

Investeringsmaatschappij Holland Food Ventures, onderdeel van de TDI bedrijvengroep, stimuleert eigen ondernemerschap in de foodsector. Samen met StartLife, een stichting gelieerd aan Wageningen UR, is het bedrijf een strategische samenwerking gestart om Wageningse onderzoekers en startende bedrijven in de food te begeleiden bij het ondernemerschap. “Onderzoekers hebben soms zeer innovatieve ideeën, maar missen het commercieel denken.”

Wetenschapper wordt ondernemer



Wetenschappers hebben soms zeer innovatieve ideeën, maar missen het commercieel denken.

“Onze doelstelling is om high-tech kennis te verwaarden”, legt Gitte Schober, directeur van Startlife, uit. De stichting begeleidt wetenschappers tijdens de start van hun bedrijf. Startlife is een initiatief van onder andere Wageningen UR, Stichting Food Valley, Food Nutrition Delta en de Provincie Gelderland. Vanaf 2005 heeft de stichting 35 pre-seed leningen en 8 microkredieten verleend. De stichting heeft tot 2016 €8 miljoen aan subsidie te besteden. Onderdeel hiervan is het Proof of Concept Fund (PoC) voor mkb-bedrijven.

‘Wetenschappers zitten in een gouden kooitje van de universiteit’

De strategische samenwerking tussen Holland Food Ventures en Startlife richt zich op deze PoC-fase. Het fonds is opgericht omdat uit een analyse bleek dat de kennis van Wageningen UR te weinig in het midden- en kleinbedrijf wordt ingezet. “Bovendien past het bedrijfsleven de wetenschappelijke kennis onvoldoende toe om te innoveren”, verklaart Schober. De oplossing volgens de directeur is om wetenschappers te stimuleren om zelf een bedrijf te starten of intensief in innovatietrajecten samen met bedrijven aan nieuwe producten te werken. Daar houdt investeringsmaatschappij Holland Food Ventures (HFV) zich mee bezig. In tien jaar heeft de groep geïnvesteerd in 27 bedrijven. De TDI bedrijvengroep – waar HFV onderdeel van is – is gespecialiseerd in disruptieve innovaties. Dit zijn nieuwe technologieën die wezenlijk anders zijn dan bestaande technologieën en veelal niet passen binnen het portfolio of de cultuur van een groot bedrijf. “Deze technologieën belanden nu vaak op de plank. Wel interessant, maar niet inzetbaar.” De enige route die voor dit soort innovaties openligt is die van een startup. Holland Food Ventures richt zich binnen de groep specifiek op de foodsector.

PoC-fase

HFV stimuleerde ondernemerschap tot nu toe met een eigen portefeuille. “Wij brengen wetenschappers in contact met ondernemers”, legt Bert Tournois, direc-

teur van HFV, uit. “We leveren kantoren en laboratoria, maar ook technische kennis en ervaring. Onze bemoeienis loopt uiteen van coaching tot *hands on* vervullen van posities binnen het bedrijf. Dit alles in ruil voor participatie in de start up.” De focus op de PoC-fase is belangrijk voor foodbedrijven. “De ‘proof of concept’ is de laatste stap naar de markt: kostbaar, maar heel belangrijk”, vertelt René Koster, manager business development van HFV. Bedrijven hebben tijdens de ontwikkeling van een voedselproduct het liefst al even een doorkijkje naar hoe het nieuwe product in de schappen van de supermarkt zou voldoen. Het vereist een kleinschalige productie die foodgrade is en een product waar een aantrekkelijke verpakking omheen zit. Op deze manier kunnen nieuwe producten worden getest bij de supermarkt of conceptwinkels. De twee organisaties willen bedrijven de mogelijkheid bieden om de financiële risico’s in deze fase te reduceren en de ontwikkeling te versnellen.

