

NUMMER 10

INVESTEREN IN ONTWIKKELING

In dit nummer o.a. Food Future, voedingsbodem voor het Noorden **5** • Je swing trainen met een digitale golf coach? Het kan **10** • De jaarcijfers 2010 zijn klaar **11** • Wat doet de NFIA eigenlijk? **15** • Het hoe, wat en waarom van onze eigen waterhub **22** • De case: Storteboom **28** • Energiezuinig, droog en kansrijk: DDI **32**



We zijn er klaar voor



Siem Jansen
jansen@nom.nl

De jaarcijfers zijn klaar en daar hoort nog een voorwoord bij. Dus kan ik nu een ronkend stukje schrijven over de goede prestaties. Maar daar leest u elders in deze NOMMER wel het een en ander over. Goede wijn kan immers beter een krans van anderen krijgen.

De werkelijkheid voor de NOM is dat de organisatie zich in een windstille bevindt rondom de vraag wat haar toekomst is. Niet alleen speelt daarin de discussie over de nieuwe aandelenverhouding een rol, maar evenzeer de vraag met en voor wie we er zijn. Wij zijn overtuigd van het feit dat we een belangrijke aanjager voor economische ontwikkeling zijn. Partijen om ons heen zoals VNO-NCW en MKB-Nederland Noord onderschrijven dat. In het collegeprogramma van tenminste twee provincies is ook een nadrukkelijke rol voor de NOM opgenomen als het gaat om stimulering van economische ontwikkeling. Alleen de vraag is hoe en wat. En daar maak ik me toch zorgen over.

De besluitvorming over de toekomst van de NOM kan niet uitgesteld worden. Ondernemend Noord-Nederland moet op ons kunnen blijven rekenen. En dat is ook wat wij als Nommers willen. Projecten ontwikkelen met en voor bedrijven, acquisitie om ketens in bedrijfskolommen aan te vullen en financieren van start tot doorgroei. We zijn daar goed in. Daar leest u meer over in deze NOMMER. Wij zijn er klaar voor, u toch ook?!



Voorin	2	Siem Jansen wil projecten ontwikkelen
Agro-Food	5	Combineren , verbeteren en verstevigen die sector!
Innovatie	10	Echt waar: een Digital Golf Coach aan je club
Becijferd	11	De balans , de winst en het verlies: 2010 in beeld
Dotcom	14	Nieuwe site dus nieuwe kansen: nvnom.com
Leads	15	NFIA en NOM halen het buitenland binnen
Participaties	18	Over financiële belangen van A tot Z
De zaak	20	Groeiverhalen: van klein naar groot en sterk
Topsector	22	Een spetterend verhaal over netwerken in water
Succesvol	28	Storteboom kraait victorie
Energiezuinig	32	Het Dutch Drying Institute houdt het vooral droog

NOMMER is een magazine van N.V. NOM en speciaal bedoeld voor relaties en iedereen die geïnteresseerd is in de activiteiten van de investerings- en ontwikkelingsmaatschappij voor het Noorden. NOMMER is open, toekomst- en resultaatgericht en beschrijft de economische ontwikkelingen, de ondernemingsgeest, en het leven en werken in Groningen, Friesland en Drenthe.

Verspreiding: gratis onder alle relaties van N.V. NOM.

Redactie: Communicatie N.V. NOM, Manisch Creatief.

Eindredactie: Annemarie Atema, atema@nom.nl.

Idee, art direction en realisatie: Manisch Creatief.

DTP/pre-press: SYL dtp & vormgeving.

Tekstbijdragen: Annemarie Atema, Manisch Creatief, Erwin Dirkse, Riegiena Eefsting, Jan Loots, Loek Mulder, Willem van Reijendam, Anne Rispens, Theo Terra, Herbert Verheij.

Fotografie: Andries de la Lande Cremer, archief NOM, stock, Storteboom.

Drukwerk: Grafische Industrie De Marne.

Oplage: 3.250 exemplaren.

Rechten: Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of geproduceerd zonder schriftelijke toestemming van de N.V. NOM of andere auteursrecht-hebbers. Alle gegevens zijn onder voorbehoud, en er kunnen geen rechten aan worden ontleend.

NOMMER is een uitgave van N.V. NOM, Investerings- en Ontwikkelingsmaatschappij voor Noord-Nederland. Paterswoldseweg 810, Groningen. Telefoon (050) 521 44 44, www.nom.nl.

Cover: 'King of swing' Jeroen van Onna gaat voor een hole in one op de Golfclub De Compagnie in Veendam met hulp van de Digital Golf Coach. Fotografie: Andries de la Lande Cremer.

Mei 2011



NOM tipparade

Ook in deze editie van de NOMMER hebben wij weer tips voor ondernemende ondernemers in Noord-Nederland. Neem ze mee, probeer ze uit en laat ons weten wat uw bevindingen zijn. Of: heeft u zelf een goede tip? Mail deze naar atema@nom.nl. De beste adviezen worden beloond met een vermelding in de volgende NOMMER.

- Tip 1** **Met stip op 1!**
Wacht niet te lang met een investeringsaanvraag. Bedrijven die er intussen té slecht voorstaan zijn veel tijd kwijt met improductieve zaken en verliezen veel van hun waarde.
- Tip 2** **Langzaam op 2**
De meest efficiënte mensen zijn eigenlijk lui.
- Tip 3** **Toevallig op 3**
Profit is an opinion, cash is a fact.
- Tip 4** **Een blijver!**
Voor financiers geldt: 'Gedrag uit het verleden, is een garantie voor gedrag in de toekomst'.
- Tip 5** **Altijd goed!**
Schakel de NOM in!

Foto: NL Agency



Voeding voor de noordelijke economie

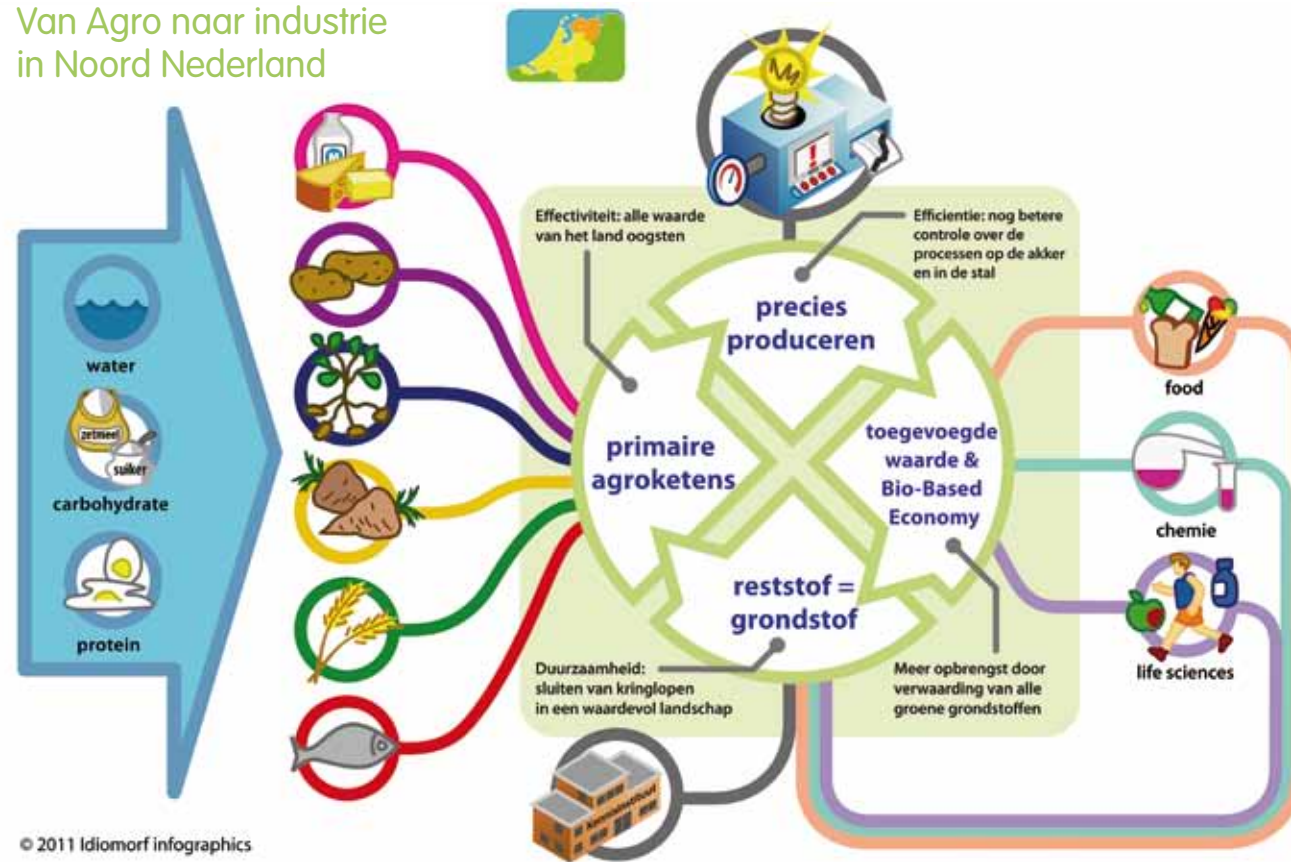
De noordelijke regio telt duizenden landbouwbedrijven en honderden ondernemingen die land- en tuinbouwproducten verwerken of er producten voor op tafel van maken. Toch ontbreekt een goed beeld van de Agro-Food-sector en mist een overzicht van verbanden en netwerken. Inzicht daarin is echter van groot belang om innovatie te stimuleren en de concurrentiepositie van de Agro-Food te versterken. Daar wil de NOM verandering in brengen.

Eerst een korte schets: 5.000 vee- en akkerbouwbedrijven tellen de drie noordelijke provincies; daarnaast houden bijna 800 bedrijven zich volgens de Noordelijke Kamer van Koophandel bezig met verwerking van land- en tuinbouwproducten; tevens is een reeks internationaal toonaangevende ondernemingen in de zuivel, suiker en zetmeelindustrie in de regio gevestigd. En laten we niet al de afgeleide bedrijvigheid vergeten: de machinebouwers, loonbedrijven en andere dienstverleners in de Agro-Food.

Dat het hier gaat om een sector van vitaal belang voor de noordelijke regio staat buiten kijf, zeggen Joep de Vries en Herman de Vries van de NOM. Joep houdt zich bezig met buitenlandse investeringen gerelateerd aan de foodsector en Herman is projectmanager Food Future. Beide NOM-medewerkers onderstrepen de omvang van de werkgelegenheid (25.000 banen) in de Agro-Food en de toegevoegde waarde (6 miljard) van de bedrijfstak voor de noordelijke economie.

Het is een ambitieuze doelstelling die de NOM zich in >

Van Agro naar industrie in Noord Nederland



© 2011 Idiomorf infographics

6

dit verband heeft gesteld. 'We willen deze van oudsher belangrijke regionale industrie nog beter neerzetten', verklaart Joep de Vries. De NOM haakt hiermee aan bij het rijksbeleid dat Agro-Food als een van de negen topsectoren heeft aangewezen. Een logische keuze, aangezien deze keten een van de kurken is waar de nationale economie op drijft. Het Nederlandse Agro-Food-complex telt internationaal ook mee, met een exportaandeel van de totale sectorproductie van circa zeventig procent. En de groei is er dankzij met name de toename van de wereldbevolking en groei van welvaart in armer landen nog niet uit.

