

Editie 2018

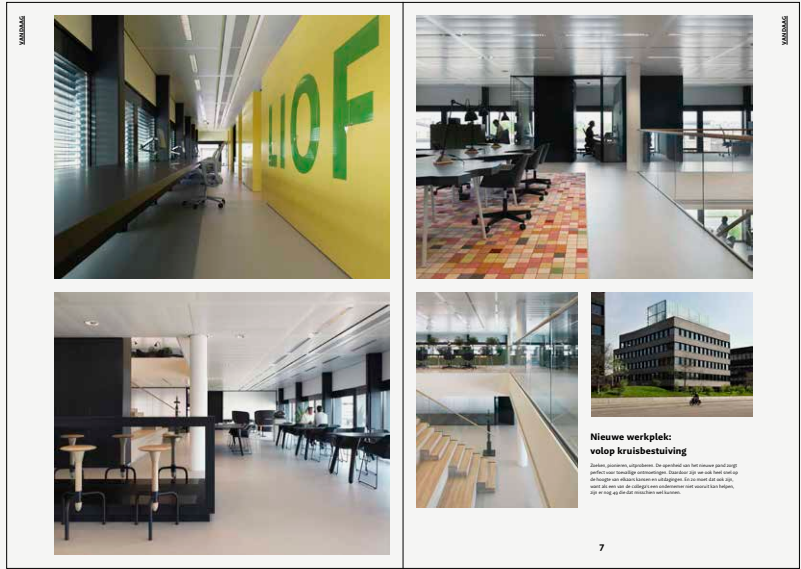
VANDAAAG

Voor ondernemend en
innovatief Limburg

**Verbinden om
te versterken**

LIOF

Inhoud



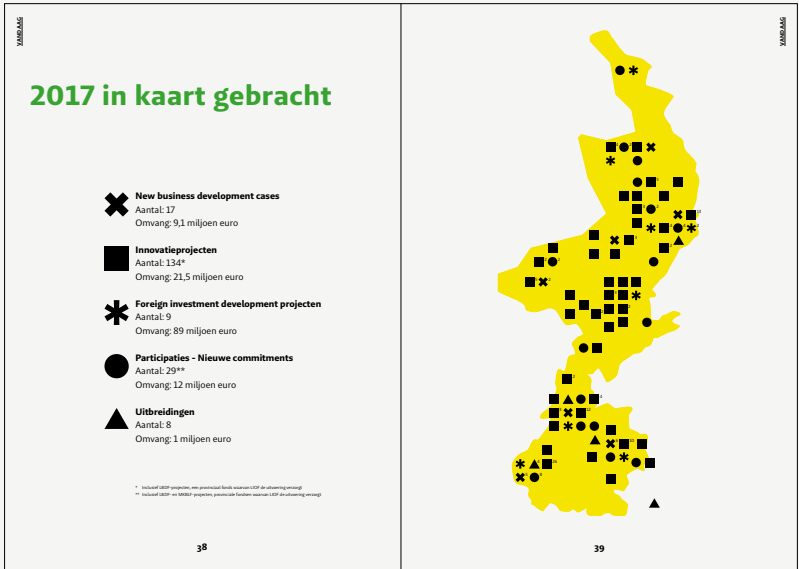
6
Nieuwe werkplek:
volop kruisbestuiving



8
We verbinden om
te versterken



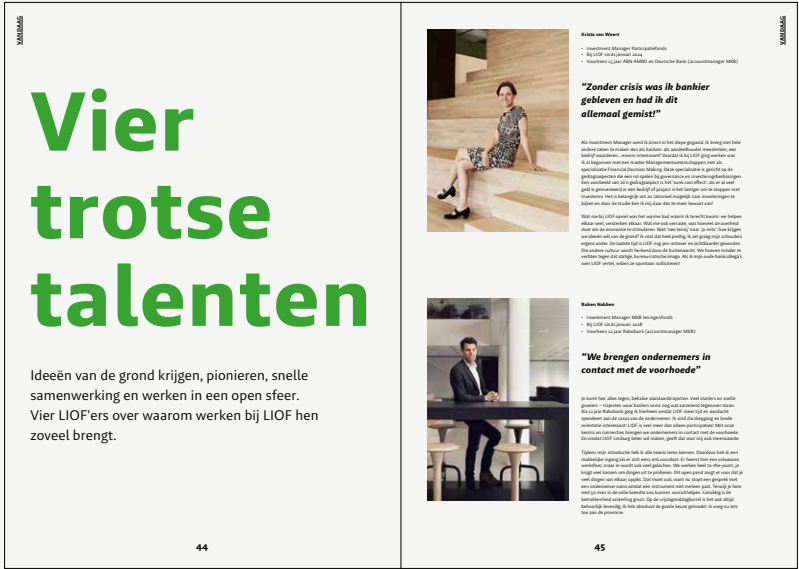
14
Tien keer visie en daadkracht:
ondernemers aan het woord



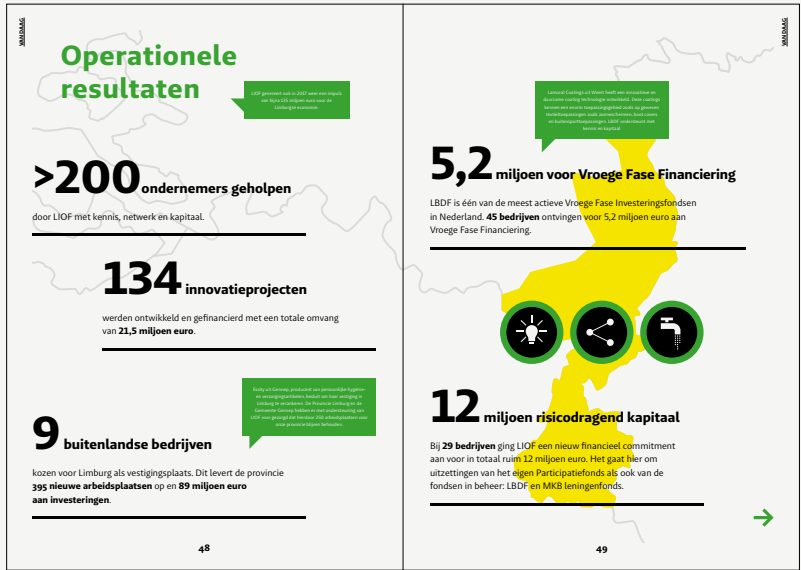
38
197 projecten van
noord tot zuid



41
50 gedreven profs,
1 gezamenlijk doel



44
Vier LIOF'ers over waarom werken
bij LIOF hen zoveel brengt



48
Operationele resultaten



Klaar voor de volgende sprong

Om kansen te kunnen grijpen, moet je ze wel eerst zien. Als MKB'er heeft u daar niet altijd tijd voor: het concrete vandaag is vaak belangrijker dan het abstracte morgen. Daarom brengen wij voor u en alle andere ondernemers in Limburg die vooruit willen de belangrijkste business opportunities in beeld. Zo biedt de digitale revolutie natuurlijk volop kansen. En zonder expert te zijn, weten we wél waar u de technologie en alle andere deskundigheid vindt die uw bedrijf klaar maakt voor het volgende decennium. Ook kunnen we onze ligging middenin Europa veel beter benutten, maar hoe begint u daar aan? Dit magazine staat vol business opportunities die wij met en voor u willen verzilveren.

Veel leesplezier,
Tys van Elk



Nieuwe werkplek: volop kruisbestuiving

Zoeken, pionieren, uitproberen. De openheid van het nieuwe pand zorgt perfect voor toevallige ontmoetingen. Daardoor zijn we ook heel snel op de hoogte van elkaars kansen en uitdagingen. En zo moet dat ook zijn, want als een van de collega's een ondernemer niet vooruit kan helpen, zijn er nog 49 die dat misschien wel kunnen.

Een goede smaakmaker zie je niet, maar je proeft hem wel

Tys van Elk:
‘We verbinden om te versterken.’

Met onze verbindingen willen wij het Limburgse MKB-ecosysteem versterken.

Duizenden lijntjes

1
Veel organisaties noemen zich tegenwoordig ‘verbinder’. LIOF ook. Met onze verbindingen willen wij het Limburgse MKB-ecosysteem versterken. Dat klinkt abstract, maar is heel concreet: wij brengen dagelijks ondernemers in contact met elkaar, met onderzoekers, of zelfs met financiers. Maar we verbinden ook financiers met elkaar: als de ene bank een lening wil verstrekken en de ander wil participeren. Andere keren brengen we onze klanten in contact met de Brightlands-campussen, intermediairs of branche-organisaties. Als je het goed beschouwt brengen we al die mensen en partijen over en weer in contact én een stap verder. Je zou talloze lijntjes kunnen trekken die wij hebben gelegd of verstevigd. Als gevolg daarvan wordt dat netwerk – dat Limburgse ‘ecosysteem’ – steeds hechter en sterker. We zien door al die lijntjes regelmatig dat LIOF-collega’s uit verschillende teams aan één project werken omdat de klantvraag meerdere aspecten heeft.

Verandering op gang brengen

2
Als aanjager maken we ondernemers bewust en implementeren we veranderingen die de economie versterken. We werken van concept tot participatie, maar we voelen ons het meest senang als we de verandering mee-realiseren. Wij mogen niet alleen roepen dat een MKB’er moet robotiseren, maar geven hem ook vaak concrete suggesties of helpen hem op weg. Al is het maar de volgende denkstap. Vaak is dat weer een nieuw en nuttig contact. We doen onszelf misschien wel tekort met dat woordje ‘verbinder’. Maizena is een smakeloos goedje dat niet echt iets toevoegt. Wij doen dat wel! LIOF is verbinding+! Peper, smaakmaker. Maar dat doen we niet door steeds op onszelf te wijzen. We gaan niet elk geslaagd contact claimen. Ondernemers zien dat zelf wel en zeggen op den duur: LIOF zit er eigenlijk best vaak bij. We zijn niet dominant, maar dienstbaar. Mijn ambitie is: laat het ons bewijzen! De mensen die we hebben samengebracht, verwijzen anderen heus wel naar ons.

We werken van concept tot participatie, maar we voelen ons het meest senang als we de verandering mee-realiseren.

We pakken het dan ook altijd breed op. Nooit alleen vanuit een specifiek fonds of programma. Als die ene oplossing niet precies past zijn er vast nog andere manieren om die ondernemer verder te helpen.

Een flexibel mengpaneel

Wij bieden onze drie instrumenten – kennis, kapitaal en netwerk – aan iedereen aan. Gisteren vroeg een ondernemer: “Heeft het voor mijn business development zin om samen te werken met een start-up op de campus?” Het veld van research & development is voor MKB'ers vaak best onoverzichtelijk. En alleen de juiste verbinding kan bijdragen aan zijn ontwikkeling. Dat vraagt maatwerk, want iedere wens is uniek. Dus moeten wij flexibel zijn. Als instrument A niet werkt, pakken we instrument B erbij. Soms hebben wij helemaal geen concrete rol en is een andere partij beter geschikt. We pakken het dan ook altijd breed op. Nooit alleen vanuit een specifiek fonds of programma. Als die ene oplossing niet precies past zijn er vast nog andere manieren om die ondernemer verder te helpen. Binnen LIOF, of bij een bank of wie dan ook. Je moet je rol dus goed kennen. Iedereen bij LIOF heeft een goed overzicht van ons ‘mengpaneel’.

