



Markt en geld grootste obstakels voor nieuwe ondernemers

Een zaak van lange adem

In Nederland proberen elk jaar zo'n elfhonderd nieuwe innovatieve bedrijven te overleven, een gering aantal in vergelijking met het buitenland. Kennis van de markt en financiering zijn de grootste problemen, maar het innovatieklimaat is ook conservatief. 'Nederland heeft een tekort aan durfkapitalisten. En dan heb ik het nog niet over hun gebrek aan technologische kennis.' Het doornige pad van de technostarter.

'BEGINNENDE ONDERNEMERS DIE EEN HOOG- technologisch product of dienst aanbieden', luidt de definitie van technostarters in NRC's Jaartaal 1995, nadat toenmalig minister Hans Wijers van Economische Zaken het begrip had geïntroduceerd. Jaarlijks worden elfhonderd innovatieve bedrijven opgestart. Samen nemen zij eenderde van de totale economische groei voor hun rekening. Nederland blijft daarmee 30 tot 40 % achter op het internationaal gemiddelde, reden voor de overheid technostarters op gang te helpen en door hun eerste moeilijke jaren te loodsen.

Ook het bedrijfsleven en de universiteiten zitten niet stil. Dat ervoer dr.ir. Chrétien Herben. Samen met vier andere promovendi van de TU Delft en gefinancierd door het Gilde IT Fund en Atlas Venture richtte hij ThreeFive Photonics op. Het bedrijf ontwikkelt en produceert geïntegreerde opto-elektronische chips voor de telecommunicatie-industrie. Na een spannende periode in 2003 overleefde het bedrijf surseance van betaling en fuseerde met een Amerikaanse branchegenoot.

'Onze technologie komt oorspronkelijk uit de groep van professor Smit', zegt de 31-jarige Herben. 'We zijn in feite een spin-off van de universiteit.' Bij de start van het bedrijf miste

'Het nare is de stress, voortdurend dat zwaard van Damocles boven je hoofd'



Niet alle technostarters worden een succes. Het Duitse bedrijf Cargolifter zou luchtschepen gaan bouwen voor vrachttransport over afstanden tot zo'n 10 000 kilometer. De onderneming is inmiddels failliet. Het plan bestaat om van de hal een pretpark te maken.

'WE WAREN TE VOORUITSTREVENDE'

Een start om van te dromen: vier promovendi van de TU Delft met volop technische kennis vonden elkaar eind 2000. Bovendien bracht Gilde, dat graag investeert in de markt van optische componenten, een zakelijke man in. Daarna was ThreeFive Photonics, genoemd naar de derde en vijfde kolom van de tabel der elementen, een feit. Het bedrijf ging geïntegreerde opto-elektronische chips maken voor gebruik in telecommunicatienetwerken. Chrétien Herben: 'We kregen een lening van Gilde om een businessplan te schrijven en veel met potentiële klanten te praten.' Ze kozen voor het ontwikkelen van een multiwavelength ontvanger, geïntegreerd op één chip,

die lichtbundels in glasvezelnetwerken opvangt, verwerkt en omzet in een elektrisch signaal. 'Alle tekenen waren goed: het sloot aan op een bestaand product, we hadden de kennis in huis, een van ons had tijdens zijn promotie laten zien dat het maakbaar was en we konden de productie uitbesteden aan een foundry.' Klanten vonden de ontvanger een fantastisch idee, maar natuurlijk moest het bedrijf wel eerst laten zien dat ze voldeden aan hun eisen op het gebied van betrouwbaarheid en kostprijs. Het was voldoende veelbelovend voor Gilde en Atlas Venture om in september 2001 zeven miljoen euro risicokapitaal te investeren. 'We namen mensen aan en deden de eer-

ste tests bij de universiteit.' Begin 2002 was de ontvanger klaar, precies op het moment dat de telecommunicatiemarkt instortte en klanten huiverig werden om nieuwe technologie te kopen. 'Toen we eind 2002 een nieuwe financieringsronde begonnen, was het erg lastig. In een half jaar tijd hebben we zestig *venture capitalists* benaderd; zeker de helft hebben we bezocht. Iedereen was enthousiast, maar niemand wilde investeren in *optics*.' Atlas en Gilde waren bereid nog eens vier miljoen te storten, mits een andere partij hetzelfde op tafel legde. Die vonden ze niet. 'Het was een grote tegenvaller. We hadden alle technische mijlpalen gehaald, zowel klanten als investeerders waren enthousiast,



en dan lukt het niet. Achteraf gezien waren we te vooruitstrevend. En we hadden geen echte opdrachten. We hadden ons moeten richten op iets dat op korte termijn te verkopen was.' Op 1 juli 2003 werd surseance van betaling aangevraagd. 'Er komt een bewindvoerder, alles ligt stil, het management team is druk bezig om fusie- of overnamepartners te zoeken en de medewerkers hebben niets te doen. Dan is het moeilijk om mensen te motiveren als ze niet weten of ze de volgende maand nog salaris krijgen.'

