

NUMMER 8

INVESTEREN IN ONTWIKKELING

In dit nummer o.a. Het Ondernemers Congres in de praktijk **5** • IJkaker, platform van databundeling voor akkerbouwers **10** • Water op de kaart **16** • Een nieuwe sensor voor patiëntmonitoring **28** • Het WSC: icoon van innovatie en duurzaamheid **30** • En meer ...



FLINC door ...



Siem Jansen
jansen@nom.nl

NOMMER 8 kenmerkt zich door diversiteit. Ontwikkelen kan alleen vanuit diversiteit cq. verscheidenheid. Via allerlei invalshoeken zoeken naar het juiste idee en de beste oplossingen met als doel het stimuleren van economische groei. Om dat voor elkaar te krijgen moet je ook beschikken over kennis, kunde en creativiteit. Al die aspecten weerspiegelen dit nummer van de NOMMER. Ik ben er trots op daar leiding aan te mogen geven.

Vanzelfsprekend beseffen wij dat het niet allemaal perfect is en er altijd verbeterd kan worden. Tijdens onze jaarlijkse evaluatie hebben we met elkaar onze zwaktes onderkend. We blijven werken aan verbetering. In lean-termen: *continuous improvements*. Dat is niet alleen van toepassing in een organisatie met een productie-omgeving.

De diverse activiteiten die we als NOM ontplooiën staan onder druk. Ook wij worden geconfronteerd met beperktere middelen. Dat dwingt tot keuzes en maakt creativiteit los. Maar niet altijd redden we het daarmee. Zo staat ons loket FLINC op dit moment onder druk.

Opgezet als een project blijkt het uitermate succesvol te zijn. Het zou jammer zijn wanneer dit deel van de economische infrastructuur verloren gaat. Zelf zullen we een deel van het probleem kunnen oplossen. Echter, juist het actief begeleiden en ondersteunen van starters valt grotendeels weg en daaraan hebben veel starters behoefte. Dat bleek vorige week weer eens tijdens het Ondernemers Congres Noord-Nederland waar ik sprak met een aantal 'jonge honden'.

Over de hoofden van u als lezer doe ik dan ook een beroep op overheden om mee te denken om FLINC in de huidige vorm in de lucht te houden. FLINC als onderdeel van de diversiteit van de NOM in haar streven steeds betere resultaten neer te zetten. Wat u gaat lezen zijn van dat laatste de beste bewijzen.



Aan het woord	2	Siem Jansen wil Finc door
Noordelijk Netwerk werkt	5	Wat zijn hippe trends , hoe werken succesvolle presentaties ?
Sensortechnologie	10	Een IJKakker voor akkerbouwers? Denk mee
Finc gedaan	14	Ervaringen delen = MiE (Master in Entrepreneurship) worden
Op de kaart	16	Water bloeit in Noord-Nederland
Innovatief	18	Beweging in de markt én op het water
Participaties	22	Investeren in deelnemen, meedenken en groeien
NPAL	24	Meer dan 90 bedrijven zoeken continuous improvement
Zorgproject	28	Wenkebach , wegwerpsensor voor patiënten
Duurzaam	30	World Sustainable Centre : het gebeurt allemaal op de Afsluitdijk

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, Monique Damen (Manisch Creatief), Jorijn Franken, Folkert van der Glas, Siem Jansen, Obed Smit, Lammert Soet, Machteld van der Werf, Sietse Wiersma, Hans van der Wulp, Bert Wijkstra.

4 **Fotografie:** Synpact, Manisch Creatief, Jurgen Moorlach, archief NOM.

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 auteursrechthebbers. 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: Allard van Dijk, Ruud van Dijk en Anton van Wijk duurzaam varend op het Heegermeer. Fotografie Jurgen Moorlach.

Oktober 2010

Nommer-Shop

Ook in deze uitgave van de NOMMER weer enkele handige en ook nog eens lekkere hebbedingen voor de ondernemende mensch.

NOMmmmints!

Gelanceerd op het Regionale Ondernemers Congres. Want als je veel praat krijg je een droge mond. En als je vervolgens luistert, dan kun je daar dus wat aan doen. Onze NOM-mints bevielen zo goed dat de voorraad al aardig slinkt. Vraag uw contactpersoon nog snel om een rolletje. Of twee.



Dat staat genoteerd!

Waarom ontbraken ze eigenlijk nog? Dat vraag je je af wanneer je het NOM-notitieblokje in handen hebt. Handig formaatje, geen strakke regels en in een mooie jas. Wie schrijft die blijft! Schroom niet en vraag ernaar in een volgend contact.





Het Ondernemers Congres 2010

ONDERNEMEN ANNO MORGEN

Kennis, inspiratie en netwerken. Daar draait het om bij hét jaarlijkse evenement voor ondernemers: het Ondernemers Congres*. En dat ondernemers daar inderdaad en echt graag een dag vrij voor maken bleek maar weer op 15 en 16 september. Martiniplaza in Groningen was twee dagen lang een inspirerende werkvloer voor heel ondernemend Noord-Nederland.

Het thema sprak aan: 'Ondernemen anno morgen'. In de ochtend was er een plenair programma en 's middags waren er themasessies naar keuze. Er waren tips, nieuwsfeiten, succesverhalen, motiverende sprekers en workshops die zorgden voor nieuwe impulsen voor succes. Er werd naar geluisterd, over gepraat en er werd natuurlijk ook hard gewerkt én genetwerkt.

Investeren in ontwikkeling

Ook de NOM werkte mee aan de organisatie van het congres. Met twee praktische workshops gaven we ondernemers tips en adviezen over onderwerpen waar ze vandaag de dag mee bezig zijn. Joost Krebbekx, senior Managing Consultant van Berenschot liet met de workshop 'Hip ondernemen voor gewone bedrijven' ondernemers zinscheiden van onzin. En Petra Kerrebijn, ondernemer en partner van Intenza Consulting Group, liet een zaal vol geïnteresseerden 'Succesvol profileren en pitchen'. Heeft u een of beide workshops gemist? Laat u dan inspireren door de tips en adviezen die hierna volgen. >

*Toch gemist? Kijk voor een impressie op www.ondernemerscongres.nl



Hip ondernemen

voor gewone bedrijven

Hypes zijn aan de orde van de dag, nieuwe trends zijn eerder regelmaat dan verrassing en er zijn zoveel mensen die weten hoe een moderne onderneming eruit moet zien. Echter, de vraag is uiteindelijk: welke nieuwe ontwikkelingen zijn relevant voor mijn bedrijf, en wat gaan we ermee doen? Het is heel eenvoudig: overal achteraan rennen kost veel tijd en ondertussen moet de schoorsteen natuurlijk blijven roken. Kortom: hoe kunnen we nu het kaf van het koren scheiden? Joost Krebbekx helpt ondernemers een keuze te maken.

Trends en innovaties van nu, interessant of laat maar zitten?

In 'Hip ondernemen voor gewone bedrijven' neemt Joost Krebbekx met een zaal vol ondernemers een aantal van de hippe trends door die nu spelen. Een korte uiteenzetting van de reacties, voor- en nadelen:

Het nieuwe werken

Gebaseerd op zelfsturing van medewerkers: werken waar je wilt en op het moment dat je het wilt. Geeft een hoop vrijheid maar willen medewerkers dat zelf ook altijd? Willen we continu bereikbaar zijn of maakt dat ons juist moe? Kunnen we privé en werk nog wel scheiden? Alleen is maar alleen, dat is lekker veilig, maar jammer als je de interactiviteit zoekt. Nee, is niet geschikt voor productieprocessen.

Duurzaamheid

Is het niet gewoon onze verantwoordelijkheid om duurzaam te ondernemen? Aandacht voor later is belangrijk. Tijdelijke marketing of structureel issue? Waarom maakt de overheid het zo moeilijk om duurzaam te ondernemen, er zijn zoveel



wetten en regels. Duurzaam ondernemen is duur of hebben we het geld er niet voor over? Worden die klimaatproblemen ons niet aangepraat?

Nanotechnologie

We staan nog maar aan het begin, en als we dan zien dat de eerste resultaten al veelbelovend zijn, dan moet dat wel goed komen. Gebruik het woord in subsidieaanvragen, dat scoort. Hoe kunnen zulke kleine deeltjes nu met de rest van

6

Succesvol profileren en pitchen

*Regelmatig horen we bij de NOM de vraag: Heel leuk dat ik een goed idee heb bedacht, maar hoe breng ik dat nou commercieel aan de man of vrouw? Wat ons betreft dan ook een prima idee voor een workshop op het Ondernemers Congres en reden genoeg om Petra Kerrebijn, ondernemerscoach en auteur van *The Management makeover* en *Gedrag als succesfactor*, te vragen hier een antwoord op te geven. In de haar workshop 'Succesvol profileren en pitchen' ligt de nadruk op de echte praktijk en gaan ondernemers vooral met elkaar aan het werk...*

Een goed begin ...

De zaal mag meteen beginnen. In één minuut mag iedereen zijn of haar bedrijf presenteren aan de buurman- of buurvrouwondernemer. Daarna volgt wat Petra noemt 'het goedkoopste profileringsonderzoek wat je maar kunt doen (namelijk gratis)', en hoort iedereen in maximaal drie kernwoorden de indruk die van de presentatie is achtergebleven. Klopt dat beeld of moet er nog aan geschaafd worden? Petra komt met tips om er een goede en succesvolle presentatie van te maken. ■





hebben er geen controle over. Het onderhouden van al die netwerken kost veel tijd, en wat is per saldo het rendement?

