

NRC SPECIAL

Wat zijn de beste innovaties?

Interviews met bedrijven uit de toptien 5-11

Donderdag 12 juni 2014



Geld voor goed idee

Mkb-bedrijven boren onverwachte geldbronnen aan om hun ideeën uit te kunnen voeren. **Pagina 2-4**

ILLUSTRATIE THE GARLIC MYTH

Advertentie

20% bijtelling

vanaf € 233,- netto bijtelling p.m.*

A Daimler Brand

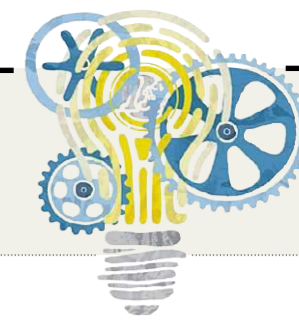
Je verdient meer dan je denkt.
Ontdek de CLA Lease Edition op mercedes-benz.nl.

Mercedes-Benz is officieel partner van de MKB Innovatie Top 100.

Gecombineerd verbruik CLA Lease Edition: 3,9 - 5,0 l/100 km, 25,6 - 20,0 km/l, CO₂-uitstoot 102 - 117 g/km. U rijdt al een CLA Lease Edition vanaf € 33.295,- incl. BPM en BTW en excl. recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Voor kosten en leveringsvoorwaarden zie mercedes-benz.nl. Leasetarief € 609,- per maand excl. BTW o.b.v. Operationele Service Lease, looptijd 48 maanden, 20.000 km per jaar. Acceptatie onder voorbehoud door Mercedes-Benz Financial te Utrecht.
* Bijtelling op basis van 42% belasting. Het genoemde bedrag is een rekenvoorbeeld. Kijk voor meer informatie op mercedes-benz.nl.



Mercedes-Benz
The best or nothing.



Verder kijken dan de bank

De NPEX-beurs, een online beleggingsplatform voor het midden- en kleinbedrijf, vierde onlangs haar vijfde verjaardag. Minister Henk Kamp (Economische Zaken, VVD) zei bij die gelegenheid dat het mkb „de motor van onze economie” is. De cijfers geven hem gelijk: de helft van het bruto binnenlands product komt binnen via het mkb. Maar de laatste jaren hapert de motor behoorlijk.

Banken zijn minder scheutig met leningen aan mkb-bedrijven en de bedrijven zelf vragen veel minder vaak krediet aan. De afgelopen vier jaar kreeg nog maar 12 procent van de bedrijven het volledige bedrag geleend op het moment dat een lening werd aangevraagd, blijkt uit een enquête van de Europese Centrale Bank (ECB) - het Europese gemiddelde is 25 procent. Bijna de helft van alle aanvragen werd geheel afgewezen.

Onderzoek door De Nederlandsche Bank naar de redenen van deze terughoudendheid toont dat de oorzaken aan twee kanten liggen: banken zijn veel strenger geworden, terwijl het mkb zelf relatief weinig eigen vermogen en veel betalingsachterstanden heeft. Vooral langlopende leningen met hoge risico's worden daardoor minder vaak verstrekt.

Het grootste probleem is de solvabiliteit van de bedrijven. Mkb-ondernemers financieren traditioneel minder met eigen geld en meer met vreemd vermogen. Nu het moeilijker is geworden om geld van de bank te krijgen, stukt de geldstroom. Bij grote bedrijven is de verhouding op de balans tussen eigen en vreemd vermogen ongeveer 50-50, in het mkb is dat 35-65, blijkt uit onderzoek van bureau Panteia. Daardoor is de laatste groep sterker afhankelijk van bancaire kredieten dan grote bedrijven.

Maar een 'nee' van de bank hoeft niet per definitie te leiden tot financiële problemen voor een bedrijf. Want er zijn de laatste jaren in hoog tempo alternatieve financieringsbronnen bijgekomen. Alleen worden die nog onvoldoende benut, blijkt uit het vorige maand gepubliceerde rapport *MKB in beeld* dat is opgesteld op verzoek van onder meer overheid, belangorganisaties en banken.

Alternatieven zijn onder meer participatiemaatschappijen, beurzen als NPEX en Euronext, business angels, kredietunies, crowdfunding en mkb-fond-

Kredietbronnen. Banken zijn niet meer scheutig met leningen aan mkb-bedrijven. Inmiddels zijn er veel andere potentiële geldbronnen bijgekomen. Een ondernemer moet dan wel accepteren dat iemand van buiten zich met de zaak bemoeit.

Tekst **Jorg Leijten** Illustraties **The Garlic Myth**

sen. Net als bank verstreken ze geld, maar ze verwachten daarvoor wel een bepaald rendement.

Private-equitybedrijven, zoals participatiemaatschappijen, investeren risicokapitaal in bedrijven en krijgen daarvoor aandelen terug. „Investeerdere zijn vaak (oud-)ondernemers met een achtergrond in het mkb die hun bedrijf verkocht hebben en dat kapitaal opnieuw willen beleggen”, zegt Rolf Metz, directeur van participatiemaatschappij Ecart Invest. „Bij ons gaat het om een inleg van minimaal 100.000 euro per investeerder.” Ecart kiest bewust voor het mkb. „Investeren in grote bedrijven brengt minder risico met zich mee, maar voor hun aandelen betaal je wel een hogere prijs”, zegt Metz. „In het mkb stap je voor een wat lagere prijs in en is het de kunst het bedrijf meer waard te laten worden. Dat vergt een andere aanpak. Je hebt meer te maken met ondernemers en minder met managers.”

Het karakter van de ondernemer

Jaarlijks krijgt Metz zo'n 250 participatieaanvragen van mkb-bedrijven, waarvan er veertig door de eerste selectie komen. „Vaak is de match niet goed. Een jonge ondernemer op zoek naar een klein bedrag heeft niets aan een investering die tussen de 1 en 6 miljoen ligt. Besluiten over deelname nemen we daarom op basis van financiële informatie en met name op basis van het karakter van de ondernemer zelf. Wat is zijn ontwikkelings? Heeft hij al een eigen bedrijf gehad?”

Het fondsvermogen van Ecart Invest draagt 30 miljoen euro. Daarmee wordt voornamelijk geïnvesteerd in groeiende bedrijven. Ook ondersteunt het bedrijf managers in wie het vertrouwen heeft en die zich in een bedrijf willen inkopen om de leiding op zich te nemen - zogeheten manager buy-ins. Het is niet de bedoeling van Ecart Invest om zich in bedrijven in te kopen en ze vervolgens leeg te eten, benadrukt Metz. „Natuurlijk wordt een ondernemer op ons verzoek weleens vervangen als het bedrijf echt niet functioneert. Vaak kun je echter al voordat je investeert aanvoelen of de ondernemer wel bij het bedrijf past. Als het niet klikt, dan gaan we niet met hem in zee.”

Ondernemers die buiten de bank geld vinden, moeten dus wel accepteren dat er invloed van buitenaf komt. Waar de bank tevreden is als een ondernemer aan zijn betalingsverplichtingen voldoet, krijgt hij

er bij alternatieve financieringsvormen vaak een coach bij die adviezen geeft.

Dat is bijvoorbeeld het geval bij een investering door business angels - ex-ondernemers die als individu hun spaargeld in één of meerdere bedrijven beleggen - en bij een kredietunie. Bij een kredietunie is het credo 'één voor allen, allen voor één'. Ondernemers stoppen spaargeld in een kas en aangesloten collega's kunnen een beroep doen op een lening uit deze pot. Als een kredietcommissie en het bestuur de aanvraag goedkeuren, krijgt het mkb-bedrijf behalve geld een coach die hem of haar gedurende de looptijd van de lening begeleidt.

„Slagers kunnen het beste beoordelen of een nieuwe slagerij genoeg potentie heeft om te overleven”, zegt Roland Lampe, bestuurslid van de Vereniging van Kre-

ditunies in Nederland. „Een adviseur kan een ondernemer gericht bijstaan. De sociale controle is binnen een unie groter dan bij een bank. Als de coach merkt dat het niet goed gaat, roept hij er de andere leden bij en kan worden besproken hoe ze de investering veilig kunnen stellen.”

Gemiddeld worden kredieten van een ton toegekend, maar een lening kan oplopen tot 250.000 euro, zegt Lampe. „We willen kortlopende leningen met een looptijd van drie tot vijf jaar voor werkkapitaal verstrekken. Binnen vijf jaar moet de ondernemer terugbetalen, waarna het geld terugvloeit naar de sparende leden.”

Kredietunies kunnen georganiseerd zijn per sector, regio of per stad. Er zijn vier van dit soort corporaties, en volgens Lampe liggen er 113 aanvragen. „Binnen vijf jaar willen we minimaal honderd Kredietunies hebben die kredieten tot 250.000 euro aan ondernemers verstrekken, want daar is de meeste behoefte aan.”