Chrétien Herben: 'In een half jaar tijd hebben we zestig *venture capitalists* benaderd.'

Hoewel slechts in 3 % van de gevallen een bedrijf uit surseance komt zonder faillissement, overleefde ThreeFive Photonics deze moeilijke periode. In november fuseerde het bedrijf met ASIP, een Amerikaanse branchegenoot. 'Het brengt een hoop onzekerheid met zich mee. Ik voel me nu een gewone medewerker, het was nooit de bedoeling om onderdeel te zijn van een groter bedrijf. Het is zoeken naar een nieuwe rol: we zijn hier sterk uitgedund, dus veel valt er niet te managen, en de baas zit in Amerika. Na een periode van twijfel zie ik het nu gelukkig wel weer zitten. Ik ben blij dat we nog bestaan en dat ik in dit vakgebied kan blijven werken. Maar een deel van de positieve spanning is weg.'



Dennis Vis (I&DT): 'Een eigen bedrijf beginnen leek me leuker dan vakken vullen bij de supermarkt.'

hij als rasechte wetenschapper ondernemerskennis. 'Ik had geen flauw idee hoe je een bedrijf moet runnen. Dat zat ook niet in het curriculum van de universiteit. Gelukkig bracht Gilde ons in contact met een ervaren commerciële man.'

Het starten ging vaak moeizaam. 'Het lijkt wel of je de eerste bent, er zijn weinig voorbeelden van vergelijkbare hightech starters in Nederland. Omdat je vele miljoenen nodig hebt om producten te ontwikkelen, pas je niet in de bestaande regelingen. Ook bij de universiteit kostte het veel moeite om een goede samenwerkingsstructuur te vinden. De belangen verschillen en voorbeelden ontbreken.'

'Banken lenen je een paraplu en als het regent, willen ze hem weer terug'

Maar eerlijk gezegd maakte dat het ook wel spannend, want de kick is des te groter als het lukt.'

INTERNET

De ervaring van de pas 23-jarige ir. Dennis Vis is heel anders. Hij begon tijdens zijn studie aan de Universiteit Twente zijn bedrijf I&DT voor internet- en databasetoepassingen. 'Het leek me leuker dan vakken vullen bij de supermarkt. Ik deed wat opdrachten voor mensen die ik via de sportclub kende: websites maken, aanpassen van klanteninformatiesystemen, *hosting*, dat soort dingen. Van het een kwam het ander. Verschillende mensen



Het LED-display van Onidas met de beursberichten.

adviseerden mij om naast mijn studie voor mezelf te beginnen.' Hij volgde keuzevakken en kon een van zijn opdrachten als stage laten meetellen. Na zijn afstuderen kwam hij door de selectie van de TOP-regeling (Tijdelijke Ondernemers Plaats). 'Dat betekende een financiële tegemoetkoming in de vorm van een renteloze lening voor het eerste jaar en begeleiding door specialisten als prof.ir. Roel Pieper.' Ook werd hij geselecteerd om deel te nemen aan LiveWIRE, een internationaal Shell-programma dat wordt uitgevoerd door Syntens. 'Ik heb daar maandelijks een gesprek. Als starter heb je geen idee hoe alles moet. Al die ondersteuning vind ik echt mooi.'

Een andere technostarter, Onida, is opgenomen in het Incubator 3+ programma. De 34-jarige ing. Ronald Schuur: 'We waren al enkele jaren zelfstandig als dienstverlener in de elektronica. Door de opkomst van de LED-technologie besloten we een product te ontwikkelen.' Hij bedacht met een andere ingenieur een display waarvan de tekst draadloos via internet wordt aangepast. Onida begon in een bedrijfsverzamelgebouw van NV Rede. Zij wezen hem op het Incubator-programma, een samenwerking van de TU Eindhoven, TNO

Industrie, Fontys Hogescholen, Philips, Rabobank, Syntens, NV Rede en de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij. Ze geven ondersteuning in de startfase door financiering, coaching en begeleiding.

