulose de focus op ketenontwikkeling en het creëren van marktvraag minstens zo belangrijk als het realiseren van een duurzaam product.

‘Eigenlijk zou elke innovatieve ondernemer dit moeten doen’, stelt Diederik Jongema, investment manager van Doefonds Fryslân. ‘KNN Cellulose maakt niet alleen een kansrijk product, maar creëert ook zelf een markt. Met hun ketenontwikkeling zijn ze een inspirerend voorbeeld. Aanjager Erik Pijlman is een ondernemer die het geheel doorziet. Pioniers zoals hij zijn nodig om een circulaire economie van de grond te tillen; iets waar de provincie Fryslân grote waarde aan hecht. Als je dan zo’n goed doortimmerde businesspropositie als die van KNN Cellulose treft, dan ben je als fonds blij dat je kunt investeren.’

Naast het Doefonds Fryslân zijn ook het Aanjaagfonds van de NOM en het Ir. G.J. Smid Fonds betrokken, terwijl NL Investeert in de persoon van Gerrit van Yperen de ondernemer goed begeleidde in dit financieringstraject. ‘Ook wij zijn vol vertrouwen’, aldus Klaas Kooistra van de NOM. ‘Dit bedrijf bouwt bruggen tussen technologische ontwikkelingen, circulair denken en commerciële kansen. Door actief aan economische haalbaarheid te werken, maken ze biobased producten pas echt interessant.’ Daarmee raken de ambities en kansen van KNN Cellulose ook aan het kerndoel van het familiefonds G.J. Smid. ‘Het stimuleren van werkgelegenheid in Noord-Nederland staat bij ons centraal’, zegt bestuurslid Anne van der Veen. ‘Deze propositie past in ons businessplan en heeft een potentie die het verdient om zich te ontwikkelen.’

Waardevolle grondstof

KNN Cellulose prijst zich gelukkig met het vertrouwen van de investeerders. ‘Financiering is een randvoorwaarde om na een goede start te consolideren, maar óók de erkenning en het commitment van deze fondsen dragen bij aan onze kracht’, stelt directeur Erik Pijlman. Onder de vlag van KNN Groep startte de ondernemer in 2015 zijn proactieve bedrijf vanuit het besef dat cellulose een zeer waardevolle grondstof is in een biobased en circulaire economie. ‘De mogelijkheden van cellulose zijn enorm en toch werd dit potentieel nog niet benut. Voor de gevestigde orde staat innovatie vaak te ver van de corebusiness, terwijl wij juist draaien op die innovatie. Met KNN Cellulose gaan we de uitdaging aan vanuit het streven naar een fundamentele verandering in het systeem.’

En dat ziet er dus zo uit ...

Kern van die verandering is de grondstof cellulose die onder de naam Recell® verkrijgbaar is. ‘Cellulose is vooral bekend van de toepassing in papier’, vertelt Pijlman. ‘De grondstof is meermalen te recyclen en het meest bekend is hergebruik van oud papier. Wij gaan een stap verder en richten ons op tertiaire cellulose uit afvalstromen, zoals melkverpakkingen, pizzadozen en luiers. Dit afval komt nu in verbrandingsovens terecht, terwijl de cellulose prima herbruikbaar is. Hetzelfde geldt voor toiletpapier. Samen met partner CirTec hebben wij de technologie Cellvation® ontwikkeld, om door toepassing in de rioolwaterzuivering tertiaire cellulose te produceren. Zo maken we van wc-papier in afvalwater een schone, droge en zeer bruikbare grondstof.’

Infra, bouw en chemie

Recell® is interessant voor de civiele sector die het gebruikt voor infraprojecten om de kwaliteit van asfalt te verhogen. Het ‘opgewerkte toiletpapier’ is al toegepast in enkele succesvolle proefprojecten, zoals een fietspad bij Jelsum en een deel van de dijk op Ameland. Ook het stadspark in Groningen is deels geasfalteerd met een mengsel van steenslag, bitumen en Recell®. KNN Cellulose mikt vanaf 2018 op een continue productie en afzet van minimaal duizend ton per jaar. Bovendien biedt het product nog veel meer kansen. Pijlman is in gesprek met partijen uit de bouwsector – waar de grondstof o.a. geschikt is

als isolatie – en ziet voor de toekomst grote kansen in de chemische industrie. ‘Daar zijn ze in toenemende mate op zoek naar duurzame grondstoffen en cellulose is een interessante optie als natuurlijk polymeer dat is opgebouwd uit suikermoleculen.’