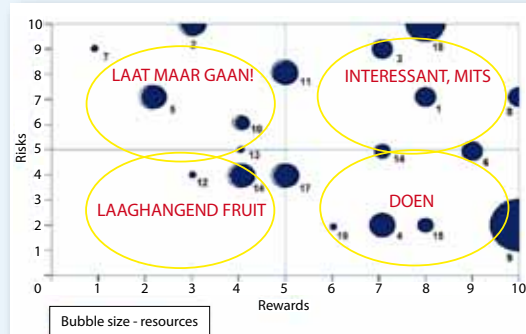
Lean

Continu bezig zijn met verbeteringen is een must, maar is lean niet zo erg op besparingen gericht dat we de echte innovaties uit het oog verliezen? Lean zorgt voor carrièrekansen voor mensen met een technische achtergrond. Is lean niet oude wijn in nieuwe zakken? ■

lees erover in de media en de vakliteratuur. Zo vormt u zich een eigen en onafhankelijk beeld van voor- en nadelen.

Tip Doe de RRR-test

Doe de test. Verwerk uw ideeën in het RRR-schema (zie onder), waarin risks, rewards en resources tegen elkaar worden afgezet. Kijk waarop u uitkomt. Bent u hip en doet u nu al mee? Of laat u ook deze hype aan uw neus voorbijgaan? Natuurlijk biedt de uitslag geen garantie voor de toekomst. Maar het is altijd een goed gevoel te weten dat u de kansen en risico's zelf aan een grondige analyse hebt onderworpen.



de wereld in verbinding worden gebracht? Is het wel goed voor onze gezondheid?

Sociale netwerken

Twitter, facebook, hyves, LinkedIn: instappen is makkelijk en de funfactor is hoog. Is privé en zakelijk nog te scheiden? Informatie kan makkelijk en met iedereen gedeeld worden, is dat ook altijd wat we willen? Er wordt over ons gecommuniceerd, maar we

Tips van Joost

Tip Zet uw radar aan

Wilt u weten of een nieuwe ontwikkeling geschikt is voor implementatie in uw onderneming? Houd de vraag niet voor uzelf, treed naar buiten en zet uw radar aan. Praat over de voor- en nadelen met uw partner, collega-ondernemer, buurman, vriend of kennis, en

deroerning bent u? Over de producten, wat doet u? Over sterke punten, waarom kiezen klanten voor u? Over uzelf, wie bent u? In de praktijk blijkt dat nieuwe contacten juist de sterke punten het belangrijkst vinden en op basis daarvan een keuze maken. Waarin bent u goed en wat kunt u voor een ander betekenen? Echter, wat opvalt is dat we vaak blijven steken in het verhaal over ons bedrijf en onze producten ...

Tip Al is uw inhoud nog zo goed, het is uw passie die het doet!

Vertel uw verhaal vol overtuiging. Wees enthousiast en laat zien dat u plezier heeft in uw werk. Zoek oogcontact, gebruik uw handen en denk om uw intonatie. Breng kortom uw pitch vol passie. Werp uw bescheidenheid van u af en merk op dat u daarmee scoort. Werkt echt!

Tip Kijk uit voor containerbegrippen

Er is niets makkelijker dan te verdwijnen in te algemene begrippen als innovatief, creatief, ondernemend, enzovoort. Kijk daarvoor uit. Iedereen gebruikt ze en het zegt op den duur niets meer. Maak uw verhaal concreet en gebruik daarbij beslist ook een voorbeeld uit uw eigen werkpraktijk.

Tip Wees bondig

Vermijd een lang verhaal over hoe het in uw onderneming werkt. En probeer te benadrukken wat zakendoen met u echt oplevert. Op netwerkbijeenkomsten zijn uw gesprekken vaak zo kort, dat het er vooral om gaat dat u de ander prikkelt. En dan op zo'n manier dat uw toehoorder denkt: ik maak een afspraak, want daar wil ik beslist meer over weten. >

Tips van Petra

Tip Werk aan uw performance

In een elevator pitch* wordt u op verschillende elementen beoordeeld: er wordt gelet op de inhoud van uw verhaal (7%), uw woordkeus (35%) en performance (58%). Verrassend genoeg blijkt in de praktijk dat we het in de voorbereiding precies andersom doen. Dan ligt de nadruk vooral op de inhoud en nauwelijks op onze performance.

Tip Wees niet bescheiden over uw sterke punten

De volgorde van uw verhaal is niet belangrijk, wel dat u inhoudelijk de volgende vragen beantwoordt: over het bedrijf, wat voor on-

*Elevator pitch betekent vrij vertaald 'een verkooppraatje in de lift'. Tijdens het ritje met de lift presenteert je jezelf als de ideale oplossing voor het probleem van je gesprekspartner.

Okee, maar wie heeft nu echt de X-factor?

Oefenen is leuk, maar het is pas echt als we er een wedstrijd van maken. Bij welke ondernemer is er sprake van de X-factor? Wie weet te verrassen met zijn presentatie, maakt een geweldige indruk en weet ons te interesseren voor een afspraak?

Het resultaat mag er zijn. Maar liefst acht ondernemers worden genomineerd en daarvan worden er twee tot winnaar gekozen. De prijs? Eeuwig roem natuurlijk, een Ondernemers Congres om nooit te vergeten en een korte presentatie in deze NOMMER.



Winnaar: Aukje Wouda van Wouda's Bakkerij

Ook Aukje Wouda wist met haar elevatorpitch de zaal te prikkelen. Als eigenaar van Wouda's Bakkerij met vestigingen in Surhuizum, Harkema en Rottevalle, is ze manager, werkvoorbereider, verzorgt de inkoop en bemoeit zich nog met tal van andere zaken. Daarnaast volgt ze een opleiding tot lifecoach en is ambtenaar van de burgerlijke stand.

'Ik voel me een echte ondernemer, dus ik voel me ook bijzonder aangetrokken tot het Ondernemers Congres. Met name de praktische aard van de themasessies sprak mij aan. De workshop 'Succesvol pitch en profileren' was erg actief en dan heb je er ook wat aan. Je spreekt met andere ondernemers en kunt je verhaal naar buiten toetsen. Zo in mijn dagelijkse werk mis ik nog wel eens de inspiratie van buiten. Daar is zo'n dag als deze echt goed voor. Wat onze plannen zijn? Nog beter worden, en onszelf nog meer naar buiten presenteren. Daar sloot deze sessie natuurlijk naadloos bij aan. En als je dan ook nog eens wint ... Vandaag is beslist een cadeautje!'



8

Winnaar: Yvonne Kloosterman van haardhout.nl

Eelke en Yvonne runnen een onderneming in haardhout vanuit Pingjum. Waarom ze hier zijn? 'Het gaat goed met haardhout.nl en het is tijd om commerciëler en professioneler te gaan werken. Jaren geleden begonnen als productiebedrijf met haardhout van onze buurman, zijn we inmiddels gegroeid en betrekken ons hout ook uit Rusland. Daarmee wordt ook ons afzetgebied groter, namelijk heel Nederland. Langzaam veranderden we van een productie- in een handelsonderneming. En we merken dat we behoefte hebben aan contact met andere ondernemers. Hoe doen zij het? Waar moeten we op letten? Wat kunnen we van hen leren? Het ochtendprogramma was al erg inspirerend. Nu blijkt ook nog eens dat onze pitch echt aanslaat. Het lijkt erop dat we goed bezig zijn!'



WIND WINT



*Lammert Soet
Oprichter en eigenaar van
Windpowercentre
soet@windpowercentre.nl*

Als Nederlander die al 20 jaar in de windenergiebranche actief is, vraag je jezelf wel eens af hoe het mogelijk is, dat het land dat groot is geworden met windmolens, zo weinig vertrouwen heeft in windenergie. Vele eeuwen maalden we ons graan, zaagden we hout voor onze schepen en pompten ons land droog met windenergie. Nederland is een wereldnatie geworden dankzij windmolens.

Hoewel de media ons voortdurend willen laten geloven dat windenergie een druppel op een gloeiende plaat is, draait Noord-Nederland nu al voor ongeveer 10% op wind-energie. Als je dan bedenkt dat windturbines in 20 jaar tijd 100 maal zo groot zijn geworden, is 50% windelektriciteit over 20 jaar eerder een realiteit dan een utopie. Wie zich niet laat lijden door beeldvorming in de politiek, maar doet aan waarheidsvinding, zal ontdekken dat er een mooie toekomst is.

Kansen

Het hart van de windturbine-industrie ligt in Noord-Duitsland en Denemarken, met meer dan 200.000 arbeidsplaatsen, op gemiddeld 4 uur autorijden van Noord-Nederland. De strategische ligging van het noorden ten opzicht van Noord-Duitsland en Denemarken geeft het noorden een enorme voorsprong op de rest van Nederland. Als we 1% van de industrie naar het Noorden weten te 'harken' praten we al over duizenden banen en miljarden euro's.

Via de Lagerwey-technologie hebben we in Nederland de meest moderne windtechnologie voorhanden, met permanent magneetgeneratoren en variabel toerental. Hier kunnen we de wereld opnieuw mee veroveren. Via het ECN en de TU-Delft blazen we nog een flink toontje mee in de kennis op het gebied van windenergie.

Maar ook van Duitse en Deense windturbinefabrikanten kunnen we profiteren, door creatief te denken in combinatie met onze maritieme en logistieke kennis. De deur staat nog wijd open voor een stuk van de koek in de offshore windturbine-industrie, maar je moet natuurlijk wel toehappen voordat de koek op is.

Windenergie speelt al 600 jaar een rol in Nederland en zal dit ook de komende 600 jaar blijven doen. Wist u dat 30% van het nieuw gebouwd elektriciteitscentralevermogen in Europa bestaat uit windenergiecentrales (windturbines) en dat de potentiële hoeveelheid windenergie op de Noordzee groter is dan de olieproductiecapaciteit in het Midden Oosten?!

