



Alles begint met pionieren

November 2008

‘Een idee
zit in je
hoofd,
een vinding
kun je
pákken’

De Ambitie

Uitvinders en productontwikkelaars helpen om hun ideeën snel in de markt te zetten, dat is de ambitie van Wouter Pijzel, directeur van de Nederlandse Orde van Uitvinders (NOVU). In vijf jaar puzzelde hij een betaalbaar traject in elkaar. Lange tijd ontbrak er nog één stukje: een laagdrempelige plek om prototypes te maken. Maar door een toevallige ontmoeting viel alles op zijn plek. Nu heeft Utrecht ProtoSpace, een FabLab met genoeg state-of-the-art apparatuur om bijna elke dummy te kunnen maken. “Het werkt tien keer zo goed als je kunt zeggen: dit moet je eens proberen. Ik heb al iets gemaakt, het moet er ongeveer zo gaan uitzien.”

Lees verder op pagina 2 ►

Inhoud

- Minder koper, sterker staal 3
- Master of Business Innovation: ondernemend leren 4
- Nieuw zaai kapitaal 5
- Beetje zekerder in verzekeringen 6
- Pionier van Nu: Edo van Santen 7
- Nieuws en agenda 8



Wouter Pijzel

Leeftijd: 59 jaar

Organisatie: Nederlandse Orde van Uitvinders (NOVU) en ProtoSpace, Utrecht

► Vervolg van de voorpagina

Wouter Pijzel laat een borsteltje zien om uitstrijkjes mee te maken. Een stukje plastic van niks. Maar de huisarts die dit uitgevonden heeft, verdient meer aan de royalties dan aan zijn praktijk. Er komen meer dingen uit de vitrinekast. Een magneethouder voor op de handzaag, om perfecte haakse hoeken te zagen. Of een paar hardplastic hulzen. Elk zijn ze open te klappen, en ze zijn onderling te koppelen. Kabels op de zeebodem kunnen ermee van een nieuwe bescherming worden voorzien. Pijzel: “Knap hè. Dat is een gedáchtensprong. Uitvinders maken gedachtensprongen. Daarom vindt de omgeving vaak dat ze zo gek doen.”

Pijzel koketteert er alleen maar even mee: het beeld van de verdwaasde uitvinder. Hij neemt ze veel serieuzer dan dat. Wat hem betreft zijn uitvinders (zelf zegt hij: ‘uitvinders en productontwikkelaars’) de motor achter de innovatie. “Kleintjes kunnen veel beter innoveren.”

Ze doen het vaak niet snel genoeg. Dát is het probleem. De meesten doen er twee, tweeënhalf jaar over om hun product op de markt te krijgen. Véél te lang, zegt

Pijzel. Hij heeft het tot zijn missie gemaakt om de leden van de NOVU op weg te helpen naar een *time to market* van achttien maanden. Snelheid is onontbeerlijk. “De levenscyclus van producten wordt steeds korter. Denk aan mobieltjes: elke maand is er een nieuwe versie met meer mogelijkheden. Je moet sneller uitvinden, anders ben je te laat.” Pijzel mikt op de eerste fase van het traject. Dáár valt tijdwinst te boeken. Het is cruciaal om zo snel mogelijk van idee tot vinding komen, zegt Pijzel. “Met alleen een idee kun je niks. Een idee zit in je hoofd, een vinding kun je pákken. Ik heb er zelf ook lang over gedaan om dat uit te vinden.”

Pijzel en zijn mensen kregen krachtige partijen zover om NOVU-leden te helpen de sprong te maken. Twee dagen per week zit een medewerker van Octrooicentrum Nederland op de burelen om leden te helpen met octrooionderzoek. Elk jaar helpen tientallen studenten van de Hogeschool Rotterdam uitvinders met het doen van marktonderzoek – “Je hebt er als uitvinder ineens vijf personeelsleden bij”. En door aan te haken bij een wedstrijd van een consultancybureau wist de NOVU ook nog begeleiding te regelen voor het maken van ondernemingsplannen.

Ik doe het!

