

Jorg Kop (UtrechtInc, links)  
en Noury Takens (Rabobank Utrecht):  
versterkende verbinding

38

A photograph of two men sitting in orange armchairs in a modern office setting. The man on the left is wearing a dark blue shirt and glasses, and the man on the right is wearing a light blue suit jacket. They are both smiling. A wooden crate is placed between them on the floor. The background features large windows and a modern interior design.

## EEN VLIEGENDE START BIJ UTRECHTING "BERGEN MET GOUD ONTGINNEN"

UtrechtInc is een succesvolle academische business incubator. Op maat gesneden programma's brachten al meer dan honderdvijftig bedrijfsideeën naar de markt. "Met de ontwikkeling van nieuwe kennis creëren onderzoekers waardevolle grondstoffen. Die helpen wij ontginnen door een brug te slaan met ondernemerschap."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Als directeur van UtrechtInc is voor Jorg Kop de cirkel rond. Na een carrière bij grote bedrijven – beursgenoteerd, multinationals, familieondernemingen – koos hij voor een startup. In 2010 was Kop mede-initiatiefnemer van Nederlands eerste autodeelplatform SnappCar. “De eerste jaren zaten we hier, bij UtrechtInc Ik kende deze incubator dus al van binnenuit voor ik er anderhalf jaar geleden directeur werd.” Sinds 2013 is Kop niet meer betrokken bij SnappCar.

## VALORISATIE

Funding partners van UtrechtInc zijn Universiteit Utrecht en UMC Utrecht. Ook Hogeschool Utrecht, Rabobank, gemeente en provincie richtten in 2009 de incubator mee op. “Aanleiding was de wens tot meer valorisatie; de resultaten van wetenschappelijk onderzoek gebruiken voor de ontwikkeling van concrete diensten en producten met maatschappelijke of economische impact,” aldus Kop. “Met de ontwikkeling van nieuwe kennis creëren onderzoekers bergen met goud. Die helpen wij ontginnen door een brug te slaan met ondernemerschap. UtrechtInc triggert, ondersteunt en zorgt voor verbindingen die leiden tot kansrijke businesscases.”

## INTERNATIONALE TOP

Tot nu toe bracht UtrechtInc meer dan honderdvijftig bedrijfsideeën naar de markt. Haar startups realiseerden 1.125 arbeidsplaatsen en waren in 2016 goed voor een omzet van 84 miljoen euro. “Tech startup Distimo werd overgenomen voor honderd miljoen dollar. Ook startups als Raildata en Aqtis Medical realiseerden een miljoenenovername. Onder meer Cristal Therapeutics, One Shoe en SnappCar ontwikkelen zich succesvol en halen veelal substantiële financiering binnen. Stuk voor stuk kregen ze bij UtrechtInc een vliegende start.” Natuurlijk zijn er niet alleen succesverhalen. “63% van onze startups is actief of inmiddels overgenomen. Daarmee scoren we prima, ook internationaal gezien. Onderzoek van UBI Global vergelijkt de prestaties van academische business incubators. Zij rangschikken UtrechtInc als nummer zes van Europa en nummer elf wereldwijd.”

## HONDERD INCUBATORS

Bij de start was UtrechtInc een van de weinige incubators in Nederland. “Nu zijn er wel honderd. Ook deze regio telt meerdere initiatieven. Om versnippering te voorkomen, zijn ze veelal gebundeld onder Startup Utrecht dat – als een van de hubs – opereert onder de vlag van Startup Delta.” Jaarlijks zijn er in ons land gemiddeld zo’n 400 startups met groeiambitie. “Gezien het grote aantal incubators is een krachtig profiel noodzakelijk om kansrijke initiatieven aan te

trekken,” weet Kop. “Dat wij gevestigd zijn op het Utrecht Science Park spreekt aan, net als het trackrecord van succesvolle startups. Verder beschikt UtrechtInc over een groot netwerk van mogelijke *launching customers*, coaches en financiers.” Jaarlijks zijn er zo’n tweehonderd aanmeldingen. “Daarvan stromen er tien tot twaalf in onze programma’s in. Dat lijkt weinig, maar aanmeldingen variëren van rijp tot groen. We moeten kritisch blijven om de kwaliteit te waarborgen.”

