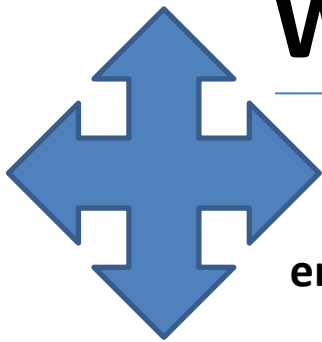


BIJLAGEN



Wat na de incubator?

**Een onderzoek naar de locatiekeuzes
van spin-offs van Universiteit Twente
en de rol van het Kennispark als incubator**

**Sanne Bokking – S2575302
Masterscriptie Economische Geografie
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen**

Inhoud

	Pagina
Bijlage 1: Expertinterviews	3
Bijlage 2: Topiclijst	5
Bijlage 3: Online enquête	6
Bijlage 4: Respondenten	15
- Start bij incubator	15
- Start buiten regio Twente	16
Bijlage 5: Inge vulde enquêtes	18
➤ Enquête Wilco Dijkstra (Capilix)	19
➤ Enquête Jeroen Scholten (NAR)	26
➤ Enquête Fred Prins (Prins van Langeveld)	33
➤ Enquête Florian Overkamp (SpeakUP BV)	40
➤ Enquête Gerard Engbers (Ssens)	47
➤ Enquête Walter Rijk (Striction BV)	54
➤ Enquête Bonnie Tabbert (B. Tabbert Onderwijstechnologie)	61
➤ Enquête Klaudie Bartelink (Learning by Action)	68
➤ Enquête Karien de Rooij (Percuros)	75
➤ Enquête Jacintha Timmermans (Quinom)	81
➤ Enquête Mark Fraters (Redliner)	88
➤ Enquête Frank Rem (Tall Components BV)	95
➤ Enquête Ellen de Ruijter-Groenewold (WelCom advies)	102
Bijlage 6: Interviews	109
➤ Samenvatting interview met Wilco Dijkstra (Capilix)	110
➤ Samenvatting interview met Jeroen Scholten (NAR)	114
➤ Samenvatting interview met Fred Prins (Prins van Langeveld)	117
➤ Samenvatting interview met Florian Overkamp (SpeakUP BV)	120
➤ Samenvatting interview met Gerard Engbers (Ssens)	123
➤ Samenvatting interview met Walter Rijk (Striction BV)	126
➤ Samenvatting interview met Bonnie Tabbert (B. Tabbert Onderwijstechnologie)	129
➤ Samenvatting interview met Klaudie Bartelink (Learning by Action)	132
➤ Samenvatting interview met Karien de Rooij (Percuros)	136
➤ Samenvatting interview met Jacintha Timmermans (Quinom)	139
➤ Samenvatting interview met Mark Fraters (Redliner)	142
➤ Samenvatting interview met Frank Rem (Tall Components BV)	144
➤ Samenvatting interview met Ellen de Ruijter-Groenewold (WelCom advies)	147

Bijlage 1: Expertinterview

Voordat de daadwerkelijke dataverzameling plaatsvond, is een gesprek gevoerd met twee experts op het gebied van spin-offs van Universiteit Twente en de situatie op en rond Kennispark Twente. Op deze manier werd vooraf een goed beeld verkregen van de situatie op Kennispark Twente en toegang verkregen tot de database 'Spin-offs UT'. Er heeft een gesprek plaatsgevonden op woensdag 17 december 2014 tussen 11.00 en 13.00 met de volgende personen:

Paul Bijleveld

Momenteel bezig met promotieonderzoek naar spin-offs van de UT

Functie: Docent Saxion Hogeschool

Expertise: kenniseconomie, infrastructuur en arbeidsmarkten

Marjan Weekhout

Geïnteresseerd naar onderzoek naar spin-offs en het Kennispark en bewaakt imago Kennispark

Functie: directielid Stichting Kennispark Twente

Expertise: ondernemersklimaat, acquisitie en marketing

Uit het gesprek blijkt dat Stichting Kennispark Twente verantwoordelijk is voor de campus en zich bezig houdt met gebiedsontwikkeling, kennisvalorisatie, marketing, acquisitie en communicatie. Het doel van Stichting Kennispark Twente wordt nagestreefd door te zorgen voor de mogelijkheid en het goed verlopen van kennisuitwisseling, een optimaal ondernemersklimaat en een goede verdere kwaliteit van de omgeving. De ambitie is het Kennispark een hoogwaardig kennisknooppunt in Europa te maken. De mening is dat deze ambitie goed wordt nagestreefd maar er zeker nog punten zijn waar de stichting aan wil werken. Het park als ontmoetingsplek van Europese allure waar onderzoekers en ondernemers kennis kunnen uitwisselen en gebruik kunnen maken van elkaars kennis en faciliteiten, moet nog verder worden ontwikkeld. De partners van de stichting zijn erg belangrijk in het bereiken van haar doelen. Toch speelt Universiteit Twente de hoofdrol in het worden van een kennisknooppunt. Zoals het Triple Helix model aangeeft spelen universiteiten een belangrijke rol in kennisuitwisseling. De UT dient de brug te vormen tussen instituties en industrie. Op deze manier kan het Kennispark een bloeiende campus worden met veel ondernemerschap. De campus draagt op die manier bij aan de economische ontwikkeling van de regio.

Naast de UT zijn de bedrijven die zijn voortkomen uit de universiteit een belangrijke groep om de brug te slaan tussen onderwijs en kennis naar industrie en ondernemerschap. Stichting Kennispark Twente kent daarom ook een actief beleid om deze groep ondernemers te ondersteunen. Het TOP-programma (Tijdelijke Ondernemers Plaatsen) is een voorbeeld daarvan waarbij recent afgestudeerden de mogelijkheid krijgen om met binnen de UT ontwikkelde kennis een nieuw bedrijf op te starten. Voor de spin-offs wordt een zo aangenaam mogelijk 'klimaat' gecreëerd. Een belangrijke vraag daarbij is waar het op en rond het park nog aan ontbreekt wat betreft de ondernemers. Belangrijk daarbij is welke ondersteuning gemist wordt en wat er beter kan op het park. De vraag die Marjan Weekhout namens Stichting Kennispark Twente hierbij stelt is of in dit onderzoek ook naar dit aspect kan worden gekeken.

Het BTC als businessincubator is een belangrijke partner van de Stichting Kennispark Twente wanneer er gekeken wordt naar de functie die de incubator vervult als aanbieder van huisvesting en diensten op de campus. Als onderzoekseenheid voor dit onderzoek noemen beide gesprekspartners het BTC niet als de incubator op het Kennispark. De incubator is in dit geval het geheel aan actoren die betrokken zijn bij het Kennispark. Iedereen die meewerkt om het ondernemen zo aangenaam mogelijk probeert te maken voor spin-offs en start-ups, kan worden gezien als (de) incubator. De meeste actoren zijn inmiddels erg vervlochten met elkaar met als doel het Kennispark tot een succes te maken. Het BTC Twente is één van de velen en om die reden een onderdeel van de incubator. Het advies luidt daarom het Kennispark *an sich* als *business incubator* te zien.

Universiteit Twente is één van de weinige universiteiten met een nauwkeurig bijgehouden database van bedrijven die zijn voortgekomen vanuit de onderwijsinstelling. Om die reden zijn de database en de regio als onderzoekscase erg geliefd. Desalniettemin probeert Stichting Kennispark Twente zorgvuldig om te gaan met de database om bedrijven te beschermen tegen een overmaat aan verzoeken voor enquêtes en interviews. De heer Bijleveld heeft voor zijn promotieonderzoek toegang tot de database. Toch is het bespreken van een aanpak voor het benaderen van respondenten belangrijk. Uit ervaring van de stichting blijkt dat er onder bedrijven (zeker op en rond het kennispark) een zekere enquêtemoeheid ontstaat waardoor het aantal onderzoeken waarvoor bedrijven worden benaderd beperkt dient te blijven. Daarnaast mag het Kennispark worden genoemd bij het vragen om medewerking aan deze masterthesis aangezien een aantal vragen van de stichting worden meegenomen in dit onderzoek. Een laatste tip gaat over de aanpak van onderzoek, via de telefoon of mail contact zoeken is een wat 'koude' manier van benaderen. Uit eerder onderzoek bleek dat bij het bedrijf in kwestie langsgaan met een tablet waarop een enquête direct is in te vullen, men sneller geneigd is mee te werken. Ook in de pauze of tijdens de lunch van congressen, symposia en dergelijke wil men ook vaak wat tijd vrijmaken voor het invullen van een enquête.

Bijlage 2: Topiclijst

De onderwerpen van gesprek zijn geordend op thema (dikgedrukt). Bij elk thema staat een aantal voorbeeld vragen. Belangrijker is echter doorvragen op gegeven antwoorden en link naar ingevulde enquête te maken!

Introductie

Kunt u kort iets vertellen over uw bedrijf en uw functie daarbinnen?

Wel /geen spin-off van de UT, waarom?

Steun incubator

Wat voor steun gehad en wat was het belang van die steun?

Is er steun die u gemist heeft?

Wat doet het Kennispark goed/minder goed?

Opstartfase en startlocatie

Hoe ging het leggen van contacten in de opstartfase?

Hoe komt het dat het makkelijk/moeilijk ging?

Hoe beginnen? Welke al bestaande contacten hielpen daarbij? Had de UT daar een rol in?

Verhuizing

Waarheen verhuisd?

Wat was/waren de grootste motivatie(s) om te verhuizen?

Wanneer verhuisd → Waarom was dat hét moment om te verhuizen?

Heeft de imago van de campus een rol gespeeld in de beslissing te blijven op campus?

Relaties wanneer verhuisd

Zijn er relaties die een rol hebben gespeeld in locatiebeslissing, zo ja, welke?

Afstand beperkt gehouden tot belangrijke relaties? Waarom moest de afstand beperkt blijven?

Is fysieke nabijheid / face-to-face contact belangrijk? Waarom?

Hoe is de relatie met de UT geweest over hele bedrijfsleven (intensiteit en kwaliteit)?

Relaties wanneer niet verhuisd

Wat was de grootste motivatie niet te verhuizen?

Zijn er relaties die een rol hebben gespeeld in de beslissing niet te verhuizen, zo ja, welke?

Niet verhuisd om afstand beperkt gehouden tot belangrijke relaties? Waarom is dat belangrijk?

Hoe is de relatie met de UT geweest over hele bedrijfsleven (intensiteit en kwaliteit)?

Heeft de imago van de campus een rol gespeeld in de beslissing te blijven op campus?

Relationele embeddedness & verhuisgeneigdheid

Wat zijn uw belangrijkste relaties, horizontale of verticale partners?

Zijn deze relaties ook belangrijk in het vergaren van kennis en het produceren van uw product of dienst?

Hoe beoordeelt u de kwaliteit van uw belangrijkste relaties?

Waarom zijn deze relaties het hoogst kwalitatief? / Wat kenmerkt een kwalitatief goede relatie?

Bijlage 3: Online enquête

Voordat de online enquête werd opgestuurd naar bedrijven, is eerst telefonisch contact gezocht waarbij het doel van deze masterthesis is uitgelegd, de vraag is gesteld of het bedrijf wil meewerken en wie de juiste persoon binnen het bedrijf is om de enquête in te vullen en het interview te doen. Er is gerefereerd aan een afstudeeronderzoek omdat deze term waarschijnlijk voor de meesten het meest helder is. Vervolgens is naar de aangewezen persoon een mail gestuurd zoals degene hieronder. De mail bevat een link naar de online vragenlijst die zoals hieronder aangegeven zich opent op een nieuw tabblad van de webbrowser.

Begeleidende mail:

Geachte \$\$\$Naam\$\$\$,

Naar aanleiding van eerder contact mail ik u. Ik heb begrepen dat uw bedrijf bereid is mee te werken aan mijn afstudeeronderzoek betreffende spin-offs van Universiteit Twente. Volgens de UT is uw bedrijf een spin-off van hen en ik onderzoek hoe bedrijven dit zelf zien, hoe de band is met de universiteit en hoe zij zich verder hebben ontwikkeld qua netwerk.

Allereerst heel fijn dat u bereid bent mee te werken! Het onderzoek betreft een korte online vragenlijst (duurt ongeveer 5 minuten) en een telefonisch vraaggesprek naar aanleiding van de ingevulde enquête (duurt ongeveer 15 minuten).

Hier de link naar de online vragenlijst:
\$\$\$EnqueteNaam\$\$\$.

Zoals afgesproken bel ik u \$\$\$dag&tijd\$\$\$ om uw te interviewen en nader in te gaan op de gegeven antwoorden in de online vragenlijst.

Alvast hartelijk dank voor uw medewerking!

Met vriendelijke groet,

Sanne Bokking
Student Rijksuniversiteit Groningen
Studie Economische Geografie

Start enquête (wanneer er op de enquête link wordt geklikt):

Pagina 1 van 7 (14%)

Welkom bij deze enquête!

In deze enquête wordt u een aantal vragen gesteld over locatiekeuzes en relaties van u als bedrijf en de eventuele band met Universiteit Twente. Er worden geen bedrijfsspecifieke gegevens of informatie gevraagd. De resultaten zullen uitsluitend worden gebruikt voor een afstudeeronderzoek. Het invullen van de enquête kost u zo'n 5 tot 10 minuten.

Alvast hartelijk dank voor uw medewerking!

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)



Opstartfase	<input type="text"/>
Overlevingsfase	<input type="text"/>
Groefase	<input type="text"/>
Stagnatiefase	<input type="text"/>
Accumulatiefase	<input type="text"/>

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake? (meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk

Terug

Verder

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

Terug

Verder

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)



- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk

10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee

Terug

Verder

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	<input type="text"/>
Verhuizing 2	<input type="text"/>
Verhuizing 3	<input type="text"/>

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)



- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"



- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk

Terug

Verder

25 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de keuze niet te verhuizen"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens
- Niet van toepassing; nooit verhuizing overwogen

26 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

27 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Wij zijn niet verhuisd om de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk te houden"



- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

Terug

Verder

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Terug

Verzenden

Dit is het einde van deze online vragenlijst. Hartelijk dank voor het invullen!

Bijlage 4: Respondenten

Hieronder wordt een omschrijving gegeven van de bedrijven die hebben meegewerkt aan dit onderzoek. Daarnaast wordt een korte omschrijving van het bedrijf en de naam en de functie van de gesproken persoon gegeven. Allereerst worden de spin-offs gestart bij de incubator op alfabetische volgorde besproken en daarna de spin-offs die buiten de regio zijn gestart.