Het doen van technisch onderzoek – een even cruciale stap – bleef een probleem. Pijzel kon weleens doorverwijzen naar andere leden met een grote werkplaats, “maar die zijn toch vaak erg druk, zeker als ze geen rekening mogen sturen.” Er was geen structurele oplossing. Totdat Pijzel een gedeputeerde van de provincie Utrecht sprak, die net op het fenomeen FabLab was gestuit en er graag een in Utrecht wilde hebben. Pijzel: “De volgende dag heb ik gebeld: ik doe het! Daarna is het enorm snel gegaan. We hebben dit in recordtempo uit de grond kunnen stampen. Omdat Utrecht er gewoon het budget voor had waar ik al zo lang naar op zoek was, en omdat ik mijn huiswerk had gedaan. Ik heb echt carte blanche gekregen van de provincie, ongelooflijk.”

Een FabLab – Fabrication Laboratory – is een werkplaats met gebruikersvriendelijke, digitaal aangestuurde machines om prototypes te maken. Het is een simpel idee dat is ontstaan aan het MIT in Boston: geef mensen een plek waar ze hun ideeën vorm kunnen geven. De geestelijk vader van het concept, Neil Gershenfeld, promoot het over de hele wereld en geeft wekelijks internetcolleges over nieuwe technieken voor *rapid prototyping*. FabLabs werken onderling samen en kunnen elkaars verrichtingen via de webcam volgen – al gaat die even op zwart wanneer er gevoelige prototypes gemaakt worden.

De provincie stak er twee ton in, er kwamen nog tien co-initiatiefnemers waaronder de gemeente Utrecht, de NOVU verhuisde van Weesp naar een voormalig terrein van een energiebedrijf in Utrecht, en sinds september is ProtoSpace een feit. Ondertitel: FabLab Utrecht. Pijzel nam een industrieel ontwerper en werktuigbouwkundige aan om het lab te runnen – ‘ontzettend goeie jongens’.

Grote trots van Pijzel is een 3D-replicator, een soort kleurenprinter die met behulp van speciaal poeder dat snel uithardt driedimensionale voorwerpen uit het niets laat oprijzen. “Die wilde ik er beslist bij hebben. Met de rest van de machines kunnen we zeventig procent van alle prototypes maken, nu negentig procent.” De replicator is tot veel in staat: in de trofeeënkast ligt zelfs een maliënkolder. Eindelijk kunnen uitvinders en productontwikkelaars nu snel en tegen lage kosten een dummy maken. De resterende, ultieme stap van idee naar vinding. “Die marktpartij heeft niet die gedachtensprongen gemaakt die jij al hebt gemaakt. Het werkt tien keer zo goed als je kunt zeggen: dit moet je eens proberen. Ik heb al iets gemaakt, het moet er ongeveer zo gaan uitzien. Dan krijg je veel makkelijker je centen binnen.” Pijzel: “Ik denk dat dit, nu het helemaal klaar is, absoluut een impuls geeft aan de innovatieve slagkracht van Nederland. In die doorlooptijd zitten we nog te hannesen hoor, achttien maanden is behoorlijk ambitieus, maar andere landen in Europa doen dit ook niet zo snel.” ■

Minder koper, sterker staal

ReSteel gaat de markt op met Delftse vinding voor schrootrecycling

Staal maken uit schroot is veel energiezuiniger dan winning uit ijzererts. Maar in schroot zit vaak koper en dat zorgt voor zwak staal. ReSteel, een spin-off van de TU Delft, komt dit najaar met een oplossing. "Het is een gigantische markt."

Een lopende band en een magneet, zoiets moet het zijn volgens het persbericht. Dat klinkt wat al te simpel voor een technologie die voor een kleine revolutie in de schrootindustrie kan gaan zorgen. Maar vraag Kees de Waard van ReSteel naar de details en ze houden zich op de vlakke. "We houden de technologie nog even intern. De belangen zijn heel groot. We merken de laatste tijd dat bedrijven héél graag willen weten hoe dit werkt."

De staalindustrie recyclet graag: de helft tot driekwart van de productie komt uit schroot. Dat is veel goedkoper en vijf keer energiezuiniger dan productie uit ijzererts. Het enige probleem is dat in schroot vaak ook koperen onderdelen zitten. Denk aan een transformator in een keukenmachine. Tot nog toe was handmatig sorteren de enige manier om het koper eruit te halen, maar dat is even kostbaar als feilbaar. Grote staalbedrijven zoeken al decennia naar een alternatief. De technologie van ReSteel is ontwikkeld door de sectie Materials & Environment van de faculteit Civiele Techniek en Geowetenschappen aan de TU Delft,