Wil de sector haar internationaal sterke concurrentiepositie echter behouden, dan is groei van productiviteit en dus innovatie van wezenlijk belang. Momenteel geeft de NOM handen en voeten aan het beleid dat is gericht op versterking van die innovatiekracht van de Agro-Food in de noordelijke regio.

Winst

Joep de Vries: 'Dat heeft ons in de eerste plaats tot het inzicht gebracht dat een goed overzicht van de Agro-Food

ontbreekt. We hebben getracht de Agro-Food-keten in kaart te brengen. Dat leidde tot de conclusie dat vooral winst is te boeken door versteviging van de relatie tussen dat deel van de sector dat landbouwproducten verwerkt en de bedrijvigheid in de fase daarna: de fabrikanten van consumentenproducten. Daar liggen de mogelijkheden voor ontwikkeling van nieuwe producten en processen het meest voor de hand', stelt De Vries.

Voor de gehele Agro-Food-keten geldt dat de NOM, samen met het bedrijfsleven, op zoek gaat naar hiaten en die tracht op te vullen. Herman de Vries: 'Daarbij zoeken we naar logische combinaties. De basis onder zwakke elementen moet worden verbeterd en sterke kanten zullen we verder verstevigen. We willen identificeren waar effectiever en efficiënter geproduceerd kan worden.' Op de achtergrond van het Agro-Food-programma van de NOM speelt een aantal ideeën.

Zo loopt de noordelijke regio voorop in de toepassing van precisielandbouw. Denk aan teeltmonitoringsystemen van Dacom. De kennis die hier beschikbaar is over dat onderwerp schept mogelijkheden voor efficiencyverbetering op akkers en ook in stallen.



De NOMMERS Joep de Vries en Herman de Vries (geen familie)



Het Agro-Food-programma zet ook in op verdere verduurzaming van de landbouwproductie, want veel van wat van het land komt, blijft nog onbenut. Waarom zou immers geen biogas van bietenloof gemaakt kunnen worden? Ook wordt in dit verband gedacht aan benutting van landbouwproducten en biomaterialen voor de fabricage van bijvoorbeeld verpakkingen. Via deze ideeën lopen ook lijntjes naar andere NOM-projecten zoals Smart Dairy Farming en NPAL, beide gericht op slimmer en effectiever produceren. En zo zijn er nog meer kansen.

Bemiddelaar

De NOM vervult in dit geheel vooral de rol als intermediair, benadrukt Joep de Vries. 'In Agro-Food-verband bemiddelen we incidenteel naar subsidies en we kunnen financier zijn, maar het is vooral ons wijdvertakte netwerk dat belangrijk is voor ondernemers. Dankzij dat netwerk zien we verbanden en kunnen we koppelingen maken die anders niet, of minder snel tot stand komen. Wij willen ondernemingen laten excelleren en ons netwerk is daarbij voor ondernemers een nuttig instrument.' De hoofdlijnen voor het beleid om de Agro-Food-keten te stimuleren zijn daarmee uitgezet, de NOM zit nu midden in het proces van nadere invulling van de ideeën. Daarbij wordt ook telkens gekeken naar waar aansluiting mogelijk is bij het nationale programma voor de topsectoren.

Food Future

Een van de onderdelen van de politiek van de NOM ter versnelling van de ontwikkelingen in de Agro-Food, is het project Food Future. Eind vorig jaar is dit programma van start gegaan en de eerste resultaten zijn volgens projectmanager Herman de Vries bemoedigend: 'Het is wat snel om nu al te zeggen dat nieuwe arbeidsplaatsen zijn ontstaan, maar zeker is wel dat via de activiteiten die we tot nu toe hebben georganiseerd, bedrijven bij elkaar zijn gebracht en dat die samen initiatieven zijn gaan ontwikkelen.'

7

'Innoveren is telkens een stapje voorwaarts maken'

'Het Noorden telt een flink aantal Agro-Food-bedrijven dat meetelt, ook internationaal. Het is daarom een goed idee om als regio aan te haken bij het rijksinitiatief gericht op de topsectoren, waarvan Agro-Food er een is. In de recht-toe-recht-aan-voedselproductie zal de rol van Nederland afnemen. Nu al komt een groot deel van bijvoorbeeld onze groenten uit China en varkensmesterijen in verder weg gelegen landen zullen steeds vaker ons consumptievlees produceren. We kunnen echter wel degelijk een functie vervullen in de productie van kwalitatief hoogwaardig voedsel met een hoge toegevoegde waarde. De markt daarvoor groeit wereldwijd, vooral door groei van een middenklasse in voorheen arme landen. Met een innovatieve houding kan de Nederlandse Agro-Food op die belangrijke markt haar positie versterken.

Ik zie innoveren als telkens een stapje vooruit maken. Zo zoeken wij naar verbreding van ons productieproces en uitbreiding van marktgebied. We onderzoeken of we zelf de verpakking van het vlees kunnen verzorgen, wat een ingrijpende aanpassing van ons productieproces zal vergen. Ook willen we de Duitse markt op. Met alleen al in het Ruhrgebied een afzetmarkt van 50 miljoen mensen is dat natuurlijk interessant. Participeren in het NOM-project Food Future biedt ons de ondersteuning om die stappen te maken, via innovatieadvies, haalbaarheidsstudies of samenwerking met Duitse partners. Het verlaagt de drempel voor het innovatieproces en versnelt invoering van vernieuwingen.'

Jurrie Rötgers

Algemeen directeur Van Ruiten Food, Leeuwarden, producent van bewerkte vleesproducten voor de groothandel.

Food Future is een grensoverschrijdend zogeheten Interreg-project, dat is opgezet voor mkb-bedrijven in de voedingsmiddelenbranche in de Nederlands-Duitse grensregio. In het Noorden betreft het ongeveer honderd zelfstandige ondernemingen. Voor dit programma is circa zes miljoen euro Europese subsidie beschikbaar. Naast >

de NOM doen ook de collega-investerings- en ontwikkelingsmaatschappijen Oost NV en LIOF mee, evenals Duitse partnerorganisaties en een hele serie kennisinstellingen. Tevens is er een levendige uitwisseling met het Wageningse Food Valley-programma.

'Niet telkens opnieuw het wiel uitvinden'

'Een kenmerk van de huidige landbouw is dat de dynamiek enorm is toegenomen. Onder meer door globalisering, de opkomst van bio-energiegewassen en ont koppeling van toeslagrechten en productie. Die nieuwe omstandigheden stellen hoge eisen aan flexibiliteit van agrariërs en industrie. Tegelijkertijd opent het mogelijkheden om - ook in de bulkproductie - verder te specificeren in kwaliteit en productdiversificatie.

Precisielandbouw biedt mogelijkheden om in te zoomen op specifieke eisen aan kwaliteit of kwantiteit van producten. Niet alleen verderop in de productieketen liggen dus mogelijkheden voor het creëren van meer toegevoegde waarde. Dat kan ook bij de primaire productie.

Onder de naam IJkaker is HLB, samen met andere kennisinstellingen en partijen uit de agro-keten in gesprek met de NOM om een programma te vormen met consortia aan bedrijven. Via sensor- en meettechnieken zoeken we daarin naar verbetering van kwaliteit, gerichte kwantiteit en verlaging van milieubelasting van landbouw. Het biedt boeren bijvoorbeeld de mogelijkheid plaatselijke maatregelen te nemen. Maar ook andere partijen in de agroketen hebben er baat bij. Denk aan betere beheersing van waterkwaliteit door waterschappen of betere sturing op productkenmerken door verwerkende industrieën. We inventariseren ook welke andere projecten op dit gebied zijn opgezet. Want kennis die in het ene project is vergaard, wordt lang niet altijd benut op een andere plaats. Dat is jammer, het is nergens voor nodig dat het wiel op meerdere plaatsen opnieuw wordt uitgevonden.'

Janny Peltjes

Algemeen directeur van HLB (Hilbrands Laboratorium voor landbouwkundig onderzoek) in Wijster.



'Het is een doeltreffend middel dat helpt bij de ontwikkeling van nieuwe producten en processen', licht Herman de Vries toe. Het belang ervan is groot, benadrukt hij nog maar eens. 'Wat we consumeren wordt steeds vaker van elders gehaald. Bedrijven die concurrerend willen blijven en hun positie ook willen verstevigen zijn gedwongen via nieuwe producten en innovaties nichemarkten te vinden. Bedrijven die dat slim aanpakken kunnen nog steeds een goede boterham verdienen.'

Food Future houdt het voor de bedrijven eenvoudig. Een simpele aanvraag voor het inschakelen van een expert of het laten opstellen van een innovatieadvies volstaat ter beoordeling door het Food Future-team. Gaat het om grotere innovatieprojecten dan beslist een expert-panel over verlening van subsidie. Die wordt slechts toegekend onder de voorwaarde van co-financiering door het bedrijf zelf. De subsidiebedragen, tot een maximum van 150.000, zijn voor mkb-bedrijven bijzonder aantrekkelijk, aldus Herman de Vries. 'Een op biologische leest geschoeide groentesnijderij in Orvelte bijvoorbeeld, werkt aan een sulfietvrije manier van aardappelen verpakken. Dat is maar een klein bedrijf, zonder de subsidie hadden ze hun technisch onderzoek niet of maar moeilijk kunnen doen.'

Het netwerk van de NOM vervult ook hier weer een voorname rol. 'Bedrijven weten dat de NOM toegevoegde waarde heeft', vult Joep de Vries aan. 'Simpelweg omdat wij deuren kunnen openen die anders dicht blijven.' Over het belang van de Agro-Food-sector in het Noorden gesproken: Wist u dat de meeste vlaaien helemaal niet uit Limburg komen, maar in Bolsward worden gebakken? We bedoelen maar. ■

Geïnteresseerd? Neem contact op met Herman de Vries via (050) 521 44 23 of hdevries@nom.nl of Joep de Vries via (050) 521 44 29 of jdevries@nom.nl.



De meest trendy steden van 2010

Wat waren in 2010 de meest Trendy Steden? Gasten van Trendy Hotels beoordeelden de volgende steden als de meest trendy vakantiebestemmingen:

1. Boedapest 8.9
2. Berlijn 8.7
3. Stockholm 8.5
4. Barcelona 8.3
5. Londen 8.2
6. Amsterdam & Parijs 8.1
7. Milaan 8.0
8. Antwerpen 7.9
9. Valencia 7.8

En de voorspellingen voor 2011? Voor 2011 verwacht Thijs Buijs, oprichter van Trendy Hotels, kleine verschuivingen in het overzicht van meest trendy reisbestemmingen. 'Steden als Hamburg, Florence en Madrid staan nu niet in de top 10, maar maken grote kans om in 2011 te worden beoordeeld als meest Trendy bestemming voor weekendjesweg en citytrips.'

blog.trendy-hotels.nl



Eco Button

Ja, tegenwoordig wil iedereen een steentje bijdragen aan het milieu. Met de Eco Button kun je besparen op je energiekosten. Heel simpel: je sluit het knopje aan op je pc en iedere keer dat je je werkplek verlaat druk je erop en gaat je computer in de slaapstand. Bij terugkeer druk je op een willekeurige toets op het toetsenbord en je kunt weer aan het werk. De Eco Button laat je ook zien hoeveel energie je hebt bespaard.

www.hitechgadget.nl



iBottleopener

Altijd lastig, je hebt zin in een biertje, maar er is geen flesopener voorhanden. Voor iPhone-bezitters, is er nu een handige oplossing: een cover waarin een flesopener is geïntegreerd. De iBottleopener-case is uit harde kunststof vervaardigd en heeft een fluweelzacht oppervlak. De iPhone is hiermee optimaal beschermd tegen krassen en stoten en behoudt zijn slanke ontwerp. De case wordt geleverd in een mooie verpakking en is daarmee een zeer geschikt cadeauartikel.

www.icadeau.nl/nl/ibottleopener



Even pauzeren

Voor mensen die altijd verkrampt achter de computer zitten en last hebben van nekklachten is er nu de usb-massagebal. Blijf lekker zitten, sluit de bal aan op je usb-poort en masseer je nek heerlijk los. Handig: het snoer is maar liefst 150 cm. www.hitechgadget.nl

Een nieuwe manier van trainen

Goed leren golfen is een kwestie van trainen en veel tijd op de baan doorbrengen om continu je swing te verbeteren. Sinds kort is er een innovatief en handig golfattribuut waarmee je niet alleen op de baan, maar ook thuis of in je eigen tuin kunt oefenen: de Digital Golf Coach. Het is een vernuftig en licht apparaatje (slechts 80 gram) dat je aan je club bevestigt, net onder de greep. Deze digitale coach helpt je bij het zo consistent mogelijk uitvoeren van je beweging. De Digital Golf Coach is een ideaal golfattribuut voor de serieus trainende golfer die zichzelf wil verbeteren.