Start bij incubator

1. *Capilix*

Capilix is een bedrijf dat meetapparaten produceert dat geladen deeltjes in water kan meten. Daarbij worden scheidingstechnieken toegepast en ontwikkelt het product zich doordat er steeds kleinere hoeveelheden water (of andere vloeistof) nodig zijn om de hoeveelheid geladen deeltjes te meten.

Naam geïnterviewde: Wilco Dijkstra

Functie: Projectmanager en onderdeel van het Research & Development team

Datum interview: 01/04/2015

2. *NAR (Nederlands Adviesbureau Risicomanagement)*

Het Nederlands Adviesbureau Risicomanagement adviseert organisaties omtrent de risico's die zij lopen bij het behalen van hun ambities en doelstellingen. Het inschatten, beoordelen en de omgang met mogelijke risico's doet het adviesbureau in samenwerking met haar klanten die zich voornamelijk in de publieke en semipublieke sector bevinden.

Naam geïnterviewde: Jeroen Scholten

Functie: Senior Adviseur; werkt als één van de langste bij het bedrijf

Datum interview: 19/03/2015

3. *Prins van Langeveld*

Het bedrijf is inmiddels overgegaan in GEP Regenwater door een fusie maar de huidige eigenaar is ook eigenaar geweest van Prins van Langeveld. Het bedrijf houdt zich bezig met het ontwerp, de ontwikkeling, productie en onderhoud van regenwatersystemen. Hierdoor biedt het bedrijf oplossingen voor milieuverantwoord watermanagement voor binnen en buiten.

Naam geïnterviewde: Fred Prins

Functie: medeoprichter en mede-eigenaar Prins van Langeveld, nu eigenaar GEP

Datum interview: 04/03/2015

4. *SpeakUP BV*

Het bedrijf houdt zich bezig met de telecommunicatieproblematiek voor bedrijven aan te pakken. Door telefooncentrales, die bedrijven traditioneel gebruiken, naar de cloud te brengen worden bedrijven flexibeler. Daardoor kan vaste en mobiele telefonie bij elkaar komen en zijn bereikbaarheidsstromen beter geregeld.

Naam geïnterviewde: Florian Overkamp

Functie: Oprichter en algemeen directeur

Datum interview: 07/04/2015

5. Ssens

Ssens is een bedrijf dat aan oppervlakte modificatie doet voor medische en biotechnische toepassingen. Het bedrijf doet dienst aan andere bedrijven om het 'ontwerpprocedure' te maken voor een chemische modificatie dat een oplossing brengt voor oppervlakte problemen en nieuwe, slimme oppervlakten creëert.

Naam geïnterviewde: Gerard Engbers

Functie: Oprichter en algemeen directeur

Datum interview: 17/03/2015

6. Striction BV

Striction BV is de Holding boven Innovadis, dát bedrijf is een internetbureau dat haar klanten helpt bij het online verkopen van hun producten en diensten. Het bedrijf is gespecialiseerd in het realiseren van portalen en e-commerce platformen. Daarnaast kan het bedrijf helpen bij het vormen van de online strategie en het koppelen van het platform aan backoffice systemen.

Naam geïnterviewde: Walter Rijk

Functie: Medeoprichter en mede-eigenaar geweest, nu werkzaam bij Sigmax

Datum interview: 19/03/2015

Start buiten regio Twente

7. Bonnie Tabbert Onderwijstechnologie

Bonnie Tabbert heeft als oprichter en enige medewerker van dit bedrijf onderwijskunde gestudeerd en assisteert verschillende organisaties bij vraagstukken rond opleiden. Dit gebeurt op verschillende manieren, zoals; het geven van cursussen en trainingen of het ontwikkelen van leertrajecten en materiaal.

Naam geïnterviewde: Bonnie Tabbert

Functie: Oprichter en eigenaresse

Datum interview: 06/03/2015

8. Learning by Action

Deze eenmanszaak ontwikkelt met name digitaal lesmateriaal voor opleidingen, cursussen, trainingen, workshops en congressen. Daarnaast verzorgt het bedrijf ook didactische trainingen, workshops en coachingsactiviteiten. Video neemt een belangrijke plaats in het produceren van de producten en diensten van het bedrijf.

Naam geïnterviewde: Klaudie Bartelink

Functie: Oprichter en eigenaresse

Datum interview: 02/03/2015

9. Percuros BV

Percuros is een biotechnisch bedrijf werkzaam op het gebied van geneesmiddelenonderzoek in een aantal gebieden; skeletbiologie, stamcelonderzoek, cardiovasculaire biologie en oncologie.

Naam geïnterviewde: Karien de Rooij

Functie: Senior scientist; één van de eerste werknemers

Datum interview: 16/03/2015

10. Quinom

De onderwijskundige in dit bedrijf werkt als freelancer en leidt opleidingsprojecten, ontwerpt leertrajecten, ontwikkelt leermiddelen en adviseert over opleiden. Het bedrijf werkt veelal samen met financiële dienstverleners bij het opleiden en bijscholen van het eigen personeel.

Naam geïnterviewde: Jacintha Timmermans

Functie: Oprichter en eigenaresse

Datum interview: 13/03/2015

11. Redliner

De eenmanszaak Redliner houdt zich bezig met de coördinatie en management van projecten in de industriële techniek. Redliner begeleidt het project van het ontwerp tot de realisatie en implementatie van technische installaties.

Naam geïnterviewde: Mark Fraters

Functie: Oprichter en eigenaar

Datum interview: 18/03/2015

12. TallComponents BV

Dit bedrijf produceert verschillende software componenten, wat bibliotheken zijn voor webdevelopers en ontwikkelaars. Daarmee kunnen zij Adobe PDF documenten genereren, manipuleren en afbeelden. Daarnaast doet het bedrijf zelf de marketing en het verkoop van de producten.

Naam geïnterviewde: Frank Rem

Functie: Oprichter en eigenaar

Datum interview: 19/03/2015

13. WelCom advies

De eenmanszaak WelCom is een adviesbureau dat zich bezighoudt met medewerkerswelzijn en communicatie binnen bedrijven en organisaties. Hiertoe doet het bedrijf onderzoek aan de hand van scans en geeft naar aanleiding daarvan adviezen. Daarnaast kan het bedrijf ondersteuning bieden bij organisaties in transitie door coaching en trainingen.

Naam geïnterviewde: Ellen de Ruijter-Groenewold

Functie: Oprichter en eigenaresse

Datum interview: 06/03/2015

Bijlage 5: Ingevulde enquêtes

De volgende pagina's bevatten de ingevulde enquêtes van de respondenten. De volgorde is aangehouden zoals bijlage vier, eerst de starters bij de incubator op alfabetische volgorde en vervolgens de starters buiten de regio Twente op alfabetische volgorde.

Enquête Wilco Dijkstra (Capilix)

Invuldatum: 27 maart 2015 10:47

E-mail: w.dijkstra@capilix.com

Toegangscod: 8py7x6x273

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Wilco Dijkstra - Research & Development Employee / Project Manager

Verantwoordelijk voor de ontwikkeling van een online ionen analysesysteem, de toepasbaarheid binnen projecten en bij eventuele klanten

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk: Een combinatie van Life Sciences & Proces Industrie, water gerelateerde bedrijven (denk aan waterzuivering installaties)

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	2005 - 2008
Overlevingsfase	2008 - 2011
Groefase	2012 - 2014
Stagnatiefase	2011
Accumulatiefase	2012

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk: Financiële injectie na overname Metrohm (2012)

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee..... Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	2008
Verhuizing 2	2013
Verhuizing 3	

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk: kennisoverdracht

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk: kennisoverdracht

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Enquête Jeroen Scholten (NAR)

Invuldatum: 17 maart 2015 9:08

E-mail: j.scholten@risicomangement.nl

Toegangscade: kcc6zyrz6t

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Jeroen Scholten, Adviseur

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	2001-
Overlevingsfase	
GroEIFase	2008-2012
Stagnatiefase	2012-2014
Accumulatiefase	2014

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	2006
Verhuizing 2	2008
Verhuizing 3	2013

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk: Huurprijs, aanwezigheid IT team

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Enquête Fred Prins (Prins van Langeveld)

Invuldatum: 23 februari 2015 15:35

E-mail: info@regenwater.com

Toegangscode: 3tk33xr3ym

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk: bouw

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	97-98
Overlevingsfase	99-00
GroEIFase	2001-nu
Stagnatiefase	
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	2000
Verhuizing 2	2007
Verhuizing 3	

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door: (meerdere antwoorden mogelijk)

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Enquête Florian Overkamp (SpeakUP BV)

Invuldatum: 1 april 2015 13:49

E-mail: florian@speakup.nl

Toegangscode: 5shvewdam

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Florian Overkamp, CEO

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	2003-2006
Overlevingsfase	2006-2009
GroEIFase	2009-2013
Stagnatiefase	2013-2014
Accumulatiefase	2015-

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee..... Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	2004
Verhuizing 2	2008
Verhuizing 3	2010

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door: (meerdere antwoorden mogelijk)

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Dit is het einde van deze online vragenlijst. Hartelijk dank voor het invullen!

Enquête Gerard Engbers (Ssens)

Invuldatum: 13 maart 2015 12:35

E-mail: gerard@ssens.nl

Toegangscod: s784pyr3br

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Gerard Engbers, oprichgter en algemeen directeur

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	1
Overlevingsfase	4
Groefase	10
Stagnatiefase	
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk: aanwezige faciliteiten

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	2000
Verhuizing 2	2010
Verhuizing 3	

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk: meerdere antwoorden blijken niet mogelijk!!

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk: meerdere antwoorden blijken niet mogelijk!

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Vraag 24 en 30 waren niet met meerdere antwoorden te beantwoorden dus daarom niet beantwoord.

Enquête Walter Rijk (Striction BV)

Invuldatum: 18 maart 2015 16:00

E-mail: w.rijk@sigmax.nl

Toegangscode: 6k2vxnw3z

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Mede-oprichter (momenteel niet meer werkzaam in dit bedrijf)

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	5
Overlevingsfase	
GroEIFase	12
Stagnatiefase	3
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	1998
Verhuizing 2	2004
Verhuizing 3	

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Enquête Bonnie Tabbert (Bonnie Tabbert Onderwijstechnologie)

Invuldatum: 5 maart 2015 23:00

E-mail: bonnie@btot.nl

Toegangscode: m8hnpexxt3

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Bonnie Tabbert

Eigenaar/Onderwijskundig adviseur

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase 2002

Overlevingsfase

GroEIFase

Stagnatiefase

Accumulatiefase

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grote en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Niet echt van toepassing op een eenmanszaak.

Enquête Klaudie Bartelink (Learning by Action)

Invuldatum: 2 maart 2015 12:29
E-mail: info@learningbyaction.nl
Toegangscode: nmtyp7yeeb

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Eigenaar van 'Learning by action'

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk: Filmindustrie

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	2005
Overlevingsfase	
GroEIFase	2005-2015
Stagnatiefase	
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk: Continuïteit

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk: ik heb de Marina van Damme prijs gewonnen in 2011

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door: (meerdere antwoorden mogelijk)

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Ik heb veel baat gehad bij NetOO; het netwerk van zelfstandige afgestudeerde Toegepaste Onderwijskundigen die allemaal op de UT hebben gestudeerd.

Enquête Karien de Rooij (Percuros)

Invuldatum: 12 maart 2015 15:25
E-mail: kderooij@percuros.com
Toegangscode: 46xw8vxvve

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Karien de Rooij, Senior scientist

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk: niet alleen van Universiteit Twente, maar vooral ook van Universiteit Leiden

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	2005-2009/2010
Overlevingsfase	2010-2012
GroEIFase	2012 tot nu
Stagnatiefase	
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1

Verhuizing 2

Verhuizing 3

25 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:

"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de keuze niet te verhuizen"

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens
- Niet van toepassing; nooit verhuizing overwogen

**26 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**27 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij zijn niet verhuisd om de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk te houden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Sommige vragen waren moeilijk te beantwoorden omdat het meeste werk in het bedrijf gedaan wordt op locatie in Leiden

Enquête Jacintha Timmermans (Quinom)

Invuldatum: 23 februari 2015 19:28
E-mail: jacintha@quinom.nl
Toegangscode: w3a7v2e8bk

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Jacintha Timmermans, eigenaar

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	2005
Overlevingsfase	2006-2007
GroEIFase	2008-heden
Stagnatiefase	
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Ik heb een eenmanszaak en opereer als freelance onderwijskundige. Misschien niet helemaal de doelgroep van dit onderzoek?

Enquête Mark Fraters (Redliner)

Invuldatum: 13 maart 2015 22:38
E-mail: mark.fraters@redliner.nl
Toegangscode: uavs56p5dh

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Redliner, eigenaar

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	1/2
Overlevingsfase	
GroEIFase	2,5
Stagnatiefase	9
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door: (meerdere antwoorden mogelijk)

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

bij een aantal vragen zijn meerdere antwoorden mogelijk (volgens de tekst, maar het lukte me niet om deze te selecteren (Mozilla browser gebruikt)

Enquête Frank Rem (Tall Components BV)

Invuldatum: 12 maart 2015 12:24
E-mail: frank@tallcomponents.com
Toegangscode: fh3ctfts7e

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

Frank Rem. Eigenaar/directeur.