Nieuwe partners

Windpowercentre zet zich in om een stukje windindustrie naar Noord-Nederland te halen en is op zoek naar partners die hieraan mee willen werken. In de haven van Harlingen heeft Windpowercentre de grootste permanente windturbine-overslagfaciliteit van Nederland gerealiseerd ten dienste van de windenergiesector.

Bent u onze nieuwe partner?



Sensortechnologie en

De IJkakke



akkerbouw

Aan sensortechnologische mogelijkheden in de akkerbouw geen gebrek. Akkerbouwers kunnen echter nog te weinig met de verschillende data, zegt Bart Schanssema, projectontwikkelaar van de NOM. Een IJkaker moet uitkomst brengen.

r platform voor databundeling

Sensortechnologie speelt een steeds grotere rol in de akkerbouw. Een prima ontwikkeling, want nieuwe sensortechnieken bieden kansen om antwoorden te vinden op vragen vanuit de industrie naar goede opbrengsten en de borging van kwaliteit. En dan is er nog de maatschappij, die een duurzame productie en maatschappelijk verantwoord ondernemen van akkerbouwers verlangt. Hoe ga je om met de kringlopen, bijvoorbeeld de kringloop van stikstof? Of van fosfaat, een alsmaar schaarser wordende grondstof? Het gebruik van sensortechnologie draagt dus alles in zich om huidige en toekomstige uitdagingen in de akkerbouw te lijf te gaan. 'Maar dan moet er nog wel wat gebeuren', zegt Janneke Hadders van Dacom (sensortechnologiebedrijf in de agribusiness). 'Er bestaan inmiddels talrijke sensortechnologische mogelijkheden, alleen kunnen akkerbouwers er vaak weinig mee. De gegevens zijn voor hen doorgaans moeilijk analyseerbaar. Wat betekenen de gegevens eigenlijk? En als ik het wel weet, welke acties moet ik dan aan de data koppelen? Akkerbouwers missen vooral een verbinding tussen de verschillende databronnen.'

Bundelen van data

Al geruime tijd houdt de NOM zich bezig met de combinatie sensortechnologie en agribusiness. Dat gebeurt onder meer binnen Sensor Universe, een organisatie die in Noord-Nederland initiatieven op het gebied van sensortechnologie stimuleert en ondersteunt. Samen met collega Eisse Luitjens beheert Bart bij Sensor Universe een discussietafel waar projecten en projectideeën worden geboren. Eén van de ideeën die tijdens de discussies is ontstaan is een IJkakker. 'Hoewel de technologie zich al flink heeft ontwikkeld, zijn er nog relatief weinig gebruikers', legt Jan Nammen Jukema van PPO Valthermond uit. 'Daarnaast kan de samenwerking in de akkerbouw tussen relevante partijen vergroot worden.

'Het gaat om waardecreatie voor de eindgebruiker'

Janny Peltjens, HLB (onderzoeks- en adviesbureau in de akkerbouw)

Het doel van de IJkakker is om naast een echte akker, een virtuele akker te creëren, waar alle data van de verschillende partners wordt gebundeld. Denk aan gegevens over de bodem, het water, het gewas en het product. Vervolgens probeer je daar via modellen allerlei verbanden in te ontdekken. De kennis die je daarmee opdoet, kun je gebruiken om te komen tot betrouwbare en doelgerichte acties.'

Lerend netwerk

Het project IJkakker gaat dus in de kern om het ontwikkelen van actiegerichte modellen binnen een gezamenlijk systeem, waarmee akkerbouwers, toeleveranciers en de verwerkende industrie hun producten en diensten kunnen versterken. Zowel op het vlak van kwaliteit, opbrengst als duurzaamheid. Maar wat is nu eigenlijk de actuele stand van zaken? Bart: 'Op dit moment werken we het idee samen met HLB, PPO Valthermond, Dacom en BLGG verder uit. Uiteraard in nauwe samenwerking met de verwerkende industrie en akkerbouwers. IJkakker bevindt zich in het beginstadium, het idee moet zich nog verder uitkristalliseren. Maar wat ik voor ogen heb is dat we met vooroplopende akkerbouwers en andere partners

in de sector gaan kijken wat de markt verwacht en hoe de akkerbouwer daar plaats specifiek op in kan spelen. Dat hij bijvoorbeeld op een stuk land dat te weinig stikstof bevat, weet waar hij extra moet bemesten. We gaan vraaggestuurd werken. Noem het een 'lerend netwerk', dat ontwikkelingen in de akkerbouw signaleert en op basis daarvan model- en sensorontwikkeling stimuleert. Een gezamenlijk platform waar de verschillende partners op kunnen inhaken.'

Flinke verbeteringen

In zijn rol als projectontwikkelaar probeert Bart mensen en bedrijven rondom dit innovatieve idee samen te brengen. Om gezamenlijk een projectplan te maken en als de tijd daarvoor rijp is, financiering te regelen. Over de IJkakker is hij zichtbaar enthousiast. 'Het is geweldig om samen met mensen die letterlijk met de poten in de klei staan iets te ontwikkelen dat tot flinke verbeteringen in de sector leidt. Aan de andere kant is het voor de NOM van belang dat we zowel de technologieontwikkeling in het Noordelijke MKB als akkerbouwketens zoals graan, suikerbiet, poot aardappel en zetmeelaardappel kunnen versterken. Het Noorden is groot in grootschalige grondgebonden landbouw. En dat willen we graag zo houden.'

Iets voor u?

Om van de IJkakker een succes te maken wordt momenteel gezocht naar partners waarmee het project een eerste experimentele basis kan worden gegeven. Daarom roepen we organisaties die iets voor de IJkakker kunnen betekenen op om bij de volgende discussietafel van Sensor Universe aanwezig te zijn. De bijeenkomst vindt plaats op donderdag 25 november 2010 in het WTC in Leeuwarden.

Neem voor meer informatie contact op met Bart Schanssema (schanssema@nom.nl of 050-521 44 77). ■



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 artikel uit de NOM-Shop en een vermelding in de volgende NOMMER.



Binnen met stip!

Bedenk dat u uw belangrijkste asset niet op uw balans zult tegenkomen: uw eigen personeel. En dus: investeer in uw personeel.



Van niks op 2!

Organiseer een bedrijvenburendag: nodig uw buurman-ondernemer uit voor een praatje, rondleiding of koffie of loop zelf eens binnen bij uw burens.



Een blijver!

Heeft u behoefte aan rugdekking? Probeer een NOM-financiering te gebruiken als hefboom voor een bancaire financiering.



Op weg naar 1!

Focus! Weet waar u mee bezig bent en laat u niet afleiden door andere zaken.



De runner up!

Bezint eer ge begint. Oefen en zorg dat u het onderscheidende/de essentie van uw plannen in twee à drie minuten helder en eenduidig kunt vertellen.

Master in Entrepr



Dé weg naar startkapitaal

... Wie zou niet zo willen worden genoemd? Ondernemers hebben grote ambities maar staan gelukkig ook met beide voeten op de grond. Ambities realiseer je niet alleen en dat begrijpt de echte ondernemer. Je doet je voordeel met alle ervaringen die je op je pad tegenkomt. Flinc haakt daarop in en heeft in 2010 tweemaal een serie succesvolle masterclasses georganiseerd. Flinc(e) ondernemers met talent, ambitie en een grote mate van gedrevenheid volgden workshops van en met ervaren ondernemers.



De series waren in drie thema's verdeeld, en binnen ieder thema werden drie workshops gegeven. De eerste masterclasses werden georganiseerd rondom 'Ondernemerschap, de do's en don'ts'. De tweede met als kapstok 'Financiering, nu en in de toekomst' waarna de derde serie werd afgesloten met een intensieve pitchtraining en

eneurship (MiE) ...

'Marketing en Sales'. Op het oog gangbare onderwerpen maar door de bijzondere samenstelling van de deelnemers, de enorme creativiteit van de sprekers, de ruimte die bewust werd gecreëerd en de informele setting, zagen we een goede groepsdynamiek ontstaan. Precies wat Finc beoogt: ondernemen doe je met elkaar!

Jeroen Dietvorst, informal investor en spreker in de masterclass

Voor de tweede masterclass was de titel van mijn workshop 'Hoe maak ik mijn hockeystick geloofwaardig?'. Door schade en schande heb ik geleerd dat het belangrijk is dat je altijd weet wat er speelt, dat je je marges moet kennen, dat je je kosten moet kunnen dromen, dat je je nooit rijk moet rekenen en dat alles altijd tegenvalt. Juist door deze praktische insteek was het een feestje

om de workshop samen met de gedreven en enthousiaste ondernemers in te vullen. Wat me opviel was de leergierigheid en de op de praktijk gerichte vragen. Ik heb er daarom niet alleen van genoten maar ook veel van geleerd!

Theo Hoeksema, directeur van Paylogic en spreker in de masterclass

Ondernemers kunnen veel van elkaar leren door hun ervaringen te delen. De masterclasses van Finc bieden hier een uitstekend platform voor. Met veel genoeg heb ik verteld over mijn persoonlijke ervaringen bij het opzetten van mijn eigen bedrijf en heb ik mijn visie op diverse aspecten van ondernemerschap gegeven. De dynamische en enthousiaste groep waar ik veelal mee te maken had, maakten het erg leuk om te doen. ■

Reacties van deelnemers

Gerdy Geersing van &Talent:

'Inspirerend om nu eens een keertje niet met vakgenoten aan de slag te gaan, maar met mede-ondernemers uit heel verschillende branches ervaringen en inzichten uit te wisselen! En gezellig bovendien ...'

Siegrid Schuitemaker van Tante Tootje:

'De Finc-masterclasses leveren mij maanden later nog steeds inspiratie en motivatie. De praktijkverhalen van andere ondernemers deden mij m'n ogen openen; er is zoveel mogelijk en je hoeft het niet altijd alleen te doen!'