De machine van ReSteel

onder leiding van onderzoeker Peter Rem. Investeerder Icos Capital stuitte er op toen het voor zijn Seed-fonds Dutch Technology Fund I op zoek was naar kansrijke duurzame technologieën op het gebied van voeding, energie en afval. Icos kocht de technologie van de TU en zette er een stel ondernemers op, met Kees de Waard als CEO. ReSteel kan rekenen op intensieve ondersteuning door de TU bij de verdere ontwikkeling. Het is een pad dat de TU Delft steeds vaker kiest. Paul Althuis, directeur van het Valorisation Centre TU Delft: "Soms, zoals bij de Senz-paraplu, is het prachtig als betrokken studenten of jonge onderzoekers via een start-up de technologie vermarkten. In het geval van ReSteel heb je te maken met een complexe markt en is er ook investeringskapitaal vereist. Dan is het

logisch dat je meer ervaren ondernemers zoekt buiten de TU Delft. Het is onwaarschijnlijk dat een goede wetenschapper ook direct een goede ondernemer is."

Kees de Waard gelooft dat ReSteel in potentie een 'gigantische markt' heeft. "Het is een globale markt, overal ter wereld wordt scrap hergebruikt. En de markt heeft er ook echt behoefte aan. Wereldwijd wordt elk jaar 700 tot 800 miljoen ton schroot tot staal verwerkt en in 100 miljoen ton daarvan zit te veel koper."

ReSteel testte deze zomer een demonstrator bij een potentiële klant. De resultaten waren goed. Nu moet de machine nog geperfectioneerd worden, waarbij ReSteel dus hulp krijgt van de TU Delft. Ondertussen gaat het bedrijf al de markt op. "We beginnen klein", zegt de Waard. "De machine reageert verschillend op verschillende stromen input, dus dat willen we eerst in de praktijk testen. We willen op zoek naar bedrijven die tussen de 150 en 200 duizend ton per jaar verwerken. Héél kleine partijen zijn dat ook weer niet. Je hebt het niet over de schroothandelaar op de hoek." ■

Koper dat uit schroot is gehaald



Master of Business Innovation: ondernemend leren

TiasNimbas Business School in Tilburg heeft een Europese primeur met een tweejarige post-master-opleiding voor technostarters. De eerste 24 deelnemers zijn op weg om Master of Business Innovation te worden. "Het is geen garantie voor succes."

Het wemelt van de cursussen marketing en workshops 'hoe vind ik een investeerder?' Wie als technisch geschoold persoon rondloopt met een businessidee kan zich te kust en te keur zakelijk laten bijscholen. Maar een samenhangende opleiding op MBA-niveau was er nog niet, zegt Wim Bens, directeur van TU/e Innovation Lab. Bens zocht jarenlang naar een oplossing. "We zien het in onze incubator: de starters zijn toch in de eerste plaats technici. Van ondernemerszaken zoals logistiek en finance hebben ze wel gehoord, maar ze hebben er geen ervaring mee." In Eindhoven kunnen studenten een bijvak 'ondernemerschap' volgen van ongeveer een half jaar, maar dat is geen verplicht onderdeel. "Het is ondergeschikt."

TiasNimbas nam de handschoen op en stelde een tweejarig deeltijdcurriculum op dat in drie blokken van acht maanden - een keer per maand college op vrijdag en zaterdag - aansluiting zoekt bij de fases die de starters ook echt doorlopen: ontwerp, ontwikkeling, groei. Stapsgewijs komt alles voorbij waar de ondernemers mee te maken krijgen, van het opstellen tot een businessplan in de beginfase tot bijvoorbeeld 'managing international business' als het product eenmaal gelanceerd is.

Martijn Cox en Mirjam Rubbens van QTIS/e, een Eindhovense spin-off die hartkleppen uit levende cellen ontwikkelt, zijn beiden in het eerste jaar ingestapt. "Het is interessant omdat we de modules meteen kunnen toepassen op ons bedrijf. We verwachten er veel van. We moeten deze stappen sowieso door, maar nu krijgen we begeleiding en feedback van experts", zegt Rubbens. Cox: "Anders



Wim Bens

zouden we het al doende moeten leren, of met dure losse cursussen. Nu is onze scriptie gelijk ons businessplan. Het is heel praktijkgericht."