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase	2000-2001
Overlevingsfase	
GroEIFase	2001-2007
Stagnatiefase	2007-2013
Accumulatiefase	

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk:

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

13 De eerste bedrijfsrelevante contacten bevonden zich voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

14 De rol van Universiteit Twente en/of het Kennispark in het leggen van de eerste contacten was...

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk

15 Het bedrijf is onderdeel geworden van een netwerk met bedrijfsrelevante contacten en relaties binnen...

- Enkele maanden
- Een jaar
- Twee jaar
- Langer dan twee jaar

16 Is uw bedrijf verhuisd sinds de oprichting?

- Ja
- Nee Ga verder naar pagina 6

17 In welk jaar bent u verhuisd? (bij meerdere verhuizingen alle jaartallen aangeven)

Verhuizing 1	2003
Verhuizing 2	2007
Verhuizing 3	2013

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door: (meerdere antwoorden mogelijk)

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Enquête Ellen de Ruijter-Groenewold (WelCom advies)

Invuldatum: 25 februari 2015 22:43

E-mail: info@welcomadvies.nl

Toegangscode: r47awf8d6d

1 Wat is uw naam en uw functie binnen het bedrijf?

Voor wanneer er onduidelijkheden zijn n.a.v. de gegeven antwoorden, is het duidelijk met wie er contact opgenomen kan worden

EJ de Ruijter-Groenewold, eigenaar

2 In welke branche is uw bedrijf actief?

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences
- Zakelijke dienstverlening
- Transport/logistiek
- Third party customer services
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk:

3 Ziet uw bedrijf zich als spin-off van Universiteit Twente?

- Ja
- Nee
- Anders, namelijk:

4 Geef de perioden in jaren wanneer uw bedrijf de volgende fasen doormaakte (Let op! U hoeft niet alle fasen te gebruiken, alleen de fasen die u heeft doorgemaakt! Voor uitleg zie de vraagteken-button)

Opstartfase

Overlevingsfase

Groefase

Stagnatiefase

Accumulatiefase

5 Wanneer uw bedrijf groei heeft gekend, van welke kenmerken was in die fase sprake?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Groei van materiele middelen
- Groei van immateriele middelen
- Toename arbeidskrachten
- Groei van de omzet
- Anders, namelijk:

6 Welke steun heeft uw bedrijf van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente in het verleden ontvangen?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij hebben geen steun ontvangen
- Anders, namelijk: coach vanuit de universiteit

7 Welke steun ontvangt uw bedrijf tegenwoordig van Universiteit Twente of (Stichting) Kennispark Twente?

- Hulp bij faciliteiten (laboratoria, huisvesting, etc.)
- Hulp bij het verkrijgen van financiering
- Hulp bij administratieve zaken
- Hulp bij marketing
- Doorspelen van kennis
- Doorspelen van opdrachten
- Advies (technisch, commercieel, fiscaal, juridisch etc.)
- Wij ontvangen geen steun
- Anders, namelijk:

8 Hoe belangrijk is deze steun (geweest) voor uw bedrijf?

- Helemaal niet belangrijk
- Enigszins belangrijk
- Redelijk belangrijk
- Belangrijk
- Zeer belangrijk
- Niet van toepassing

9 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de startlocatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk: werk vanuit huis

**10 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Fysieke nabijheid van Universiteit Twente was belangrijk bij de keuze voor de startlocatie"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**11 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"In de opstartfase is nog veel contact geweest met (medewerkers/studenten van) Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**12 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase was makkelijk"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

18 Welke van de volgende kenmerken waren belangrijk in de keuze voor de huidige locatie? (kies maximaal 3)

- Grootte en uitstraling pand
- Bewoning karakteristieken
- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Bereikbaarheid
- Parkeergelegenheid
- Imago van de omgeving
- Kwaliteit van de omgeving
- Aanwezigheid leveranciers
- Aanwezigheid afnemers/klanten
- Aanwezigheid horizontale partners
- Aanwezigheid Universiteit Twente
- (Lokaal) overheidsbeleid
- Persoonlijke redenen
- Anders, namelijk:

**19 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Universiteit Twente en/of het Kennispark heeft een belangrijke rol gespeeld in de locatiekeuze bij de verhuizing"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**20 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Wij hebben als bedrijf veel contact met Universiteit Twente"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

**21 Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling:
"Bij onze verhuizing is de afstand tot horizontale partners zo beperkt mogelijk gehouden"**

- Helemaal niet eens
- Niet eens
- Neutraal
- Eens
- Helemaal eens

22 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevonden zich voor de verhuizing voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

23 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing was...

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**24 De beste relaties die het bedrijf bezat voor de verhuizing kenmerkten zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

Ga verder naar pagina..... 7

28 De belangrijkste bedrijfsrelaties bevinden zich nu voornamelijk

- Binnen de directe omgeving
- Binnen de regio
- Buiten de regio
- Binnen Nederland
- Buiten Nederland

29 De kwaliteit van de belangrijkste bedrijfsrelaties nu is

- Zeer slecht
- Slecht
- Noch slecht, noch goed
- Goed
- Zeer goed

**30 De beste relaties die het bedrijf nu bezit kenmerken zich door:
(meerdere antwoorden mogelijk)**

- Persoonlijke interactie
- Vertrouwen
- Wederkerigheid
- Solidariteit
- Fysieke nabijheid
- Overeenkomstige normen en waarden
- Overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden
- Anders, namelijk:

31 De wens om nu te verhuizen als bedrijf is

- Zeer zwak
- Zwak
- Noch zwak, noch sterk
- Sterk
- Zeer sterk

32 Dit was de vragenlijst. Heeft u nog een vraag, opmerking of toelichting naar aanleiding van deze enquête?

Bijlage 6: Interviews

De volgende pagina's bevatten de interviews met de respondenten. De volgorde is aangehouden zoals bijlage vier en vijf, eerst de starters bij de incubator op alfabetische volgorde en vervolgens de starters buiten de regio Twente op alfabetische volgorde.

Samenvatting interview met Wilco Dijkstra over Capilix op 01-04-2015

U schrijft dat u R&D employee bent, in hoeverre weet u dan wat over de opstart van het bedrijf en de verhuismotieven van het bedrijf?

Die informatie is eigenlijk heel bekend binnen het bedrijf. Daarnaast zijn we niet heel groot, we zijn dan wel onderdeel van een Zwitserse international (Metrohm) maar wij als onderdeel zijn zo tussen de vijf en tien personen. De kern is eigenlijk een groepje van vijf. De meeste, waaronder ikzelf, zijn aangehaakt toen het bedrijf in Leeuwarden kwam. Maar het traject daarvoor, daarover is nog wel veel contact geweest en de historie is daardoor wel vrij duidelijk.

Het bedrijf ziet zich als spin-off van Universiteit Twente, hoe komt dat?

De techniek die wij gebruiken is eigenlijk in een researchgroep van de universiteit bedacht. En er zijn toen projecten opgestart om het groter te maken, de techniek te gaan gebruiken voor toepassingen waar de praktijk wat aan heeft. En uit een van die projecten is Capilix toen opgericht. Een persoon uit die researchgroep is toen als technisch hoofd voor Capilix begonnen en daar is een business case aan vast geplakt als het ware, en zo is Capilix ontstaan. En omdat de techniek echt vanuit de UT komt zien wij onszelf echt als spin-off.

U heeft ook veel verschillende soorten steun aangekruist die het bedrijf heeft ontvangen tijdens de start van het bedrijf, hoe ging dat in zijn werk en hoe belangrijk was die steun voor de start van het bedrijf?

Lionix is een van de aandeelhouders en heeft ons dus ook financieel kunnen steunen. Ook omdat zij een redelijk gerenommeerd bedrijf zijn in de onderzoekswereld dus het is met hen vrij makkelijk om aan te haken is andere sectoren en projectgroepen om daarin te kijken of daar mensen aanwezig zijn om Capilix groter te kunnen maken. Dus qua financiering hebben wij veel aan hen gehad. Daarnaast is de techniek die van UT vandaan komt een essentieel onderdeel geweest van de start van Capilix. Samen zijn we daarin ook tot belangrijke punten gekomen en speelde dus het doorspelen van kennis een rol. En daarbij konden we gebruik maken van een hoop faciliteiten van de UT. Dus door deze vele soorten steun hebben de UT en Lionix veel betekend voor Capilix en was de steun belangrijk. Na de verhuizing naar Leeuwarden is de samenwerking nog een tijd in stand gehouden. Lionix was toen namelijk ook nog steeds een van de aandeelhouders. We hadden toen nog steeds uitwisseling van kennis en advies. Metrohm uit Zwitserland toonde toen in 2011 veel interesse en die heeft toen het hele aandelenpakket overgenomen, los van twee of drie individuele personen. Maar toen is die steun dus ook te komen vervallen. Er is nagenoeg ook geen contact meer met Lionix of de UT. We komen elkaar zo nu en dan wel eens tegen op congressen en dergelijke maar dat we elkaar van kennis en zo op de hoogte houden, dat is niet meer van kracht. In 2011 zaten we ook enigszins in een stagnatiefase omdat er tot dan toe wel heel wat in was geïnvesteerd door verschillende partijen maar toen konden we daar nog niet een product van verkopen. Toen stagneerden de zaken toen een beetje op financieel gebied waardoor we eigenlijk minder mogelijkheden hadden om projecten te draaien, nieuwe onderzoeken op te starten en in nieuwe richtingen te kijken. Dus dat was het voortraject voordat Metrohm ons overnam.

Voor de startlocatie gaf u aan dat de aanwezigheid van de UT en de kwaliteit van de omgeving van belang was, waarom waren deze twee factoren zo belangrijk?

De kennis was daar toen ontwikkeld en daar zaten de meeste experts om daar in korte tijd veel kennis op te doen en de lijntjes zo kort mogelijk te houden. Dus de kennis op dat gebied dat aanwezig was op het Kennispark hebben we gebruikt. Om de techniek eerst goed te doorgronden hebben we op het Kennispark nauw samengewerkt met Lionix en de experts die daar allemaal voor handen zijn. En dat was niet alleen de UT, de kwaliteit van de omgeving was dat er veel experts waren en kleine bedrijfjes die met dezelfde techniek bezig waren die veel informatie hadden en onderzoek deden op hetzelfde gebied. Het Kennispark trekt op dat gebied ook veel experts uit bijvoorbeeld het buitenland waar je anders niet zo makkelijk mee in contact zou komen. Het Kennispark is daarom de locatie om met die techniek bezig te zijn omdat zich daar heel veel experts en bedrijven bevinden. Dus de kennis op die plek was de drijfveer om de eerste tijd daar door te brengen en makkelijk in contact te komen met relevante anderen die zich met de techniek bezig hielden. Fysieke nabijheid van al die kennis was van belang om makkelijker in contact te komen met deze andere bedrijven. Om die reden was het leggen van contact ook redelijk makkelijk in de startfase. Als je eenmaal een aantal personen en bedrijven kent, kom je makkelijk in contact met andere mensen met informatie. Dan wordt je genoemd of aangedragen bij andere partijen wat ervoor zorgt dat wij in het begin snel en makkelijk stappen konden maken.

Hoewel u nu aangeeft dat de directe omgeving (het Kennispark) heel belangrijk was voor de eerste bedrijfsrelevante contacten, gaf u in de enquête aan dat contacten zich voornamelijk binnen Nederland bevonden. Hoe kan dit?

Inderdaad, het Kennispark was erg belangrijk en de meeste contacten waren regionaal maar we hadden door heel het land contact met kennisinstellingen. Dit komt omdat we met een specialistische techniek bezig zijn en dus contact op dat gebied zochten door heel het land. Dus voornamelijk universiteiten en onderzoeksgroepen die met soortgelijke onderzoeken bezig waren.

U gaf aan dat het bedrijf verhuisd is in 2008 en 2013, waar is het bedrijf op die momenten heen verhuisd en wat waren de motieven voor deze verhuizingen?

Vanaf het begin is de toepassing van de microchips op water doel geweest. Er is dan nadat je kennis hebt opgedaan op de specialistische techniek, een moment dat je aan moet haken op de watersector. En op het moment dat we eraan toe waren en voor het gevoel genoeg kennis bezaten zijn we verhuisd naar Leeuwarden, dat zich profileert als waterhoofdstad van Nederland gericht op technologie. Daar zijn namelijk weer veel experts op watergebied en aangezien de techniek op dat moment dusdanig ver was dat we ermee verder konden, is er besloten om naar Leeuwarden te gaan. Dus de kennis over Leeuwarden heeft een rol gespeeld om ook naar Leeuwarden te verhuizen. Zonder kennis en middelen verhuis je niet, je moet de kosten van een verhuizing natuurlijk wel kunnen dragen als bedrijf. In 2013 zijn we naar Heerenveen gegaan omdat we na de stagnatie onderdeel van Metrohm waren geworden, er zich meer mogelijkheden voordeden en we groeiden. Door Metrohm had het bedrijf een behoorlijke financiële injectie gekregen waardoor we behoorlijk gingen groeien. Dus na een tijdje werd de behoefte groter om te verhuizen. Dit kwam omdat de locatie in Leeuwarden alleen een kantoorruimte betrof we als onderzoekers natuurlijk eigenlijk ook behoeften hadden aan

een eigen klein lab. Eerst gebruikten we dat van de Hogeschool van Leeuwarden maar dat was eigenlijk wat te kleinschalig. Daarnaast omdat we groeiden was een groter pand en mogelijkheid tot uitbreiding belangrijk. Eerst hebben we binnen Leeuwarden wat panden bezocht en bekeken maar daar de specifieke wens voor kantoor en lab ruimte was het heel lastig te vinden. Dat moest allemaal bestemmingsplan technisch goedgekeurd worden. Toen hebben we in samenspraak met de gemeente gekeken of er mogelijkheden waren in Friesland omdat onze werknemers voornamelijk Fries zijn. En toen zijn er een aantal panden naar voren gekomen, waaronder het huidige pand in Heerenveen. Daar hadden we de mogelijkheid zelf een eigen lab te ontwerpen en in te richten. Dus zo is de keuze toen op Heerenveen gevallen. Het was binnen Friesland en de mogelijkheden waren er voor de combinatie van kantoor en lab.

U gaf ook kwaliteit en imago van de omgeving aan bij de keuze voor de huidige locatie, hoe komen die dan terug in de huidige locatie?

Voornamelijk het imago van Friesland als provincie met water en de vele bedrijven hier in de watertechnologie. Daar doen wij ook veel mee. Wij hebben veel bedrijfsrelaties met bedrijven hier uit de provincie.

Wat zijn uw belangrijkste bedrijfsrelaties en waar zijn zij belangrijk in?

Verschillende relaties zijn belangrijk, zowel klanten, leveranciers, partners en kennisinstellingen. Kennisinstellingen raadplegen wij soms. Klanten en projectpartners zijn mensen waarmee wij samenwerken en de techniek bij toetsen. De meesten bevinden zich regionaal omdat we Friesland daarin graag betrekken maar ook de rest van Noord-Nederland eigenlijk. Soms kom je er niet onderuit om partijen uit het Zuiden te raadplegen of te gebruiken eigenlijk. In de verhuizing van Leeuwarden naar Heerenveen zijn zij ook wel redelijk belangrijk geweest omdat we toen graag deze relaties wilden behouden. Toen hadden we overigens nog geen contact met leveranciers in de regio maar wel potentiële leveranciers op het oog. Maar kleine bedrijfjes en de hogeschool hebben daarin ook wel een rol gespeeld. Deze horizontale partners zijn namelijk belangrijk in nieuwe kennis op toepasbaarheden. Wij hebben natuurlijk geprobeerd de techniek op te zetten voor een aantal basissectoren maar deze partners geven soms aan wat nieuwe behoeften zijn of potentiële andere toepassingen kunnen zijn voor dezelfde techniek.