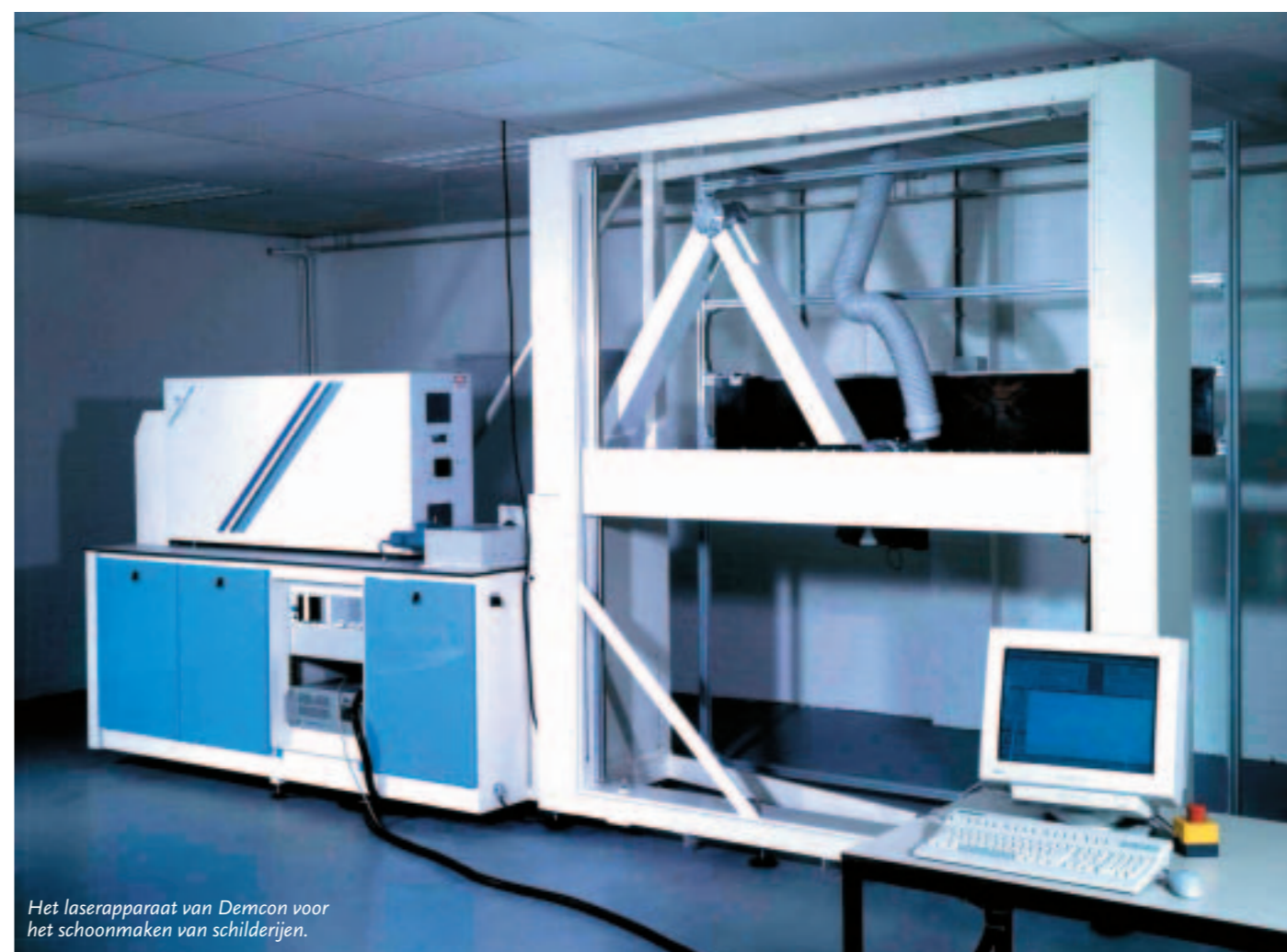
BANKEN

In de startperiode is geld van levensbelang. Veelal is een geldschieter nodig. Een enkeling, zoals I&DT en Onida, kan het op eigen kosten een tijd uitzingen. Wie investeerders zoekt, komt er op een gegeven moment achter dat hij niet bij een bank moet zijn. 'Geld? Het is allemaal ellende', zegt de 49-jari-

ge drs. Christine Karman. Zij startte, gepokt en gemazeld door ervaringen met bedrijven die ze eerder had opgericht, in 2002 Izecom. Ze ontwikkelt *plug-ins* (hulpprogramma's) voor veilig e-mailverkeer. 'Banken lenen je een paraplu en als het regent, willen ze hem weer terug. En als softwarebedrijf is krediet bij een bank onbegonnen werk, want je hebt geen onderpand. Dat is ook de reden dat ik de computers gekocht heb en niet geleased. Als die in beslag worden genomen, staat hier alles stil.'

Marketingman Michel van Dooren, 33 jaar oud, heeft wél

'Als ondernemer ben je voor het leven besmet, je wilt nooit meer in loondienst'



Het laserapparaat van Demcon voor het schoonmaken van schilderijen.

'IETS NIEUWS VERKOPEN IS HIER ZO MOEILIJK'



Christine Karman begon in de herfst van 2002 met zes aandeelhouders en een meerderheidsbelang Izecom. Het bedrijf ontwikkelt software voor beveiligde e-mail, waarbij deze automatisch wordt versleuteld, ook al heeft de ontvanger nog geen encryptiesoftware geïnstalleerd. 'Alles wat ik tot nu toe geleerd heb, heb ik

Christine Karman: 'Ik heb jonge, enthousiaste mensen aangenomen die nog nieuwsgierig zijn.'