Van elkaar leren

De MBI is bedoeld voor technostarters die de pre-seedfase net achter de rug hebben. Om het kaf van het koren te scheiden - "Die student met het wilde idee plan moet over twee jaar nog maar eens terugkomen", zegt Bens - maar ook om homogeniteit te kweken in de collegezaal. "We hebben heel zorgvuldig gezocht naar ondernemers die in dezelfde fase van de ontwikkeling zitten, zodat ze ook van elkaar kunnen leren." TiasNimbas en TU/e mikten op zestien deelnemers in het eerste jaar, maar kregen zoveel aanmeldingen dat ze nu al overwegen om in februari een tweede klas van start te laten gaan. Onder de 24 deelnemers aan het eerste jaar zitten zowel verse promovendi als werknemers van het mkb en multinationals als Philips en DSM die zich voorbereiden op een spin-out. De promovendi krijgen 5.000 euro korting

op het lesgeld van 40.000 en kunnen de rest tegen aantrekkelijke voorwaarden lenen; terugbetalen hoeft pas als de onderneming een succes is geworden. Bens regelde daarvoor financiële steun van het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven. Die regeling, onderstreept hij, duidt er trouwens niet op dat de initiatiefnemers ervan uitgaan dat elke Master of Business Innovation straks ook een succesvolle onderneming van de grond gaat tillen. "De MBI is geen garantie voor succes. We hebben begroot dat de helft van de leningen terugbetaald gaat worden. Maar we hopen natuurlijk dat mensen de lening met heel veel plezier gaan terugbetalen omdat de opleiding heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van een succesvolle hightech startup." De opleiding is nog niet erkend als MBA-opleiding, maar volgens Bens is dat geen probleem. "Master of Business Innovation is nu nog onbekend, maar nu TiasNimbas erachter staat stelt het wel wat voor. Ze behoren bij de Europese top." ■

Nieuw zaai kapitaal

Kennismaking met de vijf nieuwe Seed-fondsen

TechnoPartners Seed-faciliteit geeft investeerders in technostarters een flinke steun in de rug.

TechnoPartner verdubbelt het investeringsbedrag met een lening tot 4 miljoen euro. Onlangs zijn vijf nieuwe fondsen zijn gehonoreerd: drie debutanten en twee oude bekenden. Een korte introductie.

e2 Cleantech1

e2 Cleantech1 investeert in technologieën voor energiebesparing en schone energieopwekking. Het fonds is opgericht door ewic, dat eveneens actief is in 'sustainable equity finance' en waar e2C1-fondsmanagers Michel Hendriks en Casper Heijsteeg in veertien jaar zo'n twintig bedrijven begeleidde op weg naar een beursgang, verkoop of buy-out. e2C1 heeft al twee participaties gerealiseerd, in Innax Group (o.a. energielabels en energiemanagement) en CrystalQ Group (basismateriaal voor LEDs). e2C1 heeft dertig informal investors en een budget van 8 miljoen euro voor acht tot twaalf participaties tot en met 2012.

www.e2cleantech.com

ICT Venture

ICT Venture richt zich op jonge ICT-bedrijven in internetapplicaties en bedrijfssoftware. Bedrijven draaien bij voorkeur al omzet, maar ICT Venture wil ook om tafel met jonge ondernemers 'met een veelbelovend plan'. ICT-Venture is opgericht door Job Heimans, Bob Jansen en Ron Vollebrect, die eerder webanalyse-specialist Moniforce oprichtten, dat vorig jaar werd gekocht door Oracle. Heimans, Jansen en Vollebrect zijn in ICT Venture zowel investeerder als coach. Ze willen in vier jaar tijd negen participaties realiseren, met initiële investeringen tussen 150.000 en 300.000 euro en eventuele vervolginvesteringen van 500.000 euro.

www.ictventure.nl

Point-One Starter Fund

Point-One Starter Fund zoekt jonge technostarters die zich bezighouden met nanotechnologie, micro-elektronica of embedded systems voor een breed scala aan toepassingen. De naam van het fonds verwijst naar het innovatieprogramma van het ministerie van Economische Zaken. Behalve een aantal informal investors nemen ook de bedrijven NXP (voorheen Philips Halfgeleiders), VDL en ASML deel aan het fonds. Het fonds wil 'slim geld' injecteren, dus niet alleen euro's, maar ook ondersteuning en begeleiding. Het team heeft goede contacten met venture capital bedrijven in Silicon Valley. Budget: 8 miljoen euro. Doel: tien participaties tot en met 2012.