Innovatiefonds

Ook de overheid kreeg een paar jaar geleden in de gaten dat de banken structureel minder uitlenen aan het mkb. Het ministe-

NPEX

Een beurs voor aandelen en obligaties van het mkb

Wie: NPEX

Wat: Een onlinebeurs waarop aandelen en obligaties van mkb-bedrijven worden verhandeld
Belegd vermogen: 230 miljoen euro

Via de NPEX kunnen middelgrote en kleine bedrijven effecten uitgeven: zowel aandelen als obligaties. Beleggers tekenen daarop in. Directeur Adriaan Hendrikse van NPEX: „Die beleggers kunnen ex-ondernemers zijn, maar vaak zeggen we ook tegen zo'n bedrijf: ga eens in eigen kring kijken of er geïnteresseerde partijen zijn. Dat is

eng en confronterend, maar vaak zie je dat zo 1 tot 15 miljoen wordt opgehaald.” NPEX heeft nu 33 noteringen, waarvan dertien bedrijven en twintig beleggingsfondsen. Hendrikse: „We mikken op 20 tot 25 bedrijven erbij dit jaar. Een onderneming die wil toetreden, moet minimaal voor 500.000 euro effecten uitgeven. Uiteraard scannen we de onderneming alvorens die wordt opgenomen op de beurs. We laten een externe partij het financiële doopceel van de organisatie lichten en het bedrijf stelt een prospectus op waarin het een

vaste prijs opneemt voor de effecten die het gaat verhandelen. Als de inschrijving vol is, is het minimumbedrag behaald en kunnen de aandelen of obligaties worden bijgeschreven op de rekening van de belegger. Als de aandelen zijn uitgegeven, kan de belegger deze op de beurs verder verhandelen.” „Banken roepen: we gaan niet meer alles financieren. Wij geloven in stapelfinanciering, een deel daarvan kun je via NPEX ophalen. De bank zal er altijd zijn, maar bij het ophalen van geld hier op de beurs zijn ze niet betrokken.”

Business angel

De individuele geldschiet die op gevoel investeert

Wie: Jeroen Prins

Wat: Business angel
Belegd vermogen: 400.000 euro

„Na het overlijden van mijn moeder ben ik in het bezit gekomen van redelijk wat vermogen. Dat geld investeer ik in interessante start-ups. Via lunches voor investeerders maakte ik kennis met een aantal interessante bedrijven, waaruit vijf investeringen van elk 100.000 euro zijn voortgekomen.”

„Ze noemen me een business angel, maar ik gebruik liever de term informal investor. Je steekt

geld in bedrijven waar je iets mee hebt en staat ze waar nodig ook bij met advies.”

„Ik heb besloten absoluut geen geld in farmaceutica en biomedische ondernemingen te steken, omdat ik daar te weinig van af weet. Mijn geld gaat nu bijvoorbeeld naar een restaurant in Amsterdam met een revolutionair concept.”

„Ik investeer maximaal een ton per bedrijf. Als er dan één bedrijf omvalt, heb ik er nog genoeg over. Aan vier bedrijven heb ik een achtergestelde lening verstrekt, waarover ik maandelijks ongeveer 10 procent rente krijg.

Voor minder doe ik het niet. Je voelt je betrokken bij de gang van zaken, maar ik controleer toch elke maand of het geld weer is bijgeschreven.”

„Ik kies bewust bedrijven waar het risico niet al te groot is en waaraan ik niet al te veel hoeft te doen. Ik ben dan ook geen business devils, hoef geen aanmerkelijk belang in een onderneming, dat brengt veel te veel administratieve verplichtingen met zich mee.”

Het kabinet stelde onlangs 25 miljoen euro beschikbaar voor een co-financieringsfonds voor business angels.

Het familiefonds

Rijke families die via een fonds geld steken in het mkb

Wie: BB Capital

Wat: Private Equity familiefonds
Belegd vermogen: Daar wil het fonds geen uitspraak over doen

Bestuursvoorzitter Susan van Koeveeringe (dochter van de oprichter van vakantieparkketen Roompot). „We richten ons met name op meerderheidsbelangen en gecontroleerde minderheidsdeelnemingen in kansrijke mkb-bedrijven. We verstrekken kapitaal aan vijf ondernemingen met wat grotere groeiambities. BB Capital participeert actief door bedrijven te bezoeken, maar investeerders gaan niet op

de stoel van de directie zitten.” „We investeren onder meer in het Instituut voor Hyperbare Geneeskunde (zurstoftherapie, red.). Naast het feit dat je belegt met het doel rendement te behalen, dien je ook een maatschappelijk belang. Een ander bedrijf is drogisterij.net, een webbedrijf dat in zijn sector leidend is op de digitale markt.” „Als we met een interessante partij in gesprek gaan, controleren we altijd eerst of ze op zoek zijn naar eigen of naar vreemd vermogen. Vaak blijkt dan dat ze eigenlijk financiering zoeken waarvoor ze bij de bank moeten

zijn. Voor bank spelen doen we niet, daarvoor heb je een vergunning nodig. Wij denken daar wel over na. Zo zou je een alternatief kunnen bieden aan bedrijven met een tijdelijk financieringsprobleem.”

„Onze beleggers zijn vermogende zakenfamilies. Zij hebben gemeen dat ze dat zakelijke DNA delen. Ze zien ondernemerschap als de motor van de economie, vandaar ook de interesse in het mkb. Daar staat de ondernemer centraal. De families hebben bovendien een groot netwerk waarvan de bedrijven kunnen profiteren.”

van Economische Zaken heeft voor de periode tussen 2012 en 2015 500 miljoen euro beschikbaar gesteld om te investeren via innovatiefonds MKB+. Dat verstrekt bijvoorbeeld financiering aan investeringsfondsen voor snelgroeiende en vernieuwende bedrijven. Voorwaarde is dat er de helft van de lening aan kapitaal tegenover staat.

Daarnaast bestaan er al jaren enkele borgstellingsregelingen. Bedrijven kunnen een staatsgarantie krijgen wanneer ze bij een bank of investeerder aankloppen die niet in zijn eentje het risico wil lopen dat de lening niet volledig wordt terugbetaald. Met de teruggang in kredietverlening door de banken loopt ook het beroep op deze garanties terug. Van de 705 miljoen euro bijvoorbeeld voor de zogeheten regeling Borgstelling MKB werd vorig jaar 344 miljoen gebruikt. In 2012 was dat nog 486 miljoen.

Kruimelwerk

Gezien de diverse mogelijkheden voor het mkb om aan geld te komen, zou het dus wel goed moeten komen met die bedrijven. Toch geven recente cijfers een heel ander beeld. De rol van bancaire krediet is nog altijd groot.

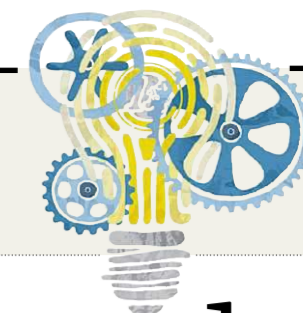
Wie naar de bedragen kijkt die bij alternatieve bronnen worden opgehaald, moet concluderen dat het vooralsnog om kruimelwerk gaat. Banken hebben op dit moment enkele tientallen miljarden aan mkb-leningen uitstaan, schreef Rabobank-econoom Leontine Treur onlangs in het rapport *Financiering in het MKB*. Zo'n 90 procent van de mkb-financiering is afkomstig van de bank, zei voorzitter Michael van Straalen van MKB-Nederland onlangs in deze krant.

Via participatiemaatschappijen werd vorig jaar 20 miljard opgehaald, maar dat cijfer gaat over het totale bedrijfsleven. Nieuwe financieringsvormen als de mkb-beurs NPEX, mkb-fondsen en crowdfunding brachten in totaal enkele honderden miljoenen euro's op.

Maar alle alternatieve geldbronnen zijn samen maar een fractie van het kapitaal dat het mkb nodig heeft. De vraag is waar het geld dan vandaan moet komen als de banken niet thuis geven. De pensioenfondsen zitten op een berg geld en zouden daarmee bijvoorbeeld leningen aan het mkb kunnen financieren.

Lees verder op pagina 4





COLOFON

De MKB Innovatiespecial is een initiatief van NRC Media, Mercedes-Benz en de Kamer van Koophandel

Coördinatie Jochen van Barschot
Eindredactie Simone van Driel, Friederike de Raat
Vormgeving Tom Wientjes
Fotografie Rien Zilvold
Illustraties The Garlic Myth

Vervolg van pagina 3

Het ABP kocht onlangs voor 50 miljoen euro aan mkb-obligaties. Eenzelfde bedrag stelde het ambtenarenfonds beschikbaar aan investeerder INKEF, dat het geld in kansrijke start-ups steekt.