Wakkerschudder met realiteitszin

De Provincie en het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat zetten heel wat instrumenten in om de Limburgse economie te versterken. In dat veld zijn wij de wakkerschudder die weet hoe de ondernemer denkt. We hebben de realiteit van de ondernemer voor ogen, kennen de markt en de grenzen van onze eigen invloed. We jagen niets aan wat niet in onze invloedssfeer ligt, zoals onderwijs, wetgeving of infrastructuur. Daar zijn anderen voor. Gelukkig zit het puur financiële beeld van de oude ‘Industriebank LIOF’ ons steeds minder in de weg. Financiering is nog steeds een belangrijk instrument maar we doen zoveel meer. Dat leggen we ook steeds beter uit. Het financiële stuk is voor de pers interessanter dan onze operationele en maatschappelijke resultaten. Maar die laatste zijn voor de Provincie en het Ministerie minstens zo belangrijk. En als we geld bieden, dan is het altijd meer dan louter geld. Onze investment managers bezien de context van de casus breder dan toen ze nog bij een bank werkten.

We hebben de realiteit van de ondernemer voor ogen, kennen de markt en de grenzen van onze eigen invloed.

Hardop denkend zouden we ‘de volgende stap’ tot ons domein kunnen claimen.

Alles voor ‘de volgende stap’

Onze snelle toegang tot kennis willen we relevant maken voor de ondernemer. Als hij ons dan toch benadert voor geld, laat het dan ‘slim geld’ zijn. Er zijn namelijk nog steeds zaken die de markt niet oppakt. Denk naast technologie ook eens aan sociale innovatie of nieuwe verdienmodellen. Omdat wij zelf ook een bedrijf zijn, kunnen we daarover meedenken. Niet omwille van de verandering, maar om te verbeteren. Anderzijds zijn begrippen als innovatie en groei best vaag. Hardop denkend zouden we ‘de volgende stap’ tot ons domein kunnen claimen. Tegelijk zijn wij geen alleskunner of allemansvriend. We kunnen niet alles goed doen in alle sectoren. We kijken in onze kernsectoren Logistiek, Industrie en Agrofood naar de belangrijkste kansen, zodat we daarin clusters kunnen ontwikkelen die elkaar versterken.

Internationaal uniek

Nederland heeft die ROM's (regionale ontwikkelingsmaatschappijen) toch wel uniek opgezet: ontwikkelen en financieren in één hand. In de meeste landen zie je nationale financieringsmaatschappijen en regionale ontwikkelbedrijven. In Noordrijn-Westfalen heb je de NRW Bank, maar business development ligt ergens anders. In Belgisch Limburg zijn er twee organisaties: LRM voor financiering en POM voor ontwikkeling. Ontwikkelbedrijven denken vaak vanuit subsidies. Maar het is zonde als je na de ontwikkelfase voor de financiering van de productie je verhaal weer helemaal opnieuw moet doen. ROM's brengen alles onder één dak: kennis, kapitaal en netwerk. Dat is een heel sterke propositie, omdat we bedrijven in allerlei fases helpen. Om die reden leggen we hier binnen LIOF zelf ook steeds weer nieuwe verbindingen.

ROM's brengen alles onder één dak: kennis, kapitaal en netwerk. Dat is een heel sterke propositie.

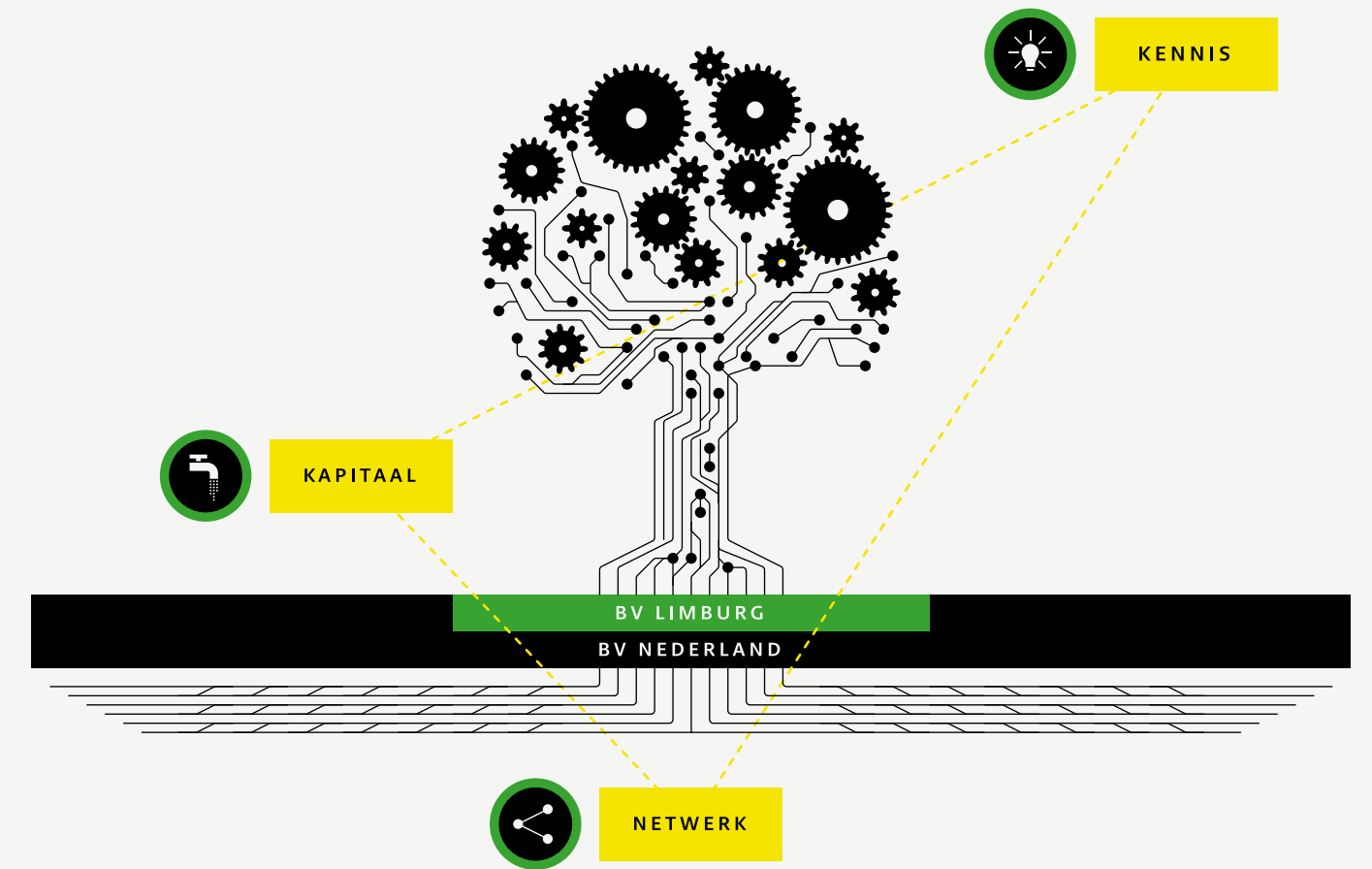
Het ecosysteem in en om Limburg
is ijzersterk en LIOF is daarop
goed aangesloten.

Business crossing borders

Limburgse ondernemers kunnen over de grens nog flinke winst boeken. Elke ondernemer vindt opnieuw het wiel uit. Waarom is er geen instantie die hem helpt met al die verschillende leveringsvoorwaarden en vergunningen? Hoe kunnen we midden in de Euregio meer halen uit ons ommeland? Sommige stukken pakken wij op, andere liggen buiten ons schotsveld. We maken die kansen kenbaar zonder dat we alles per se zelf willen uitvoeren. Het ecosysteem in en om Limburg is ijzersterk en LIOF is daarop goed aangesloten. Niet als spin in het web, we weten heus niet alles. Wel opereren we vanuit onze eigen kracht en laten we zien wat we kunnen. Wij zorgen ervoor dat alles klaar ligt zodat de ondernemer kan oogsten – en als hij dat wil ook pronken. Dat past bij de nieuwe energie die hier stroomt. Onze mensen zijn in eerste instantie nieuwsgierig naar de ambitie van de ondernemer. En kijken verder dan hun eigen instrument. Ons nieuwe open pand helpt daarbij: voor je het weet, zit je samen aan tafel voor een case. Dat maakt onze mensen elke dag weer enthousiast. Zulke verbindingen smaken niet naar maïzena. Je proeft op zo'n moment dat er steeds meer peper in LIOF zit.

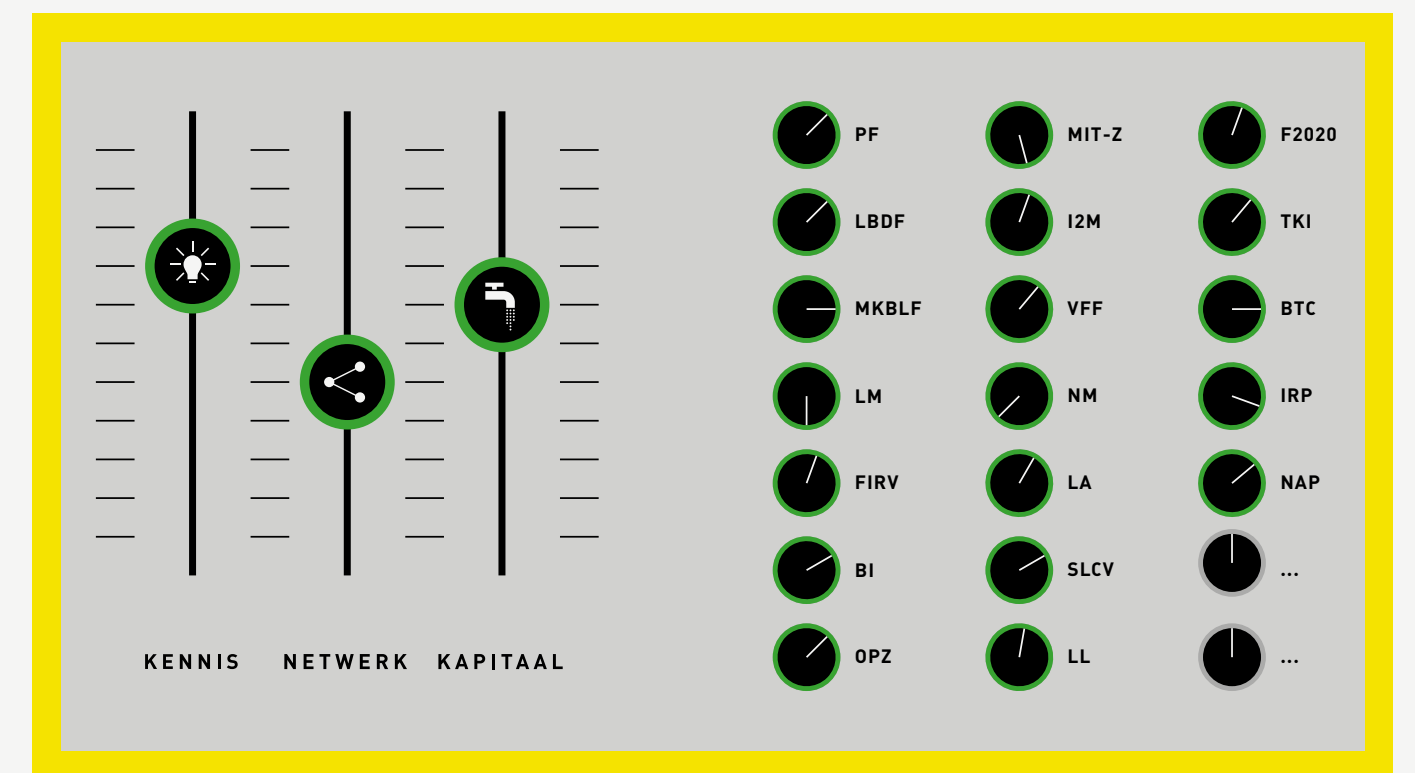
Laten groeien

Een boom groeit niet vanzelf, maar heeft hulp nodig. Zon, water, aarde. Een ondernemer heeft zo nu en dan ook een steuntje in de rug nodig om te groeien. Kennis, netwerk, kapitaal. Bij LIOF hebben we dat in huis. Hiermee maken we het verschil. Voor de ondernemer, voor de BV Limburg en voor de BV Nederland.