Audiovisuele feedback

Tijdens je training krijg je direct feedback. De reacties van de digitale coach zijn audiovisueel. Je hoort geluiden die laten weten of je goed, net niet goed of fout zit. En aan de kleur van de ledlampjes in het display is te zien of je wel of niet afwijkt van het ideale resultaat. Zo wordt de snelheid van je swing geregistreerd, kun je zien of je swing smooth was en wordt je clubface gemeten ten opzichte van het ideaal. Daarnaast kun je ook je 'positioning' en je tempo trainen. Thuis kun je alle swings die je hebt gemaakt uploaden naar je pc. Via een internetverbinding zie je in een



2010 in cijfers

Vergroot je clubgevoel met de Digital Golf Coach

Sensoren registreren de hele beweging

De Digital Golf Coach werkt op basis van sensortechnologie. Hierdoor is het mogelijk om de bewegingen die je maakt exact te registreren. Iedere keer dat je tevreden bent over je balvlucht en het resultaat, leg je de swing vast in je Digital Golf Coach. Zo kun je per club een aantal goede swings vastleggen, maar ook per techniek die je wilt trainen: een swing, een pitch, een chip ... wat je maar wilt. Iedere nieuwe swing die je tijdens je training maakt wordt vergeleken met de swings die je eerder zelf hebt opgeslagen. Zo kom je uiteindelijk steeds dichterbij je gewenste prestatie.

3D-animatie je swings stuk voor stuk weer terug. Ook krijg je advies hoe je je beweging kunt verbeteren.

Nu verkrijgbaar

Sinds twee maanden is de Digital Golf Coach geïntroduceerd in Nederland

en de internationale uitrol komt eraan. In samenwerking met Golfpro's zullen op verschillende golfbanen in Nederland demonstraties worden gegeven.

Kijk voor meer informatie en de webshop op www.digitalgolfcoach.com.

De Digital Golf Coach is een Nederlandse innovatie en ontstaan doordat Johan Versteeg (ict- en sensorspecialist), Marten Eikelboom (gold medal winnaar 2000 en silver medal winnaar 2004 op het gebied van field hockey) en Henk Prenger (marketing en verkoop Technologies88) hun kennis en ervaring bundelden. Er is veel onderzoek gedaan en er is ruim 4 jaar hard gewerkt om een goed product te ontwikkelen. Ook met hulp van de NOM, die aandeelhouder in Technologies88 is geworden.

Het jaar 2010 heeft de NOM een goed financieel resultaat opgeleverd van maar liefst € 11,3 miljoen. Daarmee is het vermogen gegroeid van € 73,9 naar € 85,2 miljoen. Dat was ook nodig want de economische crisis heeft in het voorafgaande jaar een stevig gat geslagen. Maar met de winst in 2010 is het vermogen, gecorrigeerd voor inflatie, weer terug op het peil van voor de crisis en zelfs nog iets hoger.

Het resultaat werd bereikt door enkele succesvolle verkopen waarop in totaal € 22,6 miljoen werd verdiend. Daartegenover staat overigens nog steeds een bedrag van € 14 miljoen aan voorzieningen, want gebleken is wel dat de gevolgen van de crisis ook in 2010 nog een forse doorwerking hadden. Ook is de NOM in de afgelopen jaren doorgegaan met het investeren in ondernemingen die van groot belang zijn voor de noordelijke economie, maar die tegelijkertijd ook zeer risicovol zijn.

Al met al is de vermogenspositie van de NOM sterk, maar blijft het een kunst om het evenwicht te vinden tussen het volop stimuleren van nieuwe initiatieven en het nemen van aanvaardbare risico's.

Ook de niet-financiële resultaten zijn zeer naar tevredenheid

Door acquisitie werd bij 10 projecten € 769 miljoen geïnvesteerd en werden 861 arbeidsplaatsen gecreëerd of voor de regio behouden; behoud dat wordt gerealiseerd doordat betrokken bedrijven de strategische beslissing nemen opnieuw in Noord-Nederland te investeren. Door de afdeling Ontwikkeling & Innovatie werd een innovatie-impuls gerealiseerd van € 35 miljoen, voor het grootste deel in projecten in Agrobusiness & Life Sciences, Water, Sensortechnologie en Energie.

Het gaat daarbij om investeringen in nieuwe producten en productieprocessen voorafgaand aan de exploitatiefase. Het financieringsbedrijf ondervond nog enige terughoudendheid in het MKB. Daarnaast werd de beslissing genomen het accent nog meer te verleggen naar minder omvangrijke en daarmee minder risicovolle participaties. Het totaal aan uitzettingen bedroeg € 9,2 miljoen. >



Geconsolideerde balans

per 31 december 2010
(x €1000,-)
(voor resultaat bestemming)

Activa

Financiële vaste activa

	2010	2009
Participaties 1	16.193	23.302
Vorderingen op participaties 2	5.528	11.301
Overige leningen u/g 3	15.530	15.701
Stimulerings- en innovatiekredieten 4	1.097	920
Pre Seed Capital Faciliteit 5	858	503
	<u>39.206</u>	<u>51.727</u>

Vlottende activa

Vorderingen en overlopende activa 6	1.246	1.653
Liquide middelen 7	50.751	28.467
	<u>51.997</u>	<u>30.120</u>

Totaal activa

	<u>91.203</u>	<u>81.847</u>
--	---------------	---------------

Passiva

Groepsvermogen 8

	85.231	73.968
--	--------	--------

Voorzieningen 9

	98	93
--	----	----

Langlopende schulden

Lening Provincie Drenthe (TAFF) 10	1.000	
Staat der Nederlanden / Samenwerkingsverband Noord-Nederland inzake innovatiefaciliteit (I-IF) 11	1.444	-
Kredietinstellingen 12	-	4.045
	<u>2.444</u>	<u>4.045</u>

Kortlopende schulden 13

	<u>3.430</u>	<u>3.741</u>
--	--------------	--------------

Totaal passiva

	<u>91.203</u>	<u>81.847</u>
--	---------------	---------------

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

over 2010 (x €1000,-)

Financieringsbedrijf

Opbrengsten

	2010	2009
Rente- en provisiebaten 14	5.706	5.649
Ontvangen dividenden 15	-	504
Opbrengst commissariaten 16	84	101
Resultaat verkopen participaties 17	22.562	377
Bijdrage EZ/KOMPAS 18	-	160
Bijdrage Provincie Drenthe 19	1.780	-
Resultaat Stimuleringskredieten en Innovatie- en Ontwikkelingskredieten 20	-77	690
Resultaat Pre Seed Capital Faciliteit 21	-528	-461
	<u>29.527</u>	<u>7.020</u>

Kosten

Personeelskosten 25	1.904	2.148
Overige kosten 26	1.210	1.342
Saldo van dotaties aan de voorziening voor financiële vaste activa 27	13.976	9.522
	<u>17.090</u>	<u>13.012</u>

Resultaat Financieringsbedrijf

	12.437	-5.992
--	--------	--------

Ontwikkelingsbedrijf

Opbrengsten / vergoedingen

Ministerie van Economische Zaken 22	2.414	2.445
Bijdrage Provincies 23	552	543
Bijdrage Provincies inzake Regionale Netwerken	435	415
Diensten aan derden 24	50	29
	<u>3.451</u>	<u>3.432</u>

Kosten

Personeelskosten 25	3.052	2.850
Overige kosten 26	1.573	2.040
	<u>4.625</u>	<u>4.890</u>

Resultaat Ontwikkelingsbedrijf

	-1.174	-1.458
--	--------	--------

Resultaat voor en na belasting

	<u>11.263</u>	<u>-7.450</u>
--	---------------	---------------

Ondernemen in Noord-Nederland? Kijk op www.nvnom.com



Bas Pulles
Commissaris NFIA

NFIA en de ROM's kunnen niet zonder elkaar

Als een buitenlandse investeerder zich vestigt in Noord Nederland, dan is daar altijd een intensief acquisitieproces aan voorafgegaan. In de regio staat de schijnwerper dan vaak op de NOM, die de laatste stapjes heeft gezet om het bedrijf binnen te halen. Maar dat zou nooit mogelijk zijn zonder het wereldwijde netwerk van de NFIA, de Netherlands Foreign Investment Agency van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.



Sander Oosterhof
Manager InvesteringsBevordering NOM

Hoe zit het met de quality of life?

Wat zijn de economisch sterke punten?

Wat zijn de topsectoren?

Waarom vestigen buitenlandse bedrijven zich in Noord-Nederland?

Wat heeft het Noorden te bieden?

En wie kan een potentiële buitenlandse investeerder de weg wijzen in Noord-Nederland?

Dat en veel meer is te vinden op de onlangs gelanceerde website www.nvnom.com

Lees meer in de zogenaamde case studies en best practices. De site geeft een goed overzicht van de economische ontwikkelingen in Noord-Nederland en de kansen die hier liggen voor buitenlandse bedrijven. Een op acquisitie gerichte site voor buitenlandse investeerders met buitenlandse investeerders aan het woord. Kijken dus: www.nvnom.com



Houd overigens ook www.nom.nl in de gaten, deze site wordt momenteel geheel vernieuwd!

'Weet je wat het verschil is tussen Amerikaanse en Aziatische bedrijven? Bij de Aziaten is het heel belangrijk dat je regelmatig je gezicht laat zien. De Amerikanen verwachten een concreet voorstel als je langskomt. Dat zijn dingen waar je je wel van bewust moet zijn,' vertelt NFIA-commissaris Bas Pulles in zijn werkkamer in Den Haag. Die staat vol met trofeeën van Aziatische makelij, ter herinnering aan de opening van diverse buitenlandse

vestigingen in Nederland. Ze geven aan dat het voor de acquisitie van bedrijven echt in het buitenland moet gebeuren. Het is veldwerk.

Buitenkantoren

De buitenkantoren van de NFIA staan vooral in Noord Amerika en Azië. Dat zijn de vijvers waar de grootste vissen zwemmen als het gaat om investeringen in Europa. >



Bron: Energizing the future



Bron: NMI



Bron: Van Oord Dredging and Marine Contractors

Als Aziatische of Amerikaanse bedrijven de ambitie tonen om ergens in Noordwest Europa een vestiging te openen, zijn de mensen van de NFIA er als de kippen bij om de vestigingsvoordelen van Nederland onder de aandacht te brengen. Pulles: 'Ons belang is dat er zoveel mogelijk buitenlandse investeerders naar Nederland komen. In welke regio dat uiteindelijk gebeurt, komt pas in een later stadium aan de orde.'