Wetenschapper af

Startlife heeft als stichting meer dan HFV een ideële doelstelling, maar streeft naar een mix van publieke en private partners. “Het publieke geld houdt een keer op, daarom zoeken we partnerschappen met private ondernemingen zoals Holland Food Ventures”, verklaart Schober. Wat beide organisaties gemeen hebben, is dat ze wetenschappers begeleiden naar het ondernemerschap. Tournois: “Onderzoekers en vakspecialisten hebben vaak uitstekende innovatieve ideeën maar missen ervaring op het gebied van ondernemerschap. De combinatie van kennis en ondernemerschap is juist uiterst waardevol en eenmaal weg van de universiteit kan zo’n onderzoeker-ondernemer zich echt ontwikkelen.” Een aantal van de bedrijven waar Holland Food Ventures een aandeel in heeft, zitten bij elkaar in hetzelfde gebouw. Het voordeel is dat ze van elkaar kunnen leren, omdat ze vaak dezelfde problemen tegenkomen, maar in een andere fase van het ondernemerschap verkeren. Koster: “Je moet ze wel losweken, de wetenschappers zitten in een gouden kooitje van de universiteit of het instituut waar alles prima is geregeld. Het is moeilijk om de eerste stap te zetten, weg van wetenschappelijke ambities en positie en zekerheid. Wij zijn vaak bezig te overtuigen dat het een goede carrièrewending zal blijken.”

Schober vult aan: “Dit is kennisintensief ondernemerschap. Het is geen kappers- of shoarmazaak. Bovendien zijn wetenschappers getraind op heel andere skills dan ondernemers. Een onderzoeker is gewend om alles in detail te onderzoeken. Een ondernemer moet ook aandacht besteden aan HACCP en sales.” Startlife begeleidde tot nu toe zo’n 100 wetenschappers naar het ondernemerschap. Daarvan hebben vijf het niet gered vanwege veranderingen in de markt. Drie daarvan zijn failliet gegaan.

Externe financiers

Ook bij de investeringen van de TDI groep is het een enkele keer misgegaan. “Een bedrijf ging failliet, omdat een externe financier aan boord kwam die er veel geld in stopte en daarna volledige zeggenschap opeiste voor toekomstige investeringen.” Bij een andere start-up sluisde een partner het geld naar een eigen rekening. HFV kiest er daarom nu voor eerst alleen eigen geld te investeren – met als consequentie wat kleiner te blijven – totdat financiële partners zijn gevonden die bij deze start-ups passen. “Externe investeerders hebben andere verwachtingen. In de food moet je niet rekenen op enorme rendementen zoals in de farma of IT, en zeker niet binnen vier tot vijf jaar. Er zijn bovendien vele *bottlenecks* die geld kosten, bijvoorbeeld de acceptatie door de consument van nieuwe technologie”, legt Tournois uit. “Een bank is geen ondernemer en eist dat vooraf alles is uitgedokterd en berekend. Bij echt nieuwe zaken kan dat helemaal niet.” Venture capitalists en banken zullen daarom niet snel in innovaties in food investeren, zegt Tournois. “Het risico is te groot en het succes op een hoog rendement is klein.” HFV heeft vertrouwen in de ontwikkeling van de nieuwe

‘Wetenschappers zijn getraind op heel andere skills dan ondernemers’

technologie op de lange termijn en werkt in het begin vaak zelfs vaak zonder businessplan. “We willen dat de ondernemers een goed product neerzetten, dan volgt het rendement vanzelf.”

Lees het verhaal van drie wetenschappers die ondernemer werden

Szienz - Peter Sijmons



"Ik had ervaren hoe leuk het is om bij een klein, jong bedrijf te werken", vertelt Peter Sijmons, directeur van Szienz. Sijmons was na zijn studie Moleculaire biologie en promotie werkzaam bij het biotechnologiebedrijf MoGen. Daarna werkte hij nog zes jaar bij het voormalige ATO-DLO, waar zijn laatste functie research-directeur was. "Als onderzoeker word je vaak doorgepro-

moveerd naar een managementbaan die je niet leuk vindt." Toen hij voor zijn werk twee weken door de Verenigde Staten langs allerlei biotechbedrijfjes tourde, had hij in zijn hoofd de omschakeling naar zelfstandig ondernemerschap al gemaakt. Sijmons begon voor zichzelf nadat hij bij het ATO weg moest en een financiële compensatie kreeg. "Het werk werd met de

opstart van mijn eigen bedrijf weer leuk. Het was niet direct research. Ik was bezig de financiering rond te krijgen, maar voor je eigen bedrijf voelt dat toch anders."