Maar vooralsnog hebben kleine bedrijven moeite om internationale investeerders als pensioenfondsen en verzekeraars aan te trekken, zegt econoom Treur. „Dat komt doordat de investeringsbedragen kleiner zijn (en daarmee het rendement, red.) dan bij grote bedrijven. Ook weten zij minder over mkb-ondernemingen. Een aantal nieuwe initiatieven zoals de NII en de mkb-fondsen is erop gericht leningen te bundelen, waardoor de kredietbedragen toenemen en ze ook voor grotere internationale beleggers interessant zijn.”

Onlangs presenteerden dertien deelne-

De mkb-ondernemer van de toekomst combineert financieringsvormen

mers (waaronder het ABP, Achmea, Nationale Nederlanden en Delta Lloyd) bovendien hun plannen voor de Nederlandse Investeringsinstelling (NII). Deze instelling moet ervoor zorgen dat het voor pensioenfondsen en verzekeraars aantrekkelijk wordt in eigen land te investeren. Ze hebben gezamenlijk 1.400 miljard euro ter beschikking. Het mkb is een van de sectoren waar geld naartoe gaat.

Blijft de vraag of de financieringsalternatieven het bankkrediet op termijn kunnen vervangen. Treur: „Misschien voor individuele bedrijven wel, maar niet voor het hele mkb. Alternatieve vormen zullen een structurele plaats krijgen, maar het verschil met de bancaire kredietverlening is nu nog zo groot dat je niet van vervanging kunt spreken.”

Pizzafinanciering

De rol van banken is zeker nog niet uitgespeeld, stelt bestuursvoorzitter Cees Vermaas van de Amsterdamse beurs van Euronext. Het midden- en kleinbedrijf haalde via die weg vorig jaar ruim 500 miljoen aan kapitaal op via emissies. Euronext Amsterdam is initiator van het dit jaar opgerichte NL Ondernemingsfonds,

dat leningen aan het mkb medefinanciert met banken. Vermaas: „Het is volgens ons niet verstandig om een alternatief buiten de banken op te zetten. De financiële instelling heeft een regiofunctie: niemand kent de lokale markt zo goed als de banken. Dat loket willen we behouden.”

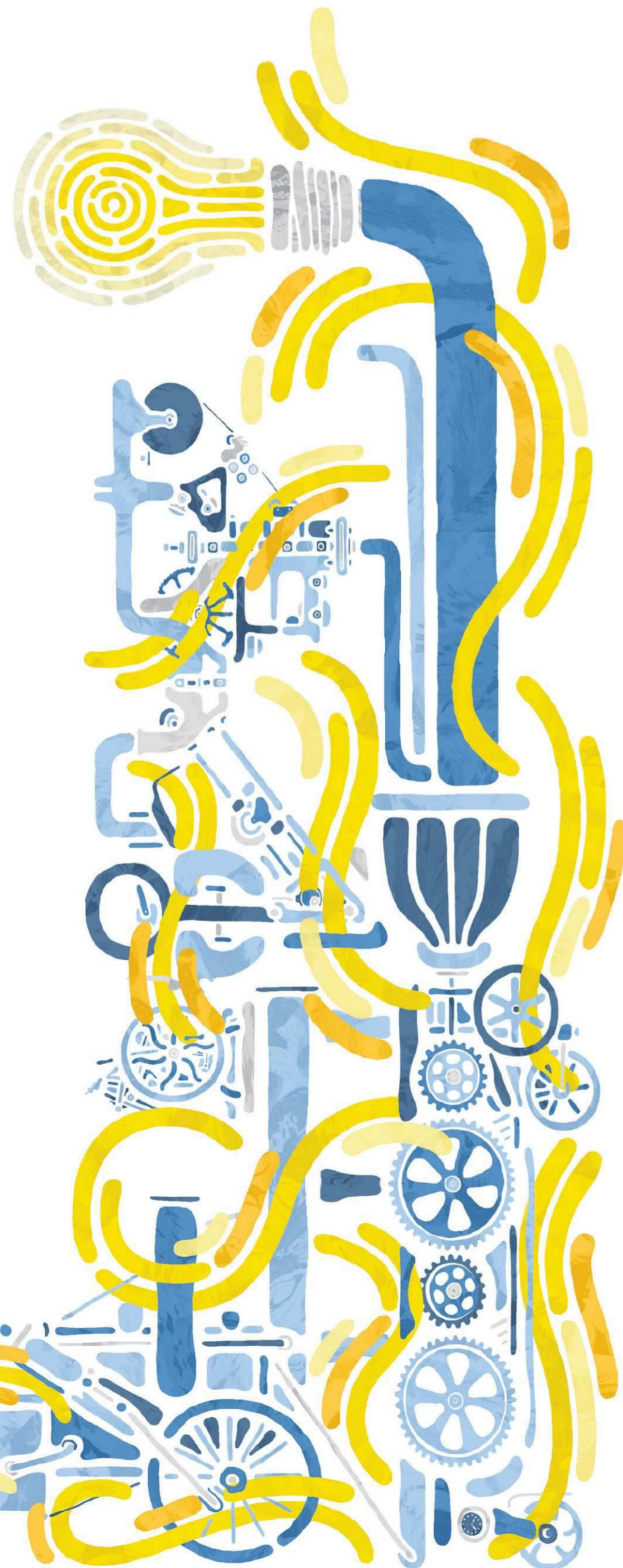
Op het moment dat banken een aanvraag binnenkrijgen van een ondernemer, maar de bank niet volledig garant wil staan, springt het NL Ondernemingsfonds in met bijvoorbeeld pensioengeld. „Vijftig procent van de lening komt van de bank, terwijl het fonds in de andere helft voorziet”, zegt Vermaas. „Je versterkt eigenlijk het eigen vermogen van een onderneming en daarmee verbeter je haar solvabiliteit en positie ten opzichte van de bank.”

Via het NL Ondernemingsfonds moet komende jaren 1 miljard euro opgehaald worden. Het doel is leningen van minimaal 10 miljoen euro te verstrekken aan bedrijven die jaarlijks minstens 25 miljoen euro aan omzet draaien. Het bedrag ligt bij aanvang zo hoog omdat het alleen dan voor pensioenfondsen aantrekkelijk is om mee te doen. Grotere bedragen leveren een hoger rendement op. Vermaas: „Ze willen relatief veel zekerheid, maar wel een goede rente.”

De termen co-financiering, pizzafinanciering en stapelfinanciering klinken vaker wanneer het gaat over de toekomstige investeringen van het mkb. Bij stapelfinanciering combineert een ondernemer verschillende vormen van geldverstreking om zo niet volledig afhankelijk te zijn van de bank.

„De mkb-ondernemer van de toekomst heeft verschillende keuzes”, zegt Roland Lampe. „Hij combineert: een rekeningcourantkrediet van de bank, een lening bij bijvoorbeeld een Kredietunie, gaat naar een pensioenfonds voor een langlopende lening op zijn bedrijfspand en als hij nog een leuk product wil financieren, doet hij een beroep op crowdfunding.”

De ondernemer moet „accepteren dat daar een andere prijs bij hoort”, zegt Metz. „Hij was altijd gewend tegen een lage rente te lenen. Die tijd is voorbij. Alternatieven als participatiemaatschappijen en business angels zijn er, maar die kosten geld.” Want de rente op een banklening is doorgaans een stuk lager dan de rendementseis van een investeerder. „De vraag is of de ondernemer bereid is om die te betalen.”



Weg met kokkels en algen

Interview

Rik Breur en Eric Pieters

De MKB Innovatieprijs gaat dit jaar naar een bedrijf dat algen op scheepswanden tegengaat.

Teksten **Friederike de Raat**
Foto's **Rien Zilvold**

Simpel gezegd is het een kwestie van spuiten of plakken”, zegt Eric Pieters. „Je kunt scheepswanden voorzien van een laag giftige verf om de aanwas van algen, kokkels en zeepokken tegen te gaan, maar je kunt er ook een milieuvriendelijk folie op plakken.”

Pieters is samen met Rik Breur directeur-eigenaar van het in Amsterdam gevestigde bedrijf Micanti, uitvinder van Thorn-D, een zelflevende folielaag voorzien van vezels die aangroeit tegengaan. Voordeel van het folie boven verf is volgens Breur en Pieters dat het folie gifvrij is. „Thorn-D is een kunststof product dat geen stoffen afgeeft aan het milieu”, zegt Breur, die het product ontwikkelde. „Dat probleem is er bij verf wel. Al bij het opbrengen van verf verdampt er oplosmiddel. Ook lost de verf op een scheepswand langzaam op, waardoor er giftige stoffen in het milieu komen. Wij gebruiken voor ons folie watergedragen lijn en oplosmiddelen worden tijdens het productieproces afgevangen. Bovendien is de folie recyclebaar.”

Het product is ook economisch aantrekkelijk: als er geen algen, kokkels en kokkels aan het schip plakken, heeft het minder weerstand en kan het sneller varen. Pieters rekent voor: „Een olietanker verbruikt circa 26 ton brandstof per dag. Dat is 26 maal 650 dollar (480 euro), dus bijna 17.000 dollar per dag. Ons product bespaart 10 tot 20 procent brandstof.”