U gaf aan dat u de bedrijfsrelaties als goed bestempelt en dat die zich kenmerken door persoonlijke interactie, vertrouwen, overeenkomstige achtergronden en/of identiteiten en kennisoverdracht. Kunt u deze kenmerken iets meer toelichten en aangeven waarom deze zo belangrijk zijn in een bedrijfsrelatie?

Kennis lijkt me vrij duidelijk, het is een moeilijke techniek waar wij ons mee bezig houden en van welke partij dan ook kunnen wij kennis gebruiken. Veel van onze relaties kenmerken zich dus ook door de uitwisseling van kennis. Daar komen ook de overeenkomstige achtergronden en identiteiten vandaan, we zitten in dezelfde technische hoek en daarom hebben we per definitie al een soort relatie. Daarnaast moet je, althans vind ik, een goed gevoel hebben met de mensen met wie je zaken doet of kennis aan overbrengt of van krijgt. Om die reden is een persoonlijke relatie erg belangrijk en daar gaat vertrouwen mee gepaard. Fysieke nabijheid heb ik niet aangekruist omdat dat op een

gegeven moment niet meer zo van belang is. Tijdens het opbouwen van een relatie kan dat een belangrijke rol spelen. Maar op het moment dat er een goede basis ligt met vertrouwen, wordt fysieke nabijheid minder belangrijk. Op dat moment kan er meer op afstand worden besproken. Bovendien vind ik het meer van belang dat kennis dichterbij is dan een leverancier of zo. Over kennis is een face-to-face discussie makkelijker dan afspraken met een leverancier. Dat kan makkelijker over een afstand, lijkt mij.

U geeft aan dat de huidige verhuiscens zwak is, hoe komt dit?

Met de verhuizing hierheen waren de vereisten; een eigen kantoor, laboratoriumruimte en elektronicarimte. Daarnaast was er extra ruimte ingecalculeerd voor als we een eigen mini productielijn wilden beginnen dus we hebben toen gekozen voor een pand waar veel mogelijkheden waren en ruimte was om door te groeien. Daarnaast hebben we hier vrij veel partners, leveranciers en kennisinstellingen die belangrijk voor ons zijn en het personeel heeft zich natuurlijk ook allemaal in de buurt genesteld dus dat zijn de belangrijkste punten dat Capilix nu niet de behoefte heeft om van locatie te veranderen. We zitten hier goed.

Samenvatting interview met Jeroen Scholten over NAR op 19/03/2015

U gaf aan dat de enquête moeilijk was in te vullen omdat er binnen NAR niemand meer werkt die er vanaf het begin is bij geweest. Kunt u kort vertellen wat u wel weet van de geschiedenis van NAR en wat uw functie daarbinnen is?

Ja, ik heb de enquête zo ver mogelijk ingevuld als ik kon. Ik ben een adviseur die sowieso veel met afstudeerders doet binnen ons bedrijf en ik werk hier als één van de langste, sinds 2007, dus vandaar dat ik de aangewezen persoon binnen het bedrijf was om dit te doen. Degene die het bedrijf heeft opgericht is vorig jaar vertrokken en medewerkers die er sinds de start waren, werken hier inmiddels ook niet meer. Binnen het bedrijf ben ik senior adviseur en wij adviseren op het gebied van risicomanagement en zijn voornamelijk actief in de publieke en semipublieke sector. Het bedrijf is begonnen met software waarbij het mogelijk was voor gemeenten om risico's te delen met elkaar. Langzaamaan is die portefeuille wat verbreed omdat het wat te kwetsbaar leek op de markt en langzaamaan heeft het vakgebied risicomanagement zich ook ontwikkeld en daarin zijn wij mee ontwikkeld. De portefeuille kon verbreed worden omdat het proces en de inhoud van risicomanagement altijd hetzelfde is dus op die manier is het ook redelijk makkelijk geweest de markt uit te breiden en minder kwetsbaar te zijn als bedrijf.

U gaf aan het bedrijf als spin-off van de UT te zien, waarom is dit zo en hoe zijn de banden met de UT geweest tijdens de opstartfase?

Degene die het bedrijf heeft opgericht heeft bedrijfskunde gestudeerd in Enschede, dus dat is al de eerste connectie. Bovendien zijn er banden met de UT omdat een aantal van mijn collega's ook docent zijn voor de Masteropleiding Risicomanagement op de UT. De oprichter van dit bedrijf is ook een van de drijvende krachten geweest achter de opstart van die master. Op die manier zijn wij heel verweven met de universiteit. En doordat wij adviseurs hebben die ook werkzaam zijn bij de UT is die relatie wel heel waardevol voor ons. En zeker in de beginfase zijn de contacten met de UT heel nauw geweest. Er waren contacten met onderzoekers en docenten waarbij het doorspelen van kennis mogelijk was. Daarnaast vermoed ik dat ook het kennis maken met de eerste klanten via de UT is verlopen. Zodoende dat de band met de UT in het begin echt geholpen heeft voor een goede start van het bedrijf. Die relatie is bij mijn weten erg belangrijk om op het goede niveau binnen te komen en goede ingangen te krijgen. En het wekt vertrouwen bij potentiële opdrachtgevers wanneer je een via een grote, bekende binnenkomt.

Aanwezigheid van de UT was een belangrijke reden voor de keuze van de startlocatie, waar is het bedrijf gestart?

Ja, aanwezigheid van de UT was van belang zeker door de relaties die de oprichter had binnen de universiteit. Het bedrijf is daarom begonnen op het Kennispark in een pand van het BTC, echt aan de overkant van de UT. En op een gegeven moment kwamen er ook afstudeerders van de UT binnen het bedrijf dus in die zin was de nabijheid van de universiteit belangrijk.

U heeft weinig ingevuld of kunnen invullen over het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase, u weet daar niks van? Waar contacten zich bevonden en hoe het leggen van contacten is aangepakt?

Nee, daar weet ik echt te weinig van en durf ik niet te zeggen. Ik vermoed dat klanten zich al gelijk door heel Nederland bevonden en niet alleen in de regio Twente. Hoewel de UT waarschijnlijk wel een rol heeft gespeeld in het leggen van eerste klantcontacten, denk ik dat de klanten van NAR toen al op veel verschillende plekken binnen Nederland konden worden gevonden. Zeker als ik kijk naar waar klanten zich bevinden die al heel lang klant van ons zijn, kunnen dat best uiteenlopende plekken zijn.

Weet u niet precies hoe lang de opstartfase heeft geduurd? En wat kenmerkte de stagnatiefase?

Nee, de opstartfase weet ik niet precies doordat ik in 2007 pas begonnen ben. De opstart begon in ieder geval bij de start van het bedrijf in 2001 maar ik weet niet hoe lang die fase heeft geduurd of dat er een overlevingsfase is geweest. Tussen 2008 en 2012 was er sprake van groei maar in 2012 stagneerde de groei enigszins. Er waren wat minder opdrachten en er was wat minder optimisme over de markt. Er was in elk geval minder groei van omzet dan gedacht. Dat heeft tot 2014 ongeveer geduurd en vorig jaar kwamen we in een accumulatiefase en dat vind ik gekenmerkt worden doordat we selectief kunnen zijn in welke opdrachten we aanpakken.

U gaf drie verhuizingen aan in de enquête, waar bent u op die momenten heen verhuisd en welke motieven lagen daaraan ten grondslag?

In 2006 zijn wij binnen Enschede, tegenover de Saxion Hogeschool gaan zitten. Vervolgens zijn wij in 2008 vlakbij het station in Enschede gaan zitten. Sinds 2013 zitten wij in Roombeek, een wijk in het noorden van Enschede. We zijn dus gestart op het Kennispark maar hebben in 2006 het Kennispark verlaten. De aanwezigheid van de UT bleef belangrijk in de verhuisoverwegingen maar er kwam inmiddels meer bij kijken dan alleen de band met de UT. De band met de UT is er nog steeds maar die is wel minder intens dan toen in de opstartfase van het bedrijf. Er is nog steeds contact en een warme band, vandaar dat wij onszelf ook nog zien als spin-off. Maar bij de laatste verhuizing zijn ook de huurprijs en de aanwezigheid van IT team van belang geweest. De huurprijs was van belang omdat op dat moment ons huurcontract afliep en er was door algehele economische malaise ruimte voor onderhandelingen over een huurprijs. De aanwezigheid van het IT team was belangrijk omdat het een belangrijke partner is waardoor in Enschede blijven erg belangrijk was. We hebben toen ook alleen in Enschede gekeken naar nieuwe locaties. Overigens hebben we ook in Baarn een vestiging, die voor het werven van adviseurs weer erg makkelijk is. We hebben eerst in Utrecht op twee plekken gezeten, dat is geopend in 2008 of 2009 en later zijn we in Baarn gaan zitten.

Heeft het imago van het Kennispark nog een rol gespeeld in de locatiebeslissingen?

Het imago van het Kennispark heeft denk ik niet direct een rol gespeeld in het beslissen voor een nieuwe locatie. Bovendien hebben wij na de eerste verhuizing het Kennispark verlaten en zijn daar niet meer terug geweest. Toch is uitstraling wel belangrijk in overwegingen voor welk pand je kiest want de uitstraling van toen nog het BTC is wel een factor geweest waardoor er in 2006 een verhuizing heeft plaatsgevonden. Het was een best oud pand dat niet echt iets positiefs uitstraalde.

Maar ik kan me voorstellen dat het Kennispark voor bepaalde bedrijven een belangrijke uitstraling kan hebben.

In welke intensiteit is er nog contact met de UT en van wat voor contact is er dan sprake?

Dat weet ik niet zo goed want dat betreft mijn collega's. Maar van het doorspelen van opdrachten is geen sprake maar het stimuleren van onderzoek bijvoorbeeld wel. Wij hebben natuurlijk via afstudeerders wel contact over nieuwe en interessante onderwerpen binnen het vakgebied. Maar daarvoor hebben we ook niet heel direct contact met de UT zelf.

Zijn er andere horizontale partners waarmee u kennis uitwisselt en zijn deze belangrijk geweest in de locatiebeslissing?

Naast de UT hebben we ook wel contact met de Haagse Hogeschool en Nijenrode bijvoorbeeld. Het gaat dan voornamelijk om het geven van colleges. Deze zijn niet belangrijk geweest in locatieoverwegingen. De UT dus wel maar dan kan je tegelijkertijd geen rekening houden met de afstand tot de Haagse Hogeschool bijvoorbeeld. Verder weet ik daar ook het fijne niet van omdat mijn collega's daar meer in zitten.

Wat zijn uw belangrijkste bedrijfsrelaties, zijn dat horizontale of verticale partners?

Beetje flauw misschien maar dat zijn beide soorten relaties. Ideaal is een klant of afnemer waar je ook nog eens wat van kunt leren. Dus iemand die je feedback geeft op je dienst of waarbij een specifieke vraag wordt gesteld zodat je misschien ook eens vanuit een andere hoek naar een issue aankijkt. Met dit soort relaties is de band ook goed en het is belangrijk die ook goed te houden omdat deze relaties juist zo nuttig zijn. In deze relaties zijn vertrouwen en persoonlijke interactie heel erg belangrijk sowieso. Dat hangt ook wel heel erg met elkaar samen want de persoonlijke interactie zorgt voor vertrouwen vaak. Afspraken nakomen en laten zien welke kennis je hebt ondersteunt dit. En ook aangeven wanneer je iets niet weet, transparantie daarover is van belang.

Samenvatting interview met Fred Prins over Prins van Langeveld op 04/03/2015

Hoe is Prins van Langeveld opgericht en wat is het verband met GEP en de regio Twente?

Zelf heb ik gestudeerd aan de Hogeschool van Enschede. En ben medeoprichter van Prins van Langeveld. Prins van Langeveld bestaat niet meer onder deze naam en ik ben inmiddels eigenaar van GEP, een bedrijf dat nog steeds in regenwaterproducten en oplossingen zit. Dat is gekomen doordat Prins van Langeveld al lang zaken deed met een Duits bedrijf waarbij veel spullen vanuit Duitsland werden geïmporteerd. In 2000 is Prins van Langeveld gefuseerd met dit Duitse bedrijf. Waarna vervolgens het Duitse bedrijf weer uitgekocht is. Op die manier ben ik nu eigenaar van GEP wat in 1997 als Prins van Langeveld begon. In 1997 hebben wij gebruik gemaakt van een TOP-regeling van de Universiteit Twente en waarschijnlijk om die reden ziet de universiteit ons bedrijf als spin-off. Wij zien dit overigens ook zo, door de TOP-regeling hebben wij een essentiële ondersteuning gehad in het opzetten van het bedrijf. De TOP-regeling is een van de beste regelingen die het Nederlands onderwijs heeft gehad vind ik. Je kon daarbij aangeven waar je behoeften lagen als bedrijf en de universiteit ging daarin mee wanneer zij het ook een goed plan vonden. Zij konden de behoeften die je had tegemoet komen. Er zijn daarbij verschillende soorten ondersteuning mogelijk maar belangrijk daarbij is de lening die je kan krijgen waardoor je echt kan beginnen met je idee. Het starten van een bedrijf wordt op die manier niet zo moeilijk, de drempel wordt verlaagd. Er zijn bedrijven die wel meer gebruik maken van de verschillende ondersteuning die de TOP-regeling biedt maar daar hadden wij niet zo'n behoefte aan. Het is mij wel een raadsel hoe de Universiteit Twente komt aan het jaartal 2004 als startjaar. Wij zijn in 1997 begonnen op de campus en in 2000 verhuisd naar Numansdorp en vervolgens in 2007 naar Arkel. Er gaat bij mij geen belletje rinkelen waarom 2004 een startjaar is, op welke manier dan ook.

U bent dus gestart in Enschede, waarom viel de keuze voor de startlocatie op deze stad en welke rol heeft de UT of het Kennispark gespeeld bij de start?