Maatwerk

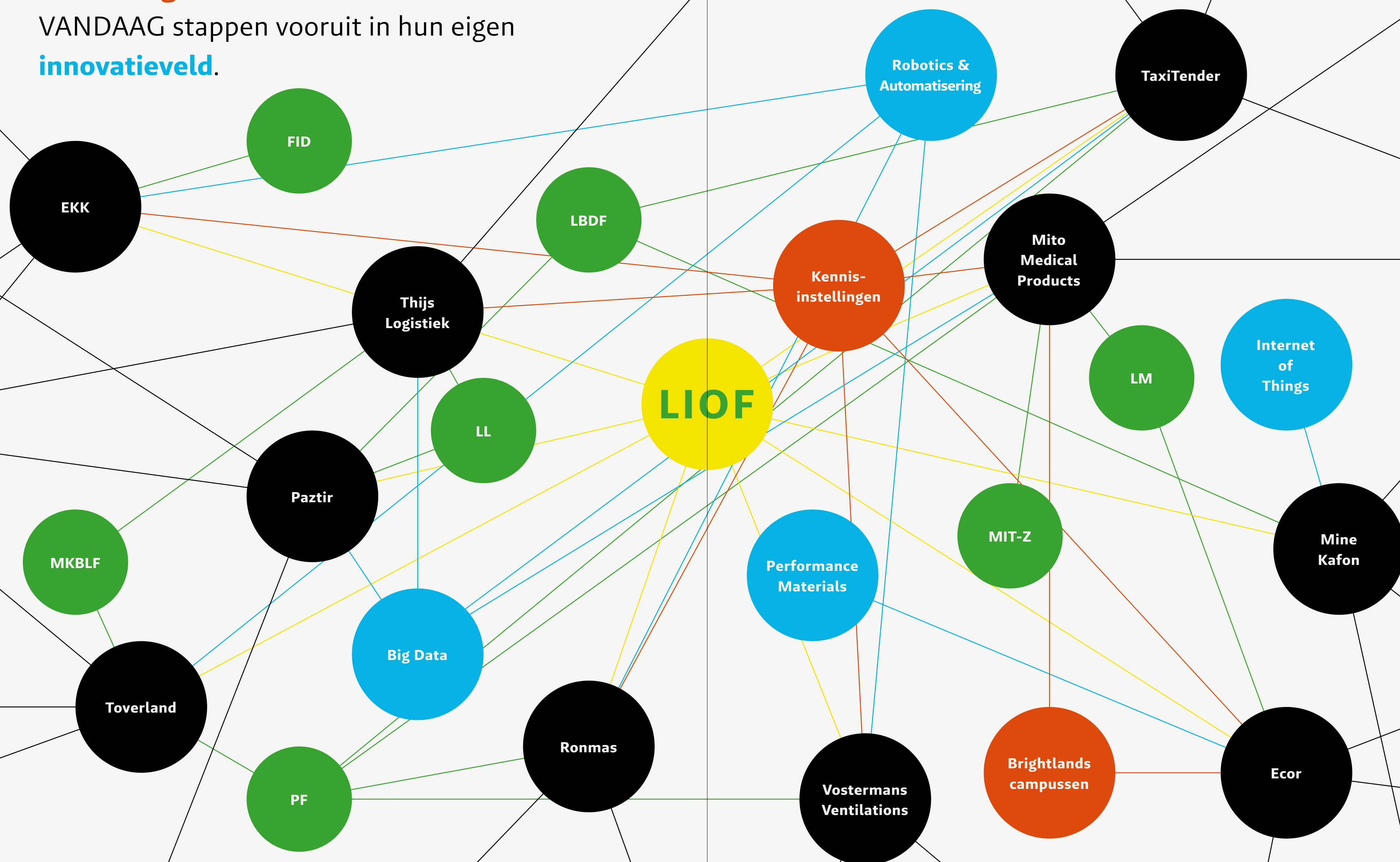
LIOF biedt maatwerk. Elk bedrijf heeft zijn eigen ontwikkeling met bijbehorende vraag. De een heeft een pril idee, de tweede wil doorgroeien, de derde zoekt een vestigingsplaats en de vierde staat voor een management buy-out. Vaak spelen er tegelijkertijd meerdere vragen waarbij LIOF u kan helpen. We bieden geen *one size fits all*, maar alleen dat pak dat uw onderneming als gegoten zit. Precies de goede mix van kennis, netwerk en kapitaal. U hoeft zich niet eerst af te vragen of u wel bij LIOF moet zijn. U belt ons gewoon.



Tien keer visie en daadkracht

We spreken met succesvolle ondernemers. Uit tien Limburgse bedrijven die het buitengewoon goed doen. Zij gaan visionair en energiek de toekomst tegemoet. Met **slimme data** bijvoorbeeld, gericht op de laatste kilometers in de **logistiek**. Of met een nieuw product, liefst gemaakt uit **afval**. We horen van slimme **robots** in de metaal tot een **medische doorbraak**. We horen ook over **gedurfde investeringen** in de automotive en het mondiaal organiseren van **taxidiensten**. Hoe je **betoverende magie** verkoopt en hoe de **Limburgse wind** over de wereldmarkt waait. En grote ambities: weg met de **landmijn**. De entrepreneurs achter deze bedrijven geven een oprecht doorkijkje naar hun strategie, afgestemd op deze tijd.

Verbonden door **onze instrumenten** en **de kennis in Limburg** zetten de **tien ondernemers** in deze VANDAAG stappen vooruit in hun eigen **innovatieveld**.





Toverland & LIOF

Ego opzij en werken aan geluksmomenten.

01/10



Caroline Kortooms
Directeur Toverland, Sevenum

Op de eerste warme lentedag staat de parking van Toverland helemaal vol. Zo'n 10.000 mensen zijn naar Sevenum getogen om zich te vermaken met attracties als de achtbaan Troy, het Land van Toos, de Magische Vallei, Dwervelwind en de wildwaterbaan Djengu River. Tussen al die bezoekers door zie je overal medewerkers in paarse shirts, die vriendelijk lachen of een grapje maken naar hun directeur. "Collegiale warmte is belangrijk maar komt niet vanzelf", vertelt Caroline Kortooms, terwijl ze ons door de drukte leidt.

Wie voor Caroline aan de slag gaat tekent twee overeenkomsten. Het eerste is de arbeidsovereenkomst zoals velen die kennen, de tweede komt uit de magische brouwketel van Toverland zelf. Je zou het een motivatie-overeenkomst kunnen noemen, waarin de nieuwe medewerker instemt met de doelstelling van de organisatie: het bijdragen aan het creëren van geluksmomenten voor bezoekers en personeel. "We zijn tenslotte een bedrijf dat plezier en

geluk wil leveren aan een groeiende stroom bezoekers, en dat lukt alleen als je je ego opzij zet en instemt met dat hogere doel." Caroline noemt het de Magische Verbintenis. Wie die overeenkomst niet kan aangaan, hoort er niet bij. De organisatie heeft een kerngroep van 100 vaste medewerkers. Maar tel je iedereen mee, dan werken er 600 mensen van alle leeftijden. Het is een dynamisch bedrijf met een aanhoudende groei, vorig jaar zo'n 700.000 bezoekers. Al is Toverland het jongste attractiepark van ons land, het draait inmiddels al 17 jaar mee.

Het was destijds investeerder Jean Gelissen die zijn zus vroeg of ze zijn idee rond een overdekt attractiepark wilde managen. De voormalig onderwijzeres aarzelde geen moment. Jean en Caroline blijken een gouden combi, want het project groeit uit tot een serieus themapark waarin steeds meer attracties verschijnen.

De samenwerking met LIOF is gericht op het investeringsdeel: de continue groei van het park. Op dit moment realiseert men het nieuwe entreegebied Port Laguna én themagebied Avalon rond Merlijn de Tovenaar: een investering

van 35 miljoen. Jean denkt groots en groter, terwijl Caroline met haar team in de gaten houdt of de gasten gelukkig zijn. Inmiddels zijn ook hun vier kinderen in het familiebedrijf gestapt. De groei zit er dus flink in. Ongeveer een derde van de bezoekers is afkomstig uit de omliggende buurlanden. En die zijn allemaal welkom. Caroline: "Al weten de meeste Walen en Duitsers niet echt wat de naam Toverland betekent, dat maakt voor hun geluksgevoel niets uit. Onze magie heeft geen woorden nodig!"



Mine Kafon & LIOF

Over 10 jaar de wereld landmijn-vrij.

02/10



Massoud Hassani
Oprichter Mine Kafon, Maastricht

Mahmud Hassani
Mede-oprichter

Mine Kafon is het avontuurlijke verhaal van twee gedreven broers, die doen waarin ze geloven. Als kind speelden zij naast de luchthaven van Kabul in Afghanistan, waar ze vertrouwd raakten met het dagelijkse risico van landmijnen. Toen de situatie in Afghanistan verslechterde, vluchtten de broers naar Europa en kwamen na lange tijd in Nederland terecht. In Eindhoven studeert Massoud Hassani af als product designer. "Mijn ontwerpen zijn bedoeld om landmijnen op te sporen en onschadelijk te maken. Want over de wereld liggen vele miljoenen landmijnen verspreid en zij maken elke dag onschuldige slachtoffers. Ik ontwikkelde een ontwerp dat lokaal kan worden geprint en toegepast."

Massoud maakt verschillende prototypes, zoals een grote kogel van bamboe tentakels die door de wind wordt voortbewogen over

gevaarlijk terrein, zodat een van de tentakels een verscholen mijn tot ontploffing zal brengen. Dat ontwerp plaatste hij in 2013 op de site Kickstarter. "Zo'n site is de snelweg naar crowd-funding, had ik gehoord. Maar er gebeurde aanvankelijk helemaal niets. Tot de mensen van kickstarter zelf mijn idee extra aandacht gaven. En dan heb je opeens 4.200 donateurs die in een etmaal meer dan 175.000 euro inzetten op de uitvoering van je plan. Daar waren we niet op voorbereid." Door de plotse drukte betreft Massoud zijn broer Mahmud (Mahmud was al eerder betrokken bij het project voor de Kickstarter campagnes) bij het project en het tweetal vestigt zich met zeven technici in Maastricht, in een nieuw creatief bedrijvencentrum.