Stekelhuidje

Micanti bestaat zes jaar. Het bedrijf begon in de viskweeksector in Noorwegen, Chili, Canada, Schotland, Turkije en Griekenland. Het verkocht visnetten die waren ingespoten met vezels, waardoor een soort 'stekelhuidje' ontstond dat aangroeit op de netten tegengaat. De netten hoefden daarvoor niet meer te worden schoongemaakt. Breur: „Zonder die vezels groeien de mazen langzaam dicht door algen en schelpen. Daardoor krijgen de vissen minder zuurstof en gaan ze voortijdig dood.”

De sector leek lucratief: 50 procent van alle geconsumeerde vis ter wereld is gekweekt. Maar het is ook een onvoorspelbare markt door de fluctuerende prijzen van vis. „Als de prijzen daalden, daalden ook de investeringen”, vertelt Pieters. „Onze netten waren gewoon te duur voor veel bedrijven.”

Ze lieten de viskweeksector voor wat zij was. „Dat was niet de makkelijkste periode in onze geschiedenis”, vertelt Breur.

Winnaar MKB Innovatieprijs 2014: Micanti

Gifvrij algen van schepen weren



Rik Breur (links) en Eric Pieters met hun folie.

„Qua omzet hebben we toen wel twee jaar verloren. We konden wel geld van de bank krijgen om door te gaan in de viskweek, maar we zijn toch gestopt. Die fluctuerende prijzen waren lastig, maar ook het feit dat elk net anders is, omdat het moet worden afgestemd op de maat van de vis die erin wordt gekweekt. Het was tijdrovend maatwerk.” Twee jaar geleden, toen Micanti technisch gezien failliet was, beslo-

Zonder aangroei van algen verbruikt het schip minder brandstof

ten Breur en Pieters het roer om te gooien en ontwikkelden ze hun met vezels bespoten folie voor scheepswanden.

Windmolens

Sinds ze twee jaar geleden begonnen met de verkoop van hun folie hebben Breur en Pieters geen enkele twijfel meer over de toekomst van hun bedrijf. „Dit keer gaat het slagen”, aldus Breur. „We hebben een

regelmatige orderflow.” Het bedrijf heeft nu vooral klanten in de olie- en gasector. Pieters: „In de offshore heeft een gemiddelde reder dertig tot veertig schepen. Als hij folie op al zijn schepen bestelt, heb je meteen een flinke order.” Jachtwerven zijn ook geïnteresseerd in het folie, maar dat is een kleine markt. „Een jachtwerf bouwt gemiddeld één schip per twee jaar.”

Ook interessant voor Micanti zijn olieplatforms, windmolens op zee en sluisdeuren. Pieters maakt een tekeningetje om het probleem uit te leggen: „Als er rond de waterlijn algen en kokkels aan een olieplatform of windmolen groeien, komt er op die plek meer waterkracht te staan. Dat kan de stabiliteit van zo'n bouwwerk in gevaar brengen.”

Business angels

De heropbouw van het bedrijf gebeurde mede dankzij subsidie voor productontwikkeling en marktonderzoek. Vervolgens kreeg Micanti een borgstellingskrediet voor innovatieve bedrijven. De overheid staat dan voor 60 procent garant, het bedrijf voor 40 procent.

Micanti draait inmiddels quitte. Het bedrijf heeft geen bankleningen meer, alleen een betaalrekening met kredietfaciliteit. Ook zijn twee business angels aangetrokken. Pieters: „Het zijn investeerders die het waarderen dat we de concurrentie aangaan met grote verprouwen die op dezelfde markt opereren.”

Het komende jaar wil Micanti, dat nu volledig draait op beide eigenaren, meer mensen aantrekken en meer voorraad aanleggen. „Onze beperkte omvang remt nu de groei”, aldus Pieters. Hij en Breur zitten „om de week” in het buitenland. „Je kunt dit product niet via internet verkopen, je moet naar de klant toe om het uit te leggen aangezien het een volledig nieuwe techniek is.” Voorraden zijn belangrijk om te kunnen inspringen op de grillige planning van scheepswerven. „Het gebeurt regelmatig dat een schip eerder dan gepland wordt drooggelegd voor onderhoud omdat de reder weet dat er een maand later een opdracht komt. Als dan in onze planning staat dat ons folie pas drie maanden later ter plekke hoeft te zijn, gaat het mis.” Productie, logistiek en administratie zijn inmiddels uitbesteed.

Ook moeten er plakmachines worden ontwikkeld om het anti-aangroefolie aan te brengen op grote olietankers. Dat is een van de redenen waarom Breur wel eens een dagje meehelpt met folie plakken. „Dan krijg je letterlijk feeling met je product. Hoe ga je om met hoekjes? Hoe lang duurt het om het folie aan te brengen? Voor de ontwikkeling van een plakmachine moet je gewoon weten hoe het plakken in zijn werk gaat. Bovendien vinden opdrachtgevers het prettig om te zien dat de directeur zelf meewerkt. Dat geeft extra vertrouwen in het product.”

[+] **Juryrapport** pagina 8

Financieren van innovaties

Het is lastig voor ondernemers om financiering te vinden voor innovaties. Dat heeft een eenvoudige reden: onbekend maakt onbemind. Nieuwe producten en diensten moeten zich in de praktijk nog bewijzen. Bovendien zijn de banken door de crisis voorzichtiger geworden. Alternatieven voor het bankkrediet zijn nog relatief onbekend, blijkt uit honderden vragen aan de financieringsdesk van de Kamer van Koophandel (KvK).

Op ondernemersplein.nl biedt de KvK een overzicht van de mogelijkheden. Iedere ondernemer moet drie aspecten onderzoeken. Zit er nog geld in het eigen bedrijf? Een kritische beoordeling levert vaak ruimte op. Daarna kan een ondernemer kijken naar overheidsregelingen zoals subsidies en fiscale voordelen. Als er vervolgens nog behoefte is aan meer geld, kan de ondernemer de brede mogelijkheden van private financiers onderzoeken. De website laat mogelijkheden zien van banken tot business angels en van crowdfunding tot microkrediet. De ondernemers kunnen ook telefonisch contact opnemen met de KvK, telefoon 088-58 51 111.

Advertentie

Advertentie



Je verdient meer dan je denkt.

De Mercedes-Benz Lease Editions.

De A-Klasse Lease Edition.

20% bijtelling

vanaf
€ 198,-
netto bijtelling
p.m.*



Ontdek nu de bijzonder voordelige A-Klasse Lease Edition. Een auto voor een nieuw tijdperk en een nieuwe generatie met een zeer rijke standaarduitrusting, 20% bijtelling en is buitengewoon scherp geprijsd. Kortom, je verdient meer dan je denkt. Het beste, nu bereikbaar op mercedes-benz.nl.

Gecombineerd verbruik A-Klasse Lease Edition: 3,6 - 4,0 l/100 km, 27,8 - 25,0 km/l, CO₂-uitstoot 92 - 103 g/km.
U rijdt al een A-Klasse Lease Edition vanaf € 28.295,- incl. BPM en BTW en excl. recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken.
Voor kosten en leveringsvoorwaarden zie mercedes-benz.nl. Leasetarief € 569,- per maand excl. BTW o.b.v. Operationele Service Lease, looptijd 48 maanden, 30.000 km per jaar. Acceptatie onder voorbehoud door Mercedes-Benz Financial te Utrecht.

* Bijtelling op basis van 42% belasting. Het genoemde bedrag is een rekenvoorbeeld. Kijk voor meer informatie op mercedes-benz.nl.

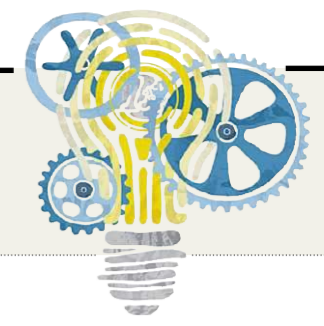
Mercedes-Benz is
officieel partner van



A Daimler Brand



Mercedes-Benz
The best or nothing.



Minder brandstof, minder gif

Juryrapport

De jury van de MKB Innovatieprijs koos dit jaar voor een product dat interessant is voor de wereldwijde scheepvaart.

Niet spuiten, maar plakken! Micanti bv mag zich dit jaar de meest innovatieve onderneming van het Nederlandse midden- en kleinbedrijf noemen. Het Amsterdamse bedrijf heeft de eerste plaats in de MKB Innovatie Top 100 veroverd met Thorn-D.