We zijn in Enschede op de campus gestart. De keuze hiervoor was eigenlijk vrij simpel. Ik en mijn studiegenoot Sander van Langeveld met wie ik het bedrijf heb opgestart, hadden daar gestudeerd en woonden daar. Bovendien maakten wij gebruik van de TOP-regeling van de UT en hadden daar ongeveer eens per kwartaal contact mee in het eerste jaar. Daarnaast is goedkope huisvesting van essentieel belang, zeker in de opstartfase waarbij je nog geen tot weinig middelen hebt. Op de campus werd dit aangeboden. Dit alles was eigenlijk genoeg reden om daar te starten, eigenlijk hebben we ook geen andere locaties overwogen op dat moment. Het contact met de UT hield vaak het bespreken van de tussenstand in met een theoretisch docent en iemand uit de praktijk die zijn aangesteld als 'business angel'. Zij denken mee over het bedrijf, wat erop neer komt dat ze zo'n beetje al je plannen doorzagen. Zij kijken natuurlijk vrij kritisch naar je ideeën. Maar wij zeiden al vrij snel dat we eigenlijk alleen een goedkoop kantoor nodig hadden met een netaansluiting. Dus verder hebben wij ook vrij weinig gevraagd om steun bij het opzetten van Prins van Langeveld. We hebben eigenlijk alleen gebruik gemaakt van kantooruimte en een lening. Dat is geen kritiek naar de UT toe maar wij hadden daar voldoende aan. Er zijn genoeg mogelijkheden geopperd om ons tegemoet te komen en zijn de UT erg dankbaar voor de mogelijkheid ons bedrijf te starten. Maar wij hadden al snel zoiets van; 'We boren een nieuwe markt aan en betreden een markt die ook zij niet kennen...daar viel voor ons dus ook niet zo veel te halen'. Als we het via die weg zouden moeten spelen zouden we

de eerste paar jaar geen omzet hebben. Als we ons product aan de bouw willen leveren, moet het eerst worden opgemerkt door een architect die het verwerkt in plannen. Vervolgens duurt het een tijd voordat de eerste palen de grond in worden geslagen en daarna moeten we nog maar zien of ze ons product kopen. Dat zou dus veel te lang gaan duren. Om die reden wilden we het iets anders gaan aanpakken. Vooral het risico van een te lage cashflow in de eerste jaren is de reden geweest op de campus te starten, om de kosten tot een minimum te beperken.

Hoe hebben jullie het dan aangepakt, waren er bestaande relaties of contacten die jullie konden aanspreken bij de start?

Het leggen van contacten was niet makkelijk bij de start. We zijn echt vanaf nul begonnen. We kenden niemand in het vakgebied en hadden geen ervaring in het ondernemerschap. Wat wij toen hebben gedaan is veel beurzen langsgaan met onze ideeën en prototypen producten. Daarnaast kwam internet in die tijd een beetje op en daar hebben we toen ook gebruik van gemaakt. Hoewel het moeilijk was te beginnen, hadden we toch vrij snel belangrijke bedrijfsrelaties opgedaan. In een specialistisch wereldje weet men elkaar best snel te vinden. Bovendien hebben we de eerste paar jaar ons gefocust op Nederland, dus binnen Nederland weet je dan snel wie over wat gaat. Daarna zijn we pas de grens overgegaan en hebben gekeken naar opties en partners in het buitenland. Dat was eerst België en later ook Duitsland. Door de fusies en overnames exportereren we nu als GEP dus ook veel naar het buitenland.

U bent verhuisd in 2000 en 2007, wat waren de belangrijkste motivaties om te verhuizen?

We zijn inderdaad in 2000 van Enschede naar Numansdorp gegaan en in 2007 van daar naar Arkel. In 2000 had de verhuizing voornamelijk te maken met de fusie die wij deden. De buitenlandse vestigingen moesten beter bereikbaar zijn, zeker voor onze locatie in België. Om die reden zijn we in de buurt van Rotterdam gaan zitten. Als je even op-en-neer moest was je anders meer dan 3 uur onderweg. De weg bij Deventer was toen ook nog een hel en dat werkte gewoon niet. In 2007 werd de bedrijfslocatie te klein en zijn we om uitbreidingsredenen verhuisd. Daarnaast is bij alle verhuisoverwegingen de prijs ook een belangrijke factor gebleven. Maar voornamelijk de afstanden tot de andere vestigingen in het buitenland en uitbreidingsmogelijkheden zijn de grootste oivaties geweest te verhuizen.

Wat zijn uw belangrijkste relaties en partners in GEP nu en in welk opzicht zijn zij belangrijk voor het vergaren van kennis of het produceren van uw product? En wat kenmerkt een goede relatie?

Eigenlijk hebben we die niet echt nu, we domineren nu de markt in een groot deel van Noordwest Europa en zijn niet echt afhankelijk van anderen. Wij doen in principe alles zelf. Van onderzoek naar een nieuw, innovatiever product, het ontwerp, tot de productie ervan. Dus ja, afnemers zijn belangrijk maar zij dragen niet echt bij aan het product zelf. Dus we besteden erg weinig uit. Maar met de bedrijfsrelaties die we hebben met leveranciers van stoffen en materiaal en afnemers van onze producten is een gemeenschappelijke productlijn ontwikkelen en gemeenschappelijk belang. Samen tot een goed product willen komen maakt ook dat het product beter kan worden. Leveranciers kunnen ons natuurlijk inlichten over nieuwe kwaliteiten van stoffen die relevant kunnen zijn voor het produceren van onze producten. Wij produceren bijvoorbeeld filters, voor in tanks waardoor je

regenwatertanks krijgt. Maar de tanks worden door transportkosten meestal voor een lokale markt gemaakt door een lokale fabrikant, dat doen wij dan niet. Maar wij werken samen met die verschillende producenten in verschillende afzetmarkten en laten zien hoe die filters moeten worden ingebouwd. Voor beide partijen is dit een lucratieve deal omdat er door deze samenwerking weer een nieuw product kan worden afgezet. In deze relaties is fysieke nabijheid niet erg van belang omdat je op losse contractbasis met elkaar in zee gaat. Toch is bij dergelijke deals vertrouwen vaak wel essentieel.

Samenvatting interview met Florian Overkamp over SpeakUP BV op 07/04/2015

U beschouwt uw bedrijf niet als spin-off van de UT, is er wel een bepaalde band met de UT?

Nee, ik zie SpeakUp niet per se als spin-off van de UT. Hiervoor heb ik wel een ander bedrijf gehad genaamd Virtu, wat inmiddels is overgenomen door een Amerikaanse firma en dat zat destijds in het bankgebouw tegenover de UT. Toen hadden we nog wel vrij veel contact met de universiteit. Met name in het kader van verglazing. Maar eerlijk gezegd hebben wij ons ook nooit in de tijd van Virtu geclassificeerd als spin-off van de UT. Omdat wij formeel nooit gebruik hebben gemaakt van faciliteiten van de universiteit. Ik en mijn medeoprichter bij Virtu destijds hebben gestudeerd aan de UT (informatica), dus dat is een link die eventueel kan verklaren waarom wij als spin-off worden bestempeld. Maar binnen SpeakUp ben ik met totaal andere dingen bezig dan die ik tijdens mijn studie informatica heb geleerd.

U gaf een stagnatiefase aan tussen 2013 en 2014, waar kenmerkte die tijd zich door?

Toentertijd hadden we te maken met het naheffect van de financiële crisis, wat betekende dat bedrijven de hand heel erg op de knip hielden. Maar omdat onze diensten bedrijven kansen geeft tot besparingen, hebben wij dat effect heel lang kunnen weghouden. Tenslotte heeft het effect ons in 2013 wel echt geraakt, doordat verkoopcycli langer duren, een hoger uitvalpercentage enzovoorts. Die stagnatie heeft wel een goede twee jaar geduurd en kenmerkte zich door teruglopende groei. Daarna is wel echt een accumulatiefase begonnen, doordat we aan het eind van die stagnatiefase het bedrijf wat hebben geherstructureerd. Daar beginnen we nu wat van te merken, dat er wat meer schwing in komt en wat meer ruimte hebben om nieuwe initiatieven te ontplooiën.

Geen steun, is er nog wel een band geweest met de UT?

Nee we hebben nooit steun gehad in de vorm van faciliteiten of iets dergelijks. Daarnaast is er vrij weinig contact geweest met de UT. Ik heb wel wat contact gehad via wat studentengroeperingen zoals SNT (Studenten Net Twente). Een vereniging is destijds opgericht om de belangen te behartigen van studenten die internetfaciliteiten gebruiken van de UT, dus het campusnet enzo. Daar ben ik ook een poosje bestuurder van geweest dus daar heb ik ook wel contact mee. Dus zodoende blijf je wel een beetje op de hoogte wat er gebeurt. En we hebben wel een contact gehad over hun telefonie installaties daar hebben we dan wel een over gespard. We hebben ook wel eens gebruik gemaakt van een kennisvoucher via tele-informatica instituut dat is niet echt de UT maar wel gelieerd maar daar houdt het wel een beetje op. Via SNT hadden we dan een linkje naar diverse universiteitsorganisaties mocht je daar iets mee willen maar in termen van kennisuitwisseling is dat netwerk niet belangrijk. Dit gold ook voor de UT, het sparren was om te kijken naar mogelijkheden voor samenwerking of commerciële opportunity's ofzo, maar niet van; 'hoe helpt dit mijn bedrijf verder?'.

Wanneer bent u SpeakUp gestart en waarom heeft u voor het Kennispark als startlocatie gekozen?

Formeel is de eerste inschrijving van SpeakUp geweest in 2004 maar alle voorbereidende werkzaamheden zoals merk, naam, logo et cetera zijn we in 2003 begonnen. Maar wij zijn niet op het Kennispark gestart. Wij zijn gestart vanuit mijn huis en een deel vanuit het Virtu kantoorpand

tegenover de UT. Maar de overweging om te kiezen voor de startlocatie waren persoonlijke redenen omdat ik toen aan huis ben begonnen met SpeakUp. Op het moment dat er medewerkers bij komen heb je de ruimte nodig en toen zijn we ook gaan verhuizen. Ook bij de eerste verhuizing naar Roombeek toe gelden eigenlijk persoonlijke redenen als primair omdat ik daar een huurhuis had met een kantoorruimte. Daar hebben we toen gezeten toen we met een man of acht waren en toen zijn we verkast, toen pastte het niet meer.

U gaf aan dat het leggen van contacten in de opstartfase niet makkelijk en niet moeilijk was, hoe ging het leggen van bedrijfsrelevante contacten in de opstartfase en hoe heeft u dit aangepakt?

Het leggen van contacten was niet makkelijk en niet moeilijk omdat ik vanuit mijn eerdere onderneming al het nodige aan netwerken had waarmee ik verder kon. Bovendien had ik dus ook al wat kennis over het starten van een organisatie en dat scheelde natuurlijk enorm. Ik had al wat contact met bedrijven rondom de UT dus dat hielp gewoon. In die zin heeft het niet per se voor me gewerkt maar ook niet tegen me. De UT heeft zowel in Virtu als bij SpeakUp geen rol gespeeld in het leggen van contacten, dat hebben we gewoon allemaal zelf gedaan.

U bent drie keer verhuisd, wat waren de belangrijkste motivaties om te verhuizen?

In 2004 zijn we verhuisd naar Enschede Roombeek, daar had ik dus nog kantoor aan huis. Toen dat te krap werd zijn we naar een kantoorvilla in het centrum van Enschede verhuisd. Daar zijn we toen in 2008 heengegaan maar al vrij snel werd het daar ook te krap qua ruimte. Toen zaten we eigenlijk pas net met die ruimte. We hadden het contract pas 2 jaar. Terwijl je meestal een huurcontract afsluit voor ongeveer 5 jaar. Maar toen hebben wij een één-tweetje gedaan met een organisatie die op het Kennispark zat en eigenlijk te ruim in het jasje zat en dus hebben wij toen de huurcontracten uitgeruild. Zo zijn we op het Kennispark terecht gekomen. Meer toeval dan wijsheid zullen we maar zeggen. We hebben dus niet willens en wetens voor het Kennispark gekozen maar het was wel prettig. Dichtbij zitten bij de universiteit is handig, dat heeft niet zo zeer met de universiteit zelf te maken maar met de studenten die erop zitten. Wij bieden wel graag stageplaatsen en dergelijke aan. Het imago van het Kennispark is hierin ook geen overweging geweest. Maar de grootte en de bereikbaarheid is in alle gevallen van verhuizing belangrijk geweest, ook zeker omdat je steeds meer met medewerkers rekening gaat houden.

De afstand tot horizontale partners was niet belangrijk in uw verhuizingen, waarom niet?

We hebben een groot aantal horizontale partners maar die zitten door heel Nederland en omdat het gaat om elektronische diensten, wissel je die voornamelijk op knooppunten uit. En dat betekent dat je gebruik maakt van datacentra in Enschede of Amsterdam of ergens anders. Wij gebruiken er een aantal en daarom is voor ons de kantoorlocatie absoluut niet bepalend.

U bestempelt uw belangrijkste bedrijfsrelaties als goed en deze kenmerken zich door vertrouwen en overeenkomstige identiteiten en/of achtergronden. Kunt u dit nog iets mee toelichten?

De telecommunicatiediensten die wij leveren kenmerken zich binnen Nederland door regulatie via de overheid. Dat betekent dat wij als telecom aanbieder verplicht zijn om onder vaste commerciële

condities samen te werken met andere telecomaanbieders die eigenlijk onze concurrenten zijn. Wij moeten dus in een harmonieuze samenwerking met onze concurrenten zitten. En in feite zijn dat ook onze grootste handelspartners. Dus onze horizontale partners zijn ook vaak leverancier of afnemer van diensten en dus loopt bij ons horizontaal en verticaal een beetje door elkaar. Van deze partners leren we doorlopend ook een hoop en wisselen kennis uit voor zover dat gaat want dat kan alleen op de vlakken waar je samen moet werken en iets niet individueel kan aanpakken. Omdat aan de andere kant we geen commerciële plannen uitwisselen met onze concurrenten omdat we anders de markwerking zouden verstoren. En deze partners hebben om die reden een zelfde achtergrond omdat ze telecomaanbieders zijn.

Is face-to-face contact met deze partners van belang?

Ja, soms wel. Je kun heel goed jaren lang met mensen handelen maar toch is het prettig om ze af en toe face-to-face te spreken. En dat helpt omdat je daarmee meer begrip creëert voor elkaars standpunten als je elkaar even helemaal niet begrijpt. Daar hangt vertrouwen ook weer mee samen. Dat komt door face-to-face contact deels tot stand.

U gaf aan dat de verhuisgeneidheid op het moment sterk is, hoe komt dit?