In hoeverre buitenlandse investeringen tenslotte op het conto van de NFIA of de ROM's te schrijven zijn, is niet belangrijk, omdat ze samen aan hetzelfde doel werken. Het is ook niet uit te rekenen, legt Pulles uit: 'We hebben in ons bestaan duizenden bedrijven geholpen met fact-finding, introducties bij de belastinginspecteur of het zoeken naar vestigingslocaties. Of de komst van een bedrijf helemaal toe te schrijven is aan ons werk of dat van de ROM's kun je niet zeggen, wel dat wij daarbij vaak een grote rol hebben gespeeld.'

Regio

Zodra de NFIA een potentiële investeerder in het vizier heeft, wordt in Den Haag door Pulles en de zijnen snel besloten welke regio in Nederland het meest in aanmerking komt. Pulles: 'Soms levert dat een dilemma op, maar meestal is wel helder in welk gebied we het

over, want die zijn veel beter toegerust om de relevante informatie op lokaal en regionaal niveau te verstrekken en eventuele hindernissen weg te nemen.'

Voor de NOM doet de afdeling InvesteringsBevordering dat. Manager InvesteringsBevordering Sander Oosterhof beschouwt de NOM en de NFIA als een onlosmakelijke tandem: 'Zij komen in veel gevallen met de lead, tenzij het zo'n specifiek terrein is, zoals bijvoorbeeld Water, dat wij daar vanaf het begin al bij betrokken zijn. Vervolgens pakken wij het op. Omdat er totaal geen concurrentie tussen ons is, werken we perfect samen. We houden elkaar op de hoogte en daarmee versterken we elkaar zonder elkaar voor de voeten te lopen.'

Coördinatie

Het gaat er natuurlijk om de bedrijven met argumenten over de streep te trekken. Schermen met investeringspremies en andere douceurtjes is verleden tijd, het moet nu komen van daadwerkelijke vestigingsvoordelen, zoals de hoogopgeleide arbeidsmarkt, de gunstige ligging of de beschikbare ruimte. Welke regio daartoe het eerst zijn kaarten op tafel mag leggen, bepaalt de NFIA. Pulles: 'Wij coördineren dat proces. Heel soms blijkt achteraf dat een andere regio net dat kantoor had klaarstaan

in en wijzen wij op de voordelen van bijvoorbeeld Brabant of Limburg.'

Trends

Omdat het economische tij tegen zit, is veel werk van de NFIA en in haar kielzog de ROM's momenteel defensief: voorkomen dat gevestigde buitenlandse investeerders banen schrappen in Nederland. Daarbij zijn de plaatselijke directies natuurlijk een medestander en moeten de Boards in New York en Tokyo overtuigd worden.

Eerst hebben we geholpen met de aanvraag van deeltijd-WW zoals veel bedrijven die nodig hadden. We kregen ook te horen dat de vestiging argumenten nodig had bij het moederbedrijf om te blijven produceren. De NOM en de NFIA hebben vervolgens een marktonderzoek ondersteund dat ervoor zorgde dat de directie in de VS de vestiging positief beoordeelde. Dat scheelde tenslotte ruim 600 banen in de regio.' ■



Bron: NWP



Bron: NL Agency



Bron: AkzoNobel

moeten zoeken. Het kan ook zijn dat de klant daar zelf al een keuze in heeft gemaakt. Dan wordt de betreffende ROM of lokale overheid ingeseind, die dan via een gezamenlijk extranet precies kan zien hoe het contact met het bedrijf verloopt. Al snel neemt zo'n gemeente of ontwikkelingsmaatschappij het stokje dan van ons

waar zo'n bedrijf behoefte aan had en dat is dan jammer, maar meestal voorkomt deze werkwijze dat de regio's elkaar in de weg lopen. Je kunt een bedrijf moeilijk in twee dagen heel Nederland laten zien. Pas als duidelijk wordt dat een bedrijf het bijvoorbeeld niet in Noord Nederland zoekt en dus naar België kijkt, schakelen we andere regio's



Bron: Energizing the future



Bron: Vereniging FME-CWM



Bron: NL Agency

Maar Pulles ziet wel weer kansen opdoemen in Azië: 'Je merkt dat de grotere concerns daar met een offensievere blik herstructureren en dus wel willen investeren. Als het dan bijvoorbeeld om water of energie gaat is dat weer een kans voor Noord Nederland. Daar is veel kennis aanwezig die aansluit op de behoefte van de internationals. En er is ook nog relatief veel ruimte voor productie.'

Investor Development

Soms werkt de keten niet van buiten naar binnen, maar andersom. Sinds een aantal jaren werken de NOM (net als de andere ROM's) en de NFIA met het Investor Development Programma. Buitenlandse bedrijven worden minimaal een keer per jaar, maar meestal vaker, benaderd met de vraag of er nog wensen, plannen of mogelijk problemen zijn waar de NOM, en eventueel de NFIA, mee zouden kunnen helpen. Dat kan leiden tot het doorontwikkelen van een bedrijf, of, in moeilijke tijden, tot het behoud van banen die anders verloren zouden gaan. Sander Oosterhof: 'Zo hebben we intensief samengewerkt voor glasvezelproducent PPG in Hoogezand.

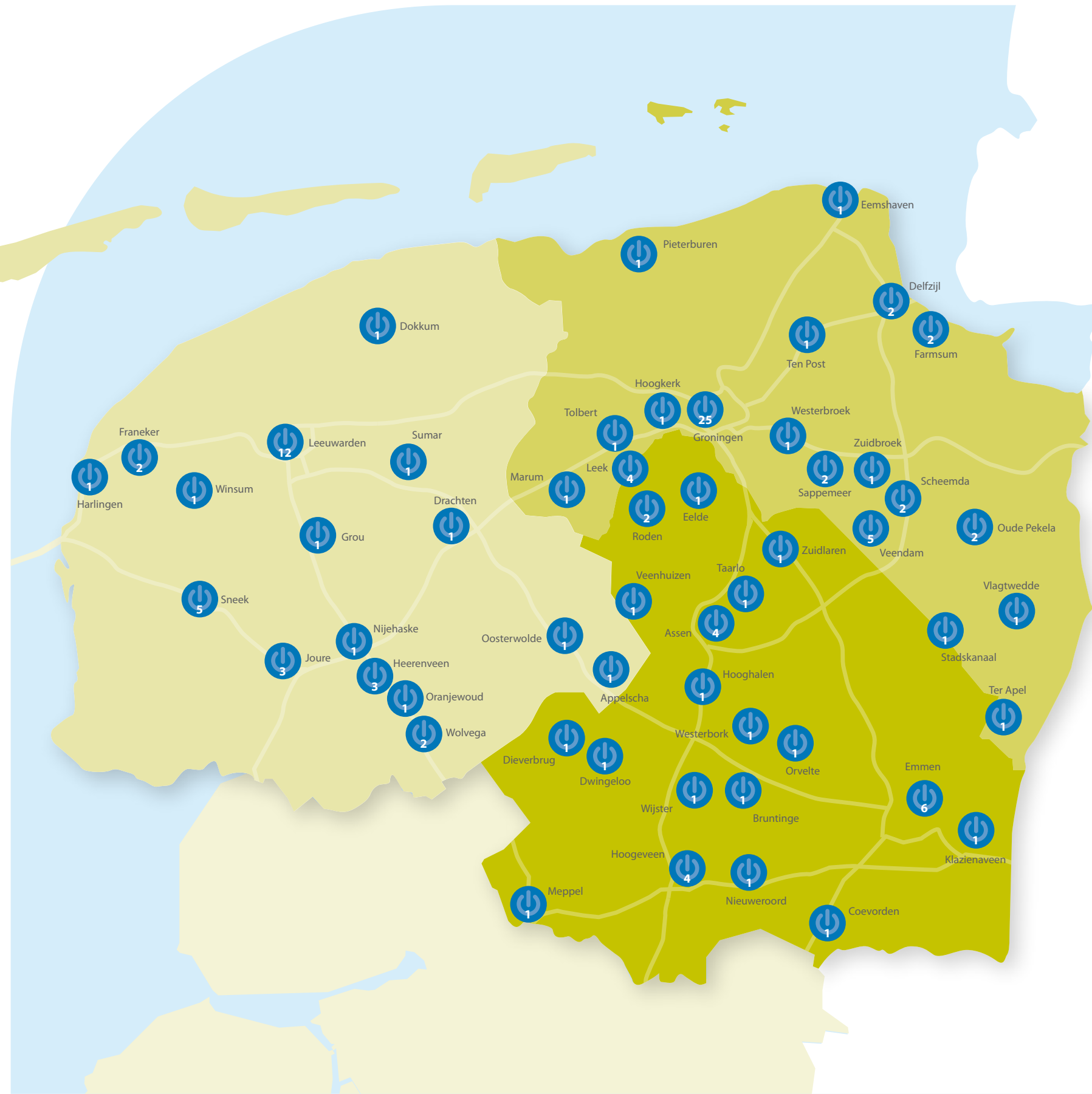
Wat je van ver haalt ...

Buitenlandse investeerders zijn niet alleen belangrijk door het aantal banen dat ze met zich meebrengen, ze leveren ook een grote bijdrage, van 30%, aan alle R&D in Nederland. Ze zorgen er bovendien voor dat onze aansluiting met de internationale netwerken van bedrijven en universiteiten sterker wordt.

In Noord Nederland belandden de afgelopen jaren niet zozeer veel, als wel grote buitenlandse bedrijven, zoals Google, Kikkoman en Teijin. Doordat het om een paar grote vissen gaat, lijkt het weleens of er relatief weinig nieuwe internationale bedrijven in het noorden neerstrijken, maar gerekend naar het aantal banen (697 in 2010) op een landelijk totaal van een kleine 4.000 in 2010, doet Noord Nederland het uitstekend.

Financiële belangen

- Appelscha** G.H. Welles Holding B.V.
- Assen** Amdico B.V., Drenthe Tours Holding B.V., H.E.S. Heerema Holding B.V., Interwell Holding B.V.
- Bruntinge** AS Pol B.V.
- Coevorden** Europark Coevorden - Emlichheim GmbH
- Delfzijl** Antheus Magnesium B.V., Koninklijke Wagenborg B.V.
- Den Haag** Harlinger Kalkzandsteenfabriek Holding B.V.
- Dieverbrug** Oost Holding B.V.
- Dokkum** Prins Holding N.V.
- Drachten** Bair B.V.
- Dwingelloo** R.T. Dwingelloo B.V.
- Eelde** Groningen Airpark Eelde B.V.
- Eemshaven** Holland Malt B.V.
- Emmen** Applied Polymer Innovations Emmen B.V., Catch Holding B.V., More-to.com C.V., Plastinum Polymer Technologies Corp. B.V., Vleems Holding B.V., Wireless Value Beheer B.V.
- Farmsum** BioMethanol Chemie Holding B.V., Noord Nederlandse Oliemolen B.V.
- Franeker** Alu-Bouw Fryslân B.V., Steinfort Capital B.V.
- Giethoorn** Jorritsma Holding B.V.
- Groningen** Air Center Europe Aviation Academy B.V., Autotruster Europe B.V., Avesis B.V., Bioclear Holding B.V., Caesar Marketing B.V., Conoship International B.V., De Verbinding B.V., Dutch Theatre Systems & Services B.V., IQ Corporation B.V., IQ Therapeutics B.V., Kalooga B.V., Kiadis Pharma B.V., Mucosis B.V., Netwiz B.V., NovaTrade B.V., Orteq Ltd., Polyganics B.V., RME B.V., SenzAir B.V., Smart Dutch B.V., Solenne B.V., TCN/ SIG Telehousing B.V., Thazza B.V., TSC Holding B.V., Zernike Seed Fund B.V.
- Grou** S. Hoekstra Warten B.V.
- Harlingen** Tohil Nederland B.V.
- Heerenveen** Health Prevent B.V., LetsStat B.V., Massolt Holding B.V.
- Hoogeveen** Inlicence B.V., KLS Netherlands B.V., Rovecom Holding B.V., SuperMailService
- Hooghalen** Large Scale Information Displays B.V.
- Hoogkerk** Fortis Windenergy B.V.
- Joure** Axes Automotive B.V., Global Environmental Solutions B.V., Trilobes Power International B.V.
- Klazienaveen** Km-Engineering / Liquid Filtration Systems v.o.f.
- Leek** Data B. Mailservice Holding B.V., Horus Surround Vision B.V., Pendracare Holding B.V., VCN Vastgoed - Beheer B.V.



