



Birgit Dekkers (links) werkt aan de oprichting van Plant Meat Makers, een bedrijf voor de productie van plantaardig vlees. Fabian Lindner (midden) brouwt honingwijn met zijn bedrijf Zzinga. Iris Houthoff maakt stoffen van schimmels met haar bedrijf Mylium.

Met kennis de markt op

Wageningse onderzoekers en studenten worden meer en meer gestimuleerd om na te denken over hoe ze hun kennis op de markt kunnen brengen. Intussen zijn diverse start-ups en spin-offs in ontwikkeling. 'We wachten niet meer af totdat een ondernemende onderzoeker een bedrijf wil starten.'

TEKST ANJA JANSSEN FOTOGRAFIE BRAM BELLONI

Zijn onderzoek moet betekenis hebben voor de maatschappij, vindt viroloog Jeroen Kortekaas. Daarom was hij in 2017 mede-oprichter van het bedrijf BunyaVax, een spin-off van Wageningen Bioveterinary Research. Een technologie om in zestien weken veilige vaccins te creëren, moet via BunyaVax voor een snelle bestrijding van uitbraken van infectieziekten bij mens en dier zorgen. 'Tot nu toe zijn we bij uitbraken altijd te laat geweest met vaccins. Kijk naar zika als recent voorbeeld, daarvoor bestaat nog steeds geen humaan vaccin', vertelt Kortekaas.

Het is een voorbeeld van de ondernemendheid die directeur waardecreeatie Sebastiaan Berendse graag wil stimuleren in Wageningen. 'Meer ondernemend zijn, is een van de manieren om te zorgen dat de door ons gegenereerde kennis in de praktijk

'Ondernemend zijn, brengt onze kennis naar de praktijk'

landt.' Kennis leidt zo tot meer maatschappelijke impact, verwacht hij. Daarom ook heeft ondernemerschap een voorname rol in het Wageningse strategisch plan voor de komende jaren.

Die ondernemendheid gaat volgens Berendse om veel meer dan het opzetten van start-ups. 'Ondernemerschap betekent ook ondernemend zijn in de relatie met on-

derzoekspartners. Het is kijken naar welke stappen nodig zijn om kennis in praktijk te brengen.'

ONDERZOEKERS UITDAGEN

Berendse en zijn team willen onderzoekers daartoe uitdagen, onder meer via deelname aan een van de *challenges* die Wageningen organiseert. 'We doen dan een oproep aan teams van onderzoekers om ideeën te presenteren die een markt vraag beantwoorden', aldus Berendse. Zij krijgen begeleiding bij het uitwerken van hun voorstel aan de hand van vragen als: Wat is de markt vraag? Wie is de klant? Hoe wil de klant het product of de technologie gebruiken? Wat wil deze ervoor betalen? Welke route is nodig om tot een product te komen? Een voorbeeld van een resultaat van een challenge is de ontwikkeling van de SoilFertility-tool. Die dient om >

ONTMOETINGSPLEK VOOR INVESTEERDERS EN BEDRIJVEN

Start-ups en spin-offs hebben investeerders nodig om te groeien. Een plek om die te ontmoeten, is het jaarlijkse evenement F&A Next, dat Wageningen University & Research, StartLife, Rabobank en Anterra Capital in 2016 hebben opgezet. Naast investeerders en start-ups komen ook agrofoodbedrijven en business developers samen op Wageningen Campus om elkaar te ontmoeten, beter te leren kennen en deals te sluiten.

Startende kennisbedrijven zijn interessant voor investeerders. De laatste jaren is het risicokapitaal dat in agrofood-start-ups wordt geïnvesteerd sterk gestegen – mondiaal tot zo'n 18 miljard euro per jaar. Samenwerken met, investeren in of kopen van beginnende kennis- en technologiebedrijfjes is voor bedrijven een nieuwe manier van innoveren.