Dat is omdat wij nu op twee locaties op het Kennispark zitten. Ook al staan de gebouwen tegenover elkaar van de straat, is het een beetje houtje-touwtje. Het is niet heel erg maar je merkt dat teamverbanden binnen de organisatie minder sterk worden en dat is voor ons aanleiding geweest om wel serieus te onderzoeken om naar één locatie te gaan en aangezien de contracten aflopen is dit jaar daarvoor een uitgelezen kans. Bij voorkeur blijven we binnen Enschede, het hoeft niet per se op het Kennispark te zijn. Sterker nog, we kijken toch ook naar locaties in Hengelo en de prijsverschillen tussen Enschede en Hengelo zijn enorm groot, daar zit echt een twee- of drievoud verschil tussen. Dit betekent dat we toch die optie in het achterhoofd houden. De nabijheid van de UT om makkelijker studenten als stagiair te werven wordt dan natuurlijk lastiger. Dat zou dan weer een negatief punt zijn in die afweging.

Samenvatting interview met Gerard Engbers over Ssens op 17/03/2015

Wat voor soort bedrijf is Ssens en waarom ziet u het niet als spin-off van de UT?

Ssens is een bedrijf in de zakelijke dienstverlening op het gebied van oppervlakte modificering voornamelijk coating op implantaten en sensoren. We doen dus zakelijke dienstverlening voor life science bedrijven. Ssens is opgericht in 2000. Eigenlijk is dit bedrijf voortgekomen uit een andere onderneming en zijn we wel een spin-off te noemen want we zijn met technologie en kennis vanuit dat bedrijf aan de slag gegaan. Maar een spin-off van de UT zijn wij niet omdat wij geen kennis en toepassingen vanuit de UT gebruiken of hebben gebruikt in onze onderneming. Ik heb dan wel mijn opleiding, chemische technologie, op de UT gehad maar dat wil niet zeggen dat je gelijk een spin-off bent van die universiteit.

Heeft het bedrijf wel een relatie met de UT en wat voor relatie is dat dan?

Ja, wij hebben zeker wel wat te maken met de universiteit. De UT is namelijk een klant van ons en wij zijn een klant van de UT. De UT koopt sensoren van ons en wij huren diensten en faciliteiten van de UT die wij als bedrijf niet hebben. Vaak gaat dat om dure apparaten die wij zelf niet tot onze beschikking hebben. Dus in die zin hebben we wel banden met de UT maar van intens contact kan je niet spreken. Op het moment dat we opdrachten voor de UT doen natuurlijk wel maar dat gaat via een aantal medewerkers en niet het bestuur of de organisatie als geheel. Bovendien hebben wij in het begin, in de opstartfase van het bedrijf wel ondersteuning gehad in de vorm van huisvesting die werd aangeboden. En natuurlijk betaal je wel voor die ruimte maar het makkelijke is daarmee dat je makkelijker bij anderen kan binnenlopen. En we konden gemakkelijk gebruik maken van de faciliteiten die de UT al bezat, dat scheelde ons in eerste instantie investeren in bijvoorbeeld dure apparatuur en functionele dingen als kantoorruimte en materiaal dat daarbij hoort. En als je intern zit zijn de lijntjes vrij kort waardoor je makkelijker weet hoe iets te regelen is. We zaten namelijk niet in een bedrijfsverzamelgebouw maar bij de UT zelf op de afdeling chemische technologie. Dus in die zin gaf ons dat wel iets meer dan alleen huren. Op korte afstand van die vele faciliteiten zijn verlaagd de drempel behoorlijk om daar toegang tot te krijgen.

Is er naast ondersteuning in faciliteiten in de opstartfase die u heeft gehad, ondersteuning die u heeft gemist of had verwacht of gewild van de UT?

Nee, eigenlijk niet. De verwachting was er niet en bovendien denk ik dat het voor bedrijven heel belangrijk is niet te lang in dergelijke ondersteuning te blijven hangen. Want dan ga je er op inrichten en wordt je misschien wel afhankelijk van die steun en wordt het moeilijker om daarvan los te komen.

U heeft aangegeven dat het leggen van contacten in de opstartfase makkelijk was, hoe komt dit? En had de UT hierin verder nog een rol?

In het begin zijn voornamelijk contacten gebruikt die ik al vanuit de studie en mijn promotie had opgedaan dus in die zin heb je al een ingang en dan loopt het vaak heel snel en soepel om die contacten snel uit te breiden. Indirect is dat natuurlijk wel aan de UT gerelateerd maar de UT zelf heeft daar geen actieve rol in gespeeld, als ondernemer moet je alles natuurlijk zelf doen. Er is geen

bemiddeling of dat soort zaken geweest door de UT, ik had contact met losse medewerkers. Ik was eerst van plan een bedrijf op te richten met technologie en kennis van de UT maar daar kwamen we in onderling overleg gewoon niet uit in hoe we dat zouden gaan aanpakken. En toen hebben wij zoiets gehad van; 'Weet je wat? We gaan het zelf wel doen.'

Heeft u anderzijds nog steun gehad in de opstartfase bij het opstarten van uw bedrijf?

We waren betrokken bij een subsidieproject van Economische Zaken en dat heeft toen wel heel erg geholpen. Dat heette PBTS, programmatische bedrijfsgerichte technologiestimulering, geloof ik. Als je onderzoek deed kon je daar dus een stukje compensatie krijgen in de vorm van subsidie, geloof een procent of 40 van hetgeen dat je zelf in het bedrijf stak. Daarnaast heb ik kennis over ondernemerschap opgedaan door een vak te volgen tijdens mijn studie aan de UT.

U bent in 2000 en 2010 verhuisd, waar ben u heen gegaan en wat waren de belangrijkste motivaties om te kiezen voor die locaties?

We zaten dus bij de UT in Enschede en in 2010 zijn we naar Hengelo gegaan naar een oud pand van Akzo Nobel. Een belangrijke motivatie was dat het gebouw leeg kwam doordat Akzo Nobel hun hele R&D afdelingen naar Arnhem had verplaatst en zo kwamen er nuttige ruimten en laboratoria leeg. Dus dat bood een mogelijkheid voor ons. Daarnaast waren wij op dat moment ook toe aan meer ruimte, we groeiden toen redelijk en waren ook op zoek naar wat anders. De UT ging toen wel nieuwbouw bouwen, toen hebben we wel gekeken of we daaraan mee wilden doen maar dat is het toen niet geworden. We wilden dus wel binnen de regio blijven zodat onze werknemers er qua reistijd niet veel op achteruit gingen. Dat was wel belangrijk, dus het had Almelo nog kunnen zijn, of Oldenzaal, en verder is er niet zo veel. Maar dat leegstaande pand gaf direct een mogelijkheid. Bovendien had het leegstaande pand in Hengelo al een laboratoriumfunctie en was dus zo te betrekken. Nu zitten we op het Business & Science park, tegenover de campus en daar zijn we inderdaad in 2010 heen gegaan. Hier zijn we heen gegaan omdat de uitstraling van deze locatie gewoon heel goed is en omdat het nieuwbouw betrof, voldeed het volledig aan onze eisen. Daarnaast waren we op dat moment erg aan het groeien en hadden we meer ruimte nodig. Hier was perceel beschikbaar en was het dus mogelijk iets neer te zetten waar je de komende jaren mee vooruit kan. Maar de locatie zelf was ook erg belangrijk, in deze regio gebeurt veel op ons gebied.

Heeft de Universiteit Twente of het imago van het Kennispark nog een rol gespeeld in uw locatiekeuzes bij de verhuizingen?

Ze zijn zeker niet van doorslaggevend belang geweest dat waren de motivaties die ik net aangaf. Natuurlijk zijn zij belangrijk door de functie die zij ons bieden door de faciliteiten die zij hebben maar dat is geen motivatie geweest om bij de eerste verhuizing vlakbij te blijven in de regio en bij de tweede verhuizing om op het Kennispark te gaan zitten. Bovendien is het contact met de UT niet zo intens. We gebruiken dus nog wel een aantal diensten en faciliteiten van de UT nog op huurbasis. Maar dat binnenlopen bij elkaar en wat contact met medewerkers van de UT hebben we nu nauwelijks meer, tenzij we samen in een project zitten. Bij de opstart was dat nuttig om makkelijk van kleinere en grotere faciliteiten gebruik te kunnen maken maar inmiddels kunnen we het meeste zelf. Op het moment dat we nu dure analyseapparatuur nodig hebben ofzo is dat zo geregeld maar het

binnenlopen bij elkaar is nu niet meer nodig en gebeurt dus ook nauwelijks meer. Het imago van de campus is echt niet van invloed geweest op de keuze. Het is natuurlijk mooi meegenomen dat je kan zeggen dat we op het Kennispark zitten maar het heeft geen rol gespeeld. Maar als je moet kiezen tussen een meer industrieachtig terrein en het Business Science Park, dan heb je natuurlijke liever het laatste.

Is de UT nog een belangrijke partner voor het vergaren van nieuwe kennis of inzichten voor u als bedrijf of heeft u daar andere bedrijven en relaties voor?

De UT is daar niet belangrijk in. Op vakinhoudelijk gebied hebben wij niet echt partners omdat wij in een heel kleine niche gebied zitten. Onze klanten in de medical device industrie kunnen ons soms nog wel helpen aan informatie op het gebied van klinische onderlegging en distributie.

En waar bevinden uw klanten zich over het algemeen en hebben deze ook nog een rol gespeeld in uw locatiebeslissingen?

Onze klanten zijn over de hele wereld te vinden op Azië na, daar loopt het nog niet zo. Maar die hebben geen rol gespeeld in locatiekeuzes. Zeker omdat onze klanten zich overal bevinden, kan je niet overal rekening mee houden en bovendien zitten onze werknemers hier in de regio waar je natuurlijk dan meer aan gebonden bent. Bovendien zijn je klanten over een paar jaar weer anders dus daar kan je niet echt rekening mee houden. Een locatie kies je dan op heel andere voorwaarden. Bovendien zijn contacten en klantrelaties goed te onderhouden door middel van de telefoon of email. En daar zijn wij niet ontevreden over, de klantrelaties onderhouden gaat namelijk goed en de kwaliteit van de relaties beoordelen wij dan ook als zeer goed. En die onderhoud je door kwalitatief goede producten te leveren en afspraken na te komen. Daarbij is ook belangrijk om daar waar mogelijk ondersteuning te bieden bij installaties omdat dat heel specialistisch werk is en daar dragen wij dus ook zorg voor en bieden ondersteuning aan de klant om dat zo goed mogelijk af te leveren.

Spreekt u die internationale klanten ook wel eens face-to-face en waarom?

Ik spreek mijn klanten regelmatig face-to-face en dat is belangrijk om wat meer over elkaar te weten te komen dan dat via mail en telefoon gebruikelijk is. En goede relaties kenmerken zich ook door eigenlijk alle kenmerken die in de enquête werden genoemd, op fysieke nabijheid na want eens in de zoveel tijd elkaar opzoeken moet genoeg zijn wanneer de relatie zich kenmerkt door persoonlijke interactie, vertrouwen, wederkerigheid, solidariteit en overeenkomsteigen normen, waarden, identiteiten en achtergronden. Het is in ons vak heel belangrijk dat die relatie goed is omdat je samenwerkt met de klant om een product te verkopen dus die band moet er zijn anders kom je ook niet tot een goed en innovatief product. Je moet kennis en zorgen kunnen delen anders werkt het niet.

U gaf bij de laatste vraag aan dat de verhuisgeneigdheid nu 'noch zwak, noch sterk' is, wat houdt dat in?

Nou, verhuizen is niet direct hetgeen waar we aan denken maar het openen van een tweede filiaal is wel iets waar we nu mee bezig zijn. Dit is een mogelijkheid dat we nu eigenlijk nog steeds gestaag groeien, niet onstuimig maar de groei blijft zich voortzetten en daarom is er de mogelijkheid en de wens om een tweede vestiging te openen.

Samenvatting interview met Walter Rijk over Striction BV 19/03/2015

U bent medeoprichter van Striction BV geweest maar daar nu niet meer werkzaam. In welk jaar is het bedrijf gestart en wat voor soort bedrijf is Striction?

Striction is alleen de Holding en daaronder valt Innovadis als werkmaatschappij, dus Striction wordt niet gebruikt als bedrijfsnaam naar buiten. Maar het bedrijf hield en houdt zich bezig met het ontwerpen en ontwikkelen van websites en search engine optimization. De startdatum van Striction zoals het nu in elkaar zit, weet ik niet precies maar de basis ervan stamt uit 1999, 2000 zoiets. De oorsprong van Striction ligt ook in twee andere bedrijven, waaronder één van mij. En die bedrijven die samengingen tot Innovadis zijn wij begonnen toen we nog student waren aan de UT. Later is dus Striction als Holding boven Innovadis komen te staan. Om die reden zien wij Innovadis of Striction als spin-off van de UT. Maar daar zou je over kunnen discussiëren. Ik weet dat wij vaak in de lijstjes van de UT of het Kennispark worden genoemd als spin-off dus, ja. Het bedrijf bestaat ook nog maar ik ben daar inmiddels weg. Ik ben nu bij Sigmax werkzaam maar ben nog goed op de hoogte wat er speelt bij Innovadis en heb nog regelmatig contact met de huidige directeuren. Bovendien zitten wij als bedrijven naast elkaar op het Kennispark dus dan krijg je ook voldoende mee.

Universiteit Twente biedt aan spin-offs ook wel eens ondersteuning, u gaf aan dat niet te hebben ontvangen. Had u wel iets aan steun willen hebben of verwacht?

Wij hebben tijdens de start of later geen steun ontvangen van de UT. In de voorloper, het bedrijfje dat ik daarvoor had is wel financiële steun aangeboden maar daar heb ik toen geen gebruik van gemaakt. Maar op het moment dat wij Innovadis opstartten hebben wij geen steun of contact over hulp met de universiteit gehad, dat hebben we zelf aangepakt. Op zich zou ik ook niet echt iets kunnen bedenken wat ik dan aan steun had willen hebben.

Hebben de door u ingevulde bedrijfsfasen zich ook in die volgorde afgespeeld; een opstartfase van 5 jaar, een groeifase van 12 jaar en een stagnatiefase van 3 jaar?

Ja, die hebben zich in die volgorde afgespeeld en nu is er weer sprake van groei.

Waarom is er gekozen om op het Kennispark te starten en in wat voor pand zijn jullie gestart?