- Leeuwarden** Advanced Photovoltaic Applications B.V., AquaExplorer B.V., Capilix B.V., Datacenter Fryslân B.V., Grendel Games v.o.f., Living Foods B.V., New Global Motive Beheer B.V., Paintcube B.V., Professionele Distributiegroep B.V., Technologies88 B.V., Van Ulzen Leeuwarden Beheer B.V., Vergnes Holding B.V.
- Lelystad** Eclair-E N.V.
- Marum** Baron-de Boer Beheer B.V.
- Meppel** Varibel B.V.
- Nieuweroord** Wageco Benelux B.V.
- Nijehaske** F. Bosma Beheer B.V.
- Oosterwolde** Kid Car Company B.V.
- Oranjewoud** Tjaarda Oranjewoud B.V.
- Orvelte** De Wenning Fresh Organic B.V.
- Oude Pekela** Hennepverwerkingsbedrijf Dun Agro B.V., Strating Beheer B.V.
- Pieterburen** 4C Holding B.V.
- Roden** Resato Industries Holding B.V., Syntri B.V.
- Sappemeer** Smit Sappemeer Beheer B.V., Studio 4 Beheer B.V.
- Scheemda** Geo Plus Holding B.V., Zwartwoud Beheer B.V.
- Sneek** BrandNew B.V., No Noises Holding B.V., PID Stainless Products v.o.f., VIA Drupsteen B.V., WorkCity B.V.
- Stadskanaal** CrystalQ Group B.V.
- Sumar** Terra Leisure Group B.V.
- Taarlo** Benaulum B.V.
- Ten Post** Amca Engineering B.V.
- Ter Apel** Indugroep Participaties B.V.
- Tolbert** MW Panel Werkbladen B.V.
- Veendam** ABS Beheer B.V., Dynaplak Adhesive and Starches B.V., Kisuma Euro B.V., Nedmag Industries Mining and Manufacturing Holding B.V., Zechstein Minerals B.V.
- Veenhuizen** Bitter & Zoet Veenhuizen B.V.
- Vlagtwedde** Emslandermeer B.V.
- Westerborg** Intelligent Lectern Systems B.V.
- Westerbroek** Volharding Shipyards Holding B.V.
- Wijster** Hilbrands Laboratorium B.V.
- Winsum (FR)** Miedema Holding B.V.
- Wolvega** R&G Beveiliging B.V., Travallé Beheer B.V.
- Zuidbroek** Bavin B.V.
- Zuidlaren** Ritinimare B.V.

Via focus en standaardisatie naar verdere internationale groei



De nieuwe koers die DMT Milieutechnologie BV te Joure sinds de eeuwwisseling volgt, opent geheel nieuwe markten voor het uitvoerend ingenieursbureau met twintig medewerkers. 'Het afgelopen decennium hebben we ons gefocust op deelmarkten en hebben daar innovatieve oplossingen voor bedacht met een herhalend karakter. De investeringen die nodig zijn om tot een goede oplossing te komen, kun je zo verdelen over meerdere projecten. Het grootste voordeel van die specialisatie is echter dat het je exportmogelijkheden drastisch vergroot.'

DMT is momenteel met name actief in de levering van installaties voor het opwaarderen en ontzwellen van biogas. Wereldwijd is er een sterke toename in de vraag naar deze duurzame energietechnologie en dit biedt interessante kansen voor DMT. Op milieugebied heeft Nederland altijd een voortrekkersrol gespeeld en dat gegeven helpt je om in contact te komen met buitenlandse opdrachtgevers. Je moet wél een duidelijke propositie c.q. een product met referenties hebben.

Via een MBO werd besloten in 2005 het oorspronkelijke familiebedrijf (opgericht in 1987) weer in ere te herstellen. De NOM was bereid te participeren, maar eiste wel een duidelijk toekomstperspectief, onderbouwd met reële cijfers. 'Het is goed om dat allemaal eens op papier te zetten in een ondernemingsplan, want het dwingt je te focussen op je mogelijkheden en je sterke punten. Daar heb ik veel van geleerd en van die exercitie heb ik eigenlijk nog dagelijks plezier.' DMT is op dit moment via Global Environmental Solutions BV voor

25% in handen van

de NOM; daarnaast heeft de NOM achtergesteld kapitaal ter beschikking gesteld bij de MBO en in de jaren 2009 en 2010 ter versterking van het risicodragende kapitaal. 'Sinds de participatie werken we ook met een Raad van Commissarissen, dit ervaren wij als zeer prettig. Het is goed dat je met ter zake deskundige mensen overlegt over je bedrijfsvoering en je toekomstplannen. Voor mij persoonlijk vormt dat een interessante meerwaarde naast de overige financiële expertise en de netwerken van de NOM.'



Erwin Dirkse
www.dmt-et.nl

Participaties aan het woord

De Wenning fresh organic bv



Met ambitie, enthousiasme en met passie voor koken en gezond lekker eten ben ik vorig jaar gestart met de Wenning Fresh Organic BV in Orvelte.

De Wenning Fresh Organic BV biedt een uitgebreid assortiment biologische versproducten van bewerkte en onbewerkte aardappelen, groente en fruit.

We produceren o.a. biologische roerbakmixen, wokgroenten, salades, rauwkost, enzovoort. Deze maken we in consumentenverpakkingen voor o.a. biologische winkels en Marqt. Daarnaast leveren we gesneden producten aan grootverbruikers, zoals cateraars en instellingen (bijvoorbeeld ziekenhuizen en bejaardenhuizen). We leveren zowel onder eigen label als onder private label.

We verwerken de producten rechtstreeks vanaf het land, van de boer tot in het winkelschap. Door nauw samen te werken met voornamelijk telers in Noord-Nederland, zijn we in staat om een dagvers en kwalitatief goed product neer te zetten. De lijnen zijn kort: er is elke dag aanvoer van verse producten en iedere avond gaan de

producten naar winkels in heel Nederland. De producten die in Noord-Nederland geteeld zijn en door ons verwerkt worden, krijgen het Label 'Puur Noord-Nederland': Regionaal Biologisch eten.

Inmiddels produceert de Wenning Fresh Organic zo'n 30 producten onder eigen label: 'Easy Organic'. Onder dit label worden behalve de roerbakmixen en wokgroenten ook een aantal specialties geleverd waaronder 'pakketjes' met alle ingrediënten en een recept voor bijvoorbeeld een linzensoep, minestrone-soep of een chutney-pakket. Maar ook heerlijke biologische grillgroenten voor op de barbecue.

Door de achtergestelde lening van de NOM konden we vorig jaar behalve de aankoop van het onroerend goed, ook investeren in een aantal nieuwe verpakkinglijnen. Hierdoor kunnen we onze producten verpakken op de manier zoals de klant het wenst. Daarnaast hebben we nu voldoende productiecapaciteit om de komende jaren nog flink te kunnen groeien.

En dat hebben we wel nodig, want de ambities zijn nog steeds erg groot. De komende maanden nog doorgroeien met de afzet in Nederland en daarnaast de eerste stappen maken richting export naar Duitsland. Geweldig toch? (H)eerlijk eten voor iedereen!

Riegiena Eefsting
www.wenning.nl

Alles halen uit pvc-doek

Bij de Terra Leisure Group (TLG) in Sumar halen ze alles uit pvc-doek. Van luchtkussens tot tumblingbaan en van scheidingwand tot snoezelruimten.

Het begon tien jaar geleden kleinschalig met de productie van luchtkussens. Nadien ontdekte Theo Terra (37) steeds meer toepassingsmogelijkheden van pvc-doek, al of niet in combinatie met leer, katoen en schuimblokken. Inmiddels maakt TLG zich op voor een grote groeispurong waarbij het personeelsbestand mogelijk zal verdubbelen tot circa 25 medewerkers. Om dit proces ook financieel goed mogelijk te maken, heeft Terra een beroep gedaan op de NOM. Die heeft het bedrijf een risicodragende financiering beschikbaar gesteld, zodat ook de financiering goed geregeld is. Nee, alleen luchtkussens, spelbanen en andere attractietoestellen maken ze allang niet meer in de grote bedrijfshal van TLG op het bedrijventerrein in Sumar. Op twee indrukwekkend grote werktafels worden uit doek en schuim ook allerhande attributen gemaakt voor zorginstellingen, de industrie en voor de sportsector. Terra heeft zich in de zorg vooral gericht op de inrichting van snoezelruimten. Dat zijn ontspanningskamers voor o.a. ver-

standelijk gehandicapten. Alle meubilair, speelattributen en wanden zijn gemaakt van zacht materiaal, zodat deze mensen in een sfeervolle omgeving, veilig op ontdekkingstocht kunnen.

Voor de sportsector maakt het bedrijf onder meer tumblingbanen (luchtgevulde matten, valkuilen met zachte valelementen en baanbeveiligingskussens langs ijsbanen en motorcrosscircuits. De nieuwste loot aan de 'Terra-boom' vormt de industrie. Een mooi voorbeeld van een pvc-toepassing in de industrie vormen de afscheidings- en geluidswanden in bedrijfspanden en loodsen. Een organisatie heeft daarmee een goedkopere en meer flexibele oplossing dan met een vaste wand. Tevens worden er door Terra 'sterke maar soepele spanbanden' gemaakt voor biogasopslag-faciliteiten. Als laatste zijn te noemen de Domes, luchtgevulde pvc-tenten, zowel voor evenementen als voor tijdelijke oplossingen in de industrie (opslag, snelle groei, doorwerkconstructies bij vorst, etc.). Vooral zorg en industrie maken een stevige groei door, tevens wordt er steeds meer in het buitenland verkocht.

Theo Terra, General Manager
www.terraleisuregroup.com



Water moet gaan spet teren in het Noorden

Acquisitie en innovatie gaan hand in hand

De vestiging van het waterinstituut Wetsus in Leeuwarden is een belangrijke pijler voor de watertechnologie in Noord Nederland. Datzelfde geldt voor de keuze van het Rijk voor water als één van de nationale topsectoren. Maar in plaats van de kroon op het werk, is dit alles juist het startpunt om van Nederland een internationale waterhub te maken met Leeuwarden als fysieke kern, zoals Singapore en Milwaukee dat zijn voor respectievelijk Azië en Amerika. Daarvoor zijn enerzijds buitenlandse investeerders nodig, anderzijds een zeer goede kennisinfrastructuur. Dat NOM IB en NOM O&I hierin samenwerken, ligt dus voor de hand. Sinds januari gaan ze actief de boer op om bedrijven te acquireren.