Fabian den Doop van Ingoogle:

'De opzet van de masterclasses is op mij overgekomen als informeel, speels maar ook zeker met een serieuze inslag als het gaat om risicokapitaal, strategie en het ondernemen op zich. De groep ondernemers is nog altijd een hechte club en er zijn veel contacten gelegd. Finc is erg geschikt als je jezelf als innovatieve ondernemer op de kaart wilt zetten en houden.'

Tim Bakker van Green Parking:

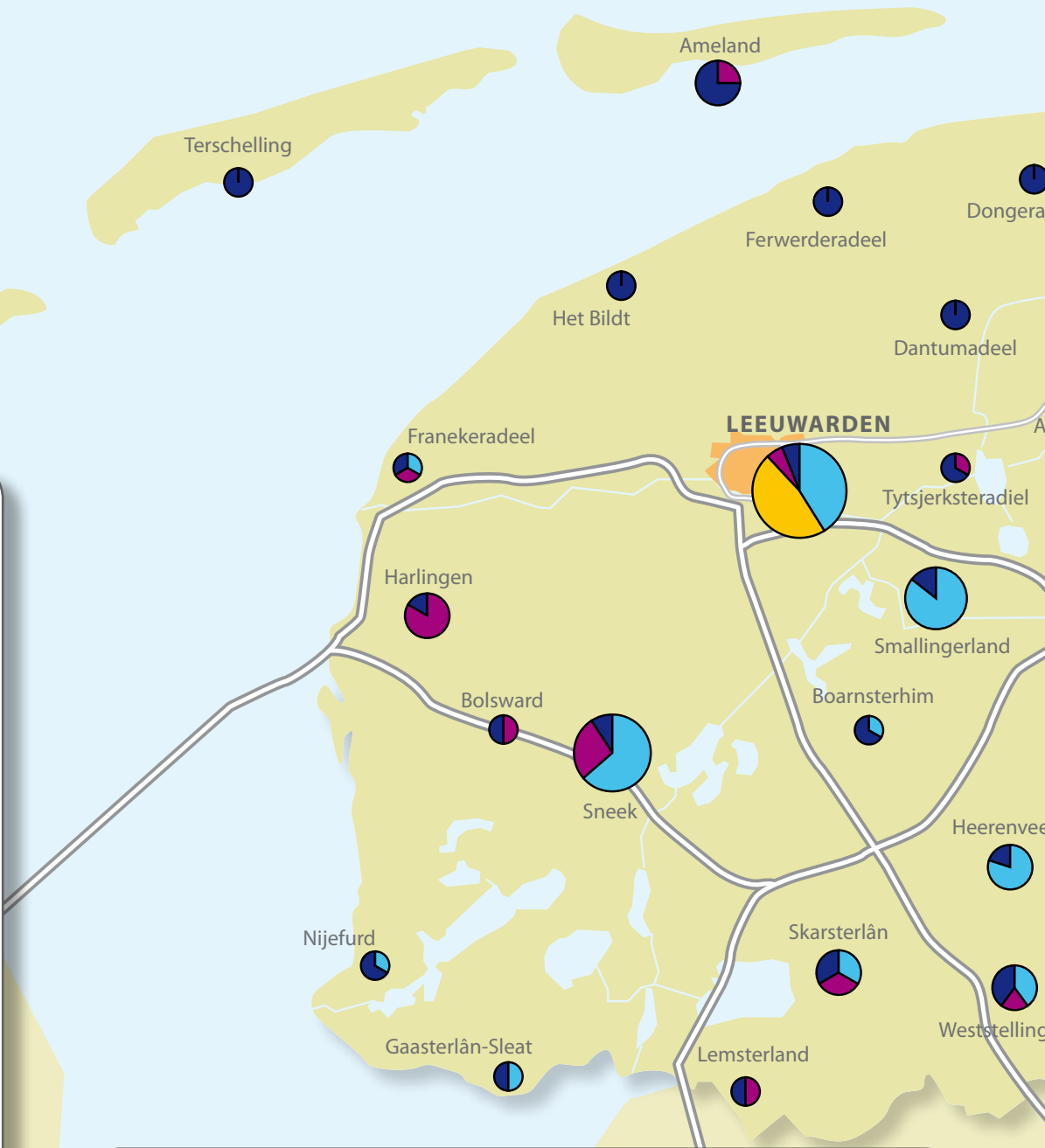
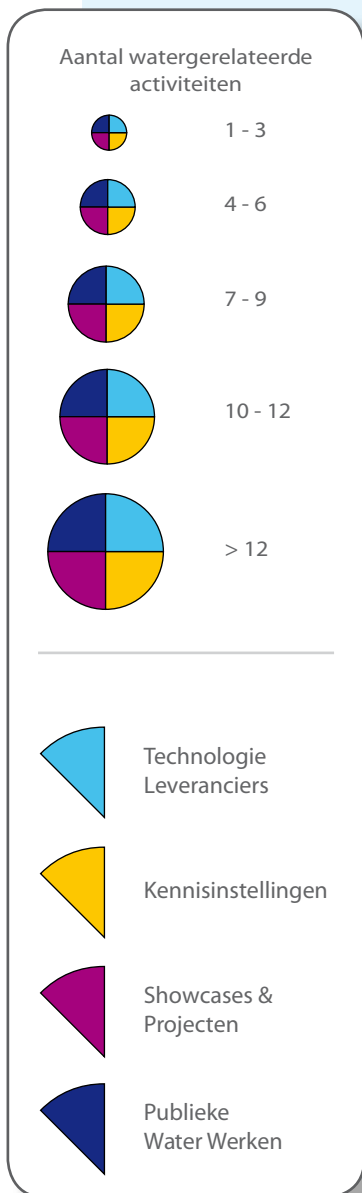
'Ik zal de wijze lessen van een aantal sprekers nooit vergeten. Ik heb veel geleerd over investeerders en zeker ook dat ondernemen doorzetten is.'

Martijn Pot van Lerenophetweb:

'Je zit in dezelfde ondernemingsfase, leert elkaar kennen en de klik blijft. Vooral de pitchtraining vond ik waardevol en ik gebruik die nog steeds: Wij maken leren leuk!'

Bent u geïnteresseerd wat Finc voor u kan betekenen en wilt u meer weten? Kijk dan eens op www.f-linc.nl.

Noord-Nederland proeftuin



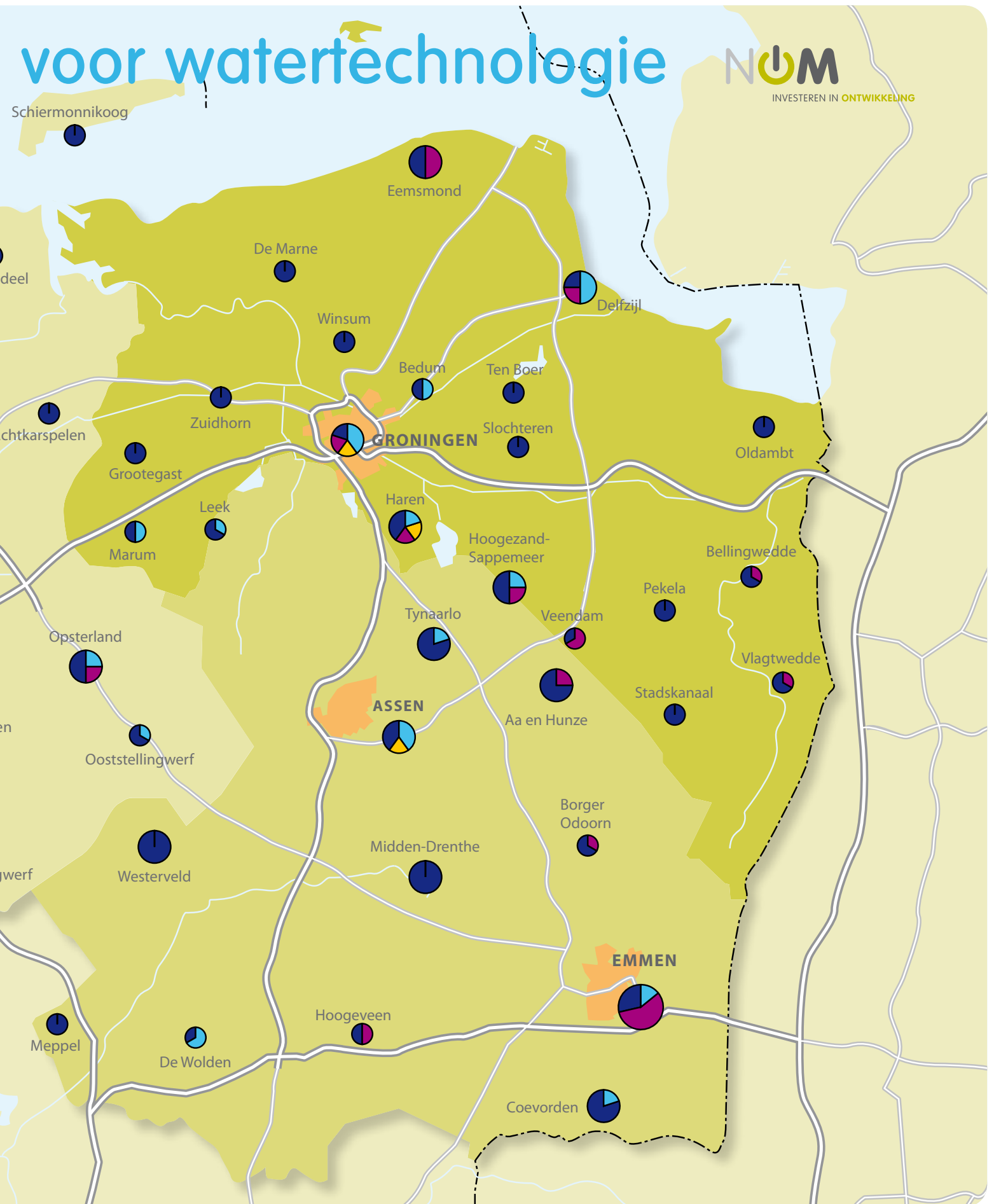
In Noord-Nederland wordt volop gebruikgemaakt van hoogwaardige technologieën bij het verkrijgen van schoon drinkwater en het reinigen van rioolwater. Dit gebeurt ook in en rond bloeiende industriële sectoren als voedingsmiddelen, papier en chemie. Dagelijks exporteren regionale technologieleveranciers hun producten en expertise op de mondiale markt. Om de voorsprong te behouden wordt er continu gewerkt aan nieuwe ideeën en innovatieve technologieën die we vanuit deze regio aan de wereld introduceren. Niet voor niets wordt Noord-Nederland de proeftuin voor watertechnologie genoemd.

