



Petrosjan Damen

Petrosjan Damen is Principal Consultant bij Kirkman Company. Daarnaast is hij bezig met promotieonderzoek aan Nyenrode Business Universiteit naar samenwerking in de financiële sector.



Ferdi du Chatinier

Ferdi du Chatinier is consultant bij YSE powered by Kirkman Company. Kirkman Company is een onafhankelijk adviesbureau met als missie 'Co-creating Social Enterprises'.

START GREEN ROEPT BANKEN OP MEER TE INVESTEREN IN CLEANTECH

RISICO- PERCEPTIE VAN BANKEN MOET OM

Start Green Venture Capital investeert in ondernemers en ondernemingen die innovatieve duurzame technologieën of producten willen commercialiseren. Deze investeerder roept banken op om meer oog te hebben voor dit interessante segment. Daarvoor moet eerst de risicoperceptie om, volgens onze gesprekspartners Laura Rooseboom en Coenraad de Vries, Managing Partners van Start Green.

tekst: Ferdi du Chatinier en Petrosjan Damen | **beeld:** Top Shots

Rooseboom en De Vries zijn allebei vanuit een andere 'foundingfather' met Start Green begonnen. Daarbij zijn ze met elkaar in contact gebracht via Triodos, een andere mede-oprichter van het initiatief. Rooseboom werkte bij Stichting DOEN, waar zij verantwoordelijk was voor DOEN Participaties. Dit onderdeel investeerde destijds al in duurzame ondernemingen, zowel op milieu- als op sociaal gebied. De Vries is afkomstig van Fortis, waar hij mede initiatiefnemer was van Fortis Venturing. Dit was een incubator voor Fortis Groep die business development combineerde met het direct investeren in jonge bedrijven die de strategie van Fortis konden versterken.

Rooseboom vertelt dat ze in 2005 de opdracht kreeg om DOEN Participaties af te bouwen. "Het was voor DOEN toen handiger om fund-in-fund te investeren

dan rechtstreeks in bedrijven te gaan." De Vries trof op dat moment voorbereidingen om een 'groen' investeringsfonds op te zetten. Daarbij kwam hij in contact met Triodos, die hem koppelde aan Rooseboom. Deze ontmoeting resulteerde uiteindelijk in de oprichting van Start Green Venture Capital, waar naast Fortis, DOEN Participaties ook een aantal fondsen van vermogende families aan deelneemt.

Tenderen bij EZ

Een van de eerste stappen die Rooseboom en De Vries moesten nemen was tenderen bij het ministerie voor Economische Zaken (tegenwoordig: Economische Zaken, Landbouw en Innovatie) om in aanmerking te komen voor een zogeheten SEED-fonds. Daarbij wordt een leenovereenkomst met het ministerie afgesloten voor een periode



Laura Rooseboom en Coenraad de Vries.

van twaalf jaar. Aangezien ze met twee fondsen wilden gaan werken hebben ze tweemaal moeten tenderen bij het ministerie. En tweemaal met succes. Het eerste fonds richt zich op het business-to-business segment en het tweede fonds richt zich op de business-to-consumer markt. Het eerste fonds heet het 'Start Green Sustainable Innovation Fund' en richt zich op algemene duurzame technologieën. Het tweede fonds werkt onder de naam 'Start Green Consumer Products Fund' en investeert in de ontwikkeling van duurzame consumentenproducten en/of duurzame technologieën die in consumentenproducten kunnen worden toegepast.

Vroege fase cleantech

Met beide fondsen richt Start Green zich op, zoals zij het noemen, vroege fase cleantech en duurzaamheid. Op de vraag hoe je 'vroege fase' definieert, zegt De Vries: "Wij kunnen in principe al instappen als er een prototype is op ware schaal dat je kan aanraken."

Anno 2012 is het begrip cleantech behoorlijk ingeburgerd, maar dat was in het begin van Start Green wel anders. Rooseboom: "In 2005 was cleantech zelfs voor de adviescommissie van EZ, waar we moesten tenderen, een nieuw segment. De commissie meende dat er geen bedrijven in die sector waren in Nederland, want anders waren ze wel bij haar gekomen."

