

Innovatieve en duurzame bedrijven in de picture

Warm NEST voor ondernemerschap



Floris de Gelder, Annemarie van den Berg en Ingmar Creutzburg: 'NEST is een plek met een missie.'



Foto Paul van Dorsten

Met pop-up stores op het Utrecht Science Park en in Hoog Catharijne is NEST een broedplaats voor startende, innovatieve ondernemers. Zij tonen er hun producten en diensten aan een breed publiek. NEST is ook een plek waar ondernemerschap groeit door interactie en kennisoverdracht. NEST kent geen vastomlijnd kader: 'We laten dingen gewoon gebeuren.'



NEST heeft veel raakvlakken met de campagne 'Een aandeel in elkaar' van Rabobank. 'Onderliggende doelstelling daarbij is om onze omgeving sterker te maken,' zegt Annemarie van den Berg, directievoorzitter van de Rabobank Utrecht. 'Wij willen mensen en partijen met uiteenlopende achtergronden samen brengen. Belangrijk speerpunt: het bevorderen van innovatief en duurzaam ondernemen.'

Toekomst van Nederland
Deze drijfveren zijn ingebracht in een overleg met vertegenwoordigers van

onder meer Utrecht Science Park en Hoog Catharijne. Daar kreeg het idee voor NEST langzamerhand vorm. 'Het Utrecht Science Park is de locatie bij uitstek voor een dergelijk initiatief,' zegt directeur Floris de Gelder. 'Hier leert en leeft de toekomst van Nederland. De tienduizenden jonge mensen die kennis verzamelen en delen, maken het Utrecht Science Park tot een ideale plek om ondernemerschap te laten groeien.'

Plek met een missie
NEST wil mensen en organisaties verbinden die elkaar normaal gesproken niet

treffen. Of in de woorden van De Gelder: onverwachte ontmoetingen faciliteren. Daartoe stelde Rabobank Utrecht haar voormalige locatie aan de Heidelberglaan ter beschikking. 'Hier tonen ondernemers hun producten aan bezoekers en andere NEST-ondernemers,' zegt Van den Berg. 'Er zijn werkplekken maar je kunt ook even binnenlopen voor een kop koffie. Regelmatig vinden bijeenkomsten en kennissessies plaats. Al deze elementen zorgen ervoor dat ondernemende mensen samenkomen die elkaar enthousiasmeren en versterken. Het is een plek met een missie; een actieve, dynamische locatie.'

AANDEEL IN ELKAARS ONDERNEMERSCHAP

In deze reeks artikelen staan Utrechtse samenwerkingsverbanden centraal die duurzaam en innovatief ondernemerschap stimuleren. Rabobank Utrecht steunt als lokale coöperatieve bank dergelijke initiatieven en maakt deze rubriek mede mogelijk. Kijk op www.rabobank.nl/utrecht hoe de Rabobank ook een aandeel in uw ondernemerschap kan hebben.

Iconen

Ook in de pop-up store in Hoog Catharijne is aan dynamiek geen gebrek. 'De verbinding met de stad is een cruciale pijler voor ons succes,' zegt marketing manager Ingmar Creutzburg van Corio. 'Winkels vind je ook in andere centra, Utrecht en haar iconen maken Hoog Catharijne uniek. Denk aan Nijntje of Rietveld, maar ook aan kennis en jong ondernemerschap. Door de grootscheepse renovatie en verbouwing komen tijdelijk ruimtes vrij. Dat geeft ons de mogelijkheid nieuwe initiatieven een plek te bieden en zo nog meer reuring te creëren. NEST is daarvan een voorbeeld bij uitstek.' Elk weekend krijgen twee bedrijven ruimte in de pop-up store. 'Dat zorgt voor verrassende, inspirerende content. Het publiek reageert erg positief.'

Experiment

NEST kent geen vastomlijnd kader. Van den Berg: 'Het is ontstaan uit een zoektocht van partijen met hart voor de stad en voor ondernemerschap. Samen is een aantal randvoorwaarden gecreëerd. Daarbinnen is NEST vooral een experiment waarbij we dingen laten gebeuren. Een aantal jaren geleden was het wellicht nauwelijks voor te stellen dat een bank zo'n initiatief steunt. Maar het past bij onze huidige rol waarin wij zoeken naar nieuwe manieren om te verbinden.'