Pijlman weet dat de gewenste hoeveelheden de grootste uitdaging is om zaken te kunnen doen in de chemische industrie. ‘Mede daarom gaan we nu volop investeren in de hardware om productie te kunnen draaien. Alleen al rioolzuivering biedt kansen op 180.000 ton cellulose en andere afvalstromen zijn nog veel omvangrijker. Maar om als technologie- en handelsbedrijf tot duurzame business te komen, zijn functionele ketens een voorwaarde. Bovendien moeten we vraag creëren om een biobased en circulair product als tertiaire cellulose serieus onderdeel te laten worden van de economie. De noodzakelijke koppeling tussen uiteenlopende partijen maakt het proces enerzijds kwetsbaar, maar als het lukt, dan boren we een enorme kracht aan.’

Innovatief matchen

De kracht van KNN Cellulose schuilt volgens Pijlman in het innovatief matchen van vraag en aanbod. ‘Als een hybride bedrijf koppelen wij technologie en productie met keten- en marktontwikkeling, omdat we daarmee aan de basis werken van een andere, meer duurzame economie. De potentie van cellulose als grondstof wordt nog te weinig benut omdat het vooral investering in nieuwe ketens vraagt. Wij focussen doelbewust op die nieuwe verbindingen, als een soort katalysator voor biobased en circulaire innovatie. Het is in alle opzichten een pioniersklus, maar met de juiste schakels in de keten kunnen we daadwerkelijk een fundamentele verandering in het systeem tweebrengen. En dáár ligt onze toekomst.’



Erik Pijlman van KNN Cellulose vertelt voor de camera van GPTV.

WWW.KNNCELLULOSE.NL

“ IK HEB GELEERD DICHT BIJ MEZELF TE BLIJVEN

NILS LABORDUS, DIRECTEUR EIC

In 2007 klopten Nils Labordus en zijn compagnon bij de NOM aan voor financiering van hun innovatieve startup EnableIT. Verschil van inzicht over de bedrijfsvoering deed de heren uiteindelijk besluiten uit elkaar te gaan. Wijzer geworden bouwt Nils inmiddels als directeur van EIC, Enterprise Infrastructure Consultancy, aan de lange termijn. Met zijn eigen verhaal. En met een nieuw team. Mensen die echt bij hem en het bedrijf passen.

Wat is er gebeurd met EnableIT?

‘EnableIT is niet meer. In 2010 besloten mijn toenmalige compagnon en ik uit elkaar te gaan. Met EnableIT leverden we innovatieve digitale werkplekdiensten in het kader van het nieuwe werken, dat in 2007 net begon op te komen. Mijn compagnon was de senior consultant, ik deed de sales. In 2009 brak de crisis uit. Met 12 man op de loonlijst begonnen de onderlinge verhoudingen te verschuiven. Dat ging vooral bij mij wringen. Ik heb er een knappe tijd van wakker gelegen, maar besloot dat ik zo niet verder wilde. We hebben EnableIT gesplitst, onze leningen terug betaald en zijn uit elkaar gegaan.’

En toen?

‘Daarna wilde ik op eigen kracht verder in de IT. En dat was voor mij als commerciële jongen best wel spannend. Wat ik meehad was natuurlijk dat ik de afgelopen jaren goed naar onze klanten had geluisterd. In 2011

bedacht ik aan de keukentafel Enterprise Infrastructure Consultancy. Bij EIC richten we ons op wat de gebruiker wil, we leveren maatwerk dus. Met volledig op elkaar ingespeelde teams bestaande uit een consultant, architect, projectleiders en engineers zorgen we voor een goed beveiligde digitale werkomgeving en bouwen we de architectuur en flexibele infrastructuur zodat medewerkers overal kunnen werken. Een belofte die we waarmaken bij mooie en grote opdrachtgevers als bijvoorbeeld het UMCG, gemeente Groningen en de Provincie Drenthe. En de groei zit er goed in, ik heb intussen 27 man in dienst.’

Wat is je geheim?

