

Hulptroepen smeden uitvinding tot bedrijf

Het koppelen van wetenschappers aan ondernemers is een gat in de markt. 'Je bouwt aan een vertrouwensrelatie'

Ilse Zeemeijer
Amsterdam

Het idee dat wetenschappers hun briljante ideeën omzetten in succesvolle ondernemingen is achterhaald. Universiteiten zoeken steeds vaker een ervaren ondernemer die met de uitvinding aan de slag gaat. Maar waar vind je die? Het bedrijf NLC Ventures koppelt de uitvinder aan een ondernemer en zet het idee om in een bedrijf, in ruil voor een fors aandelenbelang.

Een start-up die op zoek is naar hulptroepen komt al snel bij bootcamps, 'accelerators' en begeleiders terecht. Maar wat als er alleen nog maar een goed idee is en geen bedrijf?

Neem chirurg Dave Koolbergen, die bij het AMC gespecialiseerd is in aangeboren hartafwijkingen. Tijdens operaties kwam Koolbergen op het idee om een spoelsysteem te ontwikkelen waarmee de risico's op complicaties bij een openhartoperatie worden verkleind. 'Koolbergen opereert overdag, die heeft geen tijd om een bedrijf op te zetten', zegt Roland

Zegger, een van de managing partners van NLC.

Zegger, die jarenlang werkte bij farmaconcern AbbVie, omschrijft NLC als een 'bedrijvenmachine'. Vanuit het oude RBS-kantoor in Amsterdam Zuidoost, met de tijdelijke naam 'Amsterdam Health and Technology Centre', werkt NLC ideeën uit tot een bedrijf. Als medeoprichter koppelt NLC de uitvinder aan een 'ondernemende manager', die vaak de ceo wordt van het nieuwe bedrijf.

De koppeldienst is niet gratis. NLC (14 werknemers) investeert maximaal € 150.000 in ruil voor 20% tot 80% van de aandelen. Dit bedrag is met name voor ondersteuning, zoals een bedrijfsplan maken en het salaris van de manager.

Sinds de start in 2014 zijn nu negen bedrijven opgericht. Zo heeft chirurg Koolbergen hulp gekregen van serie-ondernemer Wouter Markus, een van de dertig ondernemers uit het netwerk van NLC. Koolbergen is nu een dag in de week 'Chief Medical Officer' van het bedrijf Haermonics.

De komende twee jaar wil NLC nog eens 25 tot 30 bedrijven oprichten. Van de benodigde € 4 mln is € 1,4 mln door private investeerders toegezegd.

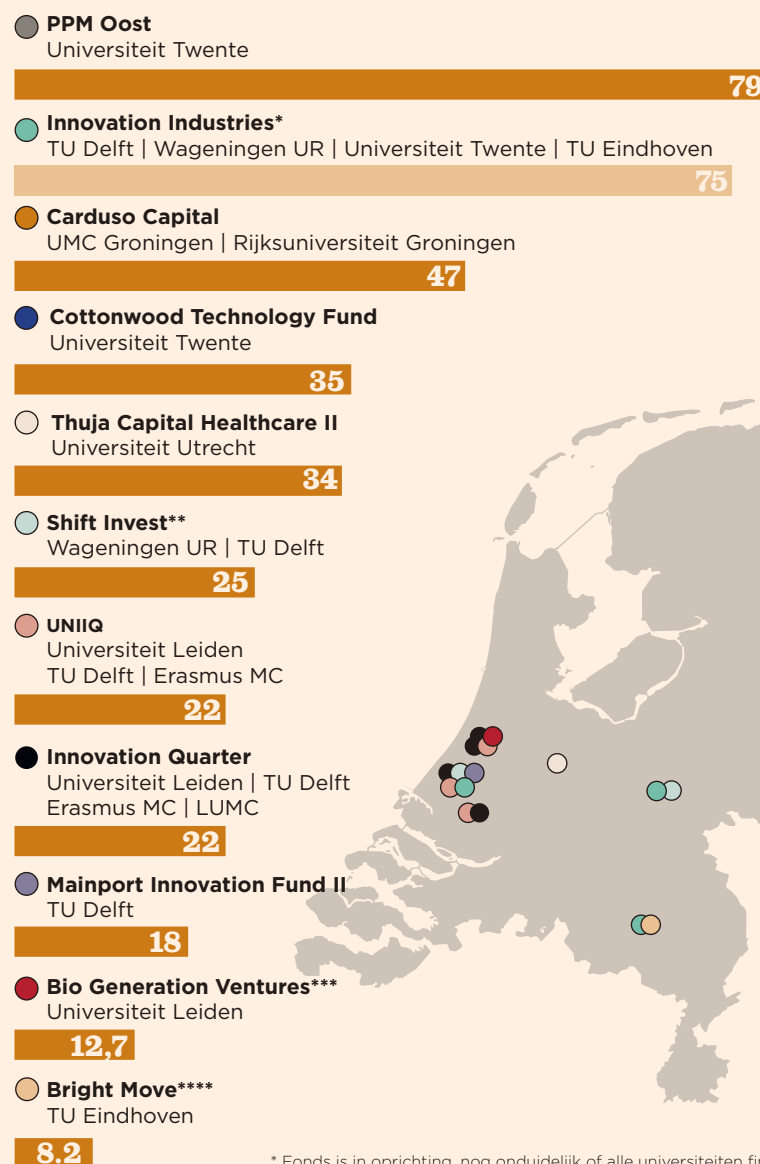
Uitvinders zijn er genoeg, zegt Zegger. 'We krijgen tien ideeën per week toegestuurd, vooral van wetenschappers. Het aanbod is groter dan we aankunnen.' De zakelijke liefde tussen uitvinder en ondernemer moet soms nog wel wat groeien. 'Het is net daten. Je moet echt een vertrouwensrelatie opbouwen. Veel uitvinders beseffen niet hoe belangrijk de bedrijfsmatige kant is. Maar deze combinatie is cruciaal om een succesvol product te ontwikkelen.'



Roland Zegger

Universiteiten zoeken durfinvesteerders op

Actieve fondsen van durfinvesteerders en universiteiten, in € mln.



* Fonds is in oprichting, nog onduidelijk of alle universiteiten financieel bijdragen

** Voorheen Dutch Greentech Fund *** Gebaseerd op jaarverslag 2015

**** Gefinancierd door publieke investeerder BOM, TU Eindhoven en Brainport Development

MVZ | Bron: FD Research