Thorn-D is een gepatenteerde, milieuvriendelijke oplossing die de aangroei van organismen als zeepekken en mossels aan bijvoorbeeld scheepswanden tegengaat. Het is een zelflevend en gifvrij folie dat op de scheepshuid wordt geplakt en ervoor zorgt dat organismen zich niet kunnen hechten. Er komen geen giftige stoffen meer in het water, de scheepswand is eenvoudiger schoon te maken en er worden flinke brandstofbesparingen gerealiseerd. Wat de doorslag gaf voor de jury, die maandag 2 juni bijeenkwam om een selectie te maken uit een eerder opgestelde shortlist, was dat Thorn-D bij uitstek een product is dat past bij een sterke Nederlandse industrie én dat het de potentie heeft om over de hele wereld gebruikt te worden. Scheepswerven en scheepvaartbedrijven kunnen verleid worden met lagere brandstofkosten en betere werkcondities voor het personeel, terwijl het voordeel voor havens is dat het klimaat van het water sterk verbetert doordat er geen giftige verftresten meer in terecht komen. En daar profiteren zeker de recreatieve gebruikers in de vaarsector weer van. Het is de negende keer dat de Kamer van Koophandel, Mercedes-Benz en NRC Media de MKB Innovatie Top 100 presenteren. Deze ranglijst met honderd concrete

innovaties wordt gezien als de grootste en belangrijkste innovatieprijs voor bedrijven in het mkb. Een selectie van de innovaties vindt u terug in deze bijlage van NRC Handelsblad. Inspirerende verhalen, over de garnalenpelmachine van familiebedrijf GPC Kant en de RotorSwing, een stabilisator voor jachten die een revolutie ontkent in slingerdemping. Maar ook over een nieuw type schakelaar: door eenvoudigweg aan de stekker zelf te draaien kan de stroom in- of uitgeschakeld worden. En wat dacht u van duurzame bouwpakketten voor de jachtbouw en van een wiedmachine op zonnepanelen? De jury sprak tijdens het beraad een aantal keren groot respect uit voor de bedrijven die, soms zelfs na verschillende faillissementen, zo blijven geloven in hun product dat zij er steeds weer tijd en geld in zijn blijven investeren. Ik wens u veel leesplezier en inspiratie toe. En ik verheug me nu al op volgend jaar. Op naar de tiende editie!

Ineke Dezentjé Hamming-Bluemink.
Juryvoorzitter MKB Innovatie Top 100 en voorzitter FME

Overige juryleden:

Ruud Koonstra (Tendris)
Marcella Breedevelde (NRC)
Joris Craandijk (Innovatie Partners)
Hans Bottema (NLO)
Huub Dubbelman (Mercedes Benz)
Claudia Zuiderwijk (Kamer van Koophandel)
Bart Stomphorst (investeerder)

www.mkbinnovatietop100.nl



Nr. 2 GPC Kant, Leens Garnalenpelmachine

Wat is het voor bedrijf?
GPC Kant is een familiebedrijf dat al vijftig jaar actief is in de garnalenbranche: vader Kant was garnalenvisser en inkoper voor Heiploeg, de grootste garnalenverwerker van Nederland. Hij was een van de eersten die (duizenden) huisvrouwen inschakelde om garnalen te pellen. Twintig jaar geleden werd GPC Kant een bedrijf dat vooral garnalenpelmachines ontwikkelt. Met „veel vallen en opstaan“, zoals Alfred Kant het noemt, is daaruit in 2012 een rendabele pelmachine ontstaan. Alfred is met zijn broers Richard en Klaas directeur en eigenaar van het bedrijf. „Het probleem is dat garnalen één voor één moeten worden gepeld in een machine, maar dat ze allemaal een ander formaat en een andere vorm hebben“, legt hij uit. Daardoor is garnalen pellen nog steeds voor 97 procent handwerk, dat vooral in Marokko wordt gedaan. GPC Kant heeft zeven werknemers en een omzet van 4 miljoen per jaar.

Wat kan deze machine wat thuispellers niet kunnen?
Veel sneller pellen. Een machine verwerkt pakweg 1.000 kilo garnalen per dag, een thuispeller ongeveer 15 kilo. De nieuwe pelmachine in de fabriek van GPC Kant in Leens, bij Lauwersoog, is ook veel sneller dan de oudere modellen. Kant: „Met de oude machine pellen we 10 ton per week, met de nieuwe 50 ton.“ GPC Kant verkoopt de machines niet, maar gebruikt ze in de eigen fabriek. Hoe verdient het bedrijf dan aan zijn innovatie? „Als we op deze manier werk kunnen terughalen uit Marokko, dan is dat lonend. Per jaar kunnen we de productie verdubbelen.“ Behalve méér garnalen pellen, kan GPC Kant door de nieuwe machines ook versere garnalen leveren aan klanten als Hanos en Heiploeg. „Nu zijn de garnalenpakweg vijftien dagen onderweg, heen en weer naar Marokko, voordat ze op de Nederlandse markt komen. Nu we hier kunnen pellen, worden de

garnalen de ene dag gevangen en de andere dag verkocht. Niet alleen zijn ze dan lekkerder, het scheelt ook brandstof. De energie die de nieuwe pelmachine verbruikt, bedraagt maar 10 procent van de energie die nu nodig is voor het vervoer van en naar Marokko. Bovendien is er minder conserveringsmiddel nodig.“ Volgend jaar wil GPC Kant verhuizen naar de haven van Lauwersoog, waar het meer ruimte heeft om de machines neer te zetten. Het aantal personeelsleden zal dan vermoedelijk stijgen tot 35.

Hoe is de financiering geregeld?

De hoofdmoot van de ontwikkeling van de pelmachine is gefinancierd uit eigen middelen, aldus Kant. „De rest is geleend van de bank.“ De machine is in eigen beheer gebouwd. „Omdat het low budget moest, maar ook omdat we de werking van de machine geheim willen houden.“

Nr. 3 e-Traction Europe, Apeldoorn Elektrisch aandrijfsysteem voor stadsbussen

Wat is het voor bedrijf?

e-Traction is een onderzoeks- en ontwikkelingsbedrijf dat elektrische aandrijfsystemen maakt voor onder meer heftrucks en vaartuigen. Het bestaat dertig jaar, sinds vijf jaar is het volledig gericht op een, inmiddels wereldwijd gepatenteerd, elektrisch aandrijfsysteem voor de auto-industrie. Het systeem wordt toegepast in stadsbussen, het is de bedoeling dat de aandrijfsysteem ook wordt ingebouwd in vrachtwagens en personenauto's. e-Traction heeft nu zo'n vijftien aandrijfsystemen in bussen ingebouwd. Het bedrijf wil produceren in China, dat volgens directeur Peter de Neef de grootste busmarkt ter wereld vormt. „Ik heb gesproken met een Chinese busbouwer die ruim 50.000 bussen per jaar produceert. Dat is meer dan er per jaar in heel Europa worden verkocht.“ Wegens de enorme luchtvervuiling stimuleert de Chinese overheid het elektrisch rijden. „Toen ik er enkele weken

geleden was, was de luchtvervuiling dertig keer hoger dan de door de Wereldgezondheidsorganisatie toegestane limiet.“ e-Traction wil volgend jaar in China beginnen; het hoopt daar in 2017 „enkele duizenden“ aandrijfsystemen te produceren. e-Traction heeft 35 werknemers, voor een groot deel productontwikkelaars en technisch personeel dat bussen ombouwt. De omzet bedroeg vorig jaar 800.000 euro en komt dit jaar uit op 3 miljoen. Die stijging is te danken aan twee flinke Europese orders en de levering van elektrische aandrijfsystemen aan China.

Wat is er nieuw aan dit aandrijfsysteem?

Elektrische motor en wiel zijn in dit systeem volledig geïntegreerd. Dat is handig: je hebt geen versnellingsbak nodig, geen aandrijfas en geen differentieel (de tandwielen in de as tussen de wielen). Daardoor zijn er vrijwel geen bewegende delen. Dat heeft als voordeel, volgens De

Neef, dat er geen energieverlies optreedt door wrijving en er een kleiner batterijpakket nodig is om de bus te laten rijden. „Dat maakt de bus goedkoper.“ Ander voordeel is dat de bus nauwelijks onderhoud behoeft door het ontbreken van bewegende delen. Bovendien is er door de kleinere batterij meer ruimte voor passagiers. In Nederland rijden nu zes bussen rond met het nieuwe systeem, waaronder twee van de RET.

Hoe is de financiering geregeld?

Het geld komt van grootaandeelhouder De Hoge Dennen, de beleggings- en investeringsmaatschappij van de familie De Rijke, die ooit eigenaar was van onder meer Kruidvat, parfumerieketen ICI Paris en supermarktconcern Groenwoud. Ook de grondlegger van e-Traction, Arjan Heinen, is mede-eigenaar. De Neef: „We zijn nog op zoek naar een derde grote investeerder voor wereldwijde invoering van ons aandrijfsysteem.“



Nr. 4 RotorSwing Marine, Raamsdonksveer Stabilisator voor jachten

Wat is het voor bedrijf?