Wageningen investeert zelf geen geld in start-ups, maar werkt nauw samen met twee risicokapitaalfondsen: Innovation Industries (samen met andere technische universiteiten en TNO) en Shift Invests (Rabobank, TU Delft en OostNL). Shift investeerde onder meer in de Wageningse spin-off ChainCraft, dat biobased chemicaliën produceert op basis van afval. Innovation Industries droeg bij aan A-Mansia Biotech, dat een voedingsmiddel op de markt wil brengen.

www.fanext.com

boeren te assisteren bij de toediening van de juiste hoeveelheid kunstmest, afhankelijk van gewas en bodemeigenschappen. Challenges kunnen ook leiden tot nieuwe bedrijven. Daarbij werkt het team van Berendse nauw samen met StartLife – een mede door Wageningen opgerichte stichting die zich inzet voor start-ups en spin-offs in de agrarische en de voedingsmiddelen-sector. 'We wachten niet meer af totdat een ondernemende onderzoeker een bedrijf wil starten op basis van zijn uitvinding', zegt StartLife-directeur Jan Meiling. 'In plaats daarvan organiseren we die challenges en ook bijeenkomsten om bruikbare kennis of technologie te vinden voor het oprichten van nieuwe bedrijven. En als een onderzoeker wil meewerken, maar niet zelf ondernemer wil worden, dan gaan wij op zoek naar een ondernemer van buiten.' Zo bouwen StartLife en de afdeling waardecreatie mee aan zes spin-offs op basis van door Wageningen ontwikkelde kennis of technologie.

VLEESVERVANGERS

Een van de spin-offs is Plant Meat Makers, een bedrijf in oprichting, geïnitieerd door Birgit Dekkers en haar promotor, hoogleraar Atze Jan van der Goot. 'Wij hebben een technologie ontwikkeld waarmee je met plantaardige eiwitten grote lappen kunt maken met de structuur van vlees', aldus Dekkers. 'We kunnen zo vleesvervangers produceren die lijken op biefstuk of varkenshaas. Die bestaan nu nog niet.' De stap die ze met Plant Meat Makers wil maken, is het opschaalen van het productieproces. 'Een start-up is de beste manier om dat te doen. Wij kunnen klein starten en het stapsgewijs aanpakken. We willen nu eerst producten ontwikkelen voor chef-koks en die in een aantal restaurants gaan verkopen.'

Met hulp van StartLife heeft ze een ondernemingsplan opgesteld. Via Climate-KIC, een ondersteuningsprogramma voor start-ups die bijdragen aan duurzaamheid, kreeg ze 25 duizend euro. 'We zijn bezig met het uitbreiden van ons team, het maken van

afspraken met partners, zoals Wageningen University & Research, en het praten met geldschietters. Meerdere investeerders zijn actief op het terrein van de plantaardige vleesvervangers. We bekijken nu met wie we gaan samenwerken.'

De focus van Wageningen op ondernemerschap betekent niet dat wetenschappers met een goed idee allemaal een bedrijf moeten beginnen, benadrukt Gitte Schober van de afdeling waardecreatie. 'Goede wetenschappers moeten vooral onderzoek blijven doen. Aan onderzoekers die wetenschapper willen blijven, stellen we bijvoorbeeld voor om met bedrijven samen te werken om prototypes te ontwikkelen. De mindset van een ondernemer is anders dan die van een onderzoeker, onrustiger. Daarom focussen we op jonge onderzoekers, op PhD's en postdocs, om hun een kans te geven hun nieuwsgierigheid – het willen weten – te combineren met het realiseren van een idee in de praktijk.'

KLANTEN ZOEKEN

Iris Houthoff is een jonge afgestudeerde met een ondernemende instelling. Zij richtte een jaar geleden het bedrijf Mylium op om een nieuw, duurzaam materiaal te ontwikkelen door schimmels te laten groeien op landbouwreststromen. Van het schimmelmycelium creëerde ze een stof met het uiterlijk en gevoel van leer, en het lage gewicht en de veerkracht van schuim. Ze probeert nu voor dit materiaal klanten en toepassingen te vinden. 'Het is biobased, bio-afbreekbaar en lokaal geproduceerd.'

Zij krijgt alle support van haar baas, hoogleraar bioprocestechnologie René Wijffels. 'Hij ondersteunt het nadrukkelijk dat ik naast mijn deeltijdbaan als docent bioprocestechnologie een start-up heb. Hij vindt het belangrijk, omdat hij net als ik naar implementatie en impact streeft. Hij helpt me bijvoorbeeld om een plek te vinden voor een productielab.'