We zijn begonnen in een gewoon bedrijfsverzamelgebouw met andere bedrijven. Er is gekozen voor het Kennispark omdat het Kennispark een goede uitstraling heeft als technologie park. Voor de klanten is het wellicht iets minder interessant maar voor de werknemers spreekt dat wat meer aan dan een willekeurig bedrijvenpark. Door de naam, uitstraling en imago dat het heeft wordt de locatie aantrekkelijk. Naast dat waren ook praktische overwegingen belangrijk zoals dat er plek was in een pand en wat betaalbaar was. Bovendien was een klein pand onze keus dat je niet met heel veel andere bedrijven in een pand zit dat iedereen zegt; 'Oh, je zit in het pand van die en die...'. Je bent dan meer van jezelf.

U gaf aan dat nabijheid van de UT belangrijk was in de keuze van de startlocatie maar dat er nauwelijks tot geen contact is geweest met medewerkers van de UT. Waarom was nabijheid van de UT dan zo belangrijk?

Naar klanten toe geeft dat een goede uitstraling dat je dicht bij de universiteit zit, daar waren wij van overtuigd en dat hoorden we ook van klanten dat dat als een positief iets wordt gezien. En zeker de UT in combinatie met de goede uitstraling van het Kennispark is ook reden geweest om tijdens verhuizingen toch op het Kennispark te blijven. De combinatie straalt mooi af op je onderneming maar het Kennispark is daarin wel belangrijker dan de UT.

Hoe ging het leggen van bedrijfscontacten en –relaties in de opstartfase en hoe hebben jullie dat aangepakt?

Het was niet makkelijk maar ook niet onmogelijk. In het begin is het gewoon ploeteren, klanten zoeken vooral omdat het van belang is dat je zo snel mogelijk omzet gaat genereren. Vanuit onze eerdere bedrijfjes hebben we contacten gebruikt, daarbij heb je een basis. Dat is uiteraard niet genoeg dus dan gaat veel uiteindelijk via via en netwerken van anderen gebruiken. We hebben in het begin ook wel wat beurzen en evenementen bezocht om mensen aan te kunnen schieten en in contact te komen met mogelijk interessante relaties en klanten. En zelf op een beurs staan om mensen te laten zien wat je kan en wat je product en dienst inhoudt is daarbij heel nuttig.

Is de UT in het leggen van contacten nog een hulp geweest?

We hebben wel wat contacten bij de UT gehad maar die waren niet zo belangrijk dat we die benoemen. Dat zijn namelijk voornamelijk afstudeerders. Dus er is niet echt sprake geweest van kennisuitwisseling op wat voor vlak dan ook tussen de UT en ons bedrijf. De UT heeft ons ook niet geholpen aan nuttige contacten in het bedrijfsleven, zo veel contact hadden we ook niet.

In de opstartfase waren de meeste bedrijfsrelevante contacten binnen de regio, waren dat klanten of bedrijven of instanties waarmee u ook kennis en materiaal kon uitwisselen?

In de opstartfase hadden wij voornamelijk klanten binnen de regio die belangrijk zijn voor het op gang brengen van de omzet. Klanten zijn daarvoor heel belangrijk. Horizontale partners hadden we vrij weinig, we hadden niet veel aan kennisuitwisseling. We werkten wel eens samen met partners om een klant beter van dienst te kunnen zijn. Die partners bevonden zich toen ook voornamelijk regionaal. Later zijn zowel de klantrelaties en partnerrelaties uitgebreid binnen heel Nederland.

U gaf een verhuizing aan in 1998 en 2004 aan, hoe is dit mogelijk wanneer u net aangeeft dat het bedrijf tussen 1999 en 2000 is opgezet?

Ja, dat bedenk ik me ook net. Dat klopt dus niet helemaal, het is graven ook, zo lang geleden. Dan moet dat dus 1999 zijn, maar dat gaat dus niet echt om een verhuizing. De fusie van onze bedrijven vonden toen plaats en toen werd Innovadis begonnen op een nieuwe plek maar dat was dus de startlocatie van Innovadis. In 2004 zijn we dus wel echt verhuisd en op de campus gebleven, in dezelfde straat zelfs. We zijn toen naar een bedrijfsverzamelgebouw gegaan waar we ruimte konden

huren. De grootte en de uitstraling van het pand waren toen erg belangrijk voor ons. De grootte was belangrijk omdat we toen aan het groeien waren. En de kwaliteit van het pand was belangrijk omdat we kwaliteit wilden uitstralen. En het blijven op de campus was voor ons een gegeven omdat wij ervan overtuigd waren dat het Kennispark en nabijheid van de UT een toegevoegde waarde voor ons bedrijf zijn. De bereikbaarheid was ook belangrijk waarom we dichtbij de startlocatie zijn gebleven. Voor onze werknemers, toen waren dat er ongeveer 15, vonden we het belangrijk dat zij er in reistijd niet erg op achteruit gingen.

Zijn er andere bedrijfsrelaties, dus met klanten of horizontale partners, die een rol hebben gespeeld om op het Kennispark te blijven?

Niet echt, we hadden wel goede regionale contacten maar inmiddels waren er steeds meer contacten door heel Nederland. We zijn voornamelijk op het Kennispark gebleven om onze werknemers tegemoet te komen en van het imago van het Kennispark gebruik te maken.

Toch gaf u aan dat naast vertrouwen, ook persoonlijke interactie en fysieke nabijheid belangrijk waren in bedrijfsrelaties ten tijde van de verhuizing. Heeft u bij de verhuizing dan toch geen rekening gehouden met deze kenmerken voor uw bedrijfsrelaties?

Naja, vooral met regionale partners en klanten is dat wel belangrijk omdat hier in Twente, meer als in andere delen van het land denk ik, persoonlijke interactie en fysieke nabijheid op prijs wordt gesteld wanneer je zaken doet. Veel bedrijven in Twente zoeken ook liever een leverancier of klanten uit Twente. Mijn gevoel is dat er hier meer een binden met de regio of met de mensen in de regio speelt wanneer het op bedrijvigheid en ondernemerschap aankomt.

U gaf ook aan dat de situatie met belangrijke bedrijfsrelaties nu anders is dan ten tijde van de verhuizing. Inmiddels zijn belangrijkste bedrijfsrelaties voornamelijk binnen heel Nederland te vinden en is alleen vertrouwen een kenmerk dat belangrijk is, er heeft zich dus wel een ontwikkeling afgespeeld wat betreft bedrijfsrelaties.

Ja, het netwerk heeft zich sindsdien inderdaad meer uitgebreid en fysieke nabijheid en persoonlijke interactie is met die relaties veel minder belangrijk. Als er eenmaal een relatie is die met vertrouwen onderlegd is kan je goed zaken doen op afstand. Bovendien zijn er inmiddels ook een aantal internationale partners bijgekomen waarbij je natuurlijk bijna alles op afstand moet doen. Toch is soms het opzoeken van fysieke nabijheid en persoonlijke interactie wel belangrijk om de relatie op peil te houden, dus het vertrouwen op peil te houden.

Samenvatting interview met Bonnie Tabbert over Bonnie Tabbert Onderwijstechnologie op 06/03/2015

U heeft gestudeerd aan Universiteit Twente maar ziet uw bedrijf niet zien als spin-off van Universiteit Twente, waarom is dit zo?

Ja, echt absoluut niet, ik snap ook niet hoe ze erbij komen. In het kort heb ik wel banden met de UT daar niet van maar spin-off nee. Ik ben afgestudeerd voor toegepaste onderwijskunde aan de UT. Daarna ben ik in loondienst gegaan en na tien jaar loondienst heb ik besloten mijn eigen bedrijf te beginnen. En waarschijnlijk staan er op die spin-off lijst wel meerdere onderwijskundigen want alle onderwijskundigen die voor zichzelf begonnen zijn, zijn geformeerd in een vereniging genaamd NetOO. Dus waarschijnlijk hebben zij gewoon alle mensen die dat gestudeerd hebben en vervolgens lid zijn geworden van NetOO, op die lijst gezet. Dat is gewoon heel makkelijk.

Dan wil ik graag nog een onduidelijkheid ophelderen. De UT-lijst geeft aan dat u niet verhuisd bent, u daarentegen wel in 2008. Van waar naar waar bent u verhuisd toen?

Ik ben gewoon binnen Amsterdam verhuisd. Ik had eerder een extern kantoor maar in 2008 heb ik besloten om een kantoor aan huis te houden. En die verhuizing heeft verder gewoon te maken met persoonlijke redenen want wij zijn verhuisd naar een groter huis zodat ik ook kantoor aan huis kon houden.

Omdat u eerst in loondienst bent geweest en toen voor uzelf begonnen, heeft u ook nooit steun ontvangen van de UT?

Nee, zoals ik aangaf in de enquête heb ik nooit een steun in wat voor vorm dan ook ontvangen van de UT. En de banden die ik nog heb met de UT zijn eigenlijk via NetOO. Sommigen van dat netwerk hebben nog wel wat met de UT maar ik niet. Maar ook via NetOO heb ik nooit ondersteuning aan mijn bedrijf gehad. Ik ben wel direct lid geworden toen ik voor mezelf begon. NetOO heeft wel een toegevoegde waarde als het gaat om vakinhoudelijke dingen maar kan je niet echt steun noemen.

Dus NetOO heeft geen belangrijke rol gespeeld in de opstartfase van uw bedrijf?

Nee, niet echt. Het is fijn om af en toe met vakgenoten te kunnen praten maar ik heb het toch helemaal zelf moeten doen. Nu is er wel een soort lidmaatschap voor beginnende starters en daarmee kan je een soort expertise vanuit het netwerk krijgen en bijeenkomsten bezoeken et cetera. Maar in mijn tijd was NetOO ook net van de grond en was dat er allemaal nog niet. Bovendien had ik daarvoor natuurlijk al 10 jaar gewerkt en daar heb ik veel contacten opgedaan die ik wel bij de start gebruikt heb.

De bestaande contacten vanuit uw loondienst tijd waren dus eigenlijk van groter belang voor de opstart van uw bedrijf?

Jazeker en ook mijn partner eigenlijk. Ik zit men name in het bedrijfsleven en ik adviseer bedrijven over opleiden en ontwikkel daarbij onderwijsprogramma's. Mijn man zit in dezelfde sector en had al

een eigen bedrijf, daar heb ik eerst veel opdrachten voor gedaan en op die manier kon ik ook zijn netwerk overnemen. Het bedrijf van mijn man heb ik gebruikt omdat hij een aantal klussen aangeboden had gekregen waar hij zich niet voor kon inzetten dus eigenlijk ben ik zijn klussen gaan doen in het begin. Qua werkportefeuille bij de start was dat erg fijn.

En ondersteuning en informatie over het opstarten van een bedrijf in zijn algemeen kon je ook via je man genoeg krijgen?

Advies over het starten van het bedrijf kon ik deels via hem krijgen inderdaad maar de Kamer van Koophandel licht ook goed voor. Daar heb ik een gesprek met iemand gehad waardoor de belangrijkste vragen beantwoord kunnen worden. In de aanloopfase heb je natuurlijk heel veel vragen en wil je van alles delen met anderen etcetera en daar had NetOO dan wel voor. NetOO was daarvoor ook heel geschikt. Ja, en daarmee heb ik het gedaan.

Wat zijn dan de mogelijkheden die het netwerk van NetOO biedt?

Bij NetOO zijn er verschillende jaarlijkse bijeenkomsten, zogenaamde professionaliseringsbijeenkomsten dat is puur op het vakgebied. Daarnaast zijn er bijeenkomsten op ondernemerschap. Verder is er soort een vraagbaak functie omdat we elkaar al heel lang kennen, kunnen we bij alles advies vragen, intervisie en elkaars hulp inschakelen. Ook hebben we een databank met voorbeeld contracten en we hebben wel eens contact over accountancy en belastingaangiften. En uit het netwerk haal je soms ook iemand waarmee je een opdracht wilt gaan doen. Het zijn dus heel uiteenlopende functies die NetOO voor een ondernemer kan hebben. En NetOO is natuurlijk geen rechtspersoon maar dat alles doen we met elkaar in een soort samenwerkingsverband.

Wat zijn uw belangrijkste bedrijfsrelaties en hoe beoordeelt u de kwaliteit van deze relaties?

Mijn accountant is heel essentieel voor mij en daarnaast zijn NetOO leden heel belangrijk voor mij. Als er opdrachten groot zijn, ik kan putten uit NetOO leden en ik gebruik ze ook voor intervisie en dat soort zaken. De kwaliteit van deze relaties en zeker ook met mijn klanten zijn goed. En daarbij ik ben een eenmanszaak waarbij persoonlijke interactie heel belangrijk is. Relaties zijn heel erg gericht op de persoon. Dus klant relaties zijn daardoor heel belangrijk.

Is daarom face-to-face contact ook erg belangrijk?

Nou, ook wel. Maar persoonlijk vind ik ook door de telefoon hoor. Met persoonlijk bedoel ik meer dat wanneer men 'Bonnie Tabbert onderwijstechnologie' inhuurt ook echt Bonnie Tabbert krijgen, dat maakt het ook persoonlijk. Ik kan als eenmanszaak ook niet makkelijk iemand anders inzetten dus die relatie warmhouden is daardoor heel belangrijk. En dat relatiebeheer en contact onderhouden doe ik deels op afstand maar ook face-to-face. Ik zit namelijk ook wel bij de klant. Maar het verschil dat ik wil aangeven zit in het verschil tussen een groot bedrijf dat wordt ingehuurd stuurt 'een' adviseur, in mijn geval huren ze altijd mij in. En bij een groter bedrijf is het om die reden denk ik ook moeilijker om die band warm te houden. Het gebeurt ook vaak dat ik meerdere opdrachten uiteindelijk doe voor een klant omdat de relatie zo goed onderhouden is. Het komt vaak voor dat ik voor een kleine opdracht binnenkom bij een bedrijf en daar uiteindelijk veel meer doe en blijf hangen.

Voor vakinhoudelijke kennis kan u dus nu bij NetOO terecht en de rest van uw belangrijkste relaties zijn klanten. Verder heeft u dus geen relaties waarmee u nauw samenwerkt of kennis of materiaal mee uitwisselt?