‘Rode draad in mijn ondernemerschap is dat ik de klant in de gaten houd en wil laten groeien door mee te denken. Ik vind de inspanningsverplichting van het aloude detachingsmodel in de IT eigenlijk heel vreemd. Ik wil juist meer bieden en ga altijd voor het resultaat. Bij EIC hebben we een beheerpropositie geïntroduceerd waarmee we de door

ons gebouwde omgeving beheren voor een vast bedrag per maand. We vragen klanten hun agenda met ons te delen. Als we die kennen kunnen we samen met onze business consultants en architecten meedenken hoe we hun dienstverlening kunnen verbeteren. Daarom organiseren we ook drie keer per jaar EIC Inspiration, kennissessies waarin we onze relaties op de hoogte houden van de nieuwste ontwikkelingen binnen ons vakgebied.’

Ben je nog steeds in je eentje de directeur?

‘Na EnableIT wilde ik heel erg bewijzen dat ik het alleen wel kon, en was ik erg met mijn marge en groei bezig. Daar ben ik wel van terug gekomen. Inmiddels heb ik een fantastisch team om me heen verzameld en gaan we de volgende stap maken als bedrijf. Opnieuw wil ik investeren in mijn organisatie en zoek ik mensen die anders denken dan de traditionele IT’er en die mij, maar minstens zo belangrijk mijn klanten kunnen inspireren. Ik ben momenteel in gesprek met een ervaren IT architect. Iemand die financieel, organisatorisch en maatschappelijk met me meedenkt en gewend is op boardroom niveau te praten. Het is een man die me verder kan brengen, precies wat ik zoek. Samen hebben we veel kennis in huis. De volgende stap is dat we ons willen richten op bedrijven tussen 500 en 5.000 werkplekken. We willen een alternatief worden voor de grotere IT dienstverleners als Atos en Fujitsu. Ik ben daarover ook opnieuw in gesprek met Ruud van Dijk, investment manager van de NOM.’

Ben je zelf ook gegroeid?

‘Het lukt steeds beter mijn bescheidenheid te laten varen en ik voel me ook met de dag prettiger in mijn rol als directeur. Als ik iets geleerd heb is het wel dat ik dicht bij mezelf moet blijven. Met mijn eigen verhaal krijg ik de mensen mee die bij mij en bij EIC passen. Ik heb enerverende jaren achter de rug, maar heb het gevoel dat alles op zijn plek valt nu.’

Nils Labordus



WWW.EIC.NL



WE VRAGEN KLANTEN
HUN AGENDA
MET ONS TE DELEN

U vraagt Wij antwoorden

Als Nommer krijgen we regelmatig vragen over ons werk. Tijdens een verjaardag of aan een keukentafel. In elke NOMMER beantwoorden we een aantal van die vragen. Bent u op zoek naar nog meer antwoorden op vragen, kijk dan verder op nom.nl, onder FAQ's.

Jullie werken toch alleen met 'grote jongens'?

Op het gebied van business development bestaat 80% van onze activiteiten uit bedrijven kleiner dan 100 medewerkers. Van de bedrijven die we financieren behoort 90% bij het midden- en kleinbedrijf, en zijn dit meestal bedrijven kleiner dan 100 medewerkers. Circa de helft van onze financieringen verlenen we aan startende bedrijven. Bij acquisitie van buitenlandse bedrijven ligt het wat anders, daar gaat het om zowel grote als kleine bedrijven.

Jullie hebben veel geld op de bank, waarom geven jullie dit niet uit?

We hebben veel geld op de bank en gaan daar zorgvuldig mee om. Het is tenslotte publiek geld, ook van ons allemaal als belastingbetalers. Maar: goede plannen maken een grote kans gefinancierd te worden. En dankzij ons bank-saldo kunnen we ook de komende jaren blijven investeren.

Wat is belangrijk om in een kwartaal-rapportage op te nemen?

Een periodieke rapportage is ervoor om het management en de andere stakeholders actief te ondersteunen bij het managen van de onderneming. Een goed verslag maakt inzichtelijk hoe de onderneming ervoor staat en bevat handvatten om tijdig bij te kunnen sturen en/of actie te ondernemen. Het is dan ook van belang dat de gegevens in de rapportage juist geïnterpreteerd worden door de lezers. Dat wordt onder andere bereikt door begrijpelijke, niet te lange teksten, duidelijke grafieken daar waar nodig, en door de relevante kpi's aan te scherpen. In een kwartaalrapportage staan in elk geval de balans, de winst- en verliesrekening, een kasstroomoverzicht tot en met de verslagperiode, een aansluiting met de oorspronkelijke verwachting en een bijgestelde jaareinde- of zelfs lange termijnverwachting. Een liquiditeitsverwachting (per maand of kwartaal) geeft praktische managementinformatie. Hierdoor zijn liquiditeits-tekorten en -overschotten tijdig inzichtelijk en is het mogelijk om een investering later of juist eerder te plannen, of om vooraf met een financier in gesprek te gaan over convenantbreuk of extra aflossingen. Met een duidelijk opgestelde periodieke rapportage kan een onderneming proactief in plaats van reactief aangestuurd worden.