www.pointoneinnovationfund.nl

Business Angels Technostarters II

Zes ervaren (ex-)ondernemers werken samen in het fonds Business Angels Technostarters II. Net als met hun in 2005 geopende en inmiddels uitgeputte fonds BAT I willen ze met BAT II investeren in jonge technostarters en ze actief begeleiden. Elke technostarter krijgt één of twee aandeelhouders als coach toegewezen. BAT II heeft geen voorkeur voor een bepaalde technologie, zolang die maar aansluit bij de expertise van één van de business angels. BAT I investeerde onder meer in een technologie voor bloeddrukmeting en een testmethode voor plantaardige producten. BAT II heeft tot en met 2014 3 miljoen euro voor tien participaties.

www.batfund.nl

Henq Innovatiefonds 2

Henq Invest, vorig jaar door Quote uitgeroepen tot Nederlands nummer 1 in 'zaai kapitaal', komt ook met een tweede fonds: het Henq Innovatiefonds 2. Het heeft 8 miljoen euro en wil de komende drie jaar investeren in tien bedrijven. Henq is geïnteresseerd in alle technologieën die aansluiten bij de expertise van zijn fondsmanagers, en die is breed: van ICT-applicaties tot energie-toepassingen. Bedrijven moeten de pre-seedfase achter de rug hebben.

www.henq.nl

Targets tot 2010			
1281	874	694	201
322	205	269	69
Aantal technostarters	Aantal leningen	Aantal octrooien	Aantal deals
Gerealiseerd			

Beetje zekerder in verzekeringen

Kiezen van één adviseur kan veel helderheid brengen

Verzekeringen horen rust te brengen, maar zorgen juist vaak voor onzekerheid. Vooral starters verdrinken makkelijk in het stuwmeer aan mogelijkheden. Nergens voor nodig, zegt assurantieadviseur Alexander de Waal. “De grootste fout die je kunt maken is dat je je er niet in verdiept. Je hoeft echt niet alles te verzekeren. Als je maar weet waarom je iets niet verzekert.”

Elke goede zakelijke verzekering begint met de persoonlijke kant. Er is geen sociale zekerheid voor wie gaat ondernemen, dus elke starter zal zelf maatregelen moeten nemen om zich te verzekeren voor arbeidsongeschiktheid, overlijden en pensioen. Dat is niet verplicht, dus introspectie is geboden: hoeveel risico wil je nemen? Zinnig advies is eigenlijk niet te geven. Wie een partner of een gezin heeft, doet er natuurlijk goed aan zijn risico's af te dekken. Maar daar kan een aardige financiële buffer of een partner met een goede baan ook weer een reden zijn om het leven te nemen zoals het komt. Wie toch iets wil regelen, doet er vooral goed aan een assurantieadviseur te kiezen die openheid van zaken geeft. Alexander de Waal van assurantiemakelaars Dorens & De Waal in Amsterdam: “Praat met een paar adviseurs, kies er één uit en maak daar harde afspraken mee. Spreek af welke verzekeringsmaatschappijen hij gaat vergelijken en laat hem het duidelijk op een rijtje zetten.” De Wet op het Financieel Toezicht stelt sinds vorig jaar al extra eisen aan de transparantie van adviseurs. Adviseurs moeten een klantprofiel opstellen en hun voorstellen kunnen onderbouwen. De meeste verzekeringadviseurs werken op provisiebasis. De provisie is dan

inbegrepen in de premie en maakt daar 15 tot 20 procent van uit. Punt van aandacht: veel adviseurs zullen polissen willen verkopen met een zo lang mogelijke looptijd. Breng dat terug tot 1 à 3 jaar, dat geeft je ook meer speelruimte. Sommige persoonlijke verzekeringen zijn niet heel complex. Zo is er bijvoorbeeld nog de reisverzekering: vaak kunnen ook de privéreizen op de zakelijke polis gezet worden. Pensioen is veel ingewikkelder. Bespreek de verschillende opties – zoals fiscale oudedagsreserve (FOR), eigen beheer, afsluiten van een pensioenverzekering – in ieder geval ook altijd met je belastingadviseur.