RotorSwing Marine ontwikkelt, produceert en levert stabilisatoren voor jachten met een maximale lengte van dertig meter. Een stabilisator zorgt ervoor dat je comfortabel op een schip kunt verblijven, legt mede-eigenaar Rudolf Geurink uit. „Een schip rolt door golfslag van links naar rechts, wat kan leiden tot zeeziekte en omvallen. De stabilisator zorgt ervoor dat het schip stabiel in het water ligt.“ Het bedrijf telt twee werknemers. Het werkt nauw samen met onder andere machinebedrijven en een verkooporganisatie. Het bedrijf levert aan jachtbouwers in Nederland, Duitsland en België en heeft plannen om wereldwijd te gaan exporteren. Er varen nu zo'n vijftig jachten rond met de stabilisator van het Brabantse bedrijf en er zijn er vijftien in aanbouw. De omzet wordt niet bekendgemaakt. Geurink: „Ik verwacht dat we dit jaar in de buurt van break-even uitkomen.“

Wat is er zo vernieuwend aan deze stabilisator?

Er zijn al zo'n twintig jaar stabilisatoren voor schepen op de markt. Die maken gebruik van hydraulische olie, wat schadelijk voor het milieu kan zijn. De stabilisator van RotorSwing Marine, waar vijf jaar aan is gewerkt, werkt op elektriciteit die wordt opgewekt door de motor van het schip. Geurink: „Die stroom moet ook opgewekt worden, maar het is wel veel efficiënter dan een hydraulisch systeem.“ Bovendien is de stabilisator inklapbaar, want in ondiepe binnenwateren heb je het onderdeel niet nodig. Daarmee loopt je minder kans op aanvaringen onder water. Een ander voordeel, volgens Geurink: „Onze stabilisator werkt ook goed bij lagere snelheden. Bij andere stabilisatoren moet je minimaal 15 km per uur varen, die van ons doet het al goed bij 10 km/u. Dat is handig in een druk bevaren land als Nederland.“

Nog meer plannen voor vernieuwende producten?

RotorSwing Marine werkt aan de ontwikkeling van de stabilisator zero speed: een stabilisator die zorgt dat het schip min of meer stil ligt als het in een baai voor anker ligt. Geurink: „Een boot ligt niet stil in een baai, er komen altijd golven vanuit de zee binnen.“

Hoe is de financiering geregeld?

Het geld wordt ingebracht door Geurinks zakelijk partner Theo Koop, die eerder bedrijven in dezelfde sector heeft gehad. Geurink: „Het is een principiële keuze geweest om geen geld te lenen van banken en alles zelf te financieren. We willen onze eigen beslissingen kunnen nemen. Ik ben voor een zusterbedrijf wel eens gaan praten bij een bank, maar hun voorwaarden – zoals drie jaar omzetcijfers laten zien als je product nog in de ontwikkelingsfase verkeert – waren voor mij niet haalbaar.“

MKB innovatie top-100

Naam bedrijf
Naam innovatie
Positie MKB top-100

12Return
12Return (84)

A
Active4Care B.V. / Indes B.V.
Esense Iltiffen (38)
Admesy B.V.
Cronus Spectrocolorimeter (21)
Allocacoc B.V.
PowerExtension (5)
Andela Techniek & Innovatie
Solar Weeder (8)
B
BabyBloom Healthcare B.V.
BabyBloom Healthcare B.V. (28)
Being Served B.V.

sCoolTool (70)
BioBTX B.V.
Productie groene aromaten uit biomassa (52)
De Buurtboer
De Buurtboer (33)

C
Casala Meubelen Nederland B.V.
Zifra, nummeringsysteem zonder batterij voor zaalstoelen (58)
Catawiki
Catawiki (32)
CB Flevoland B.V.

CB Greenbox (34)
Chargepoint B.V.
Chargepoint Light (50)
Coblu Cybersecurity B.V.
Coable (48)
Colsen, Adviesbureau voor Milieutechniek B.V.
BIDOX (biological desulphurization by oxygen) (44)
Composite Mobility B.V.
Composite mobility Mission 150 E, elektrische bus (67)
ConstruSteel B.V.
ConstruSteel ERP MRP software (25)

Cool-Spot B.V.
Cool-Spot Fresh Technology 'Vers bereid, Vers bediend' (83)
CyBe Additive Industries
Modulaire 3D beton printer (87)
Cyrtina Dental Group B.V.
Primero kronen en bruggen (10)
D
Dagmaat
ReparatieApp® (55)
De Rooy Transport B.V.
Vrachtwagens die rijden op groengas (85)

Divitel
Interactieve televisieplatformen (42)
Drainvast B.V.
Drainbrick (51)
Duoinlog
Handleiding standaard toerekening CO₂; wegtransport (20)
DURABILIT B.V.
Greener Network Methodology (40)
Dutch Microwave Absorber Solutions
Polystyreen RF microwave absorber (16)
Dutch Sustainable Development B.V.

Betaprocess; optimalisatie van organisch materiaal (93)

E
EcoXpo
EcoXpo (75)
e-Loop B.V. h.o.d.n. Trassmart
Trassmart (11)
eMagiz B.V.
eMagiz – Integrates your business (90)
Embraceled Interactions B.V.
Embraceled (88)
E-ONE B.V.

E-ONE (97)
e-Traction Europe B.V.
TheWheel SM 500/3 (3)
Evalan B.V.
SensiStep (80)

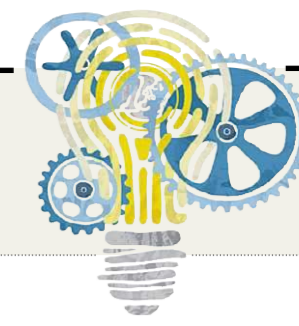
F
Facility Apps B.V.
FacilityApps (76)
FDN Engineering B.V.
Duurzame Modulaire UHSB Bruggen (17)
FishFlow Innovations B.V.
Visveilige hoogrendement kunststof

vijzels, pompen en turbines (22)
FlowerWatch B.V.
FlowerWatch / Watch-it (99)

G
Geldvoorelkaar.nl
Geldvoorelkaar.nl (71)
GENALICE B.V.
GENALICE MAP (41)
Genome Diagnostics B.V.
Next Generation Sequencing for Tissue Typing (86)
GPC Kant B.V.
Garnalenpelmachine (2)

H

Hakvoort Daglicht B.V.
Day Light extender (62)
Hillblock B.V.
Hillblock, dijkstenen (39)
Holland Reffer Service B.V.
RRA Refrigerant Risk Assessment (30)
Horus View and Explore B.V.
Horus Inspection and survey suite (54)
Hydrographic and Marine Consultants B.V.
HMC EcoTrim (35)



Nr. 5 Allocacoc, Delft

Verlengsnoer met aan-uitknop

Wat is het voor bedrijf? Allocacoc is een ontwerp-bureau, in 2010 opgericht door studenten industrieel ontwerp van de TU Delft. Producten die decennialang niet zijn veranderd, krijgen een nieuwe vormgeving. Zie ook de naam van het bedrijf: een omkering van Coca-Cola. Het bureau heeft tien werknemers in Nederland en circa 45 in China, het productieland. Het eerste en bekendste product van het bureau was de PowerCube, een variant op de aloude langwerpige stekkerdoos. „Lelijk, vaak onbereikbaar in een hoekje of onhandig door de snoeren die op de grond liggen en al heel lang niet van vorm veranderd”, zegt manager Khoi Ho Si over de ouderwetse stekkerdoos. Daarom ontwikkelde Allocacoc de PowerCube, een vierkante stekkerdoos waar in elk vlak een stekker of usb-stick kan worden gestoken.

Wat is er innovatief aan de PowerExtension? Het is een verlengsnoer met een aan-uitknop, zodat het apparaat niet meer altijd standby staat. Het knopje geeft geen licht, dat scheelt ook energie. Verder heeft het verlengsnoer meer sexappeal dan de standaardkabel en is het gebruiksvriendelijker, aldus Ho Si.

