



LIOF BIEDT COMBI VAN ADVIES, TOEGANG TOT EEN (INTERNATIONAAL) NETWERK EN FINANCIERING

“VOOR ONDERNEMEND EN INNOVATIEF LIMBURG”

Elke startup, scale-up of gevestigde ondernemer herkent het probleem: het is tijd voor een volgende stap, of de start van een eigen onderneming, de realisatie van een forse groei van je bedrijf of dan eindelijk de invoering van die langverwachte innovatie. Maar daar is geld voor nodig en financiering is in die gevallen vaak niet eenvoudig.

De startup heeft geen historie, misschien is de solvabiliteit van de MKB'er na een paar mindere jaren niet optimaal en vinden financieringsinstansies de risico's rond de innovatie te groot. Dan is er LIOF, de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Limburg. Maar er is meer dan alleen financieren; LIOF biedt ook in alle levensfasen ondersteuning aan innovatieve en ambitieuze bedrijven in de vorm van advies of toegang tot een (internationaal) netwerk.

LIOF werd na de mijnsluitingen opgericht om de Limburgse economie een nieuwe impuls te geven. Dat gebeurt door financieringen, door startende en bestaande bedrijven op allerlei manieren in hun ontwikkeling te begeleiden, maar ook door buitenlandse bedrijven te interesseren voor Limburg als vestigingsplaats. LIOF richt zich daarbij met een vijftigtal specialisten met name op de sectoren high tech systems, life sciences & health, agrofood, logistiek, chemicals & materials en smart services. Krista van Weert is als investment manager de

specialist op het gebied van financieringen. René Kessen helpt als business developer ondernemers op alle mogelijke manieren met het versterken van de (concurrentie)positie van hun bedrijf.

AANJAGER VAN INNOVATIES

LIOF is niet alleen de regionale financier van bedrijven, maar vooral ook de aanjager van innovaties. René Kessen is er als business developer dagelijks mee bezig: “Wij helpen bijvoorbeeld starters bij het vertalen van hun kansrijke idee naar een volwaardig businessplan. Daarvoor hebben we zelf veel expertise in huis, maar we kunnen ook een beroep doen op externe specialisten uit ons netwerk. Wij weten de weg naar alle nuttige informatie en wij brengen ondernemers graag in contact met partijen die hen verder kunnen helpen. We doen er alles aan om de concurrentiekracht van bedrij-



ven te versterken. Bijvoorbeeld door te wijzen op een subsidieregeling, waarmee het mogelijk wordt externe expertise in te huren voor verbetering van bedrijfsprocessen of het vinden van een passend verdienmodel. Wij zijn altijd geïnteresseerd in het versterken van innovatieve ideeën. Wij brengen in kaart welke kennisinstellingen of bedrijven van nut kunnen zijn bij het verwezenlijken van innovaties. Daarnaast hebben wij onze eigen financieringsmodellen om innovatieve ontwikkelingen te versnellen, maar we kennen ook de route naar Europese subsidiemogelijkheden.” René Kessen vindt ook de nauwe samenwerking met universiteiten en andere kennisinstellingen belangrijk. “We ontwikkelen kennistracten waarin studenten zoeken naar de oplossingen van concrete vragen in een bedrijf. Dat levert vaak verfrissende denkbeelden en verrassende mogelijkheden tot strategische verbeteringen op. Zo is er bijvoorbeeld het Kennistract, een compact traject voor bedrijven in de agrofood, maakindustrie en logistiek om samen met wo- en hbo-kennisinstellingen te zoeken naar mogelijke verbeteringen in bedrijven. Wij financieren dan driekwart van de kosten.”

VOLGEN VAN SECTORALE ONTWIKKELINGEN

Business developers hebben verschillende rollen. Ze spelen bijvoorbeeld ook een pro-actieve rol in sectorontwikkelingen, met name in agrofood, de maakindustrie en logistiek. “Wij zijn op de hoogte van wat er speelt in die sectoren, welke ontwikkelingen er zijn in die branches, waar kansen liggen en op welke manier wij de kennis kunnen overbrengen naar bedrijven. Wij verbinden bedrijven, helpen ze in hun productontwikkeling of het verbeteren hun verdienmodel. We spelen ook een rol in de internationalisering van bedrijven. We helpen ze kennis te maken met andere wetgeving en kennen de internationale ingangen en partijen. Sinds midden 2019 hebben we namelijk ook een taak in het vergroten van de slagkracht van Limburgse bedrijven in het buitenland. We organiseren bijvoorbeeld handelsmissies, zoals van 5 tot en met 7 februari naar de Fruit Logistica in Berlijn of de Hannover Messe op 22 en 23 april. Limburg heeft een

“JE KUNT NOG ZO’N GEWELDIG IDEE HEBBEN, ALS JE GEEN MOGELIJKHEDEN HEBT OM HET TE REALISEREN STERFT HET IN SCHOONHEID”

interessante geografische positie, met buurlanden België en Duitsland op steenworp afstand. Dus werken we via de Euregio nauw samen met het bedrijfsleven en onderwijs van die landen. Dat gaat niet vanzelf, het vraagt om een lange adem, maar de resultaten zijn er. Zo helpen we bedrijven samen met de RWTH in Aken met digitalisering in het kader van Industrie 4.0. Ten slotte proberen we buitenlandse bedrijven samen met het Ministerie van Economische Zaken te interesseren voor vestiging in Nederland en wat ons betreft dan met name in Limburg. Ook met buitenlandse bedrijven die al in Nederland zijn gevestigd onderhouden we contacten, we houden in de gaten wat hun plannen zijn en hoe we ze kunnen helpen. Onze dienstverlening is dus erg breed.”