De zaak

Dan de risico's van de onderneming. Die zijn natuurlijk talloos: van een ingegooid ruitje tot een megaclaim door een afnemer. Maar voor elk risico is er wel een verzekering. Die voor brand, diefstal, vandalisme en andere schade vallen uiteen in polissen voor het gebouw, de inventaris en de voorraad. De premies zijn goed te overzien. Verzeker niet alleen de directe schade, maar ook de kosten die je moet maken om door te kunnen blijven draaien, voor het vinden van een nieuw pand bijvoorbeeld, of het aanvullen van de voorraad. Zelfs het doorbetalen van de loonkosten als het bedrijf even stilstaat is te verzekeren. Stel een back-upplan op voor elk mogelijk scenario om te bepalen voor welke financiële verrassingen je zou kunnen komen te staan en dek die risico's af. Denk daarbij verder dan je eigen terrein. Alexander de Waal: “Breng de hele keten in kaart. Staat de fabriek van je Chinese toeleverancier in een aardbevingsgebied? Je kunt je verzekeren voor het ‘toeleveranciersrisico’. Neem je tijd om alle facetten van je bedrijf te bekijken.”

Hetzelfde geldt voor transport- en opslagverzekeringen. Je vervoerder heeft misschien een vrachtverzekering, maar hoe zeker ben je dat hij betaalt als er iets misgaat? Verzekeraars nemen dat risico voor een relatief lage premie van je over, op dezelfde wijze als bij een (wel vrij dure) kredietverzekering tegen wanbetaling door klanten.

Aansprakelijkheid dek je niet met één verzekering. Er zijn betaalbare polissen voor ‘kantoorrisico’ voor het omstoten van een vaas bij de notaris. Polissen ‘werkzaamheden bij derden’ dekken schade die je aanricht als je bij een klant bent voor service of reparatie. Beroeps- en productaansprakelijkheid verzekeren is veel duurder, maar vaak wel cruciaal. Zou een foutje in de software die je verkoopt ervoor kunnen zorgen dat een klant stil komt te liggen? “Dan is het heel onverstandig om je daar niet voor te verzekeren”, zegt De Waal. De premies schommelen tussen de 0,2 en 0,5 procent van de omzet en zijn dus kostbaar, maar een eventuele claim kan funest zijn.

Een beroeps- of productaansprakelijkheidsverzekering dekt ook de proceskosten die al een flinke aderlating kunnen zijn – je bent misschien niet aansprakelijk, maar moet je wel kunnen verweren. Hetzelfde geldt voor (eveneens dure) verzekeringen tegen claims wegens vermeende patentinbreuk: zowel de proceskosten als de claim zelf zijn verzekerd. Klein voordeel: als je dat allemaal hebt afgedekt, heb je een reguliere rechtsbijstandverzekering vaak niet meer nodig, tenzij je personeel hebt (hulp bij conflicten) of wanneer je vaker dan gebruikelijk in de clinch ligt met bijvoorbeeld je verhuurder of je schilder. ■

Edo van Santen van TV4Business 'Zorg dat je een grenzeloze optimist bent, maar wel realist blijft'



Bedrijfscoach Edo van Santen startte TV4Business, 'de YouTube voor ondernemers'. Bedrijven kunnen er hun presentaties, trainingen, vacature filmpjes en persconferenties posten. Voor www.destatus.tv maakt hij bedrijfsvideo's, 'puur, naturel en authentiek'. "Verbaas je over de buitenwereld, dan gaat het vanzelf."

Hoe ben je op het idee gekomen om deze pioniers-business te starten?

Ja, waarom neem je de stappen die je zet? YouTube en Google Video zijn een groot succes. Dan vraag je je af waarom er nog geen businesskanaal is. Dat kan twee dingen betekenen: of je bent de eerste, of er is geen markt voor. Als er markt voor is, dan neem je de stap.

Hoe kwam je van idee tot een commercieel succes?

Alles ging heel snel. Het idee ontstond op een dag in november 2006. De derde dag gingen we aan de slag en vijf maanden later waren we live. Het is een kwestie van niet te veel nadenken, maar doen.

Wat maakt jou tot een pionier?

Ik volg mijn eigen weg en trek me niet zoveel aan van andere meningen.

Wat is je ondernemersmotto?

Dat zijn er twee. Your future starts here, today; je kunt elke dag beginnen met je toekomst vorm te geven. En: If it is to be, it is up to me. Je bent zelf verantwoordelijk voor je acties en kunt je nooit verschuilen achter een ander. Dat is tevens het leuke aan ondernemen.