hier toegepast. Ik ben meteen met klanten gaan praten om erachter te komen wat ze willen om mijn product snel te kunnen verkopen. Ik heb zelf de leiding. We focussen op één product, gaan niet meteen een hele familie opzetten. Ik heb jonge, enthousiaste mensen aangenomen die nog nieuwsgierig zijn en niet hebben geleerd wat er allemaal niet kan.' In 2002 besprak ze haar idee voor veilige e-mail met Hans Veldhuizen, privé-investeerder en medeoprichter van Nedstat. 'Hij vond het een goed plan. Toen heb ik meteen gezegd: dan wil ik ook geld

van je hebben, anders telt het niet.' Ze schafte tweedehands apparatuur aan, huurde een kantoorje en werkte het idee uit. 'Met het technische concept liep ik al heel lang rond. Ik vind programmeren ontzettend leuk en met mijn brede technische ervaring heb ik wel een idee wat er wel en niet kan. Daarmee kon ik aan de slag.' Karman begon na haar studie Natuur- en Sterrenkunde aan de Universiteit van Amsterdam als IT'er bij een bank. 'Ik ben altijd op zoek geweest naar nieuwe ontwikkelingen. Als een van de eersten was

ik bezig met de mogelijkheden van Artificial Intelligence, kennismanagement en internet.' Met haar eerste bedrijf bracht ze een oplossing op de markt voor betalen via internet. 'Maar in 1995 zeiden grote bedrijven: 'Betalen per internet, wie wil dat nou?' Albert Heijn en Wehkamp dachten dat het wel over zou waaieren.' Na een periode van freelancen, nog een eigen bedrijf en weer freelancen begon ze Tryllian, gebaseerd op het idee van zelfstandige software-objecten die elders op een netwerk een bepaalde taak kunnen uitvoeren. 'Daar is veel geld in gegaan. Achteraf heb ik me door de internet-hype gek laten maken. Er is een moment dat de

geldschieter zegt: hier moet iemand komen die de touwtjes stevig in handen heeft. Ik was zo naïef om te denken: wie ben ik dat ik dat kan?' Met Izecom heeft ze in 2003 een aardige omzet behaald, voornamelijk in de VS. 'Dat is veelzeggend. Daar krijg ik te horen: 'Jullie oplossing is technisch het beste, dat kopen we.' In Nederland hebben bedrijven niet veel vertrouwen in nieuwkomers.' Dat is voor haar meteen het grootste struikelblok voor technostarters: de markt. 'Er zijn genoeg slimme studenten, er is durfkapitaal, in feite zijn er miljarden beschikbaar voor startups. Maar het is in Nederland zó moeilijk om

iets nieuws te verkopen. Ondertussen halen bedrijven als KLM en Philips hun beveiligingssoftware uit Amerika.' Ondanks de stress en de voortdurende financiële onzekerheid wil ze ondernemer zijn en blijven. 'Het is veel leuker dan bij een bedrijf werken. Je kunt alles doen zoals je zelf wilt. Bij grote bedrijven heb je veel mensen boven je die zeggen hoe het moet. Als het fout gaat heb jij het gedaan, als het goed gaat strijkt iemand anders met de eer.'

positieve ervaringen met zijn bank. Na twee jaar marktonderzoek en haalbaarheidsstudies richtte hij in 2003 samen met drie ingenieurs Netras Mobile Systems op. Dit jaar brengen ze de eerste proefauto's voor stadsdistributie op de markt. Netras kreeg een Innovatiekrediet van de plaatselijke Rabobank. Het lijkt de uitzondering die de regel bevestigt. Van Dooren: 'De procedure is vrij streng, we zijn tot nu toe een van de weinigen die er doorheen zijn gekomen en daar zijn we trots op. Het was eigenlijk wel grappig: het hoofdkantoor belde of het wel klopte, volledige risicodeling. Die clausule geldt natuurlijk alleen wanneer ons initiatief alsnog mislukt en we hebben samen het vertrouwen dat dit niet zal gebeuren.'

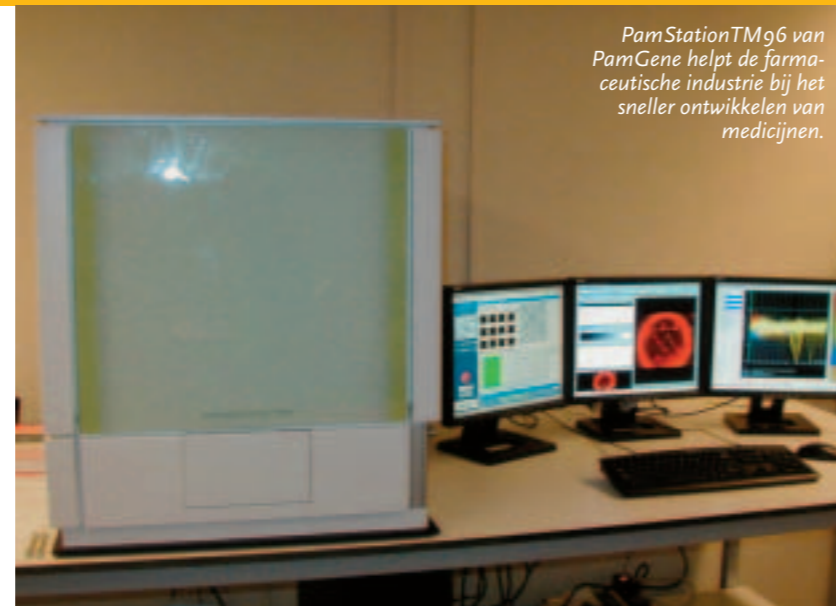
'Zo'n spotje van een bekende bank met de slogan 'Het begint met ambitie' is waardeloos', zegt de 39-jarige dr.ir. Dennis Schipper van mechanisch ingenieursbureau Demcon. Hij begon als promovendus samen met de net afgestudeerde ir. Peter Rutgers. Pas bij zijn eerste bedrijf Art Innovation (laserapparatuur voor het onderzoeken en schoonmaken van schilderijen)