Waterbehandeling, of dat nu zuivering is, productie van drinkwater, het opschonen van proceswater of zout water zoet maken, het is een tak van sport die al decennia in het noorden wordt beoefend, omdat hier nu eenmaal veel (zuivel)industrie gevestigd is, die die kennis nodig heeft. Noord Nederland heeft er goud mee in handen, want het is internationaal een hot item aan het worden. Schoon water is een schaars goed. Om onderzoek en investeringen hand in hand te laten gaan: kennis die bedrijven aantrekt, bedrijven die kennis meebrengen, is de NOM actief bezig om deze tweetakt goed op gang te brengen.

Akker

Het is geen toeval dat Alex Berhиту van Ontwikkeling & Innovatie al full time met het waterdossier bezig is, en zijn collega Reinder de Jong van Investeringsbevordering twee tot drie dagen per week. Je moet een akker tenslotte eerst bewerken voor je kunt zaaien en oogsten. 'De aanwezige kennis in het noorden, de onderzoeksgebieden en de researchprojecten die op stapel staan,

maken het noorden aantrekkelijk om zich er te vestigen voor buitenlandse investeerders', zegt Berhиту. 'Wetsus was zelf een uitvloeisel van het feit dat er al zoveel watergerelateerde activiteiten waren in de regio. En inmiddels heeft het voldoende body ter ondersteuning van de acquisitie-activiteiten gericht op buitenlandse bedrijven.'

Innovatieketen

Alex en Reinder houden contact met de pakweg vijftig bedrijven die zich in het noorden al bezighouden met watertechnologie, met de kennisinstellingen, de overheden en met de netwerken die zich inmiddels rond deze kern hebben gevormd. Alles is erop gericht om bedrijven zo goed mogelijk te helpen met bijvoorbeeld test- of demonstratiesites om hun producten te ontwikkelen >



De NOMMERS Reinder de Jong en Alex Berhita

en vermarkten. Berhita: 'We faciliteren bedrijven om hier te innoveren. Zo is er langzamerhand een complete innovatieketen ontstaan van ideeën via laboratoria en demonstratiesites tot aan de productie, en dat is een van de argumenten voor buitenlandse bedrijven om naar Noord Nederland te komen. Want als je een mooi idee hebt en je ontwikkelt een product, dan weet je dat je snel weer nieuwe ideeën nodig hebt en dat vereist een omgeving waar die worden gefaciliteerd.'

Magneet

'En dat maakt het weer vanzelfsprekend dat ook de acquisiteurs van de NOM op pad zijn om bedrijven voor deze omgeving te interesseren', vertelt Reinder de Jong. 'We mikken vooral op kleine innovatieve buitenlandse bedrijven, maar ook op grotere watertechnologiebedrijven die de Europese markt op willen. Het hoeven geen spectaculaire acquisities te zijn, het gaat juist om bedrijven die R&D en kenniswerkers meebrengen en die samenwerking

zoeken met Wetsus. En dat cluster moet dan groeien. Dat is ook belangrijk voor het imago. Als het op acquisitie aankomt, vormen reeds gevestigde bedrijven toch een soort magneet.'

Beurzen

Om buitenlandse bedrijven op de merites van Noord Nederland te wijzen bezoeken De Jong en Berhita dit jaar zeven grote beurzen over de hele wereld, waar alles wat met watertechnologie te maken heeft bijeenkomt. De Jong: 'We hebben gekozen om in het buitenland een aantal gelegenheden te bezoeken, waarvan we denken dat ze voor ons van belang zijn. Dat is vaak in de landen waar kansen liggen, China, India, de VS en Singapore. Maar ook tijdens de International Water Week in Amsterdam waar iedereen komt, kunnen we laten zien wat (Noord) Nederland te bieden heeft.'

Bij dat soort gelegenheden vormen ze samen een tandem om de sterke punten van het Noorden over het voetlicht te brengen. Berhita: 'Het is een perfect samenspel. Ik steek het technologisch in met een gesprek over de producten van zo'n bedrijf en dan kom je vanzelf uit op de marktpotentie binnen Europa, het terrein van Reinder. Dus het startpunt is vaak op technologische gronden, dat is ook wat laagdrempeliger.'

Productie

De Jong heeft belangstellende bedrijven veel argumenten te bieden. Behalve de instituten en faciliteiten horen bij de innovatieketen ook huisvesting, labfaciliteiten,

2.000 kenniswerkers

Eén van de Noordelijke ambities is om in 2020 2.000 kenniswerkers in deze sector te hebben, deels door autonome groei, deels door buitenlandse bedrijven, maar ook door opleidingen. Behalve Wetsus is er bijvoorbeeld het Centre of Expertise Watertechnology in Leeuwarden, een samenwerkingsproject van Van Hall Larenstein en de NHL. 'Het is met de ontwikkeling van banen en het bijbehorende personeel wel een kip en ei-kwestie', zegt Alex Berhita van NOM O&I: 'Je moet zowel de ondernemers als de kenniswerkers wel een toekomst bieden, dus dat moet je voorzichtig opbouwen.'

diverse shared facilities, financiering en risicokapitaal. Nederland heeft bovendien een gunstig belastingklimaat. Daarnaast blijkt Noord Nederland ook interessant te zijn voor productiefaciliteiten, en dat is een meevaller, want daarmee zijn veel meer nieuwe banen gemoeid. De Jong: 'Het was niet onze hoogste prioriteit, maar we hebben ontdekt dat er ook projecten komen die productiecapaciteit vragen, omdat innoverende bedrijven in de buurt willen zitten van hun productie. Dat betekent meer fte's en grotere investeringen.'

De NOM heeft laten onderzoeken in hoeverre het noorden daar aantrekkelijk voor is, vergeleken met andere erkende en potentiële waterhubs. Daar kwam de regio goed uit. Dat heeft alles te maken met het goede fiscale systeem, de arbeidsmentaliteit en de arbeidskosten die in het noorden net iets lager zijn dan in de rest van het land.

Afstemming

De samenwerking tussen de twee afdelingen vereist een goede afstemming, zodat De Jong en Berhita van elkaar weten waar ze mee bezig zijn, vertelt de Jong: 'Alex heeft een aantal grote projecten waar hij zich mee bezighoudt, maar rondom het thema watertechnologie vinden verschillende vergaderingen en bijeenkomsten plaats, soms vanuit acquisitie, soms vanuit innovatie. Altijd netwerkmomenten om met andere partijen in gesprek te raken. En we faciliteren gezamenlijk inkomende handelsmissies. Dat doen we omdat we niet alleen met buitenlandse bedrijven in gesprek willen komen, maar vooral ook met al gevestigde bedrijven. Dat is belangrijk om projecten die zich aandienen goed te kunnen begeleiden. Je moet tenslotte wel de bedrijven kennen, waar zo'n inkomende handelsmissie naar vraagt.'

Autonome groei

De twee hebben nog meer redenen om warme banden met het bestaande bedrijfsleven te onderhouden, want hoe belangrijk buitenlandse acquisitie ook is, de groei van de gevestigde bedrijven is niet te versmaden, zegt Berhita: 'Ik ken een roestvrijstaal-bouwer die na een klus in de watertechnologie ineens een techniek in huis heeft die hij overal kan vermarkten. Ik denk dat we die autonome groei niet moeten onderschatten.' De Jong verwacht het de komende maanden beduidend drukker te krijgen in zijn acquisitie-werk: 'Het zal nu wel

Dutch Rainmaker

Dutch Rainmaker uit Leeuwarden is het prototype van het succes waar watertechnologie toe kan leiden. Van het idee in 2005 voor een windmolen die zijn energie gebruikt om vocht uit de lucht te condenseren stond er een drie jaar later al zo'n molen proef te draaien, die een paar honderd liter drinkwater per dag produceerde. Een concept met een enorme marktpotentie omdat de molen volledig zelfvoorzienend is. Dutch Rainmaker opereert, net als een tiental andere watertechnologiebedrijven, vanuit de Johannes de Doperkerk in Leeuwarden. Het ondervindt volop steun van dat netwerk voor verdere groei. Zo heeft de gemeente Leeuwarden een testsite ingericht waar ook een 'Rainmaker' staat. Het bedrijf heeft zijn technologie inmiddels ook naar het buitenland geëxporteerd: zo worden in de Verenigde Staten de molens gebruikt om met behulp van de vrijkomende energie zout water zoet te maken.

drukker worden. Nu we niet meer reactief maar actief zijn, komt er veel meer op ons af. Je zet dingen uit en daar komt steeds iets van terug. Dus mijn agenda loopt snel vol.' ■

Geïnteresseerd? Neem contact op met Alex Berhita via (050) 521 44 55 of berhita@nom.nl of Reinder de Jong via (050) 521 44 29 of dejong@nom.nl.





Urban nomads: het nieuwe werken

Urban nomads worden ze genoemd: mensen die niet per se van 9 tot 5 werken, maar die waar en wanneer ze maar willen, hun laptop openklappen en aan de slag gaan. Concepten als Seats2Meet, IGLUU en Youmeet haken slim in op deze trend van Het Nieuwe Werken (een andere manier van werken en samenwerken ontstaan vanuit het basisidee om flexibeler en slimmer om te gaan met werktijd en werkomgeving). Ze bieden vernieuwende vergader- en werkomgevingen met een sociaal en open karakter. Zo heb je werkplek, vergaderplek en ontmoetingsplek ineen. Het nog steeds groeiende aantal zzp-ers in Nederland is een goed voorbeeld van urban nomads. Als ze niet bij een klant zitten, wordt er ge(net)werkt op publieke locaties waar de koffie goed is, een wireless netwerk aanwezig is en interessante mensen komen (Seats2Meet, de CoffeeCompany en Starbucks).

Bron: 5 belangrijke sociale trends voor 2011 - Frankwatching



Bezoek het Fries Straatfestival

27 mei t/m 29 mei 2011, Leeuwarden, Friesland

Traditiegetrouw vindt in het laatste weekend van mei in Leeuwarden weer het Fries Straatfestival plaats. Dan staat de historische binnenstad van Leeuwarden volop in het teken van theater en muziek en worden de straten bevolkt door professionele straatartiesten uit binnen- en buitenland. Volgens de verhalen wordt het dit jaar wel een heel bijzondere editie. Houd voor het programma de site in de gaten.

www.fries-straatfestival.nl



Checklist.com

Erg handige site, checklist.com. Je kunt hier niet alleen gebruikmaken van handige checklists, je kunt deze aanpassen of je eigen checklist eraan toevoegen. Een gratis dienst en wat ook belangrijk is: de site is mooi overzichtelijk en gemakkelijk te begrijpen doordat hij onder andere in het Nederlands is gebouwd.

Wel eens geweest? De Nederlandse Noordkaap?

Met mooi weer is het de moeite waard eens een bezoek te brengen aan onze eigen Nederlandse Noordkaap: het noordelijkste puntje van ons vasteland. Je kunt er zowel lopend als met de fiets of auto komen. Het ligt op de Waddenzeedijk, op ongeveer 10 kilometer vanuit Uithuizermeeden.



Een wandeling eindigt op de dijk van de Emma-polder, ten noorden van Uithuizermeeden. Het uiterste puntje (verder wandelen gaat echt niet tenzij je het Wad op gaat) wordt gemarkeerd door Poort Kaap Noord, een eenzaam 2,5 meter hoog kunstwerk op de dijk, gemaakt door René de Boer uit Usquert. Bijzonder inspirerend: mensen die tussen de pilaren gaan staan kunnen naar boven kijken en de hemel zien! Behalve een enkel schaap en een windmolen vind je hier verder alleen maar leegte, lucht en water. Bij het kunstwerk is een bankje om uit de rusten en van het fraaie uitzicht op de Waddenzee te genieten.