Deze waterkaart geeft een overzicht waar er in Noord-Nederland gewerkt wordt met en/of aan watertechnologie. Een gedetailleerde elektronische versie is te vinden op <http://watermap.nom.nl>.

voor watertechnologie

NUM

INVESTEREN IN ONTWIKKELING



Geruisloos komen ze Heeg binnenvaren: Allard van Dijk (projectmanager NOM) en Ruud van Dijk (investmentmanager NOM) met als kapitein Anton van Wijk, eigenaar van ElektroSloop. Zonder enig motorgeluid hebben de heren een zonnig tochtje gemaakt in de Silent Ship die uiteraard is uitgerust met een elektromotor.

Zijn we klaar voor elektrisch varen?

De Stille Boot /



Dilemma?

Hoewel het varen met een elektromotor niet nieuw is - we kunnen het al meer dan honderd jaar - zijn er in de loop der jaren meerdere initiatieven ontplooid om dit fenomeen van de grond te krijgen. Anno 2010, het jaar waarin duurzaamheid bijna een toverwoord is geworden, zijn de verwachtingen voor elektrisch varen hooggespannen, maar is de consument er klaar voor? Friesland is natuurlijk de watersportprovincie bij uitstek en zou daarom de ideale voorbeeldfunctie voor elektrisch varen kunnen hebben. Helaas is de consument tegelijkertijd wat behoudend. Hoe kijkt Anton van Wijk aan tegen dit dilemma en tegen de ontwikkelingen in de markt van elektrisch varen?



ElektroSloep

Nergens een degelijke elektrische sloep

Anton gelooft in het langzaam betreden van de markt om deze zo van onderop steeds verder uit te breiden. Daarom startte hij - puur uit persoonlijke interesse - vier jaar geleden met zijn bedrijf ElektroSloep. Het idee ontstond vanuit zijn wens een elektrische sloep te bezitten, maar in zijn zoektocht kwam hij tot de ontdekking dat niet één boot aan zijn verwachting voldeed van een degelijke Hollandse sloep met elektrische aandrijving. Met die wetenschap kwam Anton van Wijk in gesprek met Bauke Jonkman, eigenaar van de Langweerder Sloep, en met Folkert Posthuma, eigenaar van Posthuma Batterijen in IJlst. 'Gezamenlijk hebben we een Langweerder Sloep elektrisch gemaakt. En toen nog een. We besloten deze boten te verhuren bij Paviljoen Sneekermeer in Offingawier. Dat was het begin van het bedrijf.'

Het moment is cruciaal

Een aantal jaren later bleek het bedrijf De Stille Boot op zoek te zijn naar een partner om hun bedrijfsactiviteiten op een goede manier te kunnen voortzetten. Anton sloot zich aan en een nieuwe samenwerking was geboren. Dit initiatief heeft voor beide partijen kans van slagen, ondanks de jonge markt waarop de bedrijven zich begeven.

'Een cruciale voorwaarde voor succes', vertelt Anton, 'is het moment waarop je de markt betreedt. We bevinden ons momenteel in de gunstige periode waarin er veel aandacht is voor het duurzame denken. Bovendien gaat de auto-industrie nu ook achter elektrische mobiliteit staan en ook dat is een zeer belangrijke en bepalende factor.'

Een jonge markt

Timing is everything... hoewel? Anton: 'Mensen moeten wel klaar zijn voor elektrisch varen. Daarom willen wij ons verhaal duidelijk over het voetlicht brengen en genoeg overtuigingskracht hebben, zodat men ook werkelijk gaat geloven dat elektrisch varen betrouwbaar en beter is. De consument moet daar aan wennen.'

Ruud van Dijk vult aan: 'De ambities zijn groot, maar bewegingen in de consumentenmarkt komen langzaam op gang. Wij als NOM zijn zeer geïnteresseerd in dit soort bedrijven en in elektrische mobiliteit in het bijzonder. Hoe de markt zich zal gaan ontwikkelen, moet de tijd uitwijzen. Maar zeker als je kijkt naar de watersportbranche, liggen daar enorm veel mogelijkheden en kansen waar wij als NOM graag in meedenken en in bepaalde situaties ook financieel deelnemen.'



Beweging in de markt

Dat de markt aantrekt en er voorzichtige bewegingen ontstaan in de acceptatie van elektrisch varen bewijst de stijgende verkoop van kleine elektrische buitenboordmotoren. 'Daaraan merken we dat de techniek steeds meer geaccepteerd wordt. De markt komt nu echt in beweging.' Ook gemeentes en overheden komen steeds meer in actie, hetzij geleidelijk, als het gaat over elektrische mobiliteit. 'In Leeuwarden hebben we een vloot van vijf elektrische boten liggen en we zijn in gesprek om dit ook in Assen te realiseren. En kijk maar naar Waternet in Amsterdam. Daar varen alle boten elektrisch of hybride. Dat is voor een stad natuurlijk een mooie manier om zich op het thema duurzaamheid te profileren.'

Goed op weg

Er ligt nog een grote markt open voor elektrisch varen, want in principe kan elke boot worden gebouwd met een elektromotor en accupakket. Daar hangt echter een prijskaartje aan, dat nu vaak nog een te hoge drempel vormt. 'De Provincie Fryslân doet een stap in de goede richting door een subsidie van zo'n € 400.000 beschikbaar te stellen voor onder andere het installeren van elektrische aandrijving, voor oplaadpunten en Electric Only routes', vertelt Anton. Maar is de infrastructuur van de waterwegen wel klaar voor elektrisch varen? Daar is makkelijk antwoord op te geven: absoluut. 'Elke haven is namelijk voorzien van stroompunten.' Allard van Dijk merkt terecht op dat om die reden het elektrisch varen wellicht veel sneller en makkelijker kan worden uitgerold dan het elektrisch autorijden. Bovendien komen er

steeds meer vaarroutes die verboden zijn voor boten met dieselmotoren.

De verbindende rol

Wat betekent de NOM nu voor De Stille Boot/ElektroSloep en voor de ontwikkeling van elektrische mobiliteit? Allard: 'Naast financiering, de ontwikkeling van allerlei initiatieven, de oprichting van bedrijven en het op gang helpen van innovaties zijn wij ook bruggenbouwer en verbinder tussen verschillende partijen in Noord-Nederland. De NOM heeft zo'n uitgebreid netwerk dat wij partijen kunnen samenbrengen.' ElektroSloep is zodoende aangesloten bij een projectgroep van de NOM die Slim Ontladen heet. Het project houdt in dat er een lokaal intelligent energiesysteem gedemonstreerd gaat worden waarbij de door zonne-energie opgewekte stroom gedeeltelijk naar een recreatiewoning gaat en gedeeltelijk wordt opgeslagen in de accu's van ElektroSloep. Vervolgens zal de vraag worden verdeeld over het net en de accu, afhankelijk van wanneer de boot moet worden geladen. Het project is nog niet in volle gang, vanwege de lopende subsidieaanvraag. Anton: 'Naast de participatie in dit project van de NOM, is Allard ook vooral een klankbord voor mij. Hij staat dicht bij het vuur, is op de hoogte van alle nieuwe ontwikkelingen en kan mij dus uitstekend adviseren over welke mogelijkheden er in de markt liggen en wat er allemaal gaande is.' De NOM herkent zich in de filosofie die Anton van Wijk met ElektroSloep hanteert: de markt van onderop langzaam uitbreiden in plaats van te roepen dat elektrisch varen de revolutie is die iedereen moet kopen. Er is daarnaast in deze branche nog veel 'zendingswerk' en overtuigingskracht nodig om consumenten te bewegen tot elektrisch varen over te gaan. Laat De Stille Boot/ElektroSloep samen met de NOM voorop gaan in de Stille Revolutie. ■



Snapshots



*Sietse Wiersma
Projectmanager
wiersma@nom.nl*

Een paar jaar geleden reed ik met mijn hardloopclub van Nice naar Olivetta, een schitterend dorpje op de grens van Frankrijk en Italië. We hadden ons ingeschreven voor een marathon en knoopten daar een paar dagen vakantie aan vast. Terwijl we door Nice reden passeerden we bij een zebra een man, die op de stoep een krant stond te lezen. Kijkend naar die man zag ik plotseling dat hij geheel in zijn eigen leefwereld verbleef. Van huis en op weg naar het werk en de wereld latend voor wat die was, was deze man het centrum van zijn eigen universum. En even plotseling bedacht ik dat elk mens zo zijn eigen universum heeft, een soort cirkel waarbinnen hij of zij het middelpunt is.

Terug naar deze man: zijn gedachten zijn voor hem belangrijk en hij kijkt met en door zijn eigen bril naar de rest van de wereld, net zoals ik naar hem kijk en zoals anderen naar ons en naar anderen kijken. Hij bekijkt en interpreteert wat hij ziet en ervaart vanuit zijn eigen perspectief. Feitelijk hebben alle mensen een soort cirkel om zich heen, een ruimte waarbinnen ze zelf het middelpunt zijn.