Hoe is de financiering geregeld? In eerste instantie financierde het bedrijf de ontwikkeling en productie zelf, geholpen door een lening van de bank en van bekenden. Door de vele voorinvesteringen liep het bedrijf vast. Toen is een investeerder, de PowerExtension. „We kregen vaak de vraag of er een

Nr. 6 Snijtechniek Brabant

Droog frezen

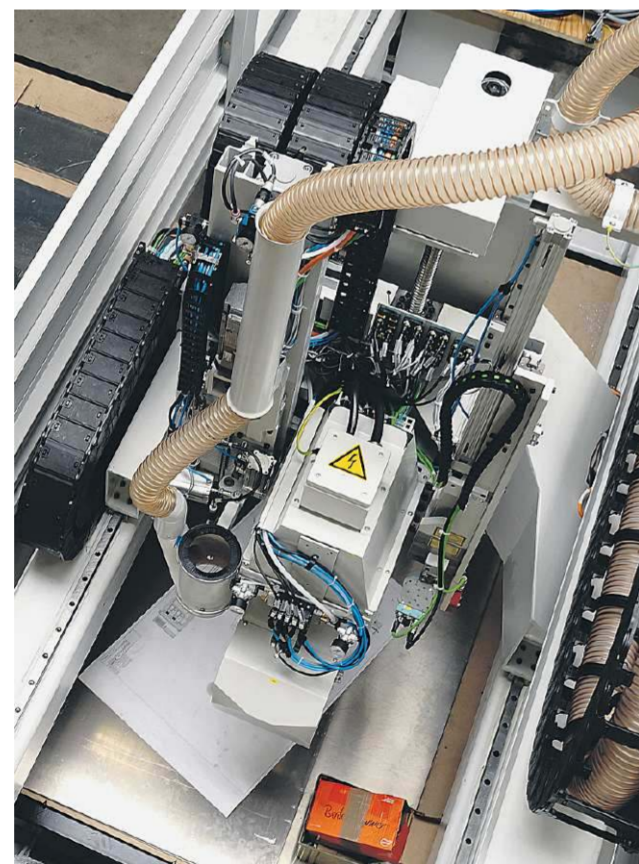
Wat voor bedrijf is het? Snijtechniek Brabant in Raamsdonksveer levert bouwpakketten voor jacht- en andere scheepsbouw: voor onder meer politieboden, jachten en werkvaartuigen, zoals pontjes. Maar het bedrijf is gespecialiseerd in megajachten. „We zijn de Ikea van de jachtbouw”, zegt Edwin Pols, een van de twee directeur-eigenaren. „We leveren de onderdelen voor een boot genummerd aan bij de scheepswerf en de klant zet het schip in elkaar.” Het bedrijf, dat 23 jaar bestaat, heeft 26 werknemers en exporteert over de hele wereld.

Wat is er nieuw aan deze techniek? Voorheen werden de onderdelen voor een boot met plasmatiek uitgesneden. Dat kostte veel energie wegens de benodigde hitte en liet bovendien vuil achter. Nu freest het bedrijf de onderdelen droog uit, wat veel minder energie kost. Het afval wordt nu voor 100 procent gerecycled. Het voordeel voor de scheepsbouwer is volgens Pols dat hij efficiënter kan bouwen: hij hoeft niet eerst het vuil weg te schuren voordat hij kan lassen. En nog een voordeel: kromp de

boot voorheen met 2 procent per 100 meter doordat de delen waren verhit door het frezen, nu is dat 1 procent. Pols: „Het was toch vreemd dat je maar 98 meter kreeg als je een boot van 100 meter had besteld.” Nadeel is wel dat de nieuwe methode 40 procent duurder is dan de conventionele techniek. „Maar dat weegt niet op tegen de voordelen”, vindt Pols.

Nog meer plannen? Het bedrijf wil volgend jaar nog een innovatie op de markt brengen: lijnen en teksten in behoeve van de bouw worden nu nog met een printkop op de onderdelen aangebracht, straks gebeurt dat met een veel snellere plotter. „Die techniek verkeert nog in de testfase, maar straks kunnen we elke tekst en afbeelding op een schip zetten die de klant maar wil”, aldus Pols.

Hoe is de innovatie gefinancierd? „We financieren een deel zelf, lenen wat bij de bank en krijgen subsidie van Agentschap.nl voor innovatie”, zegt Pols. De omzet is door de innovatie verdubbeld en komt dit jaar uit op 6 miljoen euro.



Nr. 7 Kamplan, Bostel

Biologische mestverwerking

Wat is het voor bedrijf? Kamplan maakt geautomatiseerde voedsystemen voor de intensieve veehouderij. Het bedrijf bestaat sinds 1978 en werd in 2007 overgenomen door Eric van Rijbroek en Jos van den Langenberg. Samen runnen zij Kamplan, dat zeventien werknemers telt en een omzet boekt van circa 3 miljoen euro. Vanwege het mestoverschot in Nederland ontwikkelde het bedrijf vijftien jaar geleden een kleine mestverwerkingsinstallatie, die 10.000 kuub mest per jaar aankon. Die is sindsdien verder ontwikkeld tot de eerste commerciële mestverwerkingsinstallatie. Daarin kan 35.000 kuub mest per jaar worden verwerkt.

Wat is er zo innovatief aan de biologische mestverwerker? In plaats van dat de mest in tankwagens door het hele land wordt vervoerd om hier en der op het land te worden uitgereden, kan de mest nu lokaal worden verwerkt, wat brandstof scheelt. Driekwart van de mest kan via de verwerkingsinstallatie worden afgevoerd naar het riool. De aanwezige stikstof wordt op een biologische manier ver-

werkt en de aanwezig fosfaten worden teruggewonnen en verwerkt tot mestkorrels, die geëxporteerd worden. Nederland zou op deze manier fosfaatneutraal kunnen boeren, aldus Eric van Rijbroek. Tot nu toe komt de ontwikkeling van de biologische mestverwerker echter slecht van de grond, zegt Van Rijbroek. „Dit komt met name door de terughoudendheid van banken en van overheidsinstanties als gemeenten en waterschappen die onbekend zijn met de materie. Zelfs het mestinvesteringfonds wilde geen lening verstrekken, hoewel dit fonds bedoeld is voor het opzetten van nieuwe kansrijke projecten.” Tot nu toe is één verwerkingsinstallatie gerealiseerd.

Hoe is de financiering geregeld? De ontwikkelingskosten worden grotendeels betaald uit eigen middelen van het bedrijf. „Maar Kamplan is te klein om nog meer mestverwerkingsinstallaties mede te financieren”, aldus Van Rijbroek. „Gelukkig hebben we contacten met een aantal boeren die zelf een mestverwerkingsinstallatie willen financieren.”

Nr. 8 Andela Techniek & Innovatie, Nagele

Onkruidwieder op zonne-energie

Wat voor bedrijf is het? Andela Techniek & Innovatie in Nagele ontwikkelt machines voor agrariërs, met name onkruidwieders voor biologische boeren. Directeur-eigenaar Paul Andela: „Onkruid is het grootste probleem voor biologische boeren. Ze moeten het met de hand of machinaal verwijderen, want spuiten mag niet.” Verder bouwt Andela onder meer rooimachines voor kwekerijen die heel kleine hoeveelheden van nieuwe rassen telen. Ande-

la: „Ik bouw machines die nog niet bestaan.” Het is een eenmansbedrijf, dat circa 25 machines per jaar bouwt, vooral voor de Nederlandse markt.

Wat is er nieuw aan de Solar Weeder? Deze onkruidwieder werkt op zonne-energie. Andela: „De eerdere versie die ik had ontwikkeld, had een benzinemotor, maar dat maakt toch aardig wat lawaai. Daarna heb ik een wieder samengesteld uit

onderdelen van een oude scootmobiel, maar die accu moest je voortdurend opladen. De versie met zonnecellen werkt prima. Je gaat er op je buik op liggen en hebt je handen vrij om onkruid te trekken.” De wieder blijft gewoon op het veld staan, zodat de zonnecellen worden opgeladen.

Hoe is de innovatie gefinancierd? Andela heeft de Solar Weeder gefinancierd uit eigen middelen en krijgt via de

WBSO (Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk) enig fiscaal voordeel. „Mijn bedrijf groeit elk jaar zo'n 15 procent en ik heb nooit banken nodig gehad”, vertelt Andela. „Ik ben begonnen in mijn schuur, heb later een loods gebouwd en heb een magazijn met gebruikte onderdelen. Pas als een machine echt op de markt komt, laat ik onderdelen in serie produceren. Ik heb geen zin om maandag, dinsdag en woensdag voor de bank te werken.”



Nr. 9 ORGA architect, Nijmegen

Groene Bouwketen

Wat is het voor bedrijf? Een ecologisch architectenbureau in Nijmegen, gespecialiseerd in zogeheten bio-based bouwen. In tegenstelling tot de op olie gebaseerde economie gaat de bio-based economie uit van natuurlijke materialen. „Wij vinden dat bouwen gezond moet zijn voor iedereen en dat alle materialen natuurlijk moeten zijn”, zegt marketeer Renée Petit, samen met architect Daan Bruggink directeur-eigenaar van het bureau. „Als

architectenbureau loop je aan tegen traditionele bouwbedrijven. Die innoveren wel op technisch gebied, maar de kosten blijven altijd het belangrijkste. Dat remt veel innovatie af.” ORGA architect heeft vijf werknemers en een omzet van 3 ton.

Wat is er zo innovatief aan de Groene Bouwketen? Om niet altijd het gevecht met traditionele bouwers te hoeven aangaan, heeft ORGA een keten opgezet

van innovatieve partijen in de bouw, de Groene Bouwketen. „We hebben een bouwvervoerder die projecten uitvoert volgens onze ideeën. De duurzame bank Triodos financiert de meeste van onze projecten. We zijn in gesprek met een makelaar die aan- en verkoop wil regelen. Daarom moet je daar twee partijen voor hebben? Dat kost alleen maar geld. De keten is een one-stop-shop voor de opdrachtgever. Dat scheelt tijd, want die hoeft niet

meer te onderhandelen met allerlei partijen. De Groene Bouwketen is een nieuwe organisatievorm die leidt tot een nieuw eindproduct. We willen de keten graag uitbreiden, onder andere met een binnenhuisarchitect en een hovenier. ORGA moet een keurmerk worden.”