Hoe maak ik van een prototype een werkbare demo-unit?

Als je prototype in de basis goed werkt, wordt het zaak om na te denken welke markt je als eerste wilt benaderen. Het doel van je demo-unit is om vertrouwen te wekken bij je aspirant-klanten. Zo'n presentatie is belangrijk, want het gaat dan niet meer alleen om te laten zien dat het werkt, maar ook over zaken als schaalgrootte, betrouwbaarheid, gebruiksgemak, rendement, etc. Niet iedereen is in staat om zelf een demo-unit te bouwen, samenwerken met andere partijen pakt in veel gevallen beter uit. Er zijn tal van mensen die je willen helpen de juiste partner te vinden.

RUIM 17.000 EURO VOOR KWF

Het team NOMZes heeft met sponsoring en diverse inzamelingsacties ruim € 17.000 opgehaald voor Alpe d'HuZes. Een prachtig bedrag waarmee wetenschappelijk onderzoek naar kanker wordt ondersteund, met als doel de ziekte onder controle te krijgen, zodat er in de toekomst niemand meer overlijdt aan kanker.

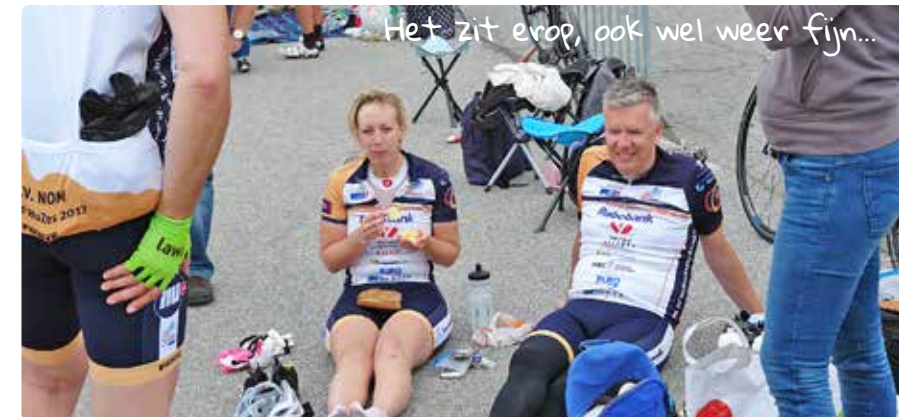
Na maanden van zoeken naar sponsors, acties organiseren en trainen, moest er 'nog maar' één ding gebeuren: Alpe d'HuZes fietsen. Op 1 juni jongstleden stonden de Nommers Liesbeth Ormlee, Reinder de Jong, Jan Martin Timmer, Jens Ruesink, Gerwin Koning en Rob Drees in alle vroegte aan de start voor hun prestatie. Gesteund door alle support vanuit Nederland en op de berg, inclusief Facebook reportage, gingen zij de fysieke en mentale uitdaging aan om zo vaak mogelijk de berg op en (veilig) af te gaan. Vanwege noodweer moest de organisatie het evenement eerder afsluiten. Na onder meer 12 bananen, 32 bidons water en 4 bakken pasta, bleek het totaal aantal beklimmingen 15!

NOMZes wil graag alle sponsors en supporters bedanken!

Hoofdsponsor: NV NOM

Shirtsponsor: Decoproject Europe
DPF DATPROF
Geertsema Slaapcomfort
Gemeente Groningen
Plas|Bossinade
Spaak Koffie en Koers
Telecom Service Noord
Van Raam.com

Internetsponsors: Brisk ICT, Connectorfinance, Consciente, De Vries Telecom, Guapa E-commerce, Indes, Lawi Sportswear, Matschl, Semslanden, Sprankelend, TheFactor.e, Van Lanschot Bankiers, Via Assen, Vulpes Vulpes, Webba en Xenergy





WWW.NOM.NL

WWW.NOMPLUS.NL

WWW.NVNOM.COM