Houthoff geniet van de veelzijdigheid van het ondernemerschap. 'Elke week is anders. Er komen constant nieuwe mogelijkheden op je pad. Dat vind ik ontzettend plezierig

‘De mindset van een ondernemer is anders dan die van een onderzoeker’



FOTO'S: JONNE SEIDEL

Investerders en bedrijven ontmoetten elkaar in mei bij het jaarlijkse tweedaagse evenement F&ANext.

werken. Ik kreeg bijvoorbeeld de mogelijkheid om me op de Biotech Campus in Delft te vestigen, waar ik gebruik kon maken van expertise van DSM en een productielab kon opzetten. Maar ik wil eerst proberen om dit in Wageningen voor elkaar te krijgen, omdat hier mijn werk is.’ Van StartLife kreeg ze een starterslening van 8.000 euro; Climate-KIC draagt 10.000 euro bij.

Houthoff heeft bij het opstarten van Mylium veel gehad aan de start-upweek van StartHub – de Wageningse ondersteuningsplek voor ondernemende studenten en PhD’s – waar ze werkte aan een businessmodel. Daarnaast koestert ze de momenten met mentor Christian Koolloos, die ze kreeg via StartLife. ‘Hij helpt mij vooral door de juiste vragen te stellen. Zo kom ik erachter waar ik mijn energie in moet stoppen.’

Geld voor ontwikkeling haalt ze verder binnen met subsidies en projecten. Daarnaast probeert Houthoff als het even kan, mee te doen aan wedstrijden. Door de Young Hero Award van StartLife te winnen, ontving ze bijvoorbeeld 2.500 euro.

ONDERNEMERSVAKKEN

De ambitie van Wageningen gaat verder dan het creëren van een ondernemende houding bij onderzoekers; ook bij studenten moet die worden aangekweekt. ‘We willen de kleine 10 procent van de studenten die we

nu bereiken met ondernemerschapsvakken, laten groeien naar 80 procent. Dat is een grote uitdaging. Het betekent dat we in alle bachelors en masters stukjes ondernemerschapsonderwijs gaan verweven’, zegt Berendse. ‘Van elke Wageningse afgestudeerde wordt in zijn vervolgcariëre verwacht dat hij helpt oplossingen te verzinnen én te implementeren. Dat vereist dat je niet alleen kijkt naar wat je zou kunnen, maar ook naar hoe je dat kunt realiseren.’

De komende jaren zal het curriculum dus worden aangepast. Maar al jarenlang kunnen studenten die dat willen verschillende ondernemerschapsvakken kiezen. Dat heeft ertoe geleid dat steeds meer studenten ervoor kiezen om ondernemer te worden. Berendse: ‘Het aantal student-start-ups is gegroeid van enkele naar circa tien per jaar.’ Voor Fabian Lindner uit Italië was zijn belangstelling voor het ondernemerschap een reden om in september 2016 naar Wageningen te komen voor de master Management, Economics and Consumer Studies. ‘Ik koos voor deze universiteit omdat je hier naast je studie ook kunt leren ondernemen. Als ik hier niet heen was gekomen, had ik nu waarschijnlijk geen bedrijf gehad.’ Lindner brouwt honingwijn (mede) met zijn bedrijf Zzinga. Hij koos Entrepreneurship als mastertrack en deed mee aan de start-upweek van StartHub om te kijken of hij zijn

liefde voor mede in een ondernemingsplan kon omzetten. ‘In die week ga je met een team werken aan een businessmodel. We besloten het merk Zzinga te positioneren als een moderne interpretatie van mede: een licht mousserend honingdrankje. Een deel van de winst gaat naar lokale ngo’s die bijen beschermen en biodiversiteit bevorderen.’

RECEPT GEPERFECTIEERD

Via een van zijn StartHub-coaches kwam Lindner, die eind juni afstudeert, in contact met Döhler, een internationale voedsel- en ingrediëntenleverancier. ‘We gingen met ze in gesprek. Ze vonden ons idee mooi en samen hebben we het recept geperfectioneerd en nu produceren zij ons drankje.’ Zijn bedrijf maakt nog meer grote sprongen. ‘Rabobank heeft ons een innovatielening gegeven. En dankzij StartHub zijn we in contact gekomen met de supermarkt Marqt. Zij verkopen Zzinga nu.’

Wageningse studenten en onderzoekers zijn hartstikke gedreven, vindt Jan Meiling van StartLife, maar bij ondernemerschap hebben ze vaak nog een beeld van ‘VVD en rijk worden’. ‘Dat beeld klopt niet. Een bedrijf is een krachtig instrument voor verandering. Dat kwartje willen we zo vaak mogelijk laten vallen.’ ■

www.wur.nl/ondernemerschap