Kijk voor een routebeschrijving op www.denoordkaap.nl

Verstaving



Herbert Verheij
Directiesecretaris en
Hoofd Algemene Zaken

Volgende maand ga ik met pensioen. Tijd voor herinneringen uit de oude doos? Opa vertelt? Nee, maar Opa wil nog wel één keer kwijt hoe hij tegen het vluchtige leven van deze tijd aan kijkt.

Ik liep kort geleden tegen een woord aan dat ik nog niet eerder had gehoord: seksverslaving. Plotseling lijkt de hele jet-set eraan te lijden. Wat moet ik me er bij voorstellen? Net zoiets als alcoholverslaving? Bij alcoholverslaving is het criterium geloof ik iedere dag meer dan 4 consumpties. Geldt dat ook voor seksverslaving? Het lijkt mij wel leuk. Er gaan weken voorbij dat ik dat moyenne niet haal. Het is in elk geval een niet al te ernstig te nemen fenomeen.

Een vorm van verslaving die mij wel zorgen baart: BlackBerry-verslaving. We hebben het allemaal zien gebeuren: de mobiele telefoon, het internet, de e-mail. Het bracht veel positiefs, maar ze hebben een monster gebaard: de BlackBerry. Ook voor het monster bestaan nuttige gebruiksmogelijkheden, maar de verslaving krijgt nu definitief de overhand. Ik ga maar voorbij aan de status die het de trotse gebruiker (meestal niet bezitter) verleent. Dat gaat wel weer over. Maar het is normaal geworden dat iedereen het apparaat voortdurend stand by heeft en waar men zich ook bevindt, zijn ogen er niet vanaf kan houden. Op ieder bericht moet acuut worden gereageerd.

Is dat erg? Ik vind van wel, om twee redenen:

1. Het is onbeleefd. Erg onbeleefd zelfs! Denk maar niet dat je gesprekspartner die steelse blik op het scherm ontgaat. Maar helaas is het een algemeen aanvaarde vorm van onbeleefdheid geworden. Zo aanvaard, dat niemand het meer schijnt op te merken, behalve de enkeling die niet aan deze verslaving lijdt.
2. Het jaagt je op. Aandacht voor alles tegelijk vraagt veel meer van het brein dan waarvoor het is toegerust. Multi-tasken: er is bijna niemand

die dat echt kan. Wat iedereen in elk geval zou moeten kunnen, is aandacht hebben voor waar hij mee bezig is, zonder zich steeds door incidenten te laten afleiden. We verwijten onze politici hyperigheid. Maar hetzelfde geldt voor bijna de gehele blackberry-ende beroepsbevolking.

Die zelf opgelegde druk om op ieder moment voor alles klaar te moeten staan in een tempo dat onze hersens bij de huidige stand van de evolutie nooit kunnen bijhouden, presenteert op den duur een rekening. Wat voor rekening? Gezondheid, relatie ... en: alle ouderwetse vormen van verslaving die we al jaren kennen. Maar dan nog erger.

Ik wens allen die zich de komende decennia in het zweet moeten werken om mijn AOW-tje op te kunnen brengen, een goede gezondheid toe. En een beetje ontspanning. En waarachtige, ongedeelde aandacht voor de omgeving.

Rob Hengeveld,
algemeen directeur Storteboom



De durf van de NOM om in 2003, met twee andere investeerders, de failliete kippenslachter Storteboom uit Kornhorn nieuw leven in te blazen, is beloond. Terwijl de vogelgriep nog lang niet was uitgewoed, namen ze

Storteboom: doorstart die goed uitpakte

het bedrijf over van de curator, saneerden het en kregen snel de wind weer in de zeilen. Vorig jaar konden de drie aandeelhouders het bedrijf verkopen aan de Engelse branchegenoot 2 Sisters Food Group.

Er is bijna geen enkele crisis die niet tegelijk een kans is. Dat geldt zeker voor Storteboom, dat na zijn doorstart onder directeur Fred Sterk en daarna Rob Hengeveld helemaal opleefde en inmiddels weer aan het groeien is. Een heel verschil met de situatie vóór de vogelgriep in 2003 toesloeg, toen het bedrijf geremd werd door een zwakke financiële positie als gevolg van een aanschakeling van calamiteiten, zoals de dioxinecrisis, BSE en MKZ. Hengeveld, algemeen directeur, herinnert het zich nog goed: 'Toen de vogelgriep toesloeg was het heel spannend, daar wil ik niet teveel aan terugdenken. Maar de investeerders hadden gelijk, het was een heel goed bedrijf, maar er kon veel aan verbeterd worden. Het eerste dat er moest gebeuren was afslanken.'

Focus

Storteboom had ten tijde van de crisis een paar broederijen, een voederfabriek, en daarnaast 3 slachterijen en 2 fileerbedrijven. De broederijen en het aandeel in de voerfabriek behoorden niet meer tot de kernactiviteiten en werden daarom direct verkocht. Het werk dat gebeurde in de drie slachterijen kon ook wel in twee, en twee fileerbedrijven was één teveel. De slachterij in Barneveld en de fileerderij in Zoeterwoude zijn daarom ook verkocht. 'Ik denk dat de belangrijkste keus die we hebben gemaakt die voor focus was,' zegt Hengeveld: 'We concentreren ons nu op slachten en de productie van kipfilet. Daar hoort ook bij dat we de diepvriesactiviteiten hebben afgeslankt en ons helemaal op verse kip hebben gericht. Want diepvrieskip kan veel goedkoper worden geproduceerd in de lage-lonenlanden.' >

Tenslotte bleef er een bedrijf over dat op drie locaties in de loop van 2005 evenveel produceerde als eerder op vijf. Inmiddels heeft de groep weer ruim 1.500 medewerkers met een omzet van 500 miljoen euro.

Twee fases

De wederopstanding van Storteboom kent twee fases. De eerste was de doorstart, het afstoten van de onrendabele bedrijfsonderdelen en de focus op slachten en filet en de keus voor vers. Meteen na de overname kon de slachterij in Kornhorn doorproduceren, mede omdat de Duitse levende kuikens via een corridor nog wel bereikbaar waren en dat betekende dat een groot deel van de klanten behouden bleef. En dat was noodzakelijk voor het voortbestaan van het bedrijf. De nieuwe aandeelhouders waren nauw betrokken bij het gevoerde beleid en steunden dat. Vervolgens begon met het aantreden van Hengeveld in 2005 een nieuwe fase: die van groei. Ook toen bewogen de aandeelhouders soepel mee met het management.

‘Vanaf dat moment was er de ruimte en ambitie om uit te breiden. Onze aandeelhouders hebben ons daar volop in gesteund. Ze maakten het mogelijk dat wij in Polen een nieuwe slachterij konden openen en dat wij in 2008 in Nederland een concurrent op het gebied van fileren overnamen. Dat is de Veenhuizen-groep uit Nijkerk.’ Het feit dat Storteboom, met zijn slachterij in Polen, Euopese plannen koestert maakte het bedrijf zo interessant voor het Britse bedrijf 2 Sisters Food Group. Hengeveld: ‘Dat bedrijf is marktleider op de Britse markt en dat is een heel gezonde basis om onze Europese ambities te verwezenlijken.’

NOM

Hengeveld heeft niets dan lof voor de rol van de NOM bij de ontwikkeling van Storteboom. Vooral de snelheid en de flexibiliteit van de NOM bleek precies aan te sluiten bij de behoefte van het management van de kippen-slachter. Het meedenken over het beleid was meer dan welkom. ‘En ook onze expansie werd ondersteund door de NOM. Die schaalgrootte hebben wij echt nodig. En dat zij in 2010 zijn uitgestapt is opnieuw alleen maar goed. De oude aandeelhouders hebben onze groei wel gefaciliteerd, maar zijn niet de drijvende kracht achter verdere Europese expansie, dat was tenslotte hun doel niet. 2 Sisters Food Group heeft die ambitie wel. ■



NOM, Sterk en Berg vonden elkaar snel

Al voordat de vogelgriep in 2003 losbarstte had Storteboom contact gelegd met de NOM over eventuele financiering. Toen de nood ineens veel hoger werd, kwam dat goed uit. De NOM en interim-directeur Fred Sterk kenden elkaar al goed op het moment dat het faillissement van Storteboom onafwendbaar bleek. Dat maakte het mogelijk om snel te schakelen en de kippenslachterij weer in business te krijgen. ‘Het was al snel duidelijk dat zowel de NOM als Sterk een toekomst zagen voor Storteboom, afgezien van de ellende rond de vogelgriep. We hadden de overtuiging dat het in potentie een gezond bedrijf was. Voor ons speelde bovendien mee dat Storteboom voor Kornhorn en omstreken een hele grote werkgever is, met 300 banen. Dat ben je wel bereid wat meer risico te nemen,’ blikt directeur NOM Finance Geert Bouter terug. ‘Samen met een derde partij, Berg Holding uit Nijkerk, wist men snel overeenstemming met de curator te bereiken. Bij een dergelijk besluit speelt toekomstperspectief en het vertrouwen in het management, zoals feitelijk in elke investeringspropositie, een doorslaggevende rol. Wij hadden in deze case veel vertrouwen in de directie, ook omdat die er zelf instapte,’ vertelt Bouter.

Maar de keus van de NOM bleek al spoedig de juiste, toen het bedrijf al na een jaar zwarte cijfers schreef en na een paar jaar al weer aan expansie kon denken. En dan komt vanzelf het moment van uitstappen. ‘Dat wordt sterk door de markt bepaald. Wij hadden ons doel bereikt en gingen dus om ons heen kijken. We waren geen van drieën ingestapt om voor eeuwig aan het bedrijf verbonden te blijven. En dan is 2 Sisters Food Group uit het Verenigd Koninkrijk een hele geschikte partij, die expansie zocht op het vasteland. Daar is het bedrijf in goede handen. We hebben dus ondanks de risico’s geen spijt gehad van dit avontuur en zouden in een vergelijkbaar geval weer precies hetzelfde doen.’

Nuchter in zaken



Jan Loots
Manager Geo Plus BV
loots@geoplus.nl

Nee, van mij hoeft u geen zware column te verwachten, geen gewichtige verhalen, daar ben ik niet zo van. Ik praat wel graag over hoe we zaken doen bij Geo Plus (ons hydrografische surveybedrijf met eigen onderzoeksschepen): misschien wel anders, maar zeker succesvol. Mijn vrouw en ik geven leiding aan ons bedrijf, 7 dagen per week en bijna 365 dagen per jaar. Mijn werk in het bijzonder? Mensen motiveren, kansen opzoeken in de markt en zorgen voor een prettige werksfeer.

Alsof we thuis zijn

We werken vanuit een prachtige locatie, misschien wel het oudste kantoorpand van Noord-Nederland. Het bouwjaar is ongeveer 1250 en het heeft altijd gefunctioneerd als pastorie. Destijds zagen we direct dat dit ons kantoor moest worden. Door de combinatie van sensortechnologie met de Middeleeuwse sfeer (heel apart natuurlijk) komen onze relaties hier graag. Vooral op vrijdagmiddag, want dan serveren we homemade soep en zit iedereen met elkaar aan tafel, collega’s en relaties. Dat werkt ontwapenend: gewoon lekker met elkaar praten, ontspannen en in een persoonlijke sfeer. Zeker weten dat ons lage ziekteverzuim daarmee te maken heeft.

