

Zoveel ideeën, zo weinig geld

Young Entrepreneur New Venture Awards

Startende ondernemers hebben goede plannen, maar investeerders zijn terughoudend

*'Onze geluidscamera staat volgende week bij de eerste klant'
'We kunnen een jaar lang ondernemen dankzij deze prijs'
'Een groot Chinees postorderbedrijf is onze eerste klant'*

Anne Marije Elekan

Amsterdam

De economische crisis weerhoudt ondernemers er niet van een bedrijf te starten. De organisatie van de wedstrijd New Venture Awards heeft dit jaar een recordaantal ondernemingsplannen ontvangen. Bovendien was de verscheidenheid aan plannen groter dan in voorgaande jaren. Afgelopen donderdag werden de winnaars bekendgemaakt.

Dit jaar streden 170 ondernemers om een geldprijs van €25.000. Vorig jaar waren dat er 136, een kwart minder. 'Ondernemend Nederland bruist, ondanks de recessie', zegt juryvoorzitter Maarten Wolleswinkel. Volgens Wolleswinkel, zelf werkzaam bij Holland Corporate Finance, kan dit te maken hebben met de kostenbesparingen bij bedrijven. Die zouden ertoe leiden dat bedrijven afhankelijker zijn geworden van innovaties uit de markt. Ondernemers spelen daarop in.

Het toenemend aantal deelnemers heeft volgens Wolleswinkel niet afgedaan aan de kwaliteit van de inzendingen. 'Ik heb in de vijf jaar dat ik dit doe nog nooit een zodanig hoog niveau gezien.' Ondernemers betrekken klanten steeds

eerder bij hun bedrijf, stelt Wolleswinkel. 'Dat doet de kwaliteit van de plannen goed. En als je eenmaal klanten hebt, dan is je idee bewezen; het werven van investeerders is dan bijna kinderspel.'

Dat er dit jaar een ongekeend breed scala aan ideeën werd ingediend, komt volgens Carl Bahn Müller, jurylid sinds 1998, doordat de Nederlandse ondernemersmarkt steeds volwassenere wordt. 'De markt dijt uit. Kwamen er in de eerste jaren van de wedstrijd vooral plannen binnen van technostarters, nu krijgen we inzendingen uit allerlei markten. Life sciences bijvoorbeeld, daarin zie je een enorme toename van bedrijfsplannen en productideeën.'

Maar juist nu het aantal kwalitatief goede ondernemingsplannen toeneemt, hebben investeerders minder te besteden. 'Was startkapitaal voor ondernemers altijd al moeilijk te krijgen, tijdens de economische neergang is dat nog moeilijker geworden', zegt Bahn Müller.

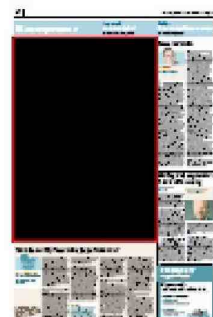
Op één uitzondering na zijn de tien finalisten van de New Venture Awards allemaal nog op zoek naar investeerders. De eerste kosten

van hun ondernemingen hebben ze gedekt met subsidies, bancaire leningen en in een enkel geval met inkomsten uit dienstverlening.

Hoewel er veel investeerders bij New Venture betrokken zijn, is de wedstrijd nadrukkelijk geen verkapte markt van geld en ideeën. 'Ondernemers komen hier in eerste instantie om hulp te krijgen bij het concretiseren van hun bedrijfsideeën', zegt Bahn Müller. 'Maar de aanwezige investeerders houden hun ogen open.'

Ruim dertig bedrijven hebben we al geholpen met het stiller maken van hun apparaten, zegt Vincent Locht, een van de oprichters van New Venture Awardwinnaar Sorama. 'Voor Brabantia haalden we bijvoorbeeld een kraak uit de pedaalemmer en voor Brink Climate Systems maakten we een ventilatiesysteem 4 decibel stiller.'

Begin 2009 richtten Locht en zijn compagnon Rick Scholte Sorama op. In eerste instantie was e hebben enorme banklenin-



Sorama alleen een adviesbureau dat producenten hielp hun apparaten stiller te maken. Als adviseurs maakten Locht en Scholte gebruik van een bijzondere camera die geluidsbronnen en trillingen opspoort en in beeld brengt. Die camera brengen ze nu op de markt. 'We merkten dat onze klanten ook interesse hadden in de camera zelf', zegt Locht.

De 'geluidscamera', grotendeels ontwikkeld door Scholte tijdens zijn promotieonderzoek aan de TU Eindhoven, stelt product-

ontwikkelaars voor het eerst in staat te zien hoe een product geluid maakt. Op basis van deze informatie kan de producent sneller en met minder kosten ongewenst productgeluid terugdringen.