Inmiddels hebben de broers een drone-prototype uitgewerkt waarmee landmijnen gedetecteerd en in kaart gebracht worden, om ze daarna te detoneren. De aandacht voor hun mijnenvegers komt uit alle hoeken. Omroepen als CNN, Discovery, NOS en BBC, maar ook Le Monde en Time zijn geïnteresseerd in hun aanpak. Mahmud zegt: "Een exemplaar van de anti-landmijn-bal werd aangekocht door het

MoMa in New-York, met als thema: Design and Violence - Can art destroy landmines? En inmiddels zijn we alweer mijlen verder met de doorontwikkeling."

Mahmud onderstreept de vele activiteiten van hun bedrijf: "Door onze wereldwijde lezingen heeft het opruimen van landmijnen veel meer aandacht gekregen. En tegelijkertijd onderzoeken we en maken we bijna alles zelf op basis van 3-D printing. We geven TED-talks, interviews. We ontwikkelen een nieuwe Destiny Drone voor de Defensie troepen zoals EOD en goed opgeleide mijn-opruimingsorganisaties. Al die activiteiten lijkt veel en dat is het ook. Maar boven alles wat we doen hangt één groot doel: het opruimen van alle landmijnen wereldwijd, in 10 jaar tijd."



Ecor & LIOF

Het gras naast de landingsbaan op Schiphol verwerken in panelen.

03/10



Eric Logtens
CEO EcorEurope, Venlo

“In ons Nederlandse woord Duurzaam zit helaas het woord duur”, zegt Eric Logtens, CEO van EcorEurope. “Terwijl Ecor bewijst dat duurzaamheid juist geld bespaart. Daar is niks duurs aan.” Maar gelukkig hoeft Eric geen schoorvoetende twijfelaars meer te overtuigen. De belangstelling voor zijn circulaire Ecor-panelen is explosief. Het enige dat de snelle groei nog remt, is de stropigheid van de investeringsprocessen en vergunningsprocedures zelf.

Tien jaar geleden startte het Amerikaanse Noble Environmental Technologies met de ontwikkeling van de Ecor-technologie. Met behulp van water, hitte en hoge druk worden vezels uit allerlei biologische reststoffen samengeperst tot panelen, zonder dat daar chemicaliën aan te pas komen. Deze panelen zijn extreem stevig, volledig vrij van giftige stoffen, 100% van gerecycled materiaal en volledig opnieuw recyclebaar. Dat is natuurlijk een interessante toepassing voor de bouwwereld. Maar ook voor de interieurbouw, voor beurzen, displays en consumentenproducten.

De Amerikanen zagen in Europa een uitstekende markt voor circulaire materialen en bouwden een eerste fabriek in Oost Europa. Het toekomstplaatje van EcorEurope laat echter zien dat het afzetgebied van de panelen optimaal rendabel is bij een actieradius van ca. 300 km. Dus er is in Europa veel ruimte voor andere licentienemers.

De agenda van Eric Logtens staat vol afspraken met mogelijke partners. Dat zijn vooral bedrijven die hun afvalstroom op een circulaire manier willen verwerken naar een nieuw product. Zo had zelfs Schiphol hem uitgenodigd voor een aanbesteding, waarbij Eric kon beloven dat het gemaaid gras naast de landingsbanen verwerkt zou worden tot wandpanelen in de terminals. “Vijf jaar geleden noemde men zoiets nog een elitair idee, nu beschouwt men die aanpak als zeer interessant.”

Overheden zijn zich steeds meer bewust van hun voortrekkersrol bij aanbestedingen en breken soms de markt open voor nieuwe cradle-to-cradle producten. En in navolging van die overheid wil ook de industrie van Eric horen hoe ze hun afvalstromen opnieuw waarde kunnen geven. “Om die upcycling per geval uit te zoeken

hebben we in Venlo een R&D bedrijf neergezet. Daar onderzoekt het team de aangeboden vezels, zoals die uit doorgedraaide groenten van de veiling of bijvoorbeeld de vezels uit oude jeans” zegt Eric. Elke partner vergt een eigen research traject, zodat er wel wat kosten voor de baat uitgaan. In die voorfinanciering vervult LIOF een versnellende taak. Bovendien is het netwerk van LIOF interessant voor Ecor. Ondanks hun revolutionaire kenmerken kunnen de geperste panelen nog wel wat bekendheid gebruiken. Eric heeft ook daar een oplossing voor: “Door samen te werken met ontwerpers en vakmensen willen we graag dat de geperste platen verwerkt worden naar interessante eindproducten. Liefst in aansprekende designs die klaar zijn voor de markt.” Het ontwikkelen van duurzame productie vereist nu eenmaal een brede blik op de hele cyclus.



Vostermans Ventilation & LIOF

Als je open bent over problemen, komen anderen vanzelf met oplossingen.

04/10

Henk Vostermans
CEO Vostermans Ventilation, Venlo

Het lijkt wel een cursus ondernemen voor gevorderden, zo'n gesprek met Henk Vostermans. Zijn bedrijf Vostermans Ventilation produceert ventilatoren, waarvan 95% wordt geëxporteerd naar meer dan 70 landen. In hoog tempo neemt hij ons mee in slimme vergezichten, eerlijke uitglidders en strategische verwondering.

“Een ventilator is eigenlijk een betrekkelijk eenvoudig ding. De kern bestaat uit een elektrische motor met een hele knot koperdraad en daarin draait een as met vleugels, die vele jaren moet blijven draaien. Daar hoort een omkasting bij en regelapparatuur.” Henk glimlacht erbij, want tot zover lijkt alles simpel. Maar omdat zijn ventilatoren hun bestemming vinden in de tuinbouw, in stallen vol pluimvee, varkens of melkvee, maar ook in de industrie voor koeling, of juist verwarming, levert hij duizenden soorten ventilatoren. Overal is een andere capaciteit nodig, een andere maatvoering en ander geluidsniveau of omkasting.

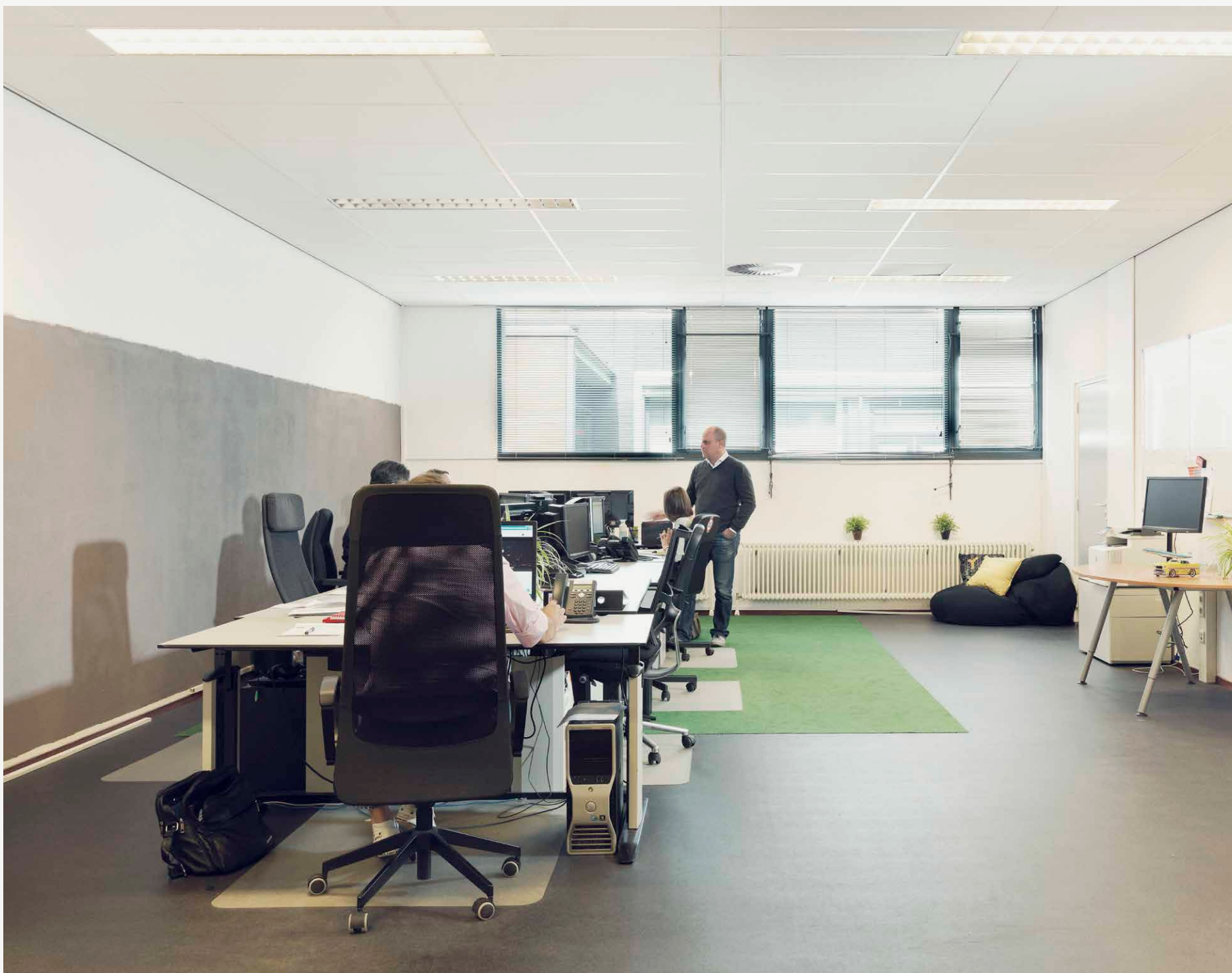
Openhartig vertelt Henk hoe dat ogenschijnlijk eenvoudige product in al die varianten haar internationale weg moet vinden. “Op de wereldmarkt moet je rekening houden met technische eisen die overal verschillen. Maar ook de invoerregels, voltages, aansprakelijkheid, inkoopvoorwaarden, klimatologische kenmerken en nog tientallen verschillende variabelen. We hebben dus heel hard gewerkt aan een geautomatiseerd systeem, waarin alle parameters overzichtelijk kunnen worden ingevuld. Zodat je van offerte tot levering weet wat je aan het doen bent.” Vostermans werkt met verschillende merknamen, white labels, vertegenwoordigers en verkoopt zelfs onderdelen aan andere ventilatorbedrijven, alles afhankelijk van het land en de deal die is aangegaan. Want je zult er alles aan moeten doen om tegen een goede prijs te kunnen leveren.

Maar liefst 400 mensen zijn in dienst van het familiebedrijf en het vinden van nieuwe medewerkers om de groei bij te benen is een heuse uitdaging. Medewerkers komen niet alleen uit Venlo maar ook uit de verre omgeving. Het kost meer moeite, maar toch lukt het

steeds om nieuwe krachten te interesseren voor een job. Terwijl de derde generatie – zijn zoon Joris – al warmloopt, organiseert Henk snuffelstages, gastcolleges en rondleidingen. Een aantrekkelijk onderdeel van het bedrijf draait om research en development. “Hoe maken we vleugels die minder geluid produceren? Hoe maken we onze ventilatoren energiezuiniger? Het mooie is dat we overal oplossingen voor bedenken.” Waar komen al die ideeën vandaan? “Als ik de Limburgse ondernemer één advies mag meegeven, dan is het wel openheid. Als je bereid bent je problemen te ventileren, komen anderen vanzelf met oplossingen. Uit veel gesprekken haal ik goeie ideeën. Er zit zo veel deskundigheid en ervaring in deze provincie. Als ik het allemaal zelf had moeten bedenken, hadden we deze groei nooit gekend.”

