



## IN FLINK:

- 51 Symbid: groter en strenger
- 52 KORT: Evodos floreert
- 54 Jaar van de waarheid voor CeraCarbon

DOOR MARTIN VAN ZAALEN

**O**p 25 mei 2018 werden Bond High Performance 3D Technology (oem van 3D-print tools, Enschede) en Atlas Technologies/Lightyear (op zonne-energie aangedreven auto's, Helmond) na een succesvolle 'Challenge' toegelaten tot de Make Next Platform (MNP) Accelerator. Samen met SMART Photonics (fotonica, Eindhoven) en Clear Flight Solutions (ornithopter (robotroofvogel)), Enschede) telt de MNP-Accelerator nu vier opschalende bedrijven.

### STATISTIEKEN VERSLAAN

De wens van de vier MNP-initiatiefnemers – ASML, Huisman, Vanderlande en Stichting TechnologieRating (STR) – is dat deze vier jonge, zelf-scheppende hightech bedrijven zullen uitgroeien tot ondernemingen met een omzet van ten minste 50 miljoen euro. 'Want wij hopen met dit platform de statistieken te verslaan. Momenteel ontstaat er in Nederland hooguit eens in de tien, vijftien jaar een nieuwe hightech oem. Dat aantal willen wij verhogen, om zo de Nederlandse industrie sterker te maken. En ook aantrekkelijker voor talent uit het buitenland', verklaart MNP-stuurgroepvoorzitter Fred von Dewall (STR). 'En door het intensieve contact dat de – vaak seniore – medewerkers van de MNP-partners hebben met de jonge bedrijven in de accelerator, nemen ze ook kennis van de *lean* en *mean* werkwijze bij scale-ups. Verder krijgen de partijen over en weer beter inzicht in nieuwe technologische ontwikkelingen. Het doel is bovenal die

FLINK bericht over de wereld van starters en hun innovaties, financieringsproblemen en andere uitdagingen. De naam, FLINK, haakt natuurlijk aan bij die van dit magazine, maar duidt bovenal op een wezenlijke karaktereigenschap van elke startende hightech ondernemer waar de interesse van (formal) investors naar uitgaat – meer nog dan naar de innovatie in kwestie: heeft de starter doorzettingsvermogen, weet hij mensen voor zich te winnen met zijn overtuigingskracht, durft hij beslissingen te nemen?

## ACCELERATOR-PROGRAMMA'S MAKE NEXT PLATFORM EN NEXTOEM HOPEN 'STATISTIEKEN TE VERSLAAN'

# BOUWEN AAN DE 'BSML'

Grote oem'ers als Philips en ASML zijn de kartrekkers van de Nederlandse hightech industrie. Maar dat zijn er slechts een handjevol. Vandaar de start van het Make Next Platform dat kleine oem'ers helpt uitgroeien tot een grote multinational. Of zo'n 'BSML' er komt, is afwachten. Een paar jaar geleden alweer ging het NextOEM-initiatief van start, met hetzelfde doel. Dat leidde wel tot 'tevredenheid' bij de deelnemers, maar nog niet tot de beoogde 'BSML'.

bedrijven te helpen opschalen en uitdrukkelijker niet om een voorkeurspositie als klant te krijgen of aandelen te nemen in de opschaler.'

### 'WIJ BEPALEN'

Het verwerven van zo'n aantrekkelijke plek in de accelerator is niet eenvoudig, stelt Von Dewall. De eerste selectieronde bestaat uit een 'Lets Meet'-meeting. 'Iedere ondernemer kan zich daarvoor opgeven, maar wij als platform bepalen wie we uitnodigen. Daartoe doen we direct al wat onderzoek en gaan met een paar mensen op bezoek. Elke genodigde krijgt tijdens de meeting vijftien minuten de tijd om team en bedrijf te presenteren, en nog eens vijftien minuten om vragen van MNP-partners te beantwoorden. Wij proberen daarbij vooral te achterhalen of het verdienmodel klopt, wat de persoonlijkheid is van die ondernemer, hoeveel doorzettingsvermogen hij heeft en hoe coherent het team is dat hij om zich heen geformeerd heeft.' Scale-ups die deze test goed doorstaan, worden aan een nader onderzoek onderworpen. Pakt dat goed uit, dan krijgen ze een uitnodiging voor de Challenge waarin vooral ruimte is voor het presenteren van de businesscase en het beantwoorden van vragen hierover. 'Pas daarna besluiten we of we het bedrijf toelaten. Dat is nu dus het geval voor vier bedrijven, maar inmiddels hebben we vele bedrijven op



Lex Hoefsloot, ceo Lightyear, geeft zijn pitch in de hoop toegelaten te worden tot het Make Next Platform. Foto: MNP

papier beoordeeld en met tientallen ondernemingen uitvoerige persoonlijke contacten gehad', duidt Von Dewall de strenge selectieprocedure.