Lot, toeval of wilskracht?

Ondernemen is hard werken en doorgaan. Daar is wilskracht voor nodig. Sommige ondernemers zitten maanden achter hun bureau, maar je moet de straat op. Gesprekken voeren, mensen ontmoeten en dan komt van het een het ander. Zolang je je voldoende verbaast over de buitenwereld, gaat het vanzelf. Als je een rode auto koopt, zie je opeens overal rode auto's rijden. Daar ben je dan op gefocust.

Over welke eigenschappen moet een pionier volgens jou beschikken?

Je moet beschikken over doorzettingsvermogen en een zelfstarter zijn. Als ik niets doe, gebeurt er ook niets.

Zorg dat je een grenzeloze optimist bent, maar wel realist blijft. Er zijn altijd tegenslagen, juist dan moet je optimistisch zijn. Houd daarbij altijd het einddoel voor ogen.

Wat is jouw gouden tip voor toekomstige pioniers?

Durf fouten te maken. Kijk wat je verkeerd hebt gedaan, leer ervan en ga door. Durf je fouten ook toe te geven, want de enige die er last van heeft ben jij zelf. Is rechtsaf niet goed, ga dan naar links.

Welke struikelblokken kwam je tegen?

Echte struikelblokken ben ik niet tegengekomen. Alleen duurt alles twee keer zo lang en is alles twee keer zo duur dan vooraf gedacht. Soms kan een struikelblok een inspiratie zijn om het compleet anders te doen.

Waar krijg je energie van?

Van gepassioneerde en authentieke personen. Mensen die ergens voor gaan. Of het nou de groenteman op de hoek is, of een directeur van een miljardenbedrijf. Ze hebben allebei dezelfde energie en passie.

Waar heb je een grondige hekel aan?

Aan onbetrouwbare of niet integere mensen die je onderweg tegenkomt. Zolang je je voelhorens goed uitsteekt, kun je er met een grote boog omheen lopen.

Wat zijn je toekomstplannen?

Ga er maar vanuit dat ik behoorlijk ambitieuze plannen heb voor deStatus.tv. Mijn doel is om volgend jaar hét toonaangevende webtv-kanaal voor ondernemers te zijn.

Moet je vaak op verjaardagsfeestjes uitleggen wat je doet?

Als ondernemer ben je altijd met je vak bezig. Dat gaat vanzelf. Bovendien vind ik het leuk om over mijn passie te vertellen. Zo train ik mensen om een elevator pitch te geven. Een goed hulpmiddel daarbij is om het bijvoorbeeld uit te leggen aan je schoonmoeder. Als mensen snappen wat je doet, onthouden ze het en vertellen ze het door.

Meer info op: www.tv4b.com en www.deStatus.tv

Nomineer een Pionier! Pioniers zijn een bron van creatieve vernieuwing. Zij komen tot echte vernieuwingen en innovaties. TechnoPartner, het Partnership Leren Ondernemen en het Platform Bèatechniek zetten pioniers in de schijnwerpers in de campagne Pioniers van Nu. Wie is uw held? Nomineer hem of haar op de website: www.pioniersvannu.nl. Krijgt uw pionier vervolgens tien stemmen, dan krijgt hij een plekje in de Hall of Fame. Deze maand gaat die eer naar Edo van Santen.

Nieuws

Microkrediet voor starters

Startende ondernemers die geen krediet kunnen krijgen bij een bank, kunnen sinds vorige maand terecht bij de Stichting Microkrediet Nederland (SMN). Die verstrekt microkredieten van maximaal 35.000 euro. Het ministerie van Economische Zaken heeft 15 miljoen euro in SMN gestoken. SMN is een proef en loopt tot 2010. Het is een aanvulling op de micro-financiering voor uitkeringsgerechtigden waarmee het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid experimenteert in enkele regio's. Volgens het ministerie van Economische Zaken hebben veel kleine ondernemers moeite om financiers te vinden omdat banken de risico's moeilijk kunnen beoordelen. Economische Zaken lanceerde vorige maand ook een database waarin mensen met een microfinanciering op zoek kunnen naar coaches die hen kunnen begeleiden.