Volgens Creutzburg worden steeds vaker coalities gevormd. 'Partijen werken samen vanuit de overtuiging dat ze elkaar nodig hebben en versterken. Hebben ouderen hier soms nog moeite mee, voor jonge mensen is het vanzelfsprekend om samen te werken en kennis te delen. NEST past naadloos in die tijdgeest.'

Het ontstaan van NEST zegt ook iets over de partners van het initiatief. 'Het onderlinge vertrouwen is groot,' weet De Gelder. 'Daarom hebben we het aangedurfd om ja

te zeggen tegen iets waarvan we vooraf niet wisten hoe het zou uitpakken. NEST is niet maandenlang geanalyseerd en in beleidsstukken vervat maar we zijn het gewoon gaan doen. Daar komen de mooiste dingen uit voort.'

Uitwisbaar schrift

Sinds de start in oktober 2014 hebben al 25 startende ondernemers gebruik gemaakt van NEST, meldt Van den Berg. 'Daarbij gaat het bijvoorbeeld om de verkoop van tweedehands planten, biologische shakes en energieadvies voor duurzaam wonen. Of een kledingbibliotheek, vanuit de overtuiging dat het niet langer draait om bezit maar om gebruik, om delen.' NEST toont vooral duurzame initiatieven en producten. 'Mooi voorbeeld is een uitwisbaar schrift,' zegt De Gelder. 'Het was een van de items uit ons kerstpakket dat bij NEST is samengesteld. Veel van deze producten hadden we anders nooit gevonden. Nu wel, omdat de ondernemers erachter met NEST een podium hebben gekregen.'

Voor de leeuwen

Dat gebeurt in extremis op Hoog Catharijne. 'De pop-up store haalt ondernemers uit hun comfortzone,' aldus Creutzburg. 'Zij moeten niet alleen hun product of dienst maar ook zichzelf verkopen. Het verhaal erachter vertellen, hun boodschap uitdragen. Dat gaat niet iedereen even makkelijk af. Hoog Catharijne trekt een breed publiek; dit levert vaak positieve maar af en toe ook kritische feedback op. Dat is een belangrijke les voor de ondernemers. Ze worden in Hoog Catharijne echt voor de leeuwen geworpen. Een betere testcase is er niet.'

Uithangbord

NEST biedt jonge ondernemers alles om hun droom te verwezenlijken. Zij kunnen

er niet alleen producten tonen en elkaar ontmoeten, maar worden ook ondersteund met workshops en advies van de participanten. 'En als zij toe zijn aan een volgende stap is UtrechtInc een logische partner,' aldus De Gelder. Deze incubator biedt via het Rabo Pre-seed Fonds ook toegang tot financiering. 'Dat kan de ontwikkeling van kansrijke bedrijven verder versnellen,' zegt Van den Berg. 'Ik hoop van harte dat een of meer NEST-ondernemers doorgroeien en naam maken. Zij kunnen dan fungeren als uithangbord en zo de bekendheid van NEST verder vergroten.' ■

VLIEGENDE START

Ingrid Smits van SOON zorgt bij NEST voor programmering en de interne community. 'Ik ben aanspreekpunt voor ondernemers, zoek naar nieuwe kandidaten en probeer verbindingen tussen NEST-bedrijven te leggen. Dat leidde al tot concrete samenwerkingen.' 'De pop-up store in Hoog Catharijne is laagdrempelig en bereikt een groot publiek,' zegt Pim Janmaat, verantwoordelijk voor communicatie. 'Ook in de Uithof komen veel mensen maar zij moeten NEST wel weten te vinden. We zetten zoveel mogelijk kanalen in om duidelijk te maken wat hier mogelijk is. Zoals producten van deelnemende bedrijven aanschaffen, een paar uur werken of een bijeenkomst bijwonen.' NEST organiseert workshops en trainingen, bijvoorbeeld over crowdfunding of pitchen. 'Ook programmeren we vaste items zoals DocuDinsdag,' aldus Smits. 'Dan wordt een documentaire vertoond waarna gastsprekers nader ingaan op het thema. En wat dacht je van Kick-start Dinsdag waarbij lokale foodondernemers met shakes of koffie zorgen voor een vliegende start van de dag.'