■





TaxiTender & LIOF

Als een Chinees in Helsinki zijn chauffeur kwijt is, lossen wij dat op.

05/10



Ojo Meijers

CEO TaxiTender, Maastricht

Een platform voor taxiriten opzetten lijkt misschien eenvoudig. Maar honderdduizenden ritten regelen waarvan 98% zonder omkijken, is lastiger. Dat vergt een geautomatiseerd systeem dat mee kan groeien met het aantal boekingen. Dat is TaxiTender gelukt en de groei zit er flink in. “We verwerken onze taxiriten wereldwijd in 120 landen en verwachten het aantal jaarlijks te verdubbelen. Want steeds meer reizigers krijgen in de gaten dat een vooraf geregelde taxi veel stress weghaalt bij aankomst op een vliegveld. Een vooraf betaalde rit is veiliger en sneller, praktisch en zonder geklungel met moeilijke adressen. Is je vlucht vertraagd, weet die chauffeur dat vooraf en staat hij toch klaar bij aankomst. Je hebt ook nog elkaars nummer, dus het kán gewoon niet fout gaan. Kortom, we willen het de reiziger zo makkelijk mogelijk maken.” Aan het woord is Ojo Meijers, de manager die het platform samen met 9 collega’s 24/7 bestiert in een bedrievencentrum in Malberg, Maastricht.

De vraag naar vooraf geboekte taxi’s is niet meer te stoppen, volgens Ojo. “Wie deze oplossing een keer heeft meegemaakt, beseft bij het boeken van de volgende vlucht dat je dat hokje maar beter kunt aanvinken. Grote reisorganisaties voorzien ook steeds vaker in deze service, omdat ze zich natuurlijk moeten onderscheiden van de doe-het-zelvers.” TaxiTender levert zijn diensten onder diverse labels. Zo heeft het platform een grote overeenkomst met Amadeus – een reus in de reiswereld – maar ook met KLM, TUI, boekingswebsites, airlines, touroperators en treinmaatschappijen.

“Zakelijke reizigers boeken overwegend centraal. Zij roosteren de reis in van voordeur naar voordeur. En willen bij bestelling vooraf helderheid over de kosten, geen bonnetjes maar een all-in rekening en een veilige rit.”

Hoe kun je de kwaliteit van taxiriten in Kaapstad bewaken, zonder daar elke week naar toe te moeten vliegen? Ojo vertelt dat het draait om de reviews van klanten. “Die moeten aanhoudend goed zijn. Want bij slechte reviews komt de overeenkomst met de reisorganisatie in gevaar.

We werken in elke stad met meerdere professionele aanbieders. Men moet beschikken over moderne, veilige auto’s. Elke chauffeur is Engelstalig en weet dat er een review komt. De serieuze taxibedrijven willen graag onze klussen, omdat deze ritten continuïteit verschaffen in een wereld van opkomende Uber’s.”

Voorlopig hebben Meijers en zijn team de handen vol aan de groei. Vooral de financiering vraagt aandacht. Via de aandeelhouders, het LIOF en ook middels crowdfunding kruipt veel energie in het dekken van de investeringen. “En als dan ook nog een Chinees in Helsinki zijn chauffeur kwijt is, dan lossen we dat op en gaan we daarna reviews lezen, want daar krijg je altijd goede zin van.”



Mito Medical Products & LIOF

Een pijnloze scan van de borst.

06/10



Ton Kleeven

Directeur Mito Medical Products, Venlo

Ton Kleeven heeft een fraaie plek uitgekozen. Zijn team zit in Villa Flora op de Brightlands Campus Greenport Venlo, waar start-ups zich snel thuis voelen. Een start-up kun je zijn bedrijf Mito Medical Products eigenlijk niet meer noemen, maar het ontwikkelde wel recent een revolutionair apparaat dat afwijkingen in de borst kan opsporen, die kunnen leiden naar borstkanker. De diagnose borstkanker overkomt ongeveer 1 op de 8 vrouwen. In Nederland spoort men de ziekte op middels het bevolkingsonderzoek borstkanker, dat zich alleen richt op vrouwen vanaf 50 jaar. Ton kent de nadelen: “Op jongere leeftijd is de dichtheid van het borstweefsel zo hoog, dat zichtbaarheid van tumoren middels mammografie discutabel blijft. Bovendien werkt men met röntgenstraling, waar weer risico's aan vast zitten. Daar komt bij dat veel vrouwen zo'n onderzoek als pijnlijk ervaren.”

De nieuwe methode van Ton kreeg de naam Delseni. Met het compacte toestel op statief kan een getrainde verpleegkundige zonder stralingsrisico een pijnloze scan maken bij vrouwen van elke leeftijd. De scan is gericht op overmatige bloedvatvorming in het borstweefsel, een indicatie van een afwijking of een borsttumor. Ton wil nog geen grote beloftes maken. “Zo'n onderzoek met Delseni is indicatief. Het apparaat maakt een scan en start de nodige berekeningen. Als er in het scherm een oranje markering in beeld verschijnt, dan weet je: dit is niet pluis. De patiënt moet worden doorgestuurd voor nader onderzoek.”

Na een slok van het dampende koffiebekertje gaat Ton toch een stapje verder. “Dat ons toestel deze afwijkingen steeds trefzeker in kaart brengt, is heel beloftevol. Maar hoe graag ik die claim ook zou uitdragen, in de medische wereld heeft dat nog geen betekenis. Delseni wordt nu middels pre-klinische studies onderzocht en moet vervolgens bij patiënten worden getest.” Dat onderzoek is ook in het voordeel van Ton, want het levert nieuwe data op die de software steeds nauwkeuriger maakt.

Ton adviseert regelmatig andere start-ups: “Mijn raad: houd focus. Richt je product op één belofte. Want anders wordt het veel te ingewikkeld. Je moet immers al twee dingen tegelijk doen: het product ontwikkelen en ook de marktintroductie voorbereiden. Omdat je niet de tijd krijgt om alles braaf achter elkaar te plannen. Dat wordt veel te kostbaar.”

Aandeelhouders van Mito Medical Products BV zijn partijen als Chemelot Ventures, GMK uit Zwitserland, Kickstart Venlo, LIOF en Mito. Terwijl Ton de markt verkent, lopen het Radboud Ziekenhuis in Nijmegen en het Universitair Ziekenhuis van Antwerpen warm voor de testfase. “Ziekenhuizen vormen de primaire doelgroep want bij hen kan deze nieuwe methode het best geïntroduceerd worden.”


Ronmas & LIOF

Technische bedrijven zouden meer moeten samenwerken.

07/10



Herman Verstraelen en Jörn Arndt
Directeur-eigenaars Ronmas, Venlo

Op een industrieterrein bij Venlo ligt het bedrijf Ronmas. Je ziet het aan de buitenkant niet, maar hier zitten de scherpschutters uit de metaal. Want bij Ronmas leveren ze technieken voor Marking en Tracking oplossingen, als ook voor verpakking, Measuring en Finishing. Allemaal robot-applicaties rond het verwerkingsproces van metaal. Directeur Herman Verstraelen vertelt bevlogen over deze wereldwijde nichemarkt.

“In de metaalindustrie gaan de ontwikkelingen razendsnel. Zeker als het gaat om zorgvuldig, efficiënt en foutloos produceren. Wij maken robotsystemen die o.a. markeringen aanbrengen op metaal-rollen, platen en andere halfproducten. Die codes zijn belangrijk voor de foutloze identificatie, want elke plaat of rol metaal heeft specifieke maten, samenstelling en eigenschappen. Die moet je later bij de verwerking kunnen uitlezen. Maar bij dat aanbrengen van cijfers of codes is meestal sprake van een moeilijke omstandigheid zoals hoge temperatuur. Dus moet een robot met zo'n inkt- of laserpistool

goed beschermd zijn tegen de hitte. De levering van onze robotssystemen gaat vrijwel altijd gepaard met het installeren en inregelen van het systeem bij de klant.”

Het bedrijf exporteert die systemen wereldwijd, in de meest uiteenlopende takken van metaal-industrie. Soms als toeleverancier onder de paraplu van een groter bedrijf, dat een complete industriehal met productielijn installeert. Maar Ronmas levert ook heel wat eigen orders. Opvallend hierbij is de centrale rol van hun afdeling engineering met tal van innovatieve vernieuwingen.

Ronmas heeft twee directeur-eigenaars en LIOF als aandeelhouder. Directeur Jörn Arndt heeft een technische en commerciële blik en Herman Verstraelen richt zich behalve op innovatie ook op de mensen die er werken. Hun team van 13 mensen vergt immers alle aandacht. Want bij Ronmas hebben de technici niet bepaald een 9-to-5-job. Herman ziet dat realistisch: “Als je hier werkt ben je ongeveer een derde van je werktijd bij de klant bezig. En die klant kan makkelijk in Canada gevestigd zijn, of in India... en volgende maand weer in Zuid Afrika.

Daar moet je dus wel mee om kunnen gaan.” Niet alle vakmensen zijn daar geschikt voor. Sommigen hebben een druk gezin, of houden niet van reizen. En dan gaan mensen vroeg of laat toch weer verder zoeken naar een baan met meer rust. Herman heeft het behoorlijk druk met het werven en opleiden van geschikte technici. En bepleit een veel grotere samenwerking tussen technische bedrijven onderling. “Het klinkt misschien utopisch, maar waarom helpen technische bedrijven elkaar niet met het vinden en opleiden van vakmensen? Net zoals ik ook het product van een ander bij mijn klant kan aanbrengen. Ik heb daar immers al een groot vertrouwen. We zijn samen zoveel sterker dan ieder voor zichzelf.”



EKK & LIOF

Er gaat veel veranderen in de automarkt.

08/10



Dennis van Well
Directeur EKK, Kerkrade

Zo eenvoudig als autorijden is, zo complex is de automotive-industrie. In ons gesprek met EKK-directeur Dennis van Well raken we bijna verstrikt in het mondiale web van specialisaties rond productie en assemblages van auto's. EKK in Kerkrade is een groeiend bedrijf in afdichtingen. Een afdichting is een hoogwaardig cilindervormig onderdeel van een paar centimeter, dat wordt gebruikt in de waterpomp en in de airco van een auto. Zo'n afdichting levert het bedrijf gemiddeld slechts een euro op, dus komt het bij productie aan op volume. En dat gaat EKK goed af. De Japanse moederorganisatie EKK Eagle Industry bedient 90% van de automarkt en EKK in Kerkrade produceert haar afdichtingen voor 25% van alle nieuwe auto's in de wereld.

Maar Van Well is niet het type om tevreden achterover te leunen. "Er gaat veel veranderen in de automarkt. We weten dat het aandeel elektrische auto's zal toenemen. En dat zijn jammer genoeg auto's zonder waterpomp.

Bovendien moeten wij ons wapenen tegen conjunctuurschommelingen. Dus timmeren we flink aan de weg. Allereerst hebben we ons assortiment aan afdichtingen fors vergroot. Daarmee groeide het marktaandeel. Er komen jaarlijks 80 miljoen nieuwe auto's op de weg, en wij leveren al 30 miljoen afdichtingen voor hun airco's."