www.microfinanciering.com

Zet Nederland op de kaart

Het Innovatieplatform en het ministerie van Economische Zaken roepen creatievelingen op om het 'merk' Nederland een nieuwe impuls te geven. De winnaar van de Paint the World Orange wedstrijd krijgt maximaal 500.000 euro om zijn idee uit te voeren. Iedereen kan tot en met 15 november zijn idee indienen via de website. Plannen moeten aansluiten bij de merkstrategie die de overheid al voert. Trefwoorden van die 'Holland Branding': open, internationaal, ondernemend, vindingrijk, kennisintensief en creatief. Nederland wordt gepresenteerd als een 'klein, internationaal georiënteerd land met een samenwerkende instelling dat grootse resultaten boekt'. In de jury van de Paint the World

Orange contest zitten onder meer Jan Poelman, senior vice-president Philips Lighting, ontwerper Marlies Dekkers, Ernst Veen, directeur van de Nieuwe Kerk en de Hermitage in Amsterdam, en Bart Stomphorst, directeur van postbedrijf Sandd. Juryvoorzitter is ontwerper Marcel Wanders. Op 3 december 2008 worden de vijf finalisten bekendgemaakt tijdens het jaarlijkse innovatie-event van het Innovatieplatform in de Rotterdamse Van Nelle-fabriek. De productie van het winnende voorstel vindt in 2009 plaats. www.orangecontest.nl

Leren Ondernemen Prijs

Teams van scholieren en studenten – van basisschool tot hbo – kunnen zich weer inschrijven voor de Leren Ondernemen Prijs, een initiatief van het Partnership Leren Ondernemen. Welk team is het meest ondernemend? Elk team van minimaal drie personen kan dat laten zien op zijn blog, dat door de jury wordt gevolgd en waarop ook filmpjes worden geplaatst. Scoren doe je vooral door de buitenwereld in te trekken om bijvoorbeeld te praten met ervaren ondernemers. De jury let op energie, zakelijkheid, creativiteit en samenwerking. Leren ondernemen staat centraal: op de site kan worden genetwerkt. De eerste honderd teams die zich inschrijven krijgen een Ondernemerskoffer met onder meer tips en praktische ondernemersinformatie. De wedstrijd loopt tot 15 maart. Voor de winnaar van elke onderwijscategorie is er een geldprijs van 5.000 euro.

www.areyoureadyforthenextlevel.nl

www.lerenondernemen.nl

Agenda

11 november

Vliegende Hollanders 2008, Amsterdam

Het Platform Bèta Techniek organiseert de 'science & technology summit' VLIEGENDE HOLLANDERS 2008. De Passenger Terminal in Amsterdam is even het epicentrum van bètatechniek, met sprekers als Michael Braungart ('Cradle to Cradle'), wetenschappers Robbert Dijkgraaf en Vincent Icke en strandbeestenbouwer Theo Jansen. Het bedrijfsleven wordt vertegenwoordigd door onder meer Theo Henrar (Corus) en Gerard Kleisterlee (Philips). Staatssecretaris Sharon Dijksma van Onderwijs lanceert tijdens het evenement de W&T-wijzer, een website over het integreren van wetenschap en techniek op de basisschool. Behalve lezingen zijn er debatten, workshops, ontmoetingscafés én een 'bètaversie' van het tv-programma Dragons' Den.

www.vliegendehollanders2008.nl

12 december

ZZP BusIneZZ day 2008

Eerste nationale event voor de zzp'er, georganiseerd door Elsevier. Het programma belooft alles van administratie tot branding ('het merk IK'), maar stond begin oktober nog in de steigers. Ben Tiggelaar trapt af.

www.zzpbusinessday.nl

17 december

Life Sciences Capitals, Utrecht

Over innovaties en kansen in de Nederlandse life sciences. Ontmoet ondernemers, leer over nieuwe ontwikkelingen en ontdek zakelijke mogelijkheden. Er is een plenaire sessie en een aantal workshops. Een van de thema's dit jaar: 'From Academia to Big Pharma'.

www.lifesciencescapitals.nl

Colofon

Driemaandelijks magazine voor technostarters, investeerders en betrokken organisaties

TechnoPartner

Postbus 93144, 2509 AC Den Haag
Telefoon: (070) 373 54 44
Telefax: (070) 373 51 00,
Internet: www.technopartner.nl
E-mail: info@technopartner.nl

- Redactie: FrisTXT.nl
- Vormgeving en opmaak: Optima Forma BV
- Fotografie: Sjoerd van der Hucht, pagina 1 en 2