Hoe is het gefinancierd? Voor een nieuwe organisatievorm heb je eigenlijk geen geld nodig, volgens Petit. „Wel veel tijd.”

Nr. 10 Cyrtina Dental Group, Zwaag

Primero kronen en bruggen

Wat is het voor bedrijf? Cyrtina levert kronen en bruggen aan tandartsen. Het bedrijf is al ruim tien jaar actief in de tandtechniek: het produceerde zirkoonoxide, een van de componenten van kronen en bruggen. Sinds een jaar maakt het bedrijf in Zwaag de hele kroon. Er werken twaalf mensen. De omzet wordt niet bekendgemaakt.

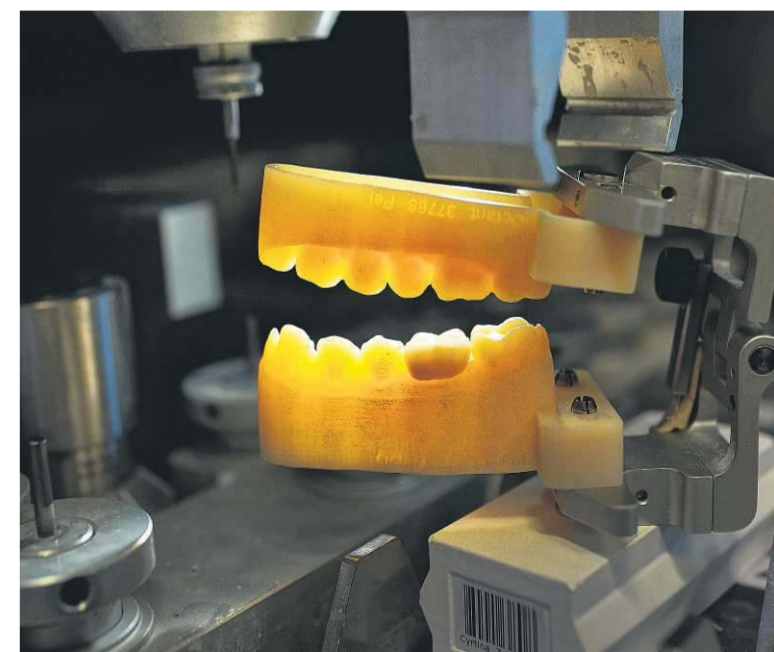
Wat is er zo nieuw aan het product? Cyrtina is naar eigen zeg-

gen het enige bedrijf ter wereld dat gelaagde kronen en bruggen met computers, scanners en freesmachines maakt. Elders is dat nog allemaal handwerk van tandtechnici. „We scannen een afdruk van een kroonpreparatie in, ontwerpen op de computer een kroon of brug met behulp van freesmachines”, legt technisch directeur Siebe van der Zel uit. Voordeel is dat de productie sneller gaat: duurt het gewoonlijk drie weken

voordat een bestelde kroon of brug wordt geleverd, nu is dat een week. Ander voordeel, volgens Van der Zel: „De kwaliteit is constant, omdat het geen handwerk meer is.” Ook de prijs ligt lager: een handgemaakte kroon kost circa 300 euro, de kroon van Cyrtina komt op zo'n 175 euro. Komt nu 30 tot 40 procent van alle kronen en bruggen uit China, over tien jaar moeten het grotendeels Nederlandse fabricaten zijn, aldus Van der Zel: „Er zal al-

tijd een beetje import blijven bestaan.”

Hoe is de financiering geregeld? Aandeelhouders van Cyrtina zijn Van der Zel sr, de uitvinder van de techniek en grondlegger van Cyrtina, en enkele werknemers. Onlangs is een participatiemaatschappij aangetrokken, vooral om te helpen bij de opbouw van verkoop en marketing. Cyrtina krijgt een innovatiesubsidie van circa 60.000 euro per jaar.



Ideon B.V.
FireFabric onbrandbaar doek (57)
IJsfontein groep
Spelend leren (74)
Innovative Fire Fighting Solutions B.V.
FlexSIE (31)
Intelligent Environmental Systems B.V.
Open putdeksel tegen rioolstank en CO₂-emissie (68)

Jet Verzendt
Jet Verzendt (91)
JORDAHL H-BAU B.V.
Innogain (15)
Kamplan B.V.
Kamplan Biologische mestverwerking (7)
KC Nederland
Glyder (73)
Kleefklimmen (Eyecatchers)
Kleefklimmen (46)

Knowdis B.V.
Nieuwophetwerk.nl (94)
Last Mile Logistics V.O.F.
Parcel4me (27)
Machinefabriek Elcon B.V.
Elcon platenzaag (12)
Machines4green B.V.
Baggingmachine voor opslag van Biomassa (61)
Maiken Systems B.V.

CO₂, most friendly lighting (37)
Maredo B.V.
GT230 Core Dethatcher (36)
Maru Energy Saving Systems B.V.
Maru Elx daglichtregeling (26)
Micanti B.V.
Gifvrije aangroeiwering (1)
Minddistrict B.V.
Ehealthplatform (19)
Mobeye B.V.
Mobeye Argos (98)
Natural Plastics

Biobased boomverankeringssysteem (24)
Nemo Healthcare B.V.
PUREtrace (45)
NETICS B.V. - The Innovation Engineers -
Gratis dijken van modder! (23)
NewNext B.V.
NextCollections.com (18)
ORGa architect
ORGA's Groene Bouwketen (9)

PartTracker-Industrial B.V.
PartTracker voor circulaire industrie (66)
Phortman Medical B.V.
Phortman Medical (47)
PLT Products
FITS custom made sandalen & slippers (79)
Power Research Electronics B.V.
Modulair snellaadconcept voor elektrische voertuigen (13)
Prisma Information Filtering B.V.
Sociale media integratie online uitgevers (59)

Regionale Stadsbode B.V.
Regionale Stadsbode (72)
Remedy Distribution ltd
Activ8 (96)
RotorSwing Marine B.V.
RotorSwing Marine stabilizer (4)
RSW-IP B.V.
MXRP (14)
Secure In Air B.V.
GeoCamPro(29)
Secure Logistics B.V.

Digital Safety Passport (95)
SilverFit B.V.
SilverFit (56)
Snijtechniek Brabant B.V.
Faam (6)
Sphere furniture design & projects
Castle Stones (92)
Spirotech B.V.
Spirorap MB3 (65)
Springtime industrial design B.V.
Solar Ice Cream Cart (77)
Stabi Alert B.V.
StabiAlert (78)

Steady Sail (Eyecatchers)
Steady Sail (82)
Studio Snowpuppe
Origami lamp (100)
Techcomlight B.V.
SmartLED (53)
Telesignal Europe
Telesignal TSEC-core (60)
The Minimono Company
Minimono (89)
TrainTool B.V.
TrainTool (63)

Verburg Audio B.V.
MaestroKitchen 100 by Harman Kardon (64)
Voicebooking.com
Voicebooking.com (43)
WE CANTEEN
WE CANTEEN (81)
We Want Cinema Holding B.V.
We Want Cinema (49)
WebSpeaking
Avatars voor de Zorg(69)

Je verdient meer dan je denkt.

De Mercedes-Benz Lease Editions.

De C-Klasse Lease Edition.

20% bijtelling

vanaf
€ 273,-
netto bijtelling
p.m.*



Lease Auto
van het jaar

De A-, B-, C- en E-Klasse, de CLA en de GLA zijn nu leverbaar als Lease Edition.

Alle modellen kenmerken zich door een zeer rijke standaarduitrusting en 20% bijtelling en zijn buitengewoon scherp geprijsd. Kortom, je verdient meer dan je denkt.

Het beste, nu bereikbaar op mercedes-benz.nl.

Gecombineerd verbruik Lease Editions: 3,6 - 5,0 l/100 km, 27,8 - 20,0 km/l, CO₂-uitstoot 92 - 117 g/km.

U rijdt al een C-Klasse Lease Edition (C 180) vanaf € 38.995,- incl. BPM en BTW en excl. recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Voor kosten en leveringsvoorwaarden zie mercedes-benz.nl. Leasetarief vanaf € 625,- per maand excl. BTW o.b.v. Operationele Service Lease, looptijd 48 maanden, 20.000 km per jaar. Acceptatie onder voorbehoud door Mercedes-Benz Financial te Utrecht. Bel voor meer informatie: 00800 - 97 77 77 77 (gratis).

* Netto bijtelling op basis van 42% belasting. Het genoemde bedrag is een rekenvoorbeeld. Kijk voor meer informatie op mercedes-benz.nl.

Mercedes-Benz is
officieel partner van



Mercedes-Benz
The best or nothing.