De Vries: "Toen wij zeven jaar geleden gingen

fundraisen was cleantech wereldwijd het zesde VC-segment waarin geïnvesteerd werd, maar nog heel klein. Sinds 2011 is dit het grootste segment en nog steeds neemt het toe in belang."

Eerst bewijzen

In de opstartfase was het niet eenvoudig om geschikte investeringen te vinden, vertelt De Vries. "Mensen stonden niet te springen. In het begin is het een kwestie van het regelen van aanvragen door naar bijeenkomsten te gaan en bekendheid voor de fondsen te creëren. Daarbij hadden we het geluk dat we al een netwerk hadden van Fortis, DOEN Participaties en Triodos."

Rooseboom: "Je moet ook eerst bewijzen dat je een onafhankelijke participatiemaatschappij bent die bestaansrecht verdient." Inmiddels heeft Start Green haar bestaansrecht meer dan bewezen, zegt zij. "Ook banken komen nu naar ons toe met het idee dat wij een goede naam hebben en een goed netwerk, en hen dus verder kunnen helpen in deze sector."

Op basis van het aantal participaties is Start Green op dit moment de grootste cleantech investeerder in Nederland in het early stage cleantech segment. Naast Rooseboom en De Vries zijn er nog drie business analisten en twee office managers werkzaam in hun kantoor in Naarden. Behalve de lopende investeringen krijgt Start Green voortdurend nieuwe aanvragen binnen.



Meer dan geld alleen

Doorgaans participeert Start Green voor een periode van minimaal vijf tot zeven jaar in een onderneming. De Vries: "Vroege fase bedrijven hebben meer tijd nodig om tot commerciële wasdom te komen. Als je het traject van 'proof-of-principle' patent tot schaalbare productie wil aflopen is de curve waar je doorheen wilt met de ondernemers minimaal vijf jaar."

Gedurende deze periode bieden Rooseboom en De Vries de ondernemers meer dan geld alleen. Ze zien de combinatie van marktkennis, netwerk, ondernemersbegeleiding en investeringservaring als hun grote kracht. Ze zetten zich dan ook actief in voor het commerciële succes van de ondernemingen waarin ze participeren. Daarbij voorkomen ze dat ze op de stoel van de ondernemer gaan zitten. De Vries: "We willen ook nooit een meerderheidsdeelneming, maar een minderheid. We helpen om zo nodig te klankborden of te adviseren, maar de ondernemer moet ondernemen."

'Nederland is niet het makkelijkste land om schone technologie in de keten te krijgen'

Maatschappelijke impact

Op de vraag met welke maatschappelijke of duurzame impact ze genoeg nemen wanneer ze kiezen om in een project te investeren, is De Vries duidelijk: "Als er energie bespaard of gereduceerd wordt en het levert geld op, dan doet het beide. Als dat het niet doet is het geen goede business case. Als cleantech niet leidt tot een bepaalde

kostenreductie of voordeel voor de klant ergens in de keten, dan heeft het erg weinig bestaansrecht."

Rooseboom: "Je moet met elkaar definiëren wat je wilt realiseren met je geld. We willen zowel duurzaam rendement als financieel rendement."

De Vries: "Duurzame impact zit met name in het feit dat we technologieën laten floreren die op korte termijn een directe bijdrage hebben aan het milieu. Economische waarde is een voorwaarde om iets schaalbaar te krijgen. Nederland is daarbij niet het makkelijkste land om schone technologie in de keten te krijgen, om de simpele reden dat we het hier allemaal zo goed geregeld hebben. In landen als China en India, waar we nu ook actief zijn, is de mentaliteit heel anders. Zij ervaren een groot energieprobleem, maar zitten niet te puzzelen met bijvoorbeeld 'grid-parity'. De discussie wanneer je het prijsniveau van het stroomnet bereikt, is voor hen niet relevant, aangezien er nog geen goed stroomnet is aangelegd. In Nederland is het zo goed georganiseerd dat we eigenlijk niet door hebben dat we een stukje verderop steenkool aan het verbranden zijn."