Van Well loodst ons relaxed door de brandschone productiehallen en heeft een vertrouwelijke band met de mensen op de werkvloer. Hij vertelt hoe hij het bedrijf zal omvormen. "Wij willen van assemblage naar productie. De productie van teflon hebben we al in eigen hand genomen. En wat nu aan gestante onderdelen wordt ingekocht, kunnen we beter zelf gaan produceren. We gaan dus uitbreiden van 3 naar 9 stansmachines in een gloednieuwe hal op deze plek (zie foto boven). Een investering van ca. 5 miljoen euro. En als die hal er staat hebben we een geautomatiseerd productieproces, super-flexibel in capaciteit. Dat schept nieuwe kansen." Van Well wil namelijk ook voor andere takken van industrie aan de slag. "We oriënteren ons op de markt van hoogwaardig stanswerk. Want we bieden straks de know-how, de

geautomatiseerde lijnen en de capaciteit. LIOF helpt ons met het polsen van Limburgse afnemers."

Bij EKK zijn ongeveer 50 mensen technisch specialist. De andere 100 houden zich bezig met kwaliteit, logistiek, R&D, controle en vele andere zaken. "EKK werkt veel samen met instituten als Leeuwenborgh, RWTH in Aken en ook het UWV. Voor hun mensen regelen we stages, cursussen en open dagen. Eventuele nieuwe medewerkers selecteren we vooral op karakter. Want wie gemotiveerd is, leert bij ons snel de kneepjes van het vak."



Paztir & LIOF

Kleine pakketjes bezorgen met minder uitlaatgassen, motorlawaai en opstoppingen.

09/10

Andrej Sobotkiewicz en Nerina Čorbadžić
Oprichters Paztir, Maastricht

Andrej Sobotkiewicz en Nerina Čorbadžić verschijnen in het scherm van de iPhone en groeten vriendelijk vanuit hun werkplaats in een rumoerig Slovenië. In de wereld van start-ups en eigentijds ondernemerschap is Facetime een prima communicatiemiddel. En zo start een wervend gesprek met twee geëngageerde denkers en doeners achter de start-up met de naam Paztir. Dat betekent in het Sloveens 'hoeder of herder'. Het team van Paztir heeft zich gebogen over 'the last mile'. In de logistiek verwijst dat begrip naar de laatste stedelijke kilometers van het bezorg-traject. De tendens is dat steeds meer gemeenten gemotoriseerd vrachtverkeer uit hun stadscentrum willen weren, want kleine pakketjes bezorgen moet met minder uitlaatgassen, motorlawaai en opstoppingen.

Andrej en Nerina bedachten een oplossing, begonnen hun startup in Den Haag en verhuisden in 2017 naar Maastricht. Hun concept omarmt het idee van de elektrische bakfiets, die is

uitgerust met een aluminium koffer. "Onze technologie maakt het leveren in onze steden makkelijker. Het hart van het systeem is een controller, een robuuste weerbestendige doos. Daarnaast is er een beacon dat fungeert als een toegangssleutel. Wanneer het beacon in de buurt van de controller komt, is ontgrendeling van de sloten heel simpel. Zoniet blijven de fiets en de bak veilig op slot. Dit sluitwerk voorkomt dat je bij elke bestelling staat te rommelen met de sloten", zegt Nerina.

Bij elke levering bespaart het systeem zo'n 20 seconden tijd. Opgeteld is dat meer dan een half uur geklungel per dag. Maar het systeem kan meer, zegt Andrej: "We leveren ook een app met een routeplanner. En wordt de hele fiets gestolen, dan ziet de centrale coördinator dat meteen. Die ziet bovendien waar elke koerier in de stad aan het werk is. Locatie, rijrichting, volgende bestemming etc."

Andrej en Nerina stonden met hun idee op een beurs in Rotterdam. Daar werden zij gespot door mensen van LIOF, die Paztir naar Limburg haalden. Andrej heeft een uitgesproken advies voor huidige ondernemers: "Denk niet dat je

met brainstormen zomaar tot een goed idee komt. Ga juist naar je klanten en vraag hen aanhoudend wat hun ergert of wat ze juist zouden willen. Begeef je buiten je eigen comfort zone en los hun probleem fundamenteel op. Tegen de laagste prijs." Wat kost zo'n setje dan? "We zijn op dit moment op de markt met een Paztir-pakket van 250 euro per fiets. Dat heb je er in no-time uit."



Thijs Logistiek & LIOF

Fijnmazige distributie is tegenwoordig topsport.

10/10



Marius Verschuuren

Directeur Thijs Logistiek, Weert

“Eigenlijk zou je ons bij de data-bedrijven moeten indelen.” zegt Marius Verschuuren, directeur van Thijs Logistiek in Weert. “In dit segment van fijnmazige distributie draait alles om accurate en actuele data. Je moet bij elke levering precies weten wat je beloofd hebt en welke chauffeur op welke route zit. Je moet weten of de klant van onze klant de goederen verwacht en hoe we die gaan achterlaten.” Verschuuren geniet van de informatie op zijn scherm, waarop real time alle leveringen aan ons voorbij trekken tot in de kleinste details. “Eigenlijk is het heel eenvoudig. Als een bestelling op tijd en onbeschadigd wordt geleverd, dan bestelt die ontvanger graag vaker. Dat is goed voor onze klant en dus ook voor ons.”

Inmiddels werken bij Thijs 165 mensen waarvan 85 als chauffeur. Het eerste wat Marius deed toen hij in 2012 eigenaar werd, was comfortabele stoelen bestellen voor iedereen op kantoor.

Een gewaardeerde en collegiale sfeer in het familiebedrijf is van belang voor alle processen, van verkoop tot operations. En dat begint bij het maken van beloften aan de klant. De chauffeur staat aan het einde van de keten in direct contact met die klant en moet via de boordcomputer kunnen vertrouwen op zijn backoffice.

“Fijnmazige distributie is tegenwoordig topsport. Sommige chauffeurs werken wel 25 opdrachten af op een dag. Als je al onze leveringen binnen de hele Benelux bekijkt, wordt 98 procent binnen 24 uur bezorgd.” Marius is enkele samenwerkingen aangegaan met andere transporteurs. Zo maakt Thijs Logistiek deel uit van het DHB – en Teamtransnetwerk (12 transportpartners die binnen de Benelux een 24-uurs leveringsgarantie bieden). Om goederen ‘s middags op te halen en al de volgende ochtend te bezorgen, zal er in de nacht moeten worden overgeladen. Via een van de vele cross-dock stations rijden die ochtend de chauffeurs naar hun bestemming. Dat zijn soms lastig te bereiken binnensteden, bouwerven, fabrieken en particulieren. “Maar hoe dan ook, we leveren 98% op tijd.

Meten is weten”, zegt Marius. Hij beveelt elke ondernemer aan om zijn verdienmodel tot in detail te automatiseren.

“En ten slotte heb ik ervaren dat je als eenling weliswaar heel snel je doel kunt bereiken, maar als je samenwerkt kom je op termijn veel verder. Want door samenwerking beschikken we over 3000 enthousiaste medewerkers, 1200 vrachtauto's en 500.000 vierkante meter warehousing, kunnen we leveren via de kortste lijnen, met de minste CO₂-uitstoot en met alle lokale expertise die nodig is. Daarmee kunnen we onze klanten en medewerkers het plezier van een tevreden ontvanger bezorgen.”

2017 in kaart gebracht



New business development cases

Aantal: 17

Omvang: 9,1 miljoen euro



Innovatieprojecten

Aantal: 134*

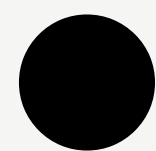
Omvang: 21,5 miljoen euro



Foreign investment development projects

Aantal: 9

Omvang: 89 miljoen euro



Participaties - Nieuwe commitments

Aantal: 29**

Omvang: 12 miljoen euro



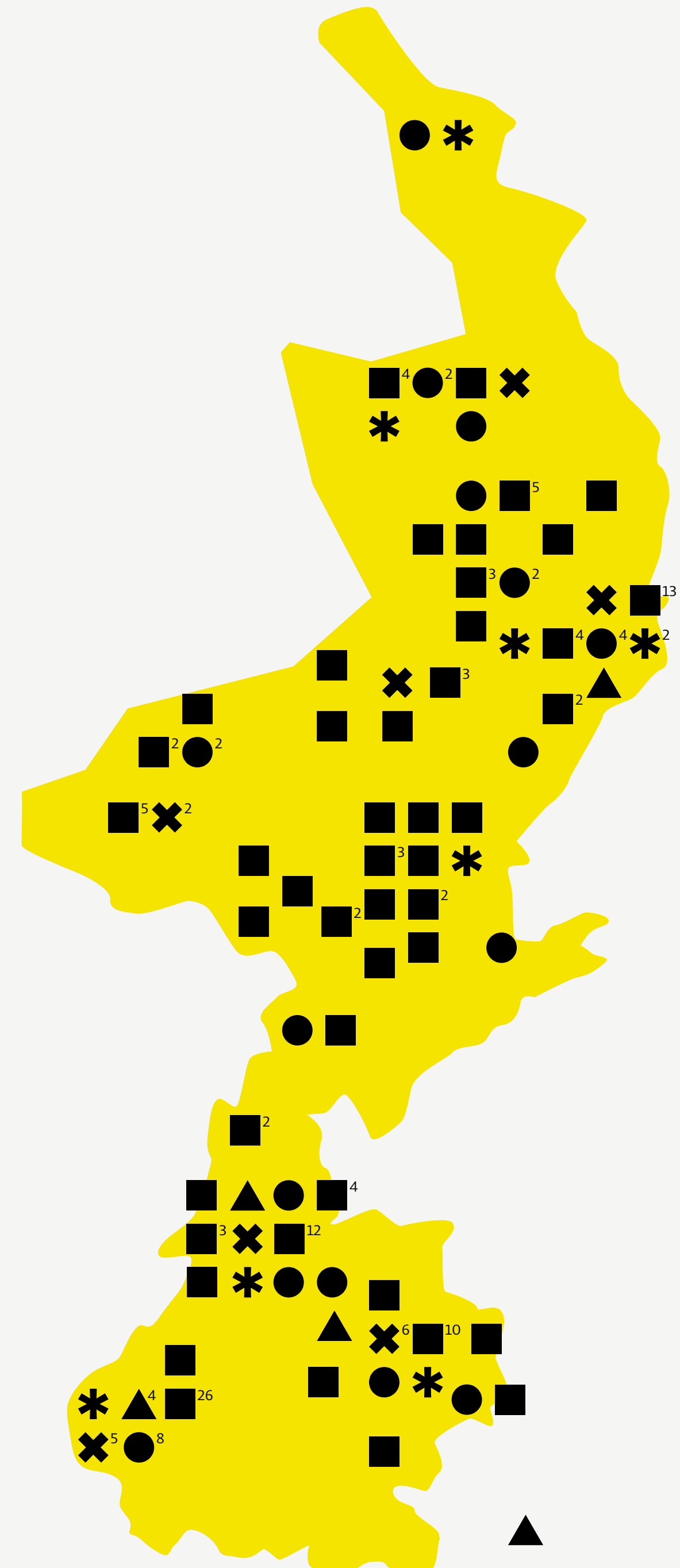
Uitbreidingen

Aantal: 8

Omvang: 1 miljoen euro

* Inclusief LBDF-projecten, een provinciaal fonds waarvan LIOF de uitvoering verzorgt

** Inclusief LBDF- en MKBLF-projecten, provinciale fondsen waarvan LIOF de uitvoering verzorgt





50 gedreven profs, 1 gezamenlijk doel

Vijftig gedreven mensen. Rijp en groen. Geïnspireerd door de kracht van Limburgse ondernemers. Samen vormen ze een enthousiast team met maar één doel voor ogen: kansen creëren. Ze onderhouden de lijntjes in LIOF's ecosysteem actief. En zo profiteert het Limburgse MKB volop van enerzijds hun frisse blik en anderzijds hun schat aan ervaring. Zelfstandig opererend zijn ze altijd uit op resultaat: zij willen de volgende stap zetten, met en voor u. LIOF biedt hen daarbij een ideale combinatie van teamspirit en individuele verantwoordelijkheid. LIOF is dan ook dé werkgever voor hen. Maakt u eens kennis met een paar van hen?