Soms passeren die ruimten elkaar, zoals wij in de auto en hij op de stoep. Soms raken ruimten elkaar en leidt dat tot een vorm van contact. Soms overlappen ze elkaar en dan ontstaat er een betekenisvolle communicatie of juist niet. Hoe is het mogelijk dat een samenleving kan functioneren met zoveel nuclei die al dan niet bij toeval elkaar passeren, raken of zelfs botsen? Mijn loopmaatjes konden mijn gedachten niet waarderen en ik trok me onzichtbaar terug in mijn eigen ruimte en dacht door.

Stel, je staat voor een spiegel en je kijkt naar jezelf. Wat zie je dan?

In de nachttrein naar Lissabon (Pascal Mercier) wordt dit fenomeen fantastisch beschreven. Maar hoe kan het dat iemand zichzelf anders ziet dan een ander, en hoe kan het dat het beeld dat een ander van jou heeft niet identiek is met het beeld dat je zelf denkt te zien? En dan iemand aanraken of aangeraakt worden. Ook dat kan tot heel verschillende belevingen

leiden, zowel bij de aanraker als de aangeraakte. Het maakt ook uit hoe de intensiteit is, de duur en de plaats van de aanraking. Het leidt tot een glimlach of een heftige afweerreactie.

Recent las ik over een neuroanatom die zelf een hersenbloeding kreeg en na een langdurig herstelproces in staat bleek te beschrijven wat er gebeurt tijdens en na zo'n bloeding. Het verhaal over de functie van beide hersenhelften is indrukwekkend en laat zien dat we nog erg weinig weten van wat er gebeurt in die hersens. Taal en rekenen en interpretaties, kortom intellectuele functies, schijnen vooral in de linkerhersenhelft te zetelen. Geluksbeleving schijnt vooral een functie te zijn van de rechterhersenhelft. Betekent die constatering dat mensen met een iets sterker ontwikkelde rechterhersenhelft daarom gelukkiger zijn dan mensen waarbij de linkerhersenhelft iets meer is ontwikkeld? En dan te bedenken dat we effectief maar 10% van de capaciteit van onze hersens gebruiken. Het blijft verbazingwekkend dat elk mens zijn eigen gedachtewereld heeft, een unieke kijk op zichzelf heeft en toch in meerdere of mindere mate in staat blijkt betekenisvol met veel anderen om te gaan.

De moraal van deze overpeinzing: niets hoeft te zijn wat het lijkt en soms is geluk heel gewoon.

AMCA Hydraulic Fluid Power BV maakt move naar medische sector

Een proportionele hydraulische stuurschuijf? Ja, een stuurschuijf met 'hersenen'. Vergelijk een hydraulisch systeem met een menselijk lichaam: de armen en benen zijn de cilinders, het hart de pomp, het bloed is de hydraulische vloeistof en al die 'motoren' en bewegende delen in ons lichaam worden aangestuurd door onze hersenen. Welnu, AMCA (Advanced Machine Control Applications) in het Groningse Ten Post maakt de hardware waarmee zwaar materieel wordt voorzien van 'hersenen'. De stuurschuijf is zo'n hersenblok dat heel veel functies kan combineren en de juiste hoeveelheid vloeistof stuurt naar bewegende delen van vaak indrukwekkend grote machines. AMCA is daarmee uniek in ons land en haar producten worden gebruikt in een heel breed scala: mobiele sector, scheepsbouw- en off-shore-activiteiten, zware industrie en voor militaire toepassingen. Dat heeft ook tot een export van maar liefst zeventig procent geleid.

AMCA telt zo'n 25 mensen die allemaal hydraulica-specialist zijn. De wereldkaarten aan de wand van ons directiekantoor geven aan waar we allemaal opereren en sommige visitekaartjes zijn in het Engels én Chinees. We tellen immers in China ook een vestiging met zo'n 25 specialisten. AMCA was eens een dochter van de Koninklijke Econosto en heeft daarvoor ook nog een aantal jaren onder Brons Appingedam geopereerd. Mede dankzij participatie van de NOM opereren we nu volledig zelfstandig. Daardoor is het ook mogelijk geworden een joint venture in China te realiseren.

Als relatief klein bedrijf zijn we uniek in het Nederlandse wereldje dat zich met hydraulica bezighoudt. We kennen weliswaar nationale concurrenten, maar die verkopen alleen maar stuurschuijven en ontwikkelen en bouwen ze zelf niet.

De meerderheid van het personeel bestaat uit gediplomeerde ingenieurs die ten aanzien van hydraulica van de hoed en de rand weten. Maar het gebrek aan die specifieke kennis in ons land begint langzamerhand nijpend te worden. Dat heeft allemaal te maken met de tendens dat de technische beroepen hier in het verdomhoekje terechtgekomen zijn. Eigenlijk is Nederland alleen te klein voor AMCA. De grootste OEM's, onder meer bouwers van mobiele kranen - een belangrijke groep afnemers voor ons - komen uit het buitenland. In 1993 kenden we nauwelijks export. Dat is inmiddels drastisch omgebogen.



De nieuwste stuurschuijf van AMCA - het slimme blok 'hersenen' dat door iedere gebruiker zelf kan worden geassembleerd (een soort Ikea-systeem met uitgebalanceerde informatiepakketten) - is een eyecatcher van de eerste orde geworden. We willen leidend blijven in de niche-markt die we zelf hebben aangeboord en uitgebreid. Het ziet er naar uit dat AMCA zich in de toekomst steeds sterker zal ontwikkelen in de richting van een uniek ontwikkelingsbureau voor slimme apparaten. We zullen de technologische voorsprong moeten behouden. Het testen van prototypes en het produceren van kleine series zal in Nederland geschieden. De grotere series, de bulk om het zo maar te noemen, zal naar China gaan.

Hans van der Wulp, CEO

Data B. specialist in papier



Bij Data B. Mailservice BV kunnen we de productie van zowel papieren als digitale post verzorgen. In opdracht van onze klanten voeren we printopdrachten uit en maken die verzendklaar conform hun wensen. Dat kunnen brieven, aanslagbiljetten, nota's, acceptgiro's of andere documenten zijn. In de meeste gevallen komt het eindproduct vervolgens nog in een envelop die we aanbieden aan een postverspreider als bijvoorbeeld TNT, Sandd of Selectmail. Steeds meer echter wordt het eindproduct digitaal afgeleverd. We zijn begonnen in 1991 en onze bedrijfsactiviteiten hebben tot midden 2007 in Groningen plaatsgevonden. Daarna zijn we verhuisd naar een nieuw modern bedrijfspand in Leek op het bedrijventerrein Leeksterhout. Hier zijn alle benodigheden en voorzieningen, waaronder een optimale beveiliging, aanwezig. Data B. is ISO-9001-, 14001- en 27001-gecertificeerd. We hebben een grote klantenkring: ruim 350 gemeenten voor belastingaanslagen en stempassen voor verkiezingen, bijna alle Nederlandse universiteiten voor inschrijfdocumenten, banken en verzekeraars, woningbouwverenigingen, het MKB, energiemaatschappijen, verenigingen

Mailservice ren en digitale post



voor facturen en/of rekeningoverzichten, onderzoekbureaus voor enquêtes, enzovoort. Data B. Mailservice BV produceert op jaarbasis 45 à 50 miljoen poststukken in uiteenlopende uitvoeringen.

In 2011 hopen we ons 20-jarig bestaan te vieren. De afgelopen 2 decennia hebben we een constante en stabiele groei meegemaakt. In 1991 begonnen we met zeven mensen en inmiddels hebben we werk voor 58 medewerkers. Naast het printen en mailen van producties hebben we een grote afdeling automatisering waar we voor de toekomst een verdere groei voorzien. Steeds meer berichten en documenten vinden digitaal hun weg naar de burger en Data B. werkt daar nadrukkelijk aan mee.

In 2004 heeft er een gedeeltelijke management buy-out plaatsgehad. Het zittende management kreeg de kans om zelf in de onderneming deel te nemen. Ook de NOM is toen toegetreden. Onder andere omdat alle aandeelhouders erg hechtten aan de stabiliserende invloed en degelijke uitstraling van de NOM. De huidige aandeelhouders zijn: Bank Nederlandse Gemeenten, NOM en directie en management.

Bert Wijkstra, directeur

Smit Kwekerijen, made by nature

Smit Kwekerijen is een gespecialiseerde potplantenkwekerij met een grote variëteit aan binnen- en buitenplanten. Het assortiment is met zorg verzameld op plekken over de hele wereld. Telkens opnieuw zijn we bezig met vernieuwing. Onze ruim 200 medewerkers tellende onderneming gaat elke dag de uitdaging aan om sterke en trendy planten op de markt te brengen onder ons eigen label Eden Collection.

Eind 2010 bestaan we 25 jaar. We zijn in de loop van de tijd drastisch gegroeid en bestaan inmiddels uit ca. 20 hectare bebouwd areaal. Recent is er weer een uitbreiding gerealiseerd. Onze afzet vindt voor meer dan 90% plaats naar vaste afnemers in binnen- als buitenland, waarmee in de loop van de jaren een hechte band is opgebouwd. Daarbij ligt het zwaartepunt bij de grotere groencentra of retailketens, die een toonaangevend assortiment potplanten willen voeren. Het Smit-assortiment beantwoordt aan hun hoge eisen.