'Een bank voor starters, dat zou wel iets zijn'

had hij geld van buiten nodig. 'Dat een bank geen ondernemer is, neem ik ze niet kwalijk. Maar door hun boodschap dat ze je wel willen helpen, hebben we veel tijd verspeeld bij onze pogingen de groei te financieren. Nu de banken bovendien zijn gereorganiseerd en je als starter geen eigen accountmanager meer hebt, ben je helemaal aan de goden overgeleverd. Een bank voor starters, dat zou wel iets zijn.'

Demcon zoekt het vooral bij *informal investors*. 'Ik ga naar prominente Tukkers. Zo van: 'Het gaat niet goed in Twente, daar moeten we wat aan doen! Heb jij nog geld?' Via de Twentse tam-tam vind ik geschikte personen. Als starter heb je veel meer aan zulke investeerders. Als je het moeilijk hebt, zijn ze er voor jou. En je kunt snel handelen.'

Heb je als beginnend ondernemer echt grote bedragen nodig, dan kom je er niet met privé-investeerders. Dr. Tim Kievits, 46 jaar oud, begon na tien jaar bij Akzo op basis van



PamStation TM96 van PamGene helpt de farmaceutische industrie bij het sneller ontwikkelen van medicijnen.



Een fluïdisch microsysteem met drie micropompen van C2V, dat vloeistoffen in zeer kleine hoeveelheden met elkaar vermengt.

hun octrooien eind 1999 PamGene. 'Dochter Organon Teknika zag voor deze technologie geen mogelijkheden binnen het concern.' Met ruim veertig mensen ontwikkelt en produceert hij micro-array platforms voor biotechnologisch onderzoek. Hij had het geluk geïntroduceerd te worden bij Jean Deleage van Alta Partners, een wereldberoemde investeerder in biotechbedrijven. 'Hij leek volledig ongeïnteresseerd naar mijn verhaal te luisteren, maar belde later met een paar vragen. Daarna ging het snel. Binnen twee weken was alles grondig besproken. Ik zat aan tafel achter een grote

stapel patenten tegenover iemand die ze stuk voor stuk met me doornam. Achteraf bleek het een vorm van *character check*, weten wie je voor je hebt. Niet het bedrijfsplan uitpluizen, maar onderzoeken of ik wist waar ik het over had. Ik gaf mezelf tot augustus 2000 de tijd om zes miljoen euro op te halen. Uiteindelijk lag er 6,7 miljoen onder de kerstboom. Dan zit je wel even op een witte wolk.'

RISICOKAPITALIST

Het lijkt een simpel succesverhaal, maar omgaan met risico-investeerders is niet eenvoudig. 'De selectie van de juiste risicokapitalist is een vak apart, dat zwaar wordt onderschat', concludeert de 39-jarige dr. Job Elders. 'Veel starters hebben geen notie waar ze op moeten letten. Een goed investeerder kent mensen met een technische achtergrond en heeft een uitgebreid netwerk.'

Elders startte met enkele anderen een *spin-out* van het Twentse onderzoeksinstituut MESA op het gebied van Micro Elektro Mechanische Systemen (MEMS) en *integrated optics*. Na een fusie met een Engelse onderneming en een overname door Alcatel kondigde de laatste in 2002 aan het onderdeel te willen sluiten of verkopen. Elders nam contact op met Greenfield Capital Partners, het bedrijf dat bij de *spin-out* betrokken was geweest. 'Zij waren nog steeds geïnteresseerd in de vier oprichters, ze waren ons blijven volgen. Met hun hulp hebben we ons uitgekocht onder de naam Concept to Volume (C2V).'

Behalve banken, informele investeerders en durfkapitalisten is er nog een geldbron: de Nederlandse overheid geeft subsidie om innovatie te bevorderen en overdracht van technologisch onderzoek naar het bedrijfsleven te stimuleren. Kievits van PamGene's was door zijn werk bij Organon Teknika goed op de hoogte van deze regelingen. Toch schakelde hij een bureau in 'om er optimaal gebruik van te kunnen maken'.