De camera is al helemaal uitontwikkeld. 'Volgende week wordt zij in gebruik genomen door onze

lead customer', zegt Locht.

Het prijzengeld dat de ondernemers bij deze wedstrijd wonnen, wordt ingezet om de camera gebruiksvriendelijker te maken. Maar volgens Scholte heeft Sorama op dit moment eigenlijk geen nieuwe investeringen nodig. 'Voorlopig kunnen we vooruit dankzij de omzet die ons advieswerk genereert.' Locht en Scholte namen deel aan de wedstrijd om hun bedrijfsplan scherper te stellen. 'Voor ons was de uitdaging: hoewordt ons idee ontvangen?'

We hebben enorme bankleningen', antwoordt Eline van Beest op de vraag hoe zij en haar compagnon de ontwikkeling van hun product hebben gefinancierd. 'Dat is niet erg omdat we zelf veel vertrouwen hebben in ons idee.'

Samen met Thijs van Oorschot ontwikkelde Van Beest een slaapsensor die snurken, slaapapneu en nek- en rugklachten bestrijdt. Hun bedrijf, NightBalance, werd daarmee een van de winnaars van de

New Venture Awards.

'Als industrieel ontwerpers waren we op zoek naar een probleem dat we konden oplossen. Mijn vader is chiropractor en hij kwam met de vraag of we een product konden ontwikkelen dat slaapproblemen tegengaat.' De jonge ondernemers bedachten vervolgens een ingenieus apparaatje waarmee patiënten automatisch worden gecorrigeerd voor hun slaaphouding. Het product is in principe uitontwikkeld en wordt nu onderworpen aan een reeks klinische tests.

'We hebben het geluk gehad dat we konden beginnen met de ontwikkeling van de NightBalance toen we nog studeerden. We hebben er zelfs een vak mee gehaald er ik ben er ook nog eens op afgestudeerd', zegt Van Beest.

Nu zijn Van Oorschot en Van Beest fulltime bezig met hun be-

drijf en zijn ze hard op zoek naar investeerders. 'Ze zeggen wel eens dat friends, family en fools in startende ondernemers investeren. Bij ons was dat de bank. We willen nu graag andere investeerders aantrekken.' Als finalist van de New Venture Awards kreeg NightBalance een geldprijs van €25.000. Van Beest won ook de Master of Business Innovation, een extra prijs die werd uitgereikt voorafgaand aan de New Venture Awards. 'Dankzij deze prijzen kunnen we samen een jaar gaan ondernemen.'



‘Eigelijk wilde ik een boek schrijven, maar daar pasten niet al mijn stylingadviezen in.’ Daarom begon Barbara Snoeker met de ontwikkeling van een softwareprogramma. Samen met haar zus Nicole Snoeker richtte ze het bedrijf 2style4you, winnaar van de New Venture Awards, op. 2style4you biedt een stylingapplicatie waarmee vrouwen automatisch worden voorzien van kledingstukken passend bij hun figuur.

‘Het is een objectief advies, geba-

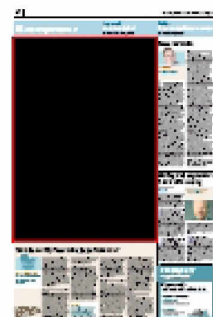
seerd op een hele rits algoritmes’, zegt Snoek. ‘Er zijn nu eenmaal dingen die ogen doen. Dat maakt dat je ze ook kunt sturen naar de plekken waar je ze wilt hebben.’

Omdat de zussen Snoeker de applicatie verkopen aan retailers, blijft het gebruikt ervan voor consumenten gratis. De eerste klant heeft al getekend. ‘Vooral Aziatische bedrijven hebben interesse getoond. Een groot Chinees postorderbedrijf heeft onze applicatie als eerste gekocht. Daarnaast zijn we in gesprek met postorderbe-

drijven in Taiwan, Japan en India. Maar ook Nederlandse bedrijven zijn geïnteresseerd. ‘In Nederland kunnen vrouwen nu al via onze website kledingstukken van merken als Mexx en Esprit bekijken.’

De start van het bedrijf hebben de zussen gefinancierd met privékapitaal, geld uit een fonds en me-

een lening via SenterNovem. Het vinden van investeerders was voor de ondernemers een van de redenen om mee te doen aan de New Venture Awards. ‘Nadat we ons hadden ingeschreven, meldde zich een investeerder die gespecialiseerd is in de Aziatische markt. De samenwerking moet nog beklonken worden, maar we zouden de kennis en financiële middelen goed kunnen gebruiken’, zegt Snoeker. ‘We hebben het geld nodig om onze software en website verder te ontwikkelen.’





Koen Gillis van IceWizard presenteert zijn 'ijstapas' aan geïnteresseerden tijdens de New Venture Awards finale.

Foto: Elmer van der Marel