Nee, ik heb wel een samenwerkingspartner als ik op het gebied van e-learning bezig ben. Dat is een bedrijf waarmee ik een samenwerking heb. Wanneer ik of zij bij klanten binnen zijn, en die klanten hebben een specifieke vraag kunnen wij samen een totaalproduct bieden. Zij zijn gespecialiseerd in video en e-learning, wat een heel specifieke dienst is en daar werk ik dus soms mee samen. Zij zitten helemaal aan de andere kant van het land, en nabijheid van dat bedrijf is voor mijn bedrijf niet belangrijk. Zeker met alle mogelijkheden die we vandaag de dag hebben kan dat heel goed allemaal op afstand. Wij hebben regelmatig contact en houden elkaar op de hoogte. En eens in de zoveel tijd is het natuurlijk wel fijn elkaar face-to-face te ontmoeten maar eigenlijk kennen we elkaar al een tijd en is er gewoon vertrouwen en zit dat goed. We hebben vaker samengewerkt en zijn gewoon blij met elkaar dus dat werkt goed. Vaker heb je als je aan een nieuwe relatie moet werken moet je dat vertrouwen nog winnen. Maar bij een goede relatie die je al langer hebt, wordt de afstand ook steeds minder belangrijk. Wanneer je een relatie moet opbouwen en nog vertrouwen moet winnen, is persoonlijke interactie en nabijheid veel belangrijker denk ik.

Samenvatting interview met Klaudie Bartelink over Learning by Action op 02/03/2015

Allereerst zou ik graag weten hoe u de brug heeft geslagen van uw opleiding onderwijskunde naar het maken van films.

Vanuit het onderwijskundige vlak heb ik veel cursussen en trainingen ontwikkeld voor laaggeschoolde mensen, voornamelijk in de bouw, dus timmermannen, metselaars en tegelzetter. Daarbij merkte ik al snel dat teksten voor deze doelgroep niet goed werken in het aanleren van stof. Ik heb toen al veel gebruik gemaakt van beeldmateriaal. Het aanschaffen van een cameraatje toen was een goede investering om leerstof te verwerken als beeldmateriaal. Toen ben ik gaan duiken en heb ik een behuizing voor mijn camera gekocht om onder water te kunnen gaan filmen. Mijn specialisatie is nu het maken van onderwater beelden en documentaires, voornamelijk voor de oceanen. Dus zo is het gekomen. Ik kreeg langzamerhand deze interesse en toen heb ik de Marina van Damme beurs aangeschreven. Deze beurs is bedoeld om een carrière switch te maken en toen ik die won heb ik met dat geld nieuwe opleidingen en cursussen kunnen financieren om in Hilversum aan de Media Academie bijgeschoold te worden in het vak van filmmaker. Voor die tijd had ik al wat bijscholing gevolgd maar de beurs gaf mij de mogelijkheid echt specialist te worden in wat ik nu doe.

U ziet de beurs als steun van de UT maar is die beurs echt direct vanuit de UT gefinancierd of komt dat geld van een afzonderlijke stichting?

Dat geld komt inderdaad van een afzonderlijke stichting. Marina van Damme is een vrouw die nog leeft en stelt die beurs vanuit haar privé beschikbaar voor studenten in Delft, Eindhoven en Twente. Er is wel een universiteitsraad die het geld beheert wanneer je de prijs gewonnen hebt. De uitreiking van de prijs wordt wel door de UT georganiseerd die was ook tijdens een symposium in Enschede maar de UT is verder niet betrokken geweest op welke manier dan ook bij Learning by Action als bedrijf. Met Universiteit Twente heb ik ook nog contact over het geld dat ik heb gewonnen in 2011 en aan welke verdere zelfontplooiing en ontwikkeling en opleidingen ik dit geld besteed. Via de universiteitsraad van de UT doe ik dan dus aanvragen om cursussen of trainingen te kunnen doen. De UT is er dus wel bij betrokken maar niet de geldverstrekker in deze.

Voordat u de prijs won, heeft u dus geen steun of anderszins begeleiding gehad bij het opzetten of voortzetten van uw bedrijf.

Nee, ik heb geen steun gehad en wist ook eigenlijk niet dat de UT van mijn bestaan afwist en mij een spin-off noemen van de UT. Daar ben ik het wel mee eens want ik heb mijn studie aan de UT gedaan en heb daar mijn eerste kennis opgedaan over hetgeen waar ik nu mee bezig ben. Maar ik heb ook geen steun gehad omdat ik eerst wel 11 jaar in dienst ben geweest bij een bedrijf en daarna pas voor mezelf begonnen ben. Dus ik was toen ook al 11 jaar bij de universiteit weg. Dus ik heb dat ook nooit overwogen om de UT te betrekken in het opzetten van mijn bedrijf. Het zijn dan inmiddels heel andere netwerken waar je dan in zit.

Welke netwerken zijn dan belangrijk geweest bij de start van uw bedrijf en hoe verliep het leggen van contacten in de opstartfase?

Er is een soort netwerk opgezet door twee mensen, Iris en David, die een aantal jaar voor mij afstudeerden. Zij hebben 15 jaar geleden NetOO opgericht om contact tussen de afgestudeerde studenten te bevorderen zodat iedereen elkaar kan helpen en ervan kan profiteren in professionele zin. Sowieso kenden de meeste mensen elkaar wel doordat we van een kleine faculteit komen. Door dit initiatief ontstond er een netwerk waarbij afgestudeerden elkaar konden opzoeken en contact konden leggen. In het netwerk wordt heel veel kennis en expertise gedeeld en ook opdrachten doorgespeeld waardoor het heel makkelijk wordt om van de ene in de andere branche terecht te komen. Dit netwerk is daarom handig voor onderwijskundigen die voor zichzelf beginnen. Voor zover ik weet is het netwerk niet gelieerd aan de UT en hebben Iris en David dit initiatief volledig zelf ontwikkeld maar dat weet ik niet zeker. Het zou natuurlijk kunnen dat voor hen er toen wel steun was vanuit de faculteit om het initiatief op te starten. Desalniettemin ligt er dus sowieso een indirecte link met de UT en een best sterke relatie ook omdat de meesten afgestudeerden van de UT zijn. Maar in het netwerk zijn dus geen mensen te vinden die nu studeren of werken bij de UT. Hoewel veel van de leden van NetOO nog wel in de regio zijn te vinden is het netwerk niet regionaal meer te noemen. Veel afgestudeerde leden zijn uitgewaaid over het hele land waardoor het netwerk echt landelijk te noemen is. Het netwerk is in elk geval een heel belangrijke factor geweest in het leggen van de eerste contacten bij het opstarten van mijn bedrijf en natuurlijk de contacten die ik al had gemaakt in het werk dat ik had gedaan. Daarnaast heb ik binnen het netwerk een echte specialisatie dus alles wat gaat over video komt al snel bij mij terecht omdat mensen dat weten dat ik die specialist ben in het netwerk. Ik kan niet echt zeggen dat ik echt veel opdrachten vanuit NetOO heb gekregen want ik zit vaak ook wel weer in een andere branche maar wij helpen elkaar echt met van alles en nog wat. Van belastingsituaties, algemene voorwaarden opzetten, echt alles waar je tegenaan loopt bij het opzetten van een bedrijf kun je bij dat netwerk bij elkaar terecht. Voor de start van het bedrijf is dat netwerk echt heel belangrijk. We hebben ook een soort prikbord waarop verschillende projecten in vraag en aanbod worden genoemd dat is voor sommigen ook echt handig om werk binnen te halen. En nog steeds, wanneer ik nu een opdracht binnen haal waarbij meerdere mensen nodig zijn kan je het netwerk gebruiken om partners en/of specialisten te vinden.

U vulde een groeifase van 2005 tot 2015 en het kenmerk dat u daarbij noemde was 'continuïteit'. Ik zie dat meer als kenmerk van overleven en niet van groei. Kunt u dit uitleggen?

Het eerste jaar heb ik bijvoorbeeld heel veel werk gehad. Ik had eigenlijk één hele grote opdracht die ook veel geld opleverde. In het eerste jaar heb ik ook de meeste omzet gedraaid, het was natuurlijk toen ook de tijd dat de economie nog aardig booming was. Toen heb ik ook eens nagedacht, wanneer die ene grote opdrachtgever wegvalt heb ik een groot probleem. Dus ik heb liever meerdere opdrachtgevers dan één groter ook al levert dat netto wat minder op. Het brengt ook minder risico met zich mee. En daarmee dacht ik dat het belangrijkste voor een bedrijf is eigenlijk continuïteit en dan wisselt jaarlijks wel die omzet wat. En de laatste twee jaar loopt de omzet ook terug omdat ik steeds meer met goede doelen samenwerk en een eigen stichting heb opgezet waar veel tijd in gaat zitten. Dus dat zijn wel bewuste keuzes die mijn bedrijf beïnvloeden.

Zowel voor de keuze van de opstartlocatie en de locatie bij de verhuizing gaf u aan dat deze gebaseerd waren op 'persoonlijke redenen'. Komt dit omdat u vanuit huis werkt of zijn dit andere redenen geweest?

Ja, ik heb een bedrijf aan huis. De verhuizing in 2011 is dus ook geen verhuizing geweest om bedrijfsredenen maar persoonlijke redenen. Voor mijn bedrijf is het niet heel belangrijk waar ik me bevind. Het netwerk dat ik onderhoud, bevinden zich door heel Nederland en met de belangrijkste heb ik veel contact maar fysieke nabijheid is niet echt van belang zeker omdat ik veelal met verschillende opdrachtgevers werk en partners ook nogal kunnen wisselen. Alleen het netwerk van NetOO waar ik overigens niet heel actief in ben, is een rode draad door het leven van het bedrijf. Veel bijeenkomsten hiervan worden toch in het midden van het land georganiseerd om de bereikbaarheid voor iedereen makkelijk mogelijk te maken. Een keer per jaar hebben we een ALV. Ook zijn er altijd een aantal themabijeenkomsten per jaar. Ook zijn er veel online groepjes, bijvoorbeeld via LinkedIn waarbij we elkaar opzoeken en daarnaast worden ook heel wat gezellige dingen gedaan zoals een kerstdiner en dat soort dingetjes. In dat opzicht dus ook best een actief netwerk, hoewel het natuurlijk per lid verschilt aan welke activiteiten wordt deelgenomen. Zelf ben ik er niet eens zo actief in.

Partners en relaties hebben dus niet een rol gespeeld in uw locatiebeslissingen. Maar welke relaties naast het netwerk van NetOO zijn voor uw bedrijf van belang?

De laatste jaren zijn mijn partners vooral goede doelen gerelateerd aan natuur en milieu. Ik trek veel op met het WNF, Greenpeace en Stichting de Noordzee en allerlei initiatieven die gaan over de Noordzee want dat is een beetje mijn specialiteit aan het worden. Een aantal maanden in de zomer filmen we daar ook. Maar ik trek dus voornamelijk nu met NGO's op en daaraan gerelateerde fondsen die dat dan ondersteunen. Ik doe steeds minder commercieel werk. Ik heb een aantal bestaande klanten dus daar werk ik dan ook nog mee. Maar ik ben niet heel actief in het zoeken naar nieuwe klanten omdat ik meer in dat natuurnetwerk zit en wil blijven. Ik doe nu namelijk ook een vervolg op "De nieuwe wildernis", dat wordt een nieuwe film en ik doe daar het onderwater beeldmateriaal voor. Maar mijn partners en opdrachtgevers wisselen dus veel omdat ik werk op projectbasis op die manier zijn relaties niet heel bepalend voor wat ik doe als bedrijf. Ik heb een heel vrij en creatief beroep en met een eigen bedrijf kan je natuurlijk ook steeds zelf bepalen wat je aanpakt en wat niet.

Ook al heeft u veel kortstondige relaties, wat kenmerkt volgens u een goede bedrijfsrelatie of partnerschap?

Ik heb goede ervaringen met de relaties die ik nu heb en die bestempel ik ook als met vertrouwen. Natuurlijk gaat veel wel op papier maar je doet als ondernemer, althans ik ook veel op gevoel en zeker de relaties die ik nu binnen de natuurwereld heb zijn zeker goed. Je hebt soms wel te maken met hardnekkige idealisten die soms de realiteit uit het oog verliezen maar die bevinden zich voornamelijk bij de kleien en midden kleine bedrijven. Mijn samenwerking met WNF en Greenpeace bijvoorbeeld is erg goed en daar zitten genoeg mensen die ook echt goed kunnen meedenken. Het verschilt wel heel erg per partner in welk deel van het proces en hoe intens ze betrokken zijn bij het produceren van mijn product. Het kan ook zijn dat ik hen een opdracht geef vanuit de opdracht die ik heb wanneer ik de specialiteit voor een onderdeel of het materiaal niet heb die nodig is. Maar het is natuurlijk ook mijn taak goed te achterhalen en mee te denken hoe de boodschap die zij over willen brengen, overgebracht kan worden.

Deelt u veel kennis en materiaal met de relaties die u heeft?

Waar je zelf gewoon heel veel aan hebt als ondernemer zijn vooral de grote bedrijven waarin veel gebeurt. In dit soort bedrijven is vaak veel kennis en budget. Er zijn vaak goede mensen in dienst die goed kunnen meedenken en om die reden ook veel innovatiever zijn. Kleinere NGO's kenmerken zich meer door idealisten waarbij het vaker aan kennis en budget ontbreekt. Zij willen wel heel graag wat maar weten vaak niet hoe dit te bereiken valt en willen vaak te veel met hun beperkte mogelijkheden en hebben gek genoeg wel vaak een negen-tot-vijf mentaliteit. Belangrijkste relaties zijn om die reden vooral te vinden bij die grotere partners omdat je daar zelf veel meer leerproces uithaalt. En dan maakt het vaak niet eens uit welk groot bedrijf omdat er vaak heel veel kennis aanwezig is binnen zo'n groot bedrijf. Als ondernemer kan je daar dan dus ook goed op meeliften. Die input is dus ook heel belangrijk en een belangrijke relatie is er dus een waarbij veel kennis wordt uitgewisseld.

Samenvatting interview met Karien de Rooij over Percuros op 16/03/2015

Als eerste een praktische vraag; u bent senior scientist, in hoeverre bent u als wetenschapper bekend met de beslissingen die in het bedrijf gemaakt worden?

Sommige delen van de enquête vond ik inderdaad wel moeilijk om in te vullen omdat ik niet overal betrokken bij ben geweest. Toch weet ik redelijk wat er speelt omdat ik heel lang de enige werknemer ben geweest. In 2009 ben ik begonnen. Percuros bestaat sinds 2005 maar 2009 was de echte start te noemen omdat we toen écht gestart zijn en aan de slag zijn gegaan. Voor die tijd, tussen 2005 en 2009, waren we vooral bezig met afspraken met grote farmaceuten rond te krijgen en om te springen met het beleid van