Crowdfunding platform

Start Green is zich nog steeds volop aan het ontwikkelen. De Vries: "Als vroege fase investeerder ontwikkelen we ons langs een tweetal lijnen. In de eerste plaats gaan we na de zomer beginnen met een crowdfunding platform. Dit met name omdat we veel meer aanvragen ontvangen dan we kunnen financieren en omdat die aanvragen soms te vroeg zijn voor onze huidige fondsen. Op dit moment krijgen we 150 tot 200 aanvragen per jaar, waar we er maar twee of drie van kunnen honoreren."

Rooseboom: "Wij zijn goed in het bieden van groei-



financiering. Crowd-financiering kan hiervoor geschikt zijn, mits het bij het product past. Je haalt niet alleen financiering op maar ook potentiële klanten voor de innovatie. Het is een hele logische ontwikkeling voor ons, omdat wij expert zijn in de vroege fase van groene investeringen.

‘De animo van banken is beperkt doordat de risico’s worden overschat’

“Een andere ontwikkeling is dat Start Green een directe samenwerking heeft gesloten met venture capital fondsen en corporate finance adviseurs in China en India. Dit om onze portfolio bedrijven de mogelijkheid te geven in deze snel groeiende energie markten hun technologieën te commercialiseren. Bijvoorbeeld door het arrangeren van een joint venture in China of co-financiering van een Indiase of Chinese clean tech-investeerder.”

Oproep aan banken

Op de vraag welke boodschap ze mee willen geven aan de lezers van *Banking Review*, roepen ze banken op om ook in het cleantech segment te stappen. De Vries: “Het zou goed zijn als er meer fondsen komen, omdat er veel innovatieve Nederlandse ondernemers zijn die momenteel moeilijk aan geld komen. Als je nu kijkt wie je tegenkomt, zijn het vaak dezelfde partijen.”

Rooseboom en De Vries vermoeden dat de animo beperkt is doordat de risico’s worden overschat. “Banken denken vaak dat als je tien bedrijven in je portefeuille hebt, er zes zullen omvallen, dat er twee blijven drijven

en dat je met de overige twee alles terugverdiend. Dat is helemaal niet zo. In tijden dat het financieel spannend wordt hebben investeerders de neiging om over te gaan tot het investeren in bestaande technologieën. Dat lijkt minder risicovol, maar kan juist veel risicovoller zijn want in de dezelfde oplossingen zit snel overcapaciteit waardoor die technologieën juist het meest gevoelig zijn voor de conjunctuur. Als je je portefeuille spreidt is het dus slim om ook te investeren in tegendraadse uitvindingen die een nieuwe oplossing bieden. Een goed voorbeeld hiervan is de investering van Start Green in Ojah, winnaar van de MKB-innovatieprijs 2012. Zij kunnen vlees maken van soja dat niet meer te onderscheiden is van echt vlees en bieden daarmee een geheel nieuwe propositie. Als het dan werkt, heb je echt iets.”

Rooseboom concludeert: “De risicoperceptie van banken moet om.” «

Voorbeelden van investeringen

Onderstaand twee voorbeelden van ondernemingen waar Start Green momenteel in participeert.

Ojah produceert plantaardige alternatieven voor vlees. De producten worden in Nederland vermarkt onder de naam Beeter®. De producten worden gemaakt van duurzaam geteelde, niet-genetisch gemodificeerde soja.

Evening Breeze ontwikkelt en vermarkt producten om lokaal, comfortabel en energiezuinig te koelen. Ze hebben een gepatenteerd product ontwikkeld dat de traditionele energie- intensieve en lawaaijige airconditioning systemen vervangt. Het systeem bespaart tussen de 60 en 80 procent op het energieverbruik.