Ook ThreeFive Photonics nam een bureau in de arm. Herben: 'We wilden 200 % bezig zijn met de inhoud en hebben veel gehad aan overheidssubsidies. Onder de regeling voor technologische samenwerking kun je als consortium van bedrijven of samen met een universiteit geld krijgen voor onderzoek. Ook het belastingvoordeel dankzij de WBSO (Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk) is de moeite waard. Zeker voor een hightech starter die een nieuwe technologie aan het ontwikkelen is.'

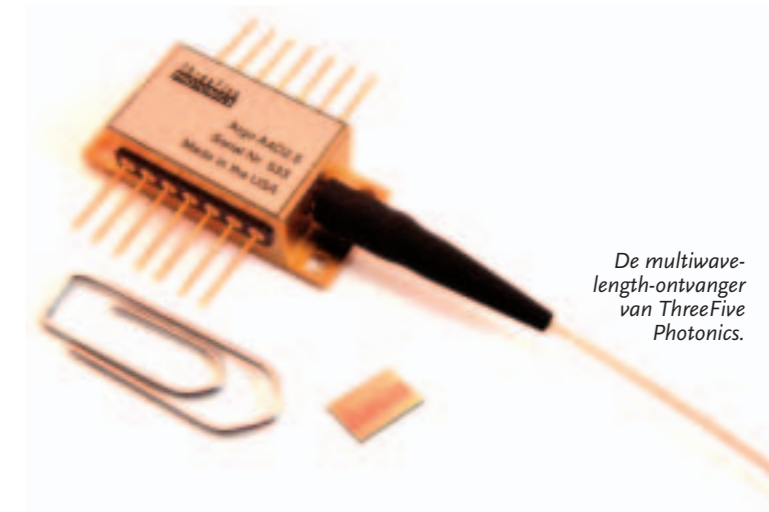
MARKTKENNIS

Contact met de markt en marktkennis zijn na geld de meest belangrijke factoren om te slagen. Karman (Izecom) had van haar vorige bedrijven veel geleerd. 'Ik ben meteen met klanten gaan praten. Zo kwam ik er al snel achter dat de markt niet zat te wachten op een POP3-versie van mijn beveiligingssoftware, omdat iedereen werkt met MS Outlook en Exchange. In de accountancy is Lotus Notes weer ingeburgerd. Dan weet je dus waar je prioriteiten liggen.'

Display-ontwikkelaar Schuur kreeg subsidie van de Economische Ontwikkelingsmaatschappij voor de Regio Eindhoven, NV Rede, voor het laten uitvoeren van een marktonderzoek. 'Met twee technieken een bedrijf beginnen die geen marktkennis hebben, is niet eenvoudig. We hebben erg ons best gedaan iemand te vinden voor het commerciële traject, maar dat is moeilijk. Bovendien heb je daar in het begin financieel niet de ruimte voor.'

Uit het onderzoek bleek dat er wel vraag was naar draadloze aansturing van teksten op LED-displays, maar potentiële klanten wilden het eerst wel eens zien. 'Dus begonnen we met een prototype, terwijl we verder zochten naar een geschikte doelgroep.' Ze onderzochten van alles: benzinepompen, reclamebureaus met billboards, winkelcentra, bedrijfsverzamelgebouwen. 'Iedere keer was er wel een reden dat er geen vraag naar was. Zo gaat een jaar gauw om.'

'Ik haal geld op bij prominente Tukkers'



De multiwavelength-ontvanger van ThreeFive Photonics.

'ONS BEDRIJFSPLAN WAS GROTE FLAUWEKUL'

'Na de HTS Fijnmechanica, Werktuigbouw aan de Universiteit Twente en mijn promotieonderzoek ben ik samen met een net afgestudeerde in 1994 een mechatronisch ingenieursbureau begonnen', vertelt Dennis Schipper van Demcon. 'Er ontstond al snel een rolverdeling: Peter Rutgers was de briljante technicus, ik deed de externe contacten. Ik wist niet dat ik commerciële vaardigheden bezat, maar dat bleek wel zo te zijn.' Ze vormden een goed koppel en de eerste opdrachten kwamen al snel via een hoogleraar en vroegere afstudeerders. 'We zijn gewoon begonnen, hadden geen enkele marktkennis. Als ik ons bedrijfsplan van toen herlees, is het grote flauwekul. We zijn door schade en schande wijs geworden.'

Als spin-off van de Universiteit Twente kwamen ze in aanmerking voor de TOP-regeling (Tijdelijke Ondernemers Plaats). 'We kregen een jaar gratis huisvesting, een pc en een renteloze lening van 30 000 gulden (13 600 euro) om het eerste jaar te overbruggen.' De begeleiding die erbij hoorde, was voornamelijk technisch van aard: 'We werden niet gewezen op wat je zoal tegen kunt komen. Klanten die niet betalen, hun afspraken niet nakomen, we hebben het allemaal meegemaakt.' Wel kregen ze een coach, maar die was afkomstig van een groot bedrijf. 'Hij begon over een managementinformatiesysteem, terwijl we maar met zijn tweeën waren.'