Hoe blijft een producent van kamerplanten aantrekkelijk voor de markt? 'Kern van

de zaak is innovatie, het voortdurend zoeken naar en ontwikkelen van nieuwe producten. Het veredelen van bestaande producten door kruisingen is onderdeel van ons innovatieproces, of het veranderen van teeltmethoden waardoor de vorm of uitstraling van een plant kan wijzigen. We zijn onderscheidend door de breedte van het assortiment, dat bestaat uit 60-70 kamerplanten. Dankzij de breedte kunnen ook kleinere klanten rechtstreeks bij ons kopen, dat is voor hen voordeliger dan de tussenhandel in te schakelen.'

De NOM is een belangrijke partner geworden in het groeiproces van de onderneming. In 2003 kon het areaal mede dankzij de NOM-financiering drastisch worden uitgebreid, waarmee de basis is gelegd voor de huidige sterke marktpositie en het gezonde toekomstperspectief.

Obed Smit, directeur



NPAL geeft
ondernemers een

boos

24

Maar wat betekent dit nu

Als ondernemer vraagt u zich ongetwijfeld wel eens af: 'Hoe verhoog ik de productiviteit van mijn bedrijf?' Zeker in dit economische tijdperk waarin de concurrentie toeneemt en uw producten en diensten sneller, beter en goedkoper geproduceerd moeten worden. Om de Noord-Nederlandse ondernemers te ondersteunen in de ontwikkeling van dit verbeterproces heeft de NOM, samen met VNO-NCW Noord, de Noordelijke ProductiviteitsAlliantie opgericht. Kortweg: NPAL.



eigenlijk in de praktijk?

Inmiddels participeren meer dan negentig bedrijven met zo'n 150 personen. Dat zijn natuurlijk mooie cijfers, maar wat doen deze bedrijven nu concreet? Hoe maken zij gebruik van NPAL om inderdaad tot betere resultaten te komen?

NPAL Platform: scenariodenken en rioolwaterzuivering

Het NPAL Platform, het hoogste niveau binnen het NPAL Concept, is dé ontmoetingsplaats voor directeuren en plantmanagers om met elkaar van gedachten te wisselen en inspiratie op te doen. Jaarlijks worden er bijeenkom-

sten georganiseerd waar topsprekers hun langetermijnvisie delen, zodat men tot nieuwe inzichten komt. Tijdens de vijfde bijeenkomst van het NPAL Platform op 16 september kwam topspreker Andy Schellen aan het woord. Hij is manager technology bij Waterschap Hollandse Delta en sprak over de ontwikkelingen op het gebied van rioolwaterzuivering. Hij maakte de aanwezigen erop attent dat zuiveringsinstallaties in de toekomst juist energie kunnen gaan produceren in plaats van deze te verbruiken. Maar waar Schellen vooral de nadruk op legde was het keuzeproces omtrent het vraagstuk welke technologieën wel en welke juist niet passen in het >

toekomstbeeld van deze steeds complexer wordende wereld. Scenariodenken staat voor hem hierbij centraal. Volgens Schellen betekent dit dat technologieën die in de meeste of mogelijk alle scenario's passen, voor hem in beeld blijven en dat technologieën die slechts aansluiten bij één of twee scenario's een veel hoger risico met zich meebrengen en daarom minder snel zullen worden toegepast. Schellen sloot zijn presentatie af met de volgende opdracht: Bespreek in kleine groepen welke verschillende scenario's cruciaal zijn voor uw eigen bedrijf. Al met al was het een zeer inspirerende bijeenkomst.

NPAL levert concrete resultaten op!

Clusters: Lean6Sigma en VGM

Op tactisch niveau worden er meerdere clusters gevormd, elk met een eigen focus. Het nieuwe cluster Lean6Sigma bijvoorbeeld, dat wordt opgericht samen met FME CWM, de ondernemersorganisatie voor de technologische industrie. Het cluster gaat zich specifiek richten op bedrijven in de MetaalElectro. Op 26 oktober wordt er een informatiemiddag gehouden bij Ruma Rubber B.V. in Hoogeveen, waar met geïnteresseerde FME-leden alle ins en outs van dit initiatief besproken zullen worden. Nog een mooi voorbeeld is het Cluster VGM Noord-Nederland, waar de pijlen gericht zijn op veiligheid, gezondheid en milieu. Op 7 december wordt het NPAL Congres over Cultuur en Gedrag in de wereld van VGM georganiseerd. Het congres vindt plaats bij de Gasunie in Groningen. Keynote speaker is Prof. dr. Rick van Baaren, (Behavioral Science Institute van de Radboud Universiteit Nijmegen), die in zijn verhaal vooral in zal gaan op het 'slimme onbewuste'. Dit houdt in dat ons onbewuste ons gedrag veel meer bepaalt dan wij denken. Het doel is dat dit nieuwe inzichten oplevert over hoe VGM gedrag positief kan beïnvloeden. Er is een aantal zeer interessante sprekers van de partij die absoluut verhelderende ideeën zullen verschaffen.

Concrete projectresultaten

Al dan niet voortvloeiend uit het Platform en de clusters vinden er op het operationele niveau diverse projecten plaats waarbinnen op praktische wijze bedrijfsproces-

sen onder de loep worden genomen. Het project KIEK (Kijk In Elkaars Keuken) is een door directeuren zeer gewaardeerd project. Het idee is als volgt: vijf directeuren bezoeken elkaars bedrijven om assessments uit te voeren en op deze manier van elkaar te leren en tot verfrissende denkwijzen te komen. Er wordt duidelijk wat er eigenlijk precies binnen het bedrijf gebeurt en hoe mensen hun werk ervaren. Bedrijfsprocessen worden ontrafeld en obstakels worden blootgelegd. Doordat men feedback krijgt van collega-directeuren met vergelijkbare ervaringen wordt het makkelijker tot nieuwe inzichten te komen. Op 2 en 3 november vindt het voorlopig laatste assessment plaats. Alle directeuren willen meedoen. Daarna wordt er gezamenlijk bepaald hoe de eerste ronde van assessments in 2011 een vervolg krijgt. Ook het project WeVo (Werkvoorbereiding) is een succes. Hierin werkt een groep bedrijven uit de procesindustrie aan de professionalisering van de werkvoorbereiding van technische arbeid. Op 13 oktober wordt er een bijeenkomst gehouden waarin de concrete resultaten tot nu toe al worden gepresenteerd.

Directeuren enthousiast over Project KIEK

Klaar voor de toekomst

Al deze inspanning en ondersteuning binnen NPAL maken dat ondernemers uit Groningen, Friesland en Drenthe de mogelijkheden krijgen aangereikt om tot een aanzienlijke verbetering van de bedrijfsprocessen te komen. Deze clusteraanpak werkt! Essentieel is de investering van de deelnemers zelf: geld, menskracht, betrokkenheid en enthousiasme. Want aangezien de productiviteit in onze regio achterblijft bij het landelijk gemiddelde, valt er nog veel te winnen voor Noord-Nederlandse bedrijven. Uw eigen inzet is daarbij bepalend: zelf ervaren, actief meedoen en werken naar het uiteindelijke doel: continuous improvement. Collega-ondernemers helpen u via NPAL graag op weg, zodat uw bedrijf klaar is voor de toekomst.

Meer weten over NPAL? Neem contact op met Folkert van der Meulen via meulen@nom.nl of kijk op www.npal.nl. ■

beeld verslag

De NOM was erbij

Welkom op het NOM Midzomerfeest!



Op 21 juni 2010 organiseerde de NOM een Midzomerfeest voor haar relaties. Hoe het was? Warm, gezellig en smakelijk.

‘Wat zijn jouw plannen deze zomer?’



Er werd gezellig bijgepraat. Nieuwe contacten werden gelegd en bestaande aangehaald..

Nommers strijden om bokaal levend tafelvoetbal



Tijdens het jaarlijkse personeelsuitje wordt er alles aan gedaan om de conditie op peil te houden. Petje af.

Van gedachten wisselen met andere ondernemers op NPAL Platformbijeenkomst



Folkert van der Meulen (aanjager NPAL) wist de aanwezigen op niveau te prikkelen.

Flinc in balans: Siem Jansen overhandigt taart aan winnende pitcher



Pitchen leer je bijvoorbeeld ook op een Finc-netwerkbijeenkomst.

Duidelijk herkenbaar op de bedrijvencontactdagen Friesland



Persoonlijke contacten met ondernemers, daar gaan we altijd voor!

Onder de werknaam Wenckebach werkt een cluster van voornamelijk Noordelijke MKB-bedrijven aan de ontwikkeling van een nieuwe sensor voor patiëntmonitoring. Een revolutionaire sensor? Dat zeker. Omdat het kan zorgen voor een besparingseffect op de zorgkosten. De NOM stond aan de wieg van dit innovatieve project.

Veel chronische patiënten worden uit voorzorg in het ziekenhuis gehouden. Een stevig percentage van het aantal opnamedagen is uitsluitend bedoeld om risico's uit te sluiten. De reden: een gebrek aan een goed en patiëntvriendelijk monitoringstelsel voor thuisgebruik. De kans is groot dat daar op termijn verandering in komt. Onder aanvoering van Lode uit Groningen, een specialist op het gebied van medische ergometrische apparatuur en Variass Electronics uit Veendam wordt gewerkt aan de ontwikkeling van een wegwerpsensor waarmee uiteenlopende ziektebeelden eenvoudig kunnen worden geregistreerd. Het project draagt de werknaam Wenckebach, genoemd naar de gezaghebbende cardioloog die begin 20e eeuw verbonden was aan de RUG.