Een man een man, een woord een woord

In de 17 jaar dat we bestaan en werken met noordelijke bedrijven doen we vooral zaken op basis van vertrouwen. Geen uitgebreide contracten met kleine lettertjes, wel jarenlange relaties. Dat zit wat mij betreft in de noordelijke mentaliteit: wat je belooft, dat moet je gewoon doen. Past ook goed bij mijn slogan: we gaan voor de lange termijn. Het is nog maar een paar jaar geleden dat we bij No Limit Ships uit Groningen een eerste order plaatsten voor een speciaal surveyschip. Wij waren voor hen de eerste opdrachtgever die zo’n schip bouwden. Voor ons was dat een aanzet tot opdrachten wereldwijd en het heeft ook hen vleugels gegeven. Echt Groningers onder elkaar, dat voelt goed, we vinden elkaar steeds terug.

Onze schepen gaan de hele wereld over. We werken in Siberië onder barre omstandigheden en ook in Irak in de tropische hitte en tussen de zandstormen. Binnenkort gaan we naar Sachalin. Dat kan alleen als je betrouwbaar bent. Want als je schip het in die landen begeeft, dan heb je een gigantisch probleem.

Het gaat voor de wind

We gaan behoorlijk uitbreiden en gaan zaken ook organisatorisch anders regelen. Het tij zit ons mee, kijk bijvoorbeeld naar de offshore-ontwikkelingen in de Eemshaven. Zo dichtbij, een prachtig speerpunt. We liggen op koers en zijn er klaar voor. Ik voel me gezegend met zulke mooie opdrachtgevers, zulk goed personeel en zoveel kansen. Dat is ook meteen misschien wel mijn belangrijkste succesfactor: ik ben een geboren optimist.



Maakindustrie stimuleren door voortouw te nemen bij ontwikkeling energiezuinige droogprocessen

Dutch Drying Institute: aller minst droge kost



Bron: Hosokawa Micron B.V.

32

Noord Nederland op de kaart als internationale hotspot voor energiezuinige droogtechnieken? Het zou zomaar eens kunnen. Op initiatief van de NOM onderzoekt een consortium van internationale bedrijven zoals Unilever, DSM en FrieslandCampina de haalbaarheid van een expertisecentrum (gemeenschappelijk onderzoekslaboratorium) voor industriële droogtechnieken. Leeuwarden gooit hoge ogen om dit centrum te kunnen huisvesten. De NOM wil daarmee een groeiversneller in huis halen voor de Noordelijke maakindustrie, en die van Friesland in het bijzonder, omdat daar veel fabrikanten van droogapparatuur met hun toeleveranciers gevestigd zijn.

Grootverbruiker van energie

Veel producten ondergaan in hun bewerkingsproces een droogstap, denk aan soep uit een pakje, poedermelk, papier en karton, chemicaliën of bakstenen; het zijn allemaal gedroogde producten. Drogen is technisch gezien een moeilijke stap en het kost bovendien ongelooflijk veel energie. Bijna 8% van alle energie (huishoudens, vervoer en industrie opgeteld) wordt verstoekt in droogprocessen en een bedrijf dat gedroogde producten maakt besteedt al snel ruim 60% van de kosten aan drogen. Alle

reden voor de industrie om energiezuinige droogtechnieken te ontwikkelen - maar dat is niet eenvoudig. Het vraagt om een intensieve samenwerking tussen fabrikanten van droogapparatuur en toepassers van droogprocessen, universiteiten en ingenieursbureaus.

Sensortechnologie voor 'foutloze' productieprocessen

Hoe kan de NOM als ontwikkelingsbedrijf voor Noord Nederland het voortouw nemen in een mondiale ontwikkeling zoals energiezuinige droogtechnieken? Hans Praat van de afdeling Ontwikkeling en Innovatie van de NOM legt dat uit: 'In het kader van de Noordelijke piek 'sensortechnologie' heeft de NOM samen met de Noordelijke industrie een reeks innovatieprojecten opgezet om te komen tot nieuwe meet- en regeltechnieken voor allerlei industriële processen. Deze projectenlijn heet de 'SmartFactory.' Om kort te gaan proberen we industriële bewerkingsprocessen zo goed te meten en te begrijpen dat we in staat zijn om het verloop van processen uiteindelijk ook precies te voorspellen. Als je kunt voorspellen, kun je ook ingrijpen voordat er ongewenste afwijkingen optreden. Dit bespaart een hoop afkeur en

33

onnodig verbruik van energie en grondstoffen. We praten dan over 'foutloze of zelflerende processen.' Binnen de SmartFactory wordt deze filosofie op verschillende terreinen via innovatieprojecten uitgerold, zodat Noordelijke MKB-bedrijven die aan deze projecten meedoen een voorsprong kunnen nemen in deze veelbelovende markt. Zo werkt een groep van MKB-bedrijven bij Fokker in Hoozeveen met succes aan het foutloos maken van de fabricage van kunststof componenten voor de JSE.'

Drogen bleek ook zo'n interessant toepassingsgebied te zijn voor de SmartFactory. Bovendien heeft het Noorden wel iets met drogen. Bedrijven als FrieslandCampina en Avebe hebben aanzienlijke droogprocessen in huis en Noord Nederland telt een aantal fabrikanten van droogapparatuur (waaronder Tetrapak in Heerenveen, de op één na grootste fabrikant ter wereld) en veel toeleveringsbedrijven, zoals de RVS-ketelbouwers in Friesland. 'Bovendien bouwt het initiatief verder op de goede voedingsbodem in het Noorden voor agrofood, duurzaamheid en watertechnologie', aldus Praat.

NOM als katalysator

De NOM heeft met succes gelobbyd om het thema energiezuinig drogen op de agenda te zetten van de Nederlandse Werkgroep voor Drogen (NWGD, zie kader). Hans Praat heeft na gesprekken met de belangrijkste spelers een stappenplan voorgesteld dat moet resulteren in een sectorbreed innovatieprogramma met bedrijven en universiteiten. Een essentieel onderdeel van dat innova-

tieprogramma is een gedeelde locatie waarin de partijen samen op zoek gaan naar nieuwe droogtechnieken. Dit kan een laboratorium zijn of een gemeenschappelijke proeffabriek om experimenten op te schalen. De inzet is niet mis: het ontwikkelen van droogprocessen die 50% minder energie verbruiken. Dat zou een besparing zijn die gelijk is aan het energieverbruik van de stad Amsterdam. De sector heeft deze ambitieuze doelstelling overgenomen en steeds meer partijen van naam en faam sluiten zich bij de coalitie aan. Momenteel wordt er door externen een formele haalbaarheidsstudie uitgevoerd, want 'partijen kunnen het nog zo graag willen, het moet wel financieel haalbaar zijn', aldus Praat. Het geld voor deze studie komt van de deelnemende bedrijven zelf, van het Agentschap NL, de NOM en de Provincie Friesland.

In het kielzog van het DDI zijn er inmiddels door de NOM een aantal ondersteunende initiatieven op de rails gezet. De NOM gaat met een Europees consortium een projectvoorstel indienen bij de EU in het kader van het KP7-programma. Dit gaat over sproeidrogen - een veel toegepaste droogtechniek in de zuivelindustrie. Daarnaast werkt een groepje van Noordelijke MKB-bedrijven achter de schermen aan het ontwikkelen van de sensor om microbiologische verontreiniging vast te stellen. Ook zijn gesprekken gaande met het Toptechnologisch Instituut Wetsus. Er zijn veel inhoudelijke overeenkomsten tussen onderzoek naar waterkwaliteit en drogen - dus samenwerking ligt erg voor de hand.

Beoogde effecten

Praat: 'De visie is dat het Noorden een koppositie kan

innemen op het terrein van duurzame droogtechnieken, en dat de Noordelijke maakindustrie daarmee wordt versterkt. De scope van het DDI is nadrukkelijk internationaal; gericht op doorbraakinnovaties. Ik ben ervan overtuigd dat als internationale spelers in Leeuwarden gaan samenwerken aan nieuwe droogprocessen, onze maakindustrie vooraan staat om deze in productie te nemen. Misschien hebben we wel een formule te pakken om het Noorden naar voren te schuiven bij het energiezuinig maken van een aantal andere procestechnieken. Ik ken er nog wel een paar.'

Geïnteresseerd? Neem contact op met Hans Praat via (050) 521 44 62 of praat@nom.nl.

Nieuwe technieken leveren besparingen op

'In de Nederlandse industrie wordt veel gedroogd. Er wordt echter slechts marginaal onderzoek gedaan naar het verbeteren van de droogtechnieken. Het Dutch Drying Institute kan wat dat betreft écht een verschil maken. Het instituut zal er ongetwijfeld voor gaan zorgen dat het proces van innovatie op dit gebied versnelt. En wellicht gaat Nederland daardoor in de toekomst zelfs voorop lopen in de droogtechnologie.'

'Toch zitten er ook nog wel een aantal haken en ogen aan het plan. Zo wordt er in heel veel verschillende sectoren gebruikgemaakt van droogtechnieken. Bij het drogen van een baksteen komt bijvoorbeeld een heel andere techniek kijken dan bij het drogen van koffie. Bovendien hebben veel fabrikanten vaak een goede reden om vast te houden aan de oude droogtechnieken: die garanderen de hoogste kwaliteit.'

'Daarom is de rol van de NOM zo belangrijk geweest in dit proces. Met name het enthousiasme en het doorzettingsvermogen van Hans Praat zorgden ervoor dat het onderwerp op de agenda bleef staan. Daarnaast maakte hij de vertaalslag van techniek naar marketing; hij liet zien dat nieuwe droogtechnieken grote kostenbesparingen met zich meebrengen. Dat sloeg erg aan bij het bedrijfsleven, waardoor het project grote kans van slagen heeft gekregen.'

Henk van Deventer

(TNO, voorzitter van de Nederlandse Werkgroep Drogen tot begin 2011)

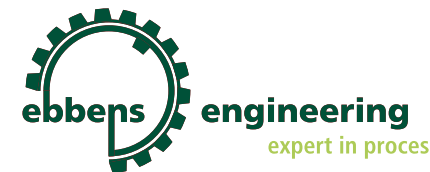
FOUNDING PARTNERS



HOSOKAWA MICRON B.V.



FrieslandCampina



Tijd voor de NOM



De NOM investeert in de ontwikkeling van Noord-Nederland. En daar kunt u, als ondernemer goed gebruik van maken. Juist nu!

We nemen graag de tijd om u te helpen uw ideeën van de grond te krijgen, uw ambities waar te maken en groei te realiseren.

Bijvoorbeeld door u in contact te brengen met partners, leveranciers of klanten. Door u een financiering te verstrekken, kansen te vertalen naar concrete mogelijkheden of u te helpen met het vinden van een geschikte locatie. Of door aandeelhouder in uw bedrijf te worden en u met raad en daad terzijde te staan.

Gaat er bij u een belletje rinkelen?

U kunt in alle fasen van uw bedrijf een beroep op ons doen. Vanaf de start totdat uw organisatie zo goed als volgroeid is. En zelfs nog verder: tot opvolging of overname. Neem nú contact met ons op. Het is tijd voor de NOM.



INVESTEREN IN
ONTWIKKELING

Paterswoldseweg 810
Postbus 424 • 9700 AK Groningen
T (050) 521 44 44 • F (050) 521 44 00
E info@nom.nl • I www.nom.nl

N.V. NOM
Investerings- en
Ontwikkelingsmaatschappij
voor Noord-Nederland