

Op het evenement F & A Next in Wageningen kunnen investeerders en start-ups elkaar ontmoeten.



26

# START-UP ZOEKT STARTKAPITAAL OP VELE TERREINEN

Start-ups in de food- en agrisector vinden het soms lastig om financiering te vinden, terwijl ze een flink startkapitaal nodig hebben om aan de slag te gaan. StartLife helpt deze startende bedrijven aan geld te komen.

TEKST: MARLIES DINJENS

Zwemmers in Nederland kijken tijdens warme zomerdagen ongerust naar berichten over blauwalg. Ondertussen kweekt het bedrijf Algreen in laboratoria in Wageningen lustig de niet-giftige blauwalgsoort spirulina. Verschillende chef-koks in Nederland koken met de 'zeegroenten' van de start-up Algreen, die veel positieve eigenschappen hebben. "Spirulina is een microalg en rijk aan anti-oxidanten, eiwitten, vitamines en ijzer", zegt oprichter Hendrik Staarink van Algreen. "Het is goed voor de gezondheid en erg voedzaam." Het bedrijf richt zich nu vooral op het kweken van zeeieren, die makkelijk te eten zijn als groente, bijvoorbeeld de budo kaviaar, die erg populair is in Japan en in je mond knettert. "We verkopen onze producten nu

vooral aan restaurants, in de omgeving van Wageningen koken twee sterrenrestaurants met onze producten. Chef-koks zijn toch de pioniers op het gebied van voedsel. Wellicht dat we ons in een later stadium ook op de consumentenmarkt richten."

## ONDERNEMERSCHAP AANJAGEN

In 2015 richtte de net afgestudeerde student Waterbeheer de start-up op en zocht voor onder andere coaching en financiering hulp van de stichting StartLife. In de afgelopen jaren werden 230 start-ups in de voedsel- en agrarische sector ondersteund door StartLife, een stichting die is opgericht door Wageningen University & Research (WUR), maar nu zelfstandig opereert. Het

oorspronkelijke doel van StartLife was ondernemerschap op de campus aanjagen en bestaande start-ups ondersteunen bij hun ontwikkeling. Sponsors van het programma zijn onder meer de Rabobank en de provincie Gelderland.

StartLife gelooft dat start-ups de drijvende kracht zijn achter de nieuwste ontwikkelingen in zowel de voedsel- als de agrarische sector. Meer dan de helft van de deelnemers heeft geen ervaring met ondernemen. "Het gaat dan om innovatieve producten in deze markt. Dus niet het zoveelste drankje met toegevoegde vitamines, maar het moet echt vernieuwend zijn", zegt directeur Jan Meiling van StartLife.

Het bedrijf Algreen kweekt budo kaviaar, een delicatessie die in Japan al erg populair is.



### STARTKAPITAAL VAN MILJOENEN

De deelnemers van StartLife volgen een intensief incubatorprogramma. Ook krijgen de starters hulp bij het genereren van kapitaal en kunnen ze aanspraak maken op een lening. "Het programma van StartLife richt zich alleen op start-ups uit de sector food en agro. Deze bedrijven zijn heel kennis- en kapitaalintensief", zegt Meiling van StartLife. "Ze hebben een groot startkapitaal nodig, soms wel van enkele miljoenen en bovendien ook veel technische kennis. Hiervoor werken ze onder andere samen met de kennisinstellingen van WUR."

StartLife biedt verschillende trajecten, afhankelijk van de vraag. Sommige beginnende ondernemers volgen een programma, waarbij ze een mentor krijgen toegewezen, bijvoorbeeld op het gebied van projectmanagement of financiën. Ervaren ondernemers of seniors uit het bedrijfsleven voeren deze coaching onbezoldigd uit. Een andere mogelijkheid is het incubatorprogramma, een intensief traject van vier tot twaalf maanden, met onder andere scholing en coaching. Ook doen de deelnemers regelmatig pitches. Ze kunnen aanspraak maken op een zogeheten zachte lening, onder gunstige voorwaarden, met in het uiterste geval ook kwijtschelding. "Het grootste deel van het geld krijgen we echter gewoon weer terug", zegt Meiling. "Daar kunnen we dan weer nieuwe bedrijven mee helpen."

StartLife is inmiddels een toonaangevende naam in de wereld van de agrarische- en food start-ups en heeft hierdoor een breed netwerk opgebouwd, ook met investeerders. "We bemiddelen ook tussen de starters en investeerders. Sommigen kunnen dat prima

zelf, maar anderen hebben hulp nodig. StartLife brengt daarom regelmatig het portfolio onder de aandacht bij investeerders." Ook organiseert StartLife in Wageningen het evenement F&A Next, waar investeerders en bedrijven elkaar kunnen ontmoeten.

### WOUD VAN SUBSIDIES

Voor starters met weinig ervaring als ondernemer is het soms ook lastig om ingewikkelde subsidieaanvragen te doen. "In het woud van subsidies is het soms lastig om je weg te vinden. Wij helpen daarom met ingewikkelde aanvragen, voor bijvoorbeeld Europese subsidies." StartLife hielp bijvoorbeeld het bedrijf NutriLeads, dat ingrediënten ontwikkelt voor weerstandsverhogende voeding, voor onder andere kankerpatiënten. "NutriLeads heeft hiervoor met onze hulp 2 miljoen euro subsidie gekregen. Daarnaast hebben meerdere grote investeerders de handen ineen geslagen, zoals bijvoorbeeld DSM." Bedrijven als DSM stoppen met hun eigen investeringsfonds geld in start-ups met in hun

achterhoofd de wens om het bedrijf ooit op te kopen of producten af te nemen. "Andere investeerders zijn puur uit op winst en ze willen een duidelijk rendement halen. Sommige start-ups hebben moeite met het doen van een goede propositie. Bij StartLife leren we deze onervaren ondernemers dat ze niet alleen iets komen halen, maar ook brengen."

### CROWDFUNDING

Algreen kreeg subsidies uit verschillende hoeken. "We hebben geld gekregen van een private investeerder, een Europese subsidie gekregen en een lening van StartLife. Bij ons gaan de kosten voor de baat uit. We moeten eerst onze producten kweken voordat we ze aan de man brengen." Sommige start-ups kiezen ervoor om geld voor hun bedrijf door middel van crowdfunding bij elkaar te krijgen. "Startlife heeft in 2014 mede het relatief succesvolle platform Oneplanetcrowd opgericht. Crowdfunding heeft zeker een plek verworven, maar het is vooral geschikt voor producten voor de consumentenmarkt, waar mensen direct in willen investeren. Staarink van Algreen koos daarom nu nog niet voor crowdfunding. Hij wil start-ups vooral op het hart drukken dat ze veel tijd vrijmaken om financiering te regelen. "Dit kost veel meer tijd dan je denkt. Voordat je het weet is er weer een half jaar voorbij en is het geld op. We zijn bezig met een product dat veel potentie heeft, maar zich nog moet bewijzen op de markt. Dat kost tijd."

[www.startlife.nl](http://www.startlife.nl)  
[www.wur.nl/100years](http://www.wur.nl/100years)