Vijftig gedreven mensen

#1

Deze plek is voor u.
Wat uw vraag ook is.
Dit team staat
voor u klaar



Henk Vroemen

investment manager
Nedermas Ventures en
Innovatiefonds



René Kessen

business developer
Industrie



Suzanne Raemaekers

fondsmedewerker
MKBLF



Jeffrey Lutje Spelberg

investment manager
LBDF



Siska van Houdt

investment manager
Participatiefonds



Ruud Nissen

business developer
Industrie



Marjon Cremers

investment manager
Participatiefonds



Ralph Hunnekens

investment manager
LBDF



Sjoerd Geerling

investment manager
Participatiefonds



Anita Boelen

assistent
management support



Sue Arends

assistent
management support



Jorg van der Meij

business developer
generiek



Ilse Bocken-Voncken

management support HR
en facilitair



Rob Pijpers

business developer
Industrie



Dianne Soons

sector developer
Logistiek



Ingrid Kurvers

investment manager
MKBLF



Marcel Hendrix

business developer
Industrie



Miriam Verhees

investment manager
LBDF



Charles Mevis

sector developer
Industrie



Dennis Ohlen

investment manager
Participatiefonds



Anouk Siegersma

administratief medewerker



Bert Roona

foreign investment developer
Logistiek



Camille Hardy

business developer
Logistiek



Gaby Zandbergen

investment manager
Participatiefonds



Annabel Rodrigo Rama

HR manager



Bert de Wit

manager business
development



Jos Cuppens

investment manager
Participatiefonds



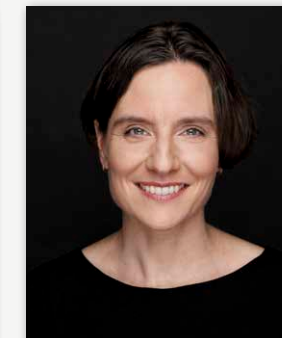
Martin Schreurs

investment manager
LBDF



Nicole Hooijdonk

management support
business development



Krista van Weert

investment manager
Participatiefonds



Kyra Manders

project analyst
business development



Tys van Elk

algemeen directeur



Silvy Doijen

management support
directie/RvC en communicatie



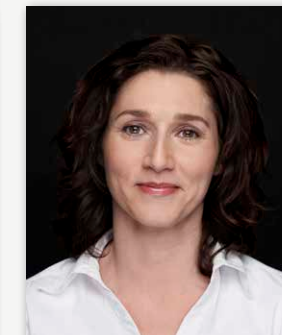
Mariëtte Evers

assistent controller



Sjoerd Boomsma

foreign investment developer
generiek



Vivian Dackus

controller



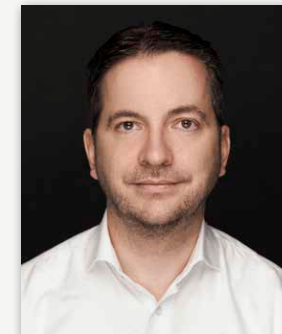
Ruud Verberne

investment manager
Participatiefonds



Paula Stammen

management support
business development



Armand Thomassen

CFO



Frans Broeders

sector developer
Agrofood



Lisette Tilmans

business developer
generiek



Maikel Borm

business developer
Agrofood



Lucie van der Boorn

fondsmedewerker
LBDF



Sander Hak

business developer
Logistiek



Patricia de Kort

investment manager
Nedermas Ventures en
Innovatiefonds



Niek Theunissen

business developer
Agrofood



Roel Ubachs

foreign investment developer
Industrie



Kim Rekko

business developer
generiek



Ruben Nabben

investment manager
MKBLF



Elle Janssen

business developer
Agrofood

Vier trotse talenten

Ideeën van de grond krijgen, pionieren, snelle samenwerking en werken in een open sfeer. Vier LIOF'ers over waarom werken bij LIOF hen zoveel brengt.



Krista van Weert

- Investment Manager Participatiefonds
- Bij LIOF sinds januari 2014
- Voorheen 15 jaar ABN AMRO en Deutsche Bank (accountmanager MKB)

“Zonder crisis was ik bankier gebleven en had ik dit allemaal gemist!”

Als Investment Manager werd ik direct in het diepe gegooid. Ik kreeg met hele andere zaken te maken dan als bankier: als aandeelhouder meedenken, een bedrijf waarderen... enorm interessant! Voordat ik bij LIOF ging werken was ik al begonnen met een master Managementwetenschappen met als specialisatie Financial Decision Making. Deze specialisatie is gericht op de gedragsaspecten die een rol spelen bij governance en investeringsbeslissingen. Een voorbeeld van zo'n gedragsaspect is het 'sunk cost effect': als er al veel geld is geïnvesteerd in een bedrijf of project is het lastiger om te stoppen met investeren. Het is belangrijk om zo rationeel mogelijk naar investeringen te kijken en door de studie ben ik mij daar des te meer bewust van!

Wat me bij LIOF opviel was het warme bad waarin ik terecht kwam: we helpen elkaar veel, versterken elkaar. Wat me ook verraste, was hoeveel de overheid doet om de economie te stimuleren. Niet 'nee tenzij' naar 'ja mits': hoe krijgen we ideeën wél van de grond? Ik vind dat heel prettig. Ik zet graag mijn schouders ergens onder. De laatste tijd is LIOF nog pro-actiever en zichtbaarder geworden. Die andere cultuur wordt herkend door de buitenwacht. We hoeven minder te vechten tegen dat statige, bureaucratische imago. Als ik mijn oude bankcollega's over LIOF vertel, willen ze spontaan solliciteren!



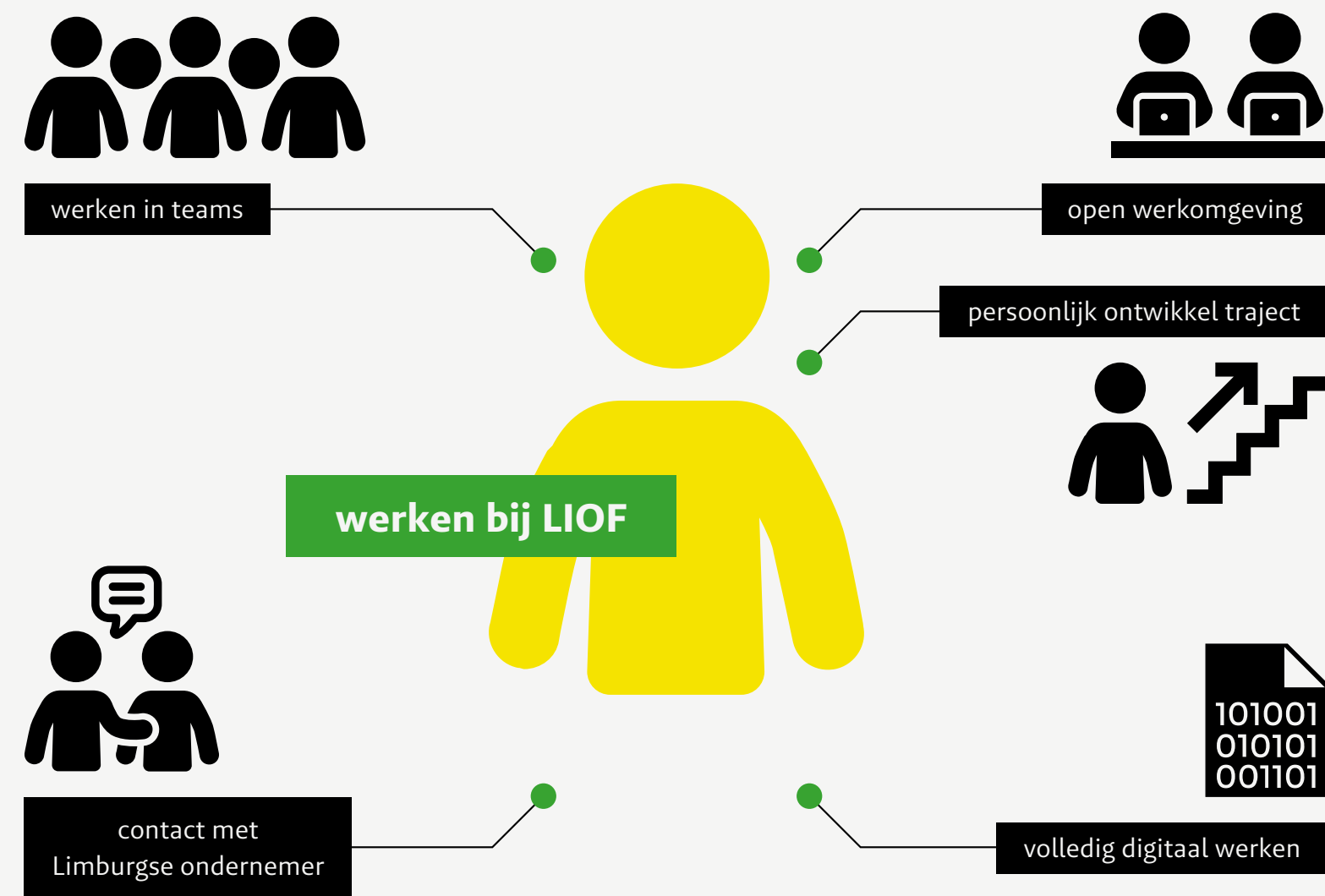
Ruben Nabben

- Investment Manager MKB leningenfonds
- Bij LIOF sinds januari 2018
- Voorheen 12 jaar Rabobank (accountmanager MKB)

“We brengen ondernemers in contact met de voorhoede”

Je komt hier alles tegen, behalve standaardtrajecten. Veel starters en snelle groeiers – trajecten waar banken soms nog wat aarzelend tegenover staan. Na 12 jaar Rabobank ging ik hierheen omdat LIOF meer tijd en aandacht spendeert aan de casus van de ondernemer. Ik vind die diepgang en brede oriëntatie interessant: LIOF is veel meer dan alleen participaties! Met onze kennis en connecties brengen we ondernemers in contact met de voorhoede. En omdat LIOF Limburg beter wil maken, geeft dat voor mij ook meerwaarde.

Tijdens mijn introductie heb ik alle teams leren kennen. Daardoor heb ik een makkelijke ingang als er zich eens iets voordoet. Er heerst hier een volwassen werksfeer, maar er wordt ook veel gelachen. We werken heel to-the-point, je krijgt veel kansen om dingen uit te proberen. Dit open pand zorgt er voor dat je veel dingen van elkaar oppikt. Dat moet ook, want nu stopt een gesprek met een ondernemer soms omdat een instrument niet meteen past. Terwijl je hem met 50 man in de volle breedte zou kunnen vooruithelpen. Gelukkig is de betrokkenheid onderling groot. Op de vrijdagmiddagborrel is het ook altijd behoorlijk levendig. Ik heb absoluut de goede keuze gemaakt: ik voeg nu iets toe aan de provincie.



