

Innovatief technologiebedrijf realiseert samen met Rabobank internationale groei

De lange adem van GreenPeak

De grondslag voor WiFi werd gelegd in Nieuwegein, toen CEO Cees Links en een aantal andere GreenPeak-medewerkers nog in dienst waren van AT&T. 'Er zijn zeker parallellen met onze huidige activiteiten. De ontwikkelingen in de hightech gaan weliswaar snel, maar het kost simpelweg tijd voordat technologie tot volle wasdom komt en ook financieel succesvol is. Tussen 1998 en 2003 is zo'n 40 miljoen dollar gestoken in de ontwikkeling van WiFi, in de laatste drie jaar daarvan werd 150 miljoen verdiend.'

Sleutel in handen

De door GreenPeak doorontwikkelde ZigBee-technologie zorgt voor draadloze verbindingen tussen apparaten. Dit maakt sturing en controle mogelijk bij een zeer laag energieverbruik. De batterij gaat de levensduur van een apparaat mee. 'Toen Apple WiFi integreerde in een aantal van haar laptops begon de opmars pas echt. Ook nu hebben afnemers de sleutel voor ons succes in handen. Wij moeten partijen overtuigen om onze chips op te

nemen in hun producten. Pas als die worden verkocht, gaat bij ons de meter lopen.'

En dat kan lang duren. 'Nadat we een klant hebben binnengehaald, gaat er zes tot wel twaalf maanden overheen voordat het ontwerp met onze chip productieklaar is,' verduidelijkt CFO Paul de Wit. 'Dit betekent dat we de omzet voor volgend jaar als gevolg hiervan maar zeer beperkt kunnen beïnvloeden. Onze verkopers zijn nu bezig met de omzet voor 2015 en 2016.'

Smart Home

Aanvankelijk werd de ZigBee-technologie vooral gebruikt in afstandsbedieningen. 'Nu richten we ons op de Smart Home-markt. Hierbij vormen kabelmaatschappijen en nutsbedrijven de belangrijkste doelgroep. Zij willen klanten telkens nieuwe diensten aanbieden. Door onze met elkaar communicerende chips te plaatsen in zowel settopboxen als allerlei apparaten in huis, worden deze laatste verbonden met de cloud.' Daarmee wordt *the internet of things* realiteit, waarbij objecten informatie



Maruan Sadek, Cees Links en Paul de Wit: het vliegwiel van GreenPeak gaat steeds sneller draaien.

Al scoorde het bedrijf een derde plaats in de Deloitte Technology Fast50, bij het grote publiek is GreenPeak Technologies onbekend. De hightechwereld houdt echter terdege rekening met het Utrechtse semiconductorbedrijf. Terecht, want de initiatiefnemers zijn de uitvinders van WiFi. GreenPeak ontwikkelt en verkoopt chips waarmee apparaten over korte afstand met elkaar communiceren. Basis daarvoor is ZigBee, net als WiFi een standaard voor draadloze communicatie. 'De potentie van deze technologie is enorm,' zegt Cees Links. 'Maar succes vereist een lange adem. Plus investeerders en de Rabobank die ons businessmodel begrijpen.'

uitwisselen met elkaar en met gebruikers. Alarminstallaties, thermostaten en sensoren, ze worden allemaal op afstand ontsloten. Dit leidt tot onbegrensde mogelijkheden en oplossingen, van energiemangement tot zorg op afstand. Zo kunnen mensen met deze technologie langer thuis blijven wonen. 'In Nederland staat Smart Home nog in de kinderschoenen, in de VS is het booming. Niet voor niets neemt kabeltelevisiegigant Comcast 30 miljoen van onze chips af.'