Sijmons' eerste bedrijf in biotechproducten CatchMabs ging na zes jaar failliet omdat de producten veel ontwikkelingstijd en geld vroegen. "De financiers wilden daar niet op wachten. Op een gegeven moment was ik geen baas meer van mijn eigen bedrijf en ben ik ermee gestopt." Sijmons vervolgde met plan b: Szienz, een veel kleiner bedrijf. Binnen CatchMabs had hij software ontwikkeld specifiek voor biotechbedrijven, een soort ERP-systeem, maar voor een fractie van de prijs van andere systemen. Hiermee is hij verder gegaan in een nieuw bedrijf. Belangrijk is dat er nu een verkoopbaar product is dat meteen geld oplevert. De meerwaarde die Sijmons biedt, is de kennis die hij in voorgaande banen heeft opgedaan. "Ik begrijp hun workflow en kan adviseren welke delen te automatiseren zijn." Voor de ontwikkeling van een nieuw product, ontving Sijmons subsidie via Startlife. "We kunnen deze ontwikkeling niet vanuit de huidige inkomsten betalen."

Ojah - Frank Giezen



"Ik maakte vijf jaar geleden al de overstap van wetenschapper naar ondernemer, want ik was toch meer een praktijkmans. Ik startte met TOP", vertelt Frank Giezen. Maar de stap om met het bedrijf Ojah te beginnen was nog groter. De van oorsprong polymeertechnoloog heeft jaren gewerkt voor het wetenschappelijk instituut AFSG. Hij had altijd al het idee om zelf iets

met zijn kennis van polymeren te doen. Met Ojah heeft Giezen die kennis toegepast op plantaardige eiwitten om vlees-

vervangers met de textuur van vlees te produceren. De financiering van de productiefabriek is vorig jaar afgerond. Holland Food Ventures, PPM Oost en Start Green zijn de investeerders. Daardoor kon ook een lening verkregen worden van de Triodos Bank.

Giezen is een van de drie directeuren van Ojah. Het gedeelde directeurschap vindt hij prettig: "Je hoeft dan niet alles alleen te beslissen." Nu zitten ze middenin de bouw van de productiefabriek. "We worden geleefd. Op één dag moeten we bijvoorbeeld beslissingen nemen over verkoopcontracten, het ontwerp van de fabriek en de financiën."

Een groot verschil met de wetenschappelijke wereld is dat je als startend ondernemer van alle markten thuis moet zijn, ontdekte Giezen. "En dat tijd het allerlastigste is, vooral het gebrek daaraan."

Pascal Processing - Stephan Hulleman



Stephan Hulleman werkte net als Frank Giezen bij het instituut AFSG. Hij zit nu in de opstartfase en noemt zichzelf nog geen ondernemer. "Ik stel me voortdurend de vraag of ik aan het eind van het jaar de stap naar het ondernemerschap zal zetten." Dan moet Hulleman de financiering rond hebben om samen met de beoogd externe investeerder te werken aan verdere omzetting.

Pascal Processing is ontstaan uit de kennis van TOP. Het eenmansbedrijfje heeft twee activiteiten. Er is een agentschap voor de verkoop van machines voor hogedrukdrukbehandeling. "Dat is niet zo spannend, maar wel belangrijk

voor de inkomsten." Daarnaast heeft het bedrijf zelf een hogedrukmachine om producten te conserveren. Hulleman verkoopt productie-uren aan bedrijven die interesse in de technologie hebben, maar niet meteen willen investeren in een machine. "We bieden ze deze service aan met als doel dat ze de machine op termijn aanschaffen."

Hulleman bezoekt veel bedrijven om ze te overtuigen van de mogelijkheden van hogedruktechnologie. "Dat is soms best lastig. Het is geen simpele technologie. Ik kom niet langs met een technische brochure, maar met bijvoorbeeld sinaasappelsap bij een vleesproducent. Hij moet dan de vertaalslag maken naar zijn eigen product."

Holland Food Ventures is nu de enige aandeelhouder. Over een jaar moeten het er meer zijn. Hulleman stort zich daarom ook op de financiering. Het lastigste is om hiervoor tijd te vinden. "Het liefst doe je de luiken dicht, maar dat kan niet: als eenmansbedrijf ben je het bedrijf."

Dionne Irving