Drijvende kracht

Een aansprekend project op het gebied van sensortechnologie, noemt Hans Praat het Wenckebach-project. Als projectontwikkelaar bij de NOM stemt het hem zichtbaar tevreden dat er vooral MKB-bedrijven bij betrokken zijn. 'Aan de basis staat een cluster dat zo'n drie jaar geleden is ontstaan tijdens het TxU Netwerkprogramma van de NOM', vertelt hij. 'Daar zijn door een groepje medische bedrijven de kiemen gelegd



Hans Praat,
Projectmanager NOM

Revolutionaire patiëntmo

NOM helpt MKB

voor de ontwikkeling van de wegwerpsensor. Lode is de drijvende kracht achter het project. Naast veel expertise op het gebied van ergometrische apparatuur, beschikt het bedrijf tevens over een uitgebreide handels- en distributietak. Niet minder belangrijk is het maakaspect. Met name omdat de sensor aanmerkelijk goedkoper moet worden dan de huidige apparaten. Voor dat onderdeel is Variass verantwoordelijk. Variass is specialist in de ontwikkeling, productie en assemblage van hoogwaardige industriële elektronica.'

Meerdere sensoren

Eén van de initiatiefnemers is Peter van Paassen, business developer en entrepreneur in het veld van medische technologie. Het idee is voortgekomen uit zijn ervaring met eerstelijns hartritmediagnostiek. Er moet iets gebeuren aan de hoge kosten en de logistieke problemen die de diagnostiek met zich meebrengt, vindt hij. 'Die kosten komen voornamelijk voor rekening van het voorraadbeheer, het instrueren van patiënten en het schoonmaken van de holter, zoals het apparaat in medische termen heet. Dan kun je beter een disposable maken.

sensor voor nitoring

-cluster op weg

Een disposable holter is overigens niet uniek. Maar het concept dat wij ontwikkelen is dat zeer zeker wel. Het is namelijk meer dan alleen een holter, het is een band met meerdere sensoren die naast ECG ook andere parameters gaat meten. Dus de hele filosofie eromheen is volstrekt nieuw.'

Brugfunctie

De NOM begeleidde het cluster ook in de financieringsaanvraag. Dat gebeurde in twee stappen. Allereerst was er een haalbaarheidsstudie gefinancierd vanuit het IAG (Innovatie Actieprogramma Groningen). Kijken of het project technisch en financieel haalbaar was. Vervolgens is een Koers Noord-aanvraag gedaan. 'Samen met de betrokken partijen hebben we het financieringsarrangement bedacht', legt Hans Praat uit. 'Wat is er nodig? En hoe kun je dat financieren? Financial engineering noemen wij dat.' Van Paassen roemt de rol van de NOM in het project. 'Het heeft ons erg geholpen om de financieringsaanvraag scherp geformuleerd te krijgen. Zodanig zelfs dat de strategie voor ons nog helderder werd. Daarnaast was de NOM een prettig klankbord. Erg belangrijk tijdens een subsidietraject. Zeker in het geval van communicatiehobbels. Want soms communiceer je wel, maar begrijp je elkaar niet. Dan is het prettig wanneer een brugfunctie vervuld wordt tussen de overheid en het cluster van bedrijven.'

Eerste werkpakketten

De subsidie is binnen. Momenteel wordt door het Wenckebach-consortium gewerkt aan het verder uitbouwen van de financiële constructie. Inmiddels is ook begonnen met de uitvoering van de eerste werkpakketten. Bedoeld om scherp te krijgen welke toepassingen het eerst ontwikkeld zullen worden. In de loop van het project starten de partners een nieuwe onderneming die de producten wereldwijd gaat vermarkten. ■

'De investering is te groot voor een individueel bedrijf'

Johannes Wolters
directeur Lode



Lode B.V. heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot een gerenommeerde speler in de productie en distributie van medische apparatuur. Wenckebach is voor het bedrijf uit Groningen één van de meest omvangrijke projecten in hun bestaan. Wat maakt het project voor Lode nu zo bijzonder? 'Het is de introductie van nieuwe geavanceerde chiptechnologie', vertelt directeur Johannes Wolters. 'Een huisarts bijvoorbeeld kan een patiënt met hartritmestoornissen straks een borstband meegeven. Die band, die de patiënt zelf kan plaatsen, neemt relevante gegevens op. De gegevens worden vervolgens opgestuurd naar de cardioloog. De patiënt hoeft dus niet meer eerst door de molen van het ziekenhuis. De subsidie die, met ondersteuning van de NOM, is binnengehaald is voor ons van enorm belang. De investering is namelijk te groot voor een individueel bedrijf. En dat terwijl alle partners resultaatafhankelijk en dus risicodragend in het project zitten. Maar wanneer Wenckebach slaagt zorgt het onbetwist voor een logistieke doorbraak in de gezondheidszorg.'

Duurzaamheid met een economische focus

World Sustainability Centre Afsluitdijk



30

Afgelopen 9 september werd aan prins Willem Alexander het visiedocument WSC overhandigd. Maar wat is dat nu precies, dat WSC? En wat is de rol van de NOM? 'Je moet kennis delen om het te vermenigvuldigen.'

Het World Sustainability Centre Afsluitdijk, kortweg WSC, is een platform dat is gestoeld op drie doelstellingen. Allereerst moet het de bewustwording op het gebied van duurzaamheid van publiek en organisaties vergroten, om zo te zorgen voor een gedragsverandering. Daarnaast is het een ontmoetingsplaats voor het bedrijfsleven en kenniscentra. Met als doel: het aanjagen van innovatie en het versnellen van het proces van verduurzaming. Tegelijkertijd wil het WSC de verschillende partijen een outlet geven om het publiek inzicht te geven in de

stand van zaken en de mogelijkheden op het gebied van duurzaamheid. Namens de NOM is Rein Rentema nauw bij het project betrokken. Als Adviseur Strategische Marketing denkt hij nadrukkelijk mee in de profilering en positionering van de plannen. 'De NOM is benaderd omdat we als regionale ontwikkelingsmaatschappij bijdragen aan de structuurversterking van de Noordelijke economie en de kenniscentra. Naar verwachting een van de belangrijkste effecten van een initiatief als het WSC.'

Economische waarde

Het platform wordt gevestigd op een locatie aan de Afsluitdijk. Waarom? Omdat het een icoon is van innovatie en duurzaamheid. 'De Afsluitdijk draagt alle vier hoofdthema's in zich die het WSC gaat behandelen: energie, water, voedsel en natuur', benadrukt Rein. Het oorspronkelijke initiatief is afkomstig van de Stichting Duurzaamheid. Inmiddels heeft het WSC een eigen projectbureau. 'Het is belangrijk dat we een goede focus houden op de economische waarde van het centrum', zegt projectdirecteur Frans Arkema. 'Dat we kennis kunnen vertalen naar commerciële producten en diensten. En het proces van marktintroductie versnellen. Je moet kennis delen om het te vermenigvuldigen. Daarin ligt een grote rol voor de NOM. Zelf vind ik het belangrijk dat duurzaamheid op de politieke agenda staat. We moeten allemaal zuinig en bewust omgaan met onze leefomgeving. Duurzaamheid is voor iedereen. Ook dat willen we in het WSC laten zien.'

WSC-online.com

Op korte termijn wordt gestart met WSC-online.com: een virtueel interactief platform waar de hoofdfuncties van het WSC al gerealiseerd worden. Dit om het World Sustainability Centre al in de markt te zetten en om clusters en coalities, die later ook hun werkvloer op de Afsluitdijk krijgen, te mobiliseren toe te treden tot de WSC-community. ■

De Noordelijke Ondernemersagenda



Kent u www.noordelijkeondernemersagenda.nl al? Dit is dé online agenda voor ondernemers in Noord-Nederland. Hiermee heeft u in één oogopslag een overzicht van interessante bijeenkomsten of activiteiten in Groningen, Friesland en Drenthe. De Noordelijke Ondernemersagenda is een initiatief van de NOM, Kamer van Koophandel Noord-Nederland, MKB-Nederland Noord, TCNN, Syntens, VNO-NCW Noord, Samenwerkingsverband Noord-Nederland en Nordconnect.

De agenda is ontstaan vanuit een idee van de Noordelijke Werkkr8: de werkgroep van marketing- en communicatieadviseurs van de bovengenoemde partijen.

Ons advies? Sla www.noordelijkeondernemersagenda.nl op in uw favorieten!

Promotiedagen

voor het bedrijfsleven Noord Nederland

31

Ook dit jaar zijn we weer van de partij op de Promotiedagen voor het bedrijfsleven Noord Nederland op 2 en 3 november aanstaande!

Op de eerste dag organiseert de NOM, in samenwerking met de Groningse Rabobanken, de lunchbijeenkomst 'Noord-Nederland: op koers naar een sterke, duurzame economie'.

Willem van der Velden, hoofd Regionaal Economisch Onderzoek van Rabobank Nederland en Geert Buijter, plaatsvervangend directeur NOM en hoofd NOM Finance, laten ons tijdens de bijeenkomst zien hoe de economie in Noord Nederland ervoor staat, waar kansen liggen en hoe ondernemers deze kunnen benutten. Daarnaast zijn wij op beide beursdagen te vinden op het beursplein. Wij nodigen u van harte uit: kom langs in onze stand op nummer 6281 in Expo 1.





smart grids

zonne-energie

ENERGIE

IN NOORD-NEDERLAND

offshore wind

elektrische mobiliteit

slimme energie huishouding

Daar krijg je energie van

Neem contact op met Allard van Dijk via avandijk@nom.nl
of bel 050 - 521 44 66.

Noord-Nederland, dé energieregio, biedt bedrijven:

- Energy Valley: een dynamische energiegemeenschap
- Een toppositie qua concentratie aan gaswinning en -kennis
- Een Europees knooppunt voor gasdistributie en -opslag
- Specialistische kennis, R&D en toeleveranciers op het gebied van (duurzame) energie
- 'Hands on'-ondersteuning bij innovatie en (door-)ontwikkeling van energietechnologie
- Test- en ontwikkelingsfaciliteiten rondom energietechnologie
- Goed geoutilleerde productieomgevingen voor (duurzame) energiedragers
- Een stimulerende, proactieve overheidshouding
- Een uitgebreid financieringsinstrumentarium