### ZOLANG ALS NODIG

De vier toegelaten bedrijven volgen nu samen een serie workshops over onderwerpen die ze zelf bij het platform hebben aangedragen. Denk aan zaken als het managen van IP, het aanscherpen van het businessmodel, *procurement* en *supply chain management*, internationale marketing en sales, leiderschap en financiering. Die workshops verzorgen ervaren medewerkers van ASML, Huisman en Vanderlande en – indien relevant – derden. Daarnaast wordt er een individueel programma voor de bedrijven opgetuigd, met bijvoorbeeld coaching. Eens in de zes maanden is

LEES VERDER OP PAGINA 50

**VERVOLG VAN PAGINA 49**

er een voortgangsmoitoring. Het programma kent geen specifiek eindtijdstip: 'Wij ondersteunen bedrijven zolang als wij en zij het nodig en zinvol vinden om dat opschalingsdoel te realiseren.'

**MAAKINDUSTRIE-BREED**

Fred von Dewall weet dat er de afgelopen jaren tal van accelerator-programma's gestart zijn zonder een aanwijsbare impuls te hebben gegeven aan het verhogen van het aantal Nederlandse industriële oem'ers. 'Hét verschil met die andere initiatieven is dat wij de gevestigde en opkomende oem'ers direct aan elkaar koppelen, een strenge selectieprocedure hanteren en dat de initiatiefnemers niet uit zijn op aandelen in die accelerator-bedrijven.' Dat zo sterk uiteenlopende ondernemingen als Huisman, ASML en Vanderlande samen optrekken in het platform, is evenzeer een bewuste keuze. 'We willen maakindustrie-breed werken, en niet alleen de 'nano-bedrijven' ondersteunen bij een snelle opschaling.'

**NIEUWE OPZET NEXTOEM**

Een van de andere accelerator-programma's, NextOEM, ging op initiatief van onder andere Brainport Development in 2014 van start met zes hightech ondernemers: Admesy, Cordis, JSB, Leddriven, Nemo Healthcare en Pathofinder.

Begin 2015 werd deze cyclus afgesloten. Met succes, berichtte de organisatie: tevreden deelnemers, nieuwe netwerken, heldere strategieën om nieuwe doelstellingen te halen en verdere ontwikkeling van de bedrijven. Toch werd de opzet enigszins aangepast voor de tweede cyclus die eind vorig jaar, wederom mede op initiatief van Brainport Development, van start ging. Hierin komen de technologie-scale-ups een aantal keren per jaar in 'cirkels' van zes bedrijven bijeen om van elkaar te leren. Ook behandelen topic leaders onderwerpen die de deelnemers relevant vinden, zoals strategie voor groei, leiderschap & organisatie, marketing/verkoop en financiën. Voorts zet het programmamanagement zich in om ondernemers te linken aan klanten, leveranciers, financiers en kennisinstellingen. Met deze nieuwe opzet speelt NextOEM in op de behoefte van deelnemers aan meer ruimte voor uitwisseling met de praktijk en elkaar, vertelt programmamanager Eugene Kaerts.

**ONTWIKKELING ONDERNEMER**

Echt onderscheidend aan deze versie van NextOEM is volgens hem dat de ontwikkeling van onderneming en ceo één-op-één gecombineerd wordt. 'Het doel is het bedrijf te laten groeien, maar heeft de betreffende ondernemer daar wel de benodigde vaardigheden voor? Dat brengen we onder andere met een ondernemers-scan in kaart, een onderdeel dat psycholoog en mede-initiatiefnemer Gerard Dekkers verzorgt.

Via de scan testen we de ondernemersvaardigheden en koppelen die aan de bedrijfsdoelstelling van de ondernemer. Welke tools ontbreken nog in iemands persoonlijke gereedschapskist? Bij bedrijfsontwikkeling wordt het belang van de persoon vaak onderschat', aldus Kaerts. Eind vorig jaar is de nieuwe versie, onder de naam NextOEM Business Growth Circles, gestart, met Centrale24, MyHomeServices, Flex-hotels, Sorama, Delite én SMART Photonics. Dat die laatste start-up aan beide upscale-initiatieven deelneemt, vindt Kaerts niet vreemd: 'De inbreng van ASML, Vanderlande en Huisman in het Make Next Platform kan de technologische ondersteuning bieden waar wij niet in kunnen voorzien.'

**DERDE CIRKEL**

Inmiddels is dit voorjaar ook een derde 'cirkel' van start gegaan, met Re/genT, Berlingr, Equflow, Flex Industries, EventBridge en OMT Solutions. Allemaal (potentiële) doorgroeiers uit het zuiden des lands. 'We willen ook ondernemers uit andere delen van Nederland betrekken en netwerken uit verschillende regio's via een NextOEM-community met elkaar verbinden. Vandaar dat we in het vierde kwartaal in Nijmegen, in samenwerking met de lokale Novio Tech Campus, een cirkel starten voor bedrijven uit het Gelderse.' ●

[www.makenextplatform.nl](http://www.makenextplatform.nl)  
[www.nextoem.com](http://www.nextoem.com)