## INNOVATIEF EN SCHAALBAAR

UtrechtInc kent verschillende programma’s. “Get Started is bedoeld voor wetenschappers die zich willen oriënteren op het ondernemerschap. Hierbij gaat het vooral om bewustwording; is zo’n traject iets voor mij? Bij een positieve conclusie kan deelname volgen aan Science Venture. Doel daarbij is om een idee te concretiseren, met veel aandacht voor aansluiting op de marktbehoefte.” Het Pressure Cooker-programma is bedoeld voor startups met een commerciële achtergrond. “Daarbij moet het gaan om schaalbare, innovatieve bedrijven die een link hebben met een van onze drie speerpunten: klimaat, gezondheid en educatie.” Vrijwel altijd is er ook een IT-component. “Op de achtergrond ratelen de algoritmes.”

## REVOLVEREND FONDS

Bedrijven uit de Science Venture- en Pressure Cooker-programma’s pitchten na vier maanden voor een jury met professionals uit het bedrijfsleven. “Die besluit of deelnemers zich verder mogen ontwikkelen bij UtrechtInc en gebruik kunnen maken van financiering via het Rabo Preseed Fund.” Dit revolverende fonds van drie miljoen euro is door de bank samen met Universiteit Utrecht opgericht. “Het is een laagdrempelige voorziening voor startups in een vroege fase. Reguliere bankfinanciering is dan veelal nog niet mogelijk. Al 83 bedrijven deden een beroep op het Rabo Preseed Fund (zie kader, red.).” Startups die groen licht krijgen, gaan het Build-traject in. “Dit voorziet in huisvesting en ondersteuning op maat om verder op te schalen. Bijvoorbeeld door coaching en via matchmaking met grote bedrijven, talent en investeerders. Na gemiddeld zo’n twee jaar staan deelnemers op eigen benen en vertrekken naar elders.”

## VAART MAKEN

Startups staan in het middelpunt van de belangstelling. “En dat is allesbehalve vreemd,” stelt Kop. “Bedenk dat een derde van de vijfhonderd grootste bedrijven ter wereld tien jaar geleden nog niet bestond. Als een innovatie aanslaat, kunnen startups enorm snel vaart maken.

En er vandoor gaan met jouw klanten.”

Grote ondernemingen en startups groeien naar elkaar toe. “Corporates zien de meerwaarde van de denkwijze en energie die veel startende bedrijven kenmerkt. Verbinding tussen beide partijen komt bij ons op verschillende manieren tot stand.” Zo bood UtrechtInc onderdak aan een spin-out van een groot concern. “Een innovatief idee dat daar waarschijnlijk onder zou sneeuwen, vond hier een vruchtbare omgeving. Ook lopen managers van een financiële instelling stage bij onze startups. Verder is er een samenwerking met organisaties als NS, Bovag, ANWB en Fujitsu. Voor dit laatste bedrijf faciliteerden wij de verbinding tussen startups en hun grote klanten.” Kop verwacht dat de rol van UtrechtInc als innovatief kenniscentrum voor het grootbedrijf steeds belangrijker wordt. “Maar valorisatie is en blijft de primaire opgave. Hoe vaker het lukt om een brug te slaan tussen wetenschap en bedrijfsleven, hoe groter ons maatschappelijk en economisch rendement.”

## VERSTERKENDE VERBINDING

Rabobank Utrecht was in 2009 mede-initiatiefnemer van UtrechtInc “Wij willen ondernemerschap en innovatie stimuleren en een bijdrage leveren aan de groei van Utrecht en omgeving,” zegt accountmanager MKB Noury Takens. “De samenwerking met UtrechtInc is daarvan een goed voorbeeld.” Rabobank heeft een maandelijks spreekuur en geeft een Masterclass als onderdeel van het Pressure Cooker-programma. “Steeds als ik nieuwe startups ontmoet, valt me op hoeveel creatieve en innovatieve ideeën er ontstaan in onze stad. Ik ben blij dat dergelijke ondernemers zich melden bij UtrechtInc Ze krijgen er alle ondersteuning om van hun idee een succes te maken.” Belangrijk element daarbij is het Rabo Preseed Fund. “Dit staat open voor UtrechtInc-startups. Leningen worden tegen gunstige voorwaarden verstrekt.” Money Meets Ideas is een Rabo-netwerk van informal investors. “Ondernemers die daar hun ondernemingsplan willen presenteren, gaan eerst door een selectieronde,” verduidelijkt Takens. “Vervolgens worden zij begeleid bij de voorbereiding van de pitch zodat de kwaliteit is gewaarborgd.” Rabobank organiseerde in april samen met Startup Utrecht bij UtrechtInc een bijeenkomst van Money Meets Ideas. “Met zo’n veertig investeerders was de belangstelling groot. Vier van de vijf pitchende ondernemers voeren op dit moment vergevorderde gesprekken met geïnteresseerde investeerders.”