In 1998 had Demcon voor het eerst investeerders nodig. 'Ik liep een schilderijenrestaurateur tegen het lijf die op de universiteit van Kreta had geleerd hoe je met lasers schilderijen schoonmaakt.' Hij wist Shell en enkele particulieren te interesseren. 'Ik had een half miljoen gulden

nodig, dat vond ik in die tijd een hoop geld. Ik ben er een jaar mee bezig geweest en ontdekte hoe dat gaat. Informele investeerders stappen erin op basis van emotie, enthousiasme en de persoon die het gaat trekken. En het moet een onderwerp zijn dat aanspreekt.'

Met enkele geldschieters richtte hij Art Innovation op. Om de markt te leren kennen reisde hij de hele wereld over. 'Ik heb alle musea wel zo'n beetje bezocht. Het is geen grote markt, maar wel spannend.' In opdracht van Art Innovation ontwikkelt Demcon de benodigde apparatuur. Zo ontstond ook Magic Sports International: enkele tennisleraren klopten bij hem aan met het idee voor een tennisballenautomaat. Opnieuw werd er met informele investeerders, onder wie Jacco Eltingh, een BV opgericht en het werk aan Demcon uitbesteed. Want dat is het idee achter deze satelliet-BV's: opdrachten genereren voor Demcon. 'Ik ben geen investeerder, ik ben ondernemer.'

Wat zou Schipper anders doen als hij helemaal opnieuw moest beginnen? 'Niets! Maar we hebben natuurlijk wel veel geleerd. We wilden eerlijke ondernemers zijn, kwaliteit leveren. Dat wat we instinctief gedaan hebben, betaalt zich nu uit.' Hoe je andere starters beter behoedt voor de valkuilen, weet hij wel. 'Je moet voor de begeleiding gearriveerde technostarters vragen. Als beginner wil je inzicht in wat je te wachten staat, ook de leuke kanten trouwens.' Hij praat er nu over met de Universiteit Twente. Naar zijn mening is het hoog tijd dat er iets gebeurt op dit gebied: 'Te veel starters blijven hangen in de sfeer van één à twee man.'

Dennis Schipper: 'Klanten die niet betalen, hun afspraken niet nakomen, we hebben het allemaal meegemaakt.'



De City-L, de auto voor stadsdistributie van Netras. 'Onze eerste succes is bereikt, er zijn twee auto's verkocht.'



'Uiteindelijk lag er 6,7 miljoen onder de kerstboom. Dan zit je wel even op een witte wolk'

Elders (C2V) vindt dat hij en zijn compagnons de benodigde marktkennis hebben onderschat. 'We zijn begin jaren negentig behoorlijk naïef begonnen. Achteraf hadden we misschien niet zo vroeg moeten starten met producten op basis van microtechnologie. Het punt is dat er sprake is van disruptieve technologieontwikkeling: niet alleen het product is nieuw, maar ook de technologie.'

De ontwikkeling, fabricageprocessen, distributie, de toepassingsmogelijkheden, alles verandert. In de beginperiode van de levenscyclus van een nieuwe technologie ben je bezig met *technology push* en daarvoor moet je veel zendingswerk doen. Zelfs als er sprake was geweest van *market pull* is de barrière voor klanten om in te stappen hoog.'

Juist vanwege de noodzakelijke marktkennis is Netras Mobile Systems een samenwerkingsverband tussen drie ingenieurs en een commercieel econoom. Mede-oprichter Michel van Dooren: 'Ik zie wel verschillen, ja. Een ingenieur

wil er zeker van zijn dat hij het kan waarmaken; commerciële mensen nemen graag grote stappen en willen ver vooruit kijken. Die tegenstellingen heb je nodig in een bedrijf. Bovendien is het reuze handig als je ergens een gesprek gaat hebben over een auto voor stadsdistributie, want je kunt kiezen wie het meest geschikt is als gesprekspartner.'

CONSERVATISME

Hoewel menige starter de hand in eigen boezem steekt bij de vraag wat het begin zo moeilijk maakt, hebben ze wel allemaal nagedacht over de gebreken van het startersklimaat in Nederland. Schuur is uitermate goed te spreken over het Oost-Brabantse innovatieklimaat en de voordelen van een bedrijventerrein, maar

Nederland vindt hij te conservatief. 'Neem nu het gebied van LED-technologie. In Las Vegas zie je overal enorme displays staan. Nu de Rabobank in Helmond buiten een display heeft neergezet, klaagt iedereen dat het scherm automobilisten te veel afleidt.' Hij is ook van mening dat een blad als *De Ingenieur* te weinig aandacht schenkt aan Nederlandse ondernemers en innovatie bij kleine bedrijven. 'Te veel van de nieuwe producten in het tijdschrift zijn afkomstig uit het buitenland.'