Dakpanmodel

'Winst maken is niet moeilijk,' beweert Links. 'Als een technologie succesvol is en je stelt investeringen in doorontwikkeling uit, kun je goed geld verdienen. Maar dat is kortetermijndenken. Want in *no time* wordt de techniek gekopieerd en sta je met lege handen. Daarom blijven we investeren in nieuwe ontwikkelingen. Dit wordt het dakpanmodel genoemd. Over elke bestaande ontwikkeling leg je een nieuwe waardoor het bedrijf steeds sterker wordt. Daarom is GreenPeak nog niet winstgevend.' Om deze race vol te houden, zijn investeerders nodig. 'De teller staat op vijftig presentaties in binnen- en buitenland. Maar weinig partijen doorzien ons businessmodel, nog minder durven ook daadwerkelijk te investeren.' Eerst stapten Motorola en een Taiwanese investeerder in, later volgden venture capitalists GIMV en DFJ Esprit. 'Toen in 2008/2009 de geldkraan overal dichtging, haalden wij Bosch als investeerder binnen,' zegt Paul de Wit. 'Een belangrijke stap, die perspectief gaf voor de toekomst. Want net als GIMV is Bosch een partij die geduld heeft. Zij willen niet zoals veel andere investeerders na vijf jaar uitstappen. Er is geloof in de technologie, het management en de mensen. Dat vertrouwen is onmisbaar in onze business.'

Nek uitsteken

Wat voor investeerders geldt, is evenzeer van toepassing op een bank. GreenPeak heeft sinds 2005 een relatie met Rabobank Utrecht. 'Wij dachten aanvankelijk dat Rabo vooral een mkb-bank was, maar dat beeld klopt zeker niet,' benadrukt Links. 'Waar andere banken niet of slechts zeer beperkt in wilden stappen, ondersteunt Rabobank ons substantieel. Als enige bank hebben zij met een financiering in 2011 hun nek uitgestoken, zodat ook internationale technologiebedrijven als het onze vanuit Utrecht door kunnen groeien.' 'Rabobank is zeer actief in het corporate deel van de zakelijke markt,' stelt Maruan Sadek, relatie manager Corporate Banking

bij Rabobank Utrecht. 'We hebben een groeiambitie in dit segment.' De businesscase van GreenPeak is allesbehalve standaard. 'Toen wij instapten, was er een mooi product en een sterk management met een indrukwekkend cv. Klanten waren er echter niet of nauwelijks.' De sectorspecialisten van Rabobank gaven uiteindelijk de doorslag. 'Zij oordeelden positief over de visie en strategie van GreenPeak, en gaven ons de overtuiging dat het verdienmodel klopt.' Rabobank brengt niet alleen kapitaal in, ook sparren de sectorspecialisten regelmatig met de mensen van GreenPeak. 'En via het lokale aanspreekpunt binnen de bank heeft het bedrijf toegang tot ons buitenlandse netwerk met 600 kantoren in 48 landen. Cruciaal, omdat bijna alle omzet buiten Nederland wordt gerealiseerd.'

Fancy namen

Rabobank biedt GreenPeak ook werkkapitaalfinanciering. 'Daarbij is inzicht vereist in het proces,' zegt Links. 'Kabelmaatschappijen zijn ons belangrijkste commerciële aanspreekpunt, maar zij betrekken hun settopboxen en andere producten bij partijen als Cisco en Motorola. Die laten op hun beurt deze hardware maken in China. Dus ons debiteurenoverzicht bevat allerlei Chinese producenten met *fancy* namen. Zij hebben vaak een belabberde kredietrating maar betalen toch altijd op tijd. Simpelweg omdat zij producten maken met honderden componenten. Als één daarvan niet tijdig geleverd wordt omdat de rekening niet is voldaan, komt het hele productieproces tot stilstand. Onze klanten zijn dus financieel betrouwbare partners. De meeste banken snappen dit systeem niet, Rabobank wel.'

Omzetverdubbeling

De recente verhuizing van de Vinkenburgstraat naar de Smakkelaarsburcht nabij Utrecht Centraal markeert een volgende fase voor GreenPeak. 'Je merkt dat deze nieuwe omgeving impact heeft op onze mensen. Meer ruimte, een andere entourage; dat stimuleert en motiveert.' Tien jaar nadat de eerste stappen zijn gezet in de ontwikkeling van ZigBee realiseert GreenPeak met 66 medewerkers – waarvan een derde in België – 20 miljoen dollar omzet. 'Voor volgend jaar voorzien we een verdubbeling. Onze chips worden door steeds meer klanten ingezet. Daardoor zij we minder kwetsbaar en neemt de kans op grote deals toe. We leveren nu al een half miljoen chips per week en het vliegwiel gaat steeds sneller draaien. Met onze technologie is nog een wereld te winnen. Daar werken we hard aan.' ■