FINANCIERING

Het woord financiering is inmiddels al gevallen, omdat elke start, elke innovatie en elke groei stuip staat of valt met de beschikbaarheid van financiering. “Je kunt nog zo’n geweldig idee hebben, als je geen mogelijkheden hebt om het te realiseren sterft het in schoonheid. We hebben verschillende mogelijkheden om ondernemers financieel te ondersteunen, van de start van een bedrijf, de groei tot en met bedrijfsopnames of opvolging. Daarvoor hebben we een set aan subsidies, leningen of participaties ter beschikking. Voor de speerpuntsectoren agrofood, industrie en logistiek zijn bijvoorbeeld subsidies beschikbaar voor het bekostigen van innovaties of het versterken van de concurrentiepositie. Ook haalbaarheidsstudies worden gesubsidieerd. Het Limburg Business Development Fonds (LBDF) biedt een mix aan financiële middelen om concepten verder te ontwikkelen. Voorwaarde is dat een bedrijf in Limburg is gevestigd of dat overweegt te doen. Het MKB Leningenfonds verstrekt kredieten aan gevestigde MKB’ers voor werkkapitaal of inves-

7



Ook vernieuwend ondernemen?

Ondernemen = vernieuwen. En omdat je toch het meeste opsteekt van anderen, vroegen we 40 trotse ondernemers hoe zij duurzaam vernieuwen. En vooral wat het oplevert. Je vindt het op:

Rabobank.nl/bedrijven/groei/



We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com

 **BalMedia**

teringen in vaste activa. Voorwaarde - naast een vestiging in Limburg - is dat het bedrijf in een start- of groeifase verkeert.”

PARTICIPATIEFONDS

En dan is er nog het Participatiefonds. Krista van Weert: “Stel dat een bedrijf onvoldoende eigen vermogen heeft voor een gewenste uitbreiding of een investering in een nieuwe ontwikkeling. Dan is LIOF de ideale partner voor een minderheidsdeelneming in de onderneming. Wij participeren dan in het aandelenkapitaal, al dan niet in combinatie met een achtergestelde lening vanuit ons Participatiefonds. De ondernemer blijft aan het stuur, hij houdt de regie over zijn bedrijf. Het doel is om gedurende een periode van vijf tot zeven jaar gezamenlijk waarde toe te voegen, daarna doen we als LIOF een stap terug. In deze constructie bieden we meer dan geld. LIOF zal zich indien gewenst opstellen als een sparringpartner die alle kennis en expertise in kan brengen en die het bedrijf eenvoudig in belangrijke netwerken kan introduceren. We hebben een naam opgebouwd als een betrouwbare partner. We gaan veel verder dan het denken in rendement, voor ons is een versteviging van de concurrentiepositie, het maatschappelijk rendement en de gezonde groei van een bedrijf veel belangrijker. Onze financiering moet bijdragen aan de ontwikkeling van de Limburgse economie, zoals groei van de werkgelegenheid. Ook aan het Participatiefonds zijn voorwaarden verbonden, het bedrijf moet in Limburg zijn gevestigd, bovenregionaal onderscheidend en werkzaam in de sectoren industrie, logistiek, agrofood, materials, smart services of healthcare zijn.”



“LIOF IS NIET ALLEEN DE REGIONALE FINANCIER VAN BEDRIJVEN, MAAR VOORAL OOK DE AANJAGER VAN INNOVATIES”

WERKWIJZE

LIOF wordt gefinancierd met publiek geld, want het Ministerie van Economische Zaken en de Provincie Limburg zijn beide voor de helft eigenaar. Krista van Weert: “Dat betekent dat we in elk geval niet lichtzinnig met gelden omgaan, elke financieringsaanvraag wordt volledig doorgelicht op haalbaarheid. In de praktijk kan dat snel gebeuren. Wij helpen ondernemers waar de reguliere geldverstrekkers dat niet kunnen of willen. We zijn geen concurrent voor geldverstrekkers, wij helpen ondernemers wanneer hun mogelijkheden lijken te zijn opgedroogd. Dat kan in de vorm van subsidies, maar ook door risicodragend vermogen, zelfs door participaties. Daarin verschillen wij van de traditionele geldverstrekkers. Soms financieren we als enige partij, soms in combinatie met een bank, want als LIOF investeert kan dat voor een bank een signaal zijn om ook een deel van de financiering op zich te nemen. Er is dus veel mogelijk.”

DE VOLGENDE STAP

LIOF heeft een uitstekend trackrecord. René Keszen noemt enkele voorbeelden: “We ondersteunen een startup op de Health campus in Maastricht dat medische producten in 3D print. Zo kunnen ze bijvoorbeeld gepersonaliseerde braces produceren. We zijn op allerlei manieren betrokken bij bedrijven die zich bezig houden met toepassingen van kunstmatige intelligentie, we zoeken naar een verdienmodel voor een bedrijf dat sensoren op machines levert die storingen voorspellen, op de Agrofood Campus zijn we betrokken bij een bedrijf dat zich bezig houdt met ‘vertical farming’ via humusverneveling. Op de Chemelot Campus ondersteunen we onderzoek naar een manier om ingezameld plastic weer te veredelen naar zogeheten ‘virgin quality’. We kennen veel succesverhalen van bedrijven waarbij we op de een of andere manier een rol hebben gespeeld. Al die bedrijven hebben één ding gemeen: ze hebben op enig moment de telefoon gepakt en ons gebeld of ons een mail gestuurd. Alle succes start met de eerste stap. Daarom, starters of doorgewinterde ondernemers, zet die stap en laat ons je helpen met je vraag. Wie weet is dat het begin van een mooi verhaal.”

www.liof.nl