Dan is er het probleem van de lange adem die nodig is om geld en subsidies los te krijgen. Marketingman Van Dooren kan erover meepraten. 'Ik denk dat veel goede ideeën sneuvelen, omdat de ondernemer na een jaar de handdoek in de ring gooit. Het gaat stroef. Je bent zo twee jaar bezig en je hebt wel je kosten van levensonderhoud. Wat ook meespeelt, is dat technici zichzelf minder makkelijk presenteren. Het vinden van de juiste instanties en persoon om hun idee aan te verkopen, analyseren en benaderen, dat doe je niet zo maar. De loketten zijn er wel, maar het is best moeilijk om er



Tim Kievits (PamGene): 'Wie heeft er gezegd dat het allemaal fun zou zijn?'

onderwijssysteem stimuleert het ondernemen niet en technici hebben het imago contactarme *nerds* te zijn. Techniek wordt niet geassocieerd met glamour of succes. Dat kan maar ten dele door de overheid worden opgelost, alle acties ten spijt. Zoals het programma TechnoPartner van staatssecretaris Karien van Gennip, dat afgelopen januari naar de Tweede Kamer ging. Het is de opvolger van initiatieven als Twinning, Dreamstart en BioPartner. Elders vraagt zich af of dit voldoende is. Hij heeft met zijn bedrijf C2V veel internationale ervaring opgedaan en ziet een pijnlijk verschil met het Amerikaanse startersklimaat. 'In de VS kun je als starter van ministeries orders krijgen om een nieuw product te ontwikkelen. De vergoeding bedraagt 100 % van het totaalbedrag, terwijl in Nederland de subsidie maximaal 50 % is. Daarnaast zie ik het als taak van de overheid het gat te vullen van het benodigde risicokapitaal. Niet zoals bij Twinning met overheidsgeld, maar samen met private investeerders die, als het goed gaat, de overheid kunnen uitkopen. Maar Nederland heeft een groot tekort aan durfkapitalisten. En dan heb ik het nog niet eens over hun gebrek aan technologische kennis.'

MAAGZUURREMMERS

Ondernemen is hard werken en ondernemers maken lange dagen. Voor Schipper van ingenieursbureau Demcon is dat geen probleem. 'Je moet er wel een goede partner bij zoe-



Job Elders (C2V): 'Veel starters hebben geen notie waar ze op moeten letten.'

doorheen te komen. Het klimaat zou zeker beter kunnen.'

Nederland is misschien ook te klein en dus zijn er weinig risicokapitalisten. Het

ken. Je bent niet goed af met een vriendin die jou om zes uur thuis wil zien. En kinderen moet je zeker niet willen! Hij kiest ervoor om weinig thuis te zijn, vaak werkt hij in het weekend of is op reis. Dat gaat goed: 'Ik heb gelukkig een ondernemende vriendin getroffen.'

Karman merkt op: 'Het nare is de stress, voortdurend dat zwaard van Damocles boven je hoofd. Starten kost veel geld, mijn hele pensioen zit erin.' Dat geeft bij haar thuis wel eens spanningen: 'Mijn partner klaagt dan: 'Jij hebt nooit tijd, je bent altijd met je werk bezig.' Het eist ook zijn tol: 'Ik heb een tijdje maagzuurremmers geslikt. Ik heb ermee leren leven. Nu ben ik waarschijnlijk de meest stressbestendige persoon in Nederland.'

Kievits van PamGene is zeer beslist: 'Wie heeft er gezegd dat het allemaal *fun* zou zijn? Natuurlijk is het leuk, ik heb geweldige contacten en prachtige dingen meegemaakt. Maar als je geen stabiele relatie hebt of niet in een omgeving verkeert met mensen die je stabiliteit geven, is het niet te doen. Er zijn veel spanningen. Ik voel een grote verantwoordelijkheid voor de veertig mensen die hier werken en een gezin hebben.'

Ondanks alles is hij enthousiast. Net als Van Dooren (Netras), die na twee jaar constateert: 'Hoewel het ook penibel is geweest, is ondernemen behoorlijk spannend. Het begint met wat kleine subsidies en op een dag zit je met een investeerder over anderhalf miljoen euro te praten. Ons eerste succes is bereikt; er zijn twee auto's verkocht. Binnen een paar jaar rijden er tientallen rond.'

De net afgestudeerde Vis heeft binnen I&DT nu al vier mensen aan het werk. 'Ik streef naar landelijke bekendheid en wil groeien naar een man of twintig. Ik houd van uitdaging, van onmogelijke dingen. Als anderen het vreemd vinden, is het voor mij juist interessant.'

Ook Schipper heeft grote plannen. 'Het begon ermee dat ik wilde kijken of ik het kon. Blijkbaar wel, want er werken hier nu met veel plezier veertig mensen. Ik zie dat door het aantrekken van de markt wel aangroeien tot honderd.'

Elders van het voor zichzelf samen. 'Er zijn periodes van enorme hectiek. Ik zoek het punt op dat ik er net niet wakker van lig, dan haal ik het meeste uit mezelf. Als ondernemer ben je voor het leven besmet, je wilt nooit meer in loondienst.' ●

'Binnen een paar jaar rijden er tientallen van onze auto's rond'