René Kessen

- Business Developer Industrie
- Bij LIOF sinds 1 januari 2010
- Voorheen 13 jaar automotive (onder meer NedCar, Inalfa Hydroforming)

“Onze dresscode is ook allang niet meer bancair”

Sinds 2015 richt ik mij bij LIOF volledig op de sector industrie. Ik vind het ontzettend leuk om bedrijven te helpen met hun stappen vooruit, zoals met 3D-printing. Die vierde industriële revolutie is heel spannend. Grotere bedrijven nemen die stappen zelf wel. Maar de middenlaag mist vaak de kennis of heeft geen tijd of geen prioriteit om ermee te beginnen. Als ze dan toch iets bij de horens pakken, dan helpen wij ze graag op pad.

Typisch LIOF is voor mij: veel vrijheid om vanuit onze missie nieuwe dingen op te pakken. Zoeken, pionieren, uitproberen. In dit nieuwe pand ben je door toevallige ontmoetingen – zoals hier aan de lunchtafel – ook heel snel op de hoogte van elkaars kansen en uitdagingen. De kruisbestuiving tussen business development en financiering is veel sterker geworden. Die informelere cultuur zie je terug in onze dresscode. Pak en das is hier nu eerder uitzondering dan regel. Dat verlaagt de drempel voor MKB'ers die in jeans naar onze bijeenkomsten komen. Ook zijn er meer vrouwen op strategische posities binnen LIOF. Vrouwen stellen andere vragen, pakken zaken net iets anders op, empathischer. Die nieuwe balans is merkbaar gunstig voor de impact die wij als LIOF hebben.



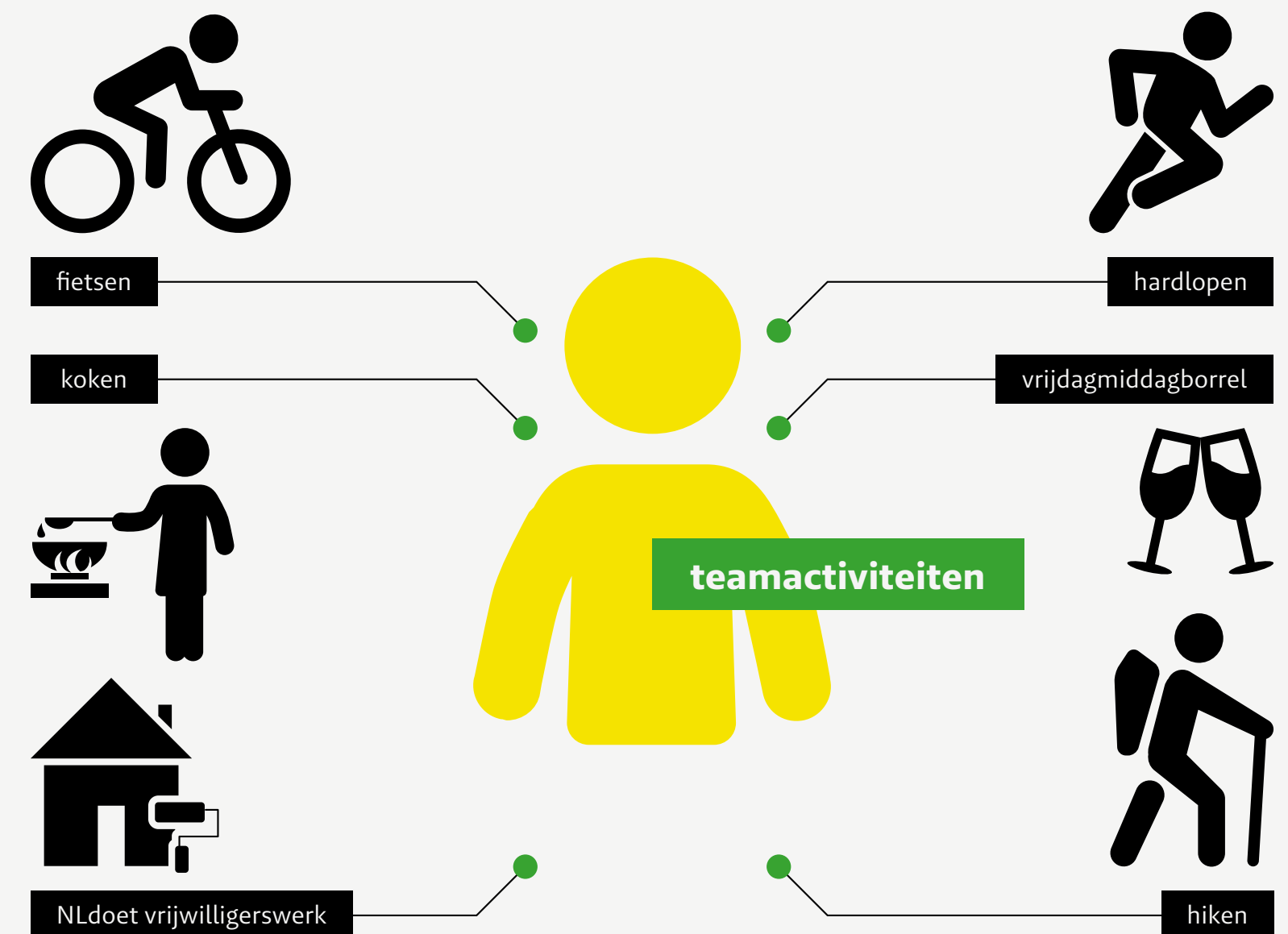
Jorg van der Meij

- Business Developer Generiek
- Bij LIOF sinds januari 2017
- Voorheen 15 jaar business developer bij Stork en Océ

“Heerlijk, die MKB-mentaliteit van lekker knallen!”

Ik ben hier gekomen omdat ik in de corporate wereld vaak lang moest wachten op een concreet resultaat. Hier heerst juist een MKB-mentaliteit: weinig vergaderen, maar gewoon knallen. LIOF's speelveld is veel kort-cyclischer: concrete hulp aan enthousiaste ondernemers die vaart willen maken. Projecten duren een paar maanden en zijn altijd compleet verschillend van elkaar. Ik zit dus dicht op het vuur en kan veel zelf ontwikkelen. Met mijn ruime ervaring kon ik direct waarde toevoegen, maar ik zit ook nog vol in de leercurve.

Bij Océ vloog ik de hele wereld over en ik dacht dat ik dat zou missen. Maar... geen moment hoor! Trouwens: cultuurverschillen zijn hier ook aan de orde. Duitsers, Vlamingen en Walen zitten heel anders in de wedstrijd dan wij. Van ondernemers hoor ik dat LIOF zelf minder formeel is geworden. Er worden hier ook allerlei leuke activiteiten georganiseerd. Met een biertje in je hand heb je dan toch een ander gesprek met collega's. Als kennis- en netwerkclub ben je zo groot als de optelsom van je individuen. Daarom is het nuttig als je elkaar een beetje kent. Ik voel me weer als een vis in het water: ik rijd elke dag fluitend naar Maastricht.



Operationele resultaten

LIOF genereert ook in 2017 weer een impuls van bijna 135 miljoen euro voor de Limburgse economie.

>200 ondernemers geholpen

door LIOF met kennis, netwerk en kapitaal.

134 innovatieprojecten

werden ontwikkeld en gefinancierd met een totale omvang van **21,5 miljoen euro**.

9 buitenlandse bedrijven

kozen voor Limburg als vestigingsplaats. Dit levert de provincie **395 nieuwe arbeidsplaatsen** op en **89 miljoen euro** aan investeringen.

Essity uit Gennep, producent van persoonlijke hygiëne- en verzorgingsartikelen, besluit om haar vestiging in Limburg te verankeren. De Provincie Limburg en de Gemeente Gennep hebben er met ondersteuning van LIOF voor gezorgd dat hierdoor 250 arbeidsplaatsen voor onze provincie blijven behouden.

5,2 miljoen voor Vroege Fase Financiering

LBDF is één van de meest actieve Vroege Fase Investeringsfondsen in Nederland. **45 bedrijven** ontvingen voor 5,2 miljoen euro aan Vroege Fase Financiering.

Lamoral Coatings uit Weert heeft een innovatieve en duurzame coating technologie ontwikkeld. Deze coatings kennen een enorm toepassingsgebied zoals op geweven textieltoepassingen zoals zonneschermen, boot covers en buitensporttoepassingen. LBDF ondersteunt met kennis en kapitaal



12 miljoen risicodragend kapitaal

Bij **29 bedrijven** ging LIOF een nieuw financieel commitment aan voor in totaal ruim 12 miljoen euro. Het gaat hier om uitzettingen van het eigen Participatiefonds als ook van de fondsen in beheer: LBDF en MKB leningenfondsen.



8 participatie-uitbreidingen

Bij acht ondernemers werden bestaande participaties uitgebreid met een totaalbedrag van **1 miljoen euro**.

Mito Medical Products uit Venlo ontwikkelt een nieuwe screeningsmethode voor het opsporen van borstkanker. Deze methode, genaamd Delseni, zal in staat zijn om pijnloos en zonder gebruik van schadelijke röntgenstraling borstkanker in een vroegere fase dan momenteel gebruikelijk te diagnosticeren. Een gezamenlijke financiële impuls van Chemelot Ventures, GMK - Gesellschaft für Markt und Kapital uit Zug, Zwitserland, Kickstart Venlo en LIOF maakt de doorontwikkeling en marktintroductie van de 'Delseni' mogelijk.

Het bedrijf Van Aarsen, gespecialiseerd in machinale voederoplossingen voor veehouderijen, onderzoekt of het een met een stroom geregeld microgolf systeem kan inzetten op de voorbehandeling van grondstoffen. Dat bespaart energie en versnelt het proces. Zo'n onderzoek kost geld. Met de subsidie kan externe kennis en expertise ingehuurd worden met als resultaat een beter gefundeerd onderzoek met een kleiner risico op falen. LIOF helpt Van Aarsen bij het opstellen van de subsidie-aanvraag.

580.000 euro projectsubsidie voor Limburgse projecten

LIOF informeert en begeleidt de Limburgse ondernemer over/bij mogelijkheden van Europese en nationale subsidie-instrumenten, waaronder MIT en OP Zuid. Vanuit MIT Haalbaarheid en Innovatieprojecten ontvingen **26 Limburgse projecten** in totaal een subsidie van 580.000 euro.

3,5 miljoen voor sectorversterking per jaar

Vanuit de sectorversterkende Provinciale programma's LimburgMakers, LimburgLogistiek en LimburgAgrofood wordt een investeringsbedrag van 3,5 miljoen euro per jaar ingezet voor de Limburgse economie.

Met een 4 MKB-ondernemingen en Fontys Hogeschool is LIOF de drijvende kracht achter het zogenoemde field lab robotics te Roermond. Het lab heeft als doel ondernemingen te informeren over de (on)mogelijkheden van robotisering in hun processen en hen een laagdrempelige proeftuin te bieden.



17 nieuwe bedrijven

of bedrijfsonderdelen werden tot de start gebracht met een totale omvang van **9,1 miljoen euro**.

KENNIS

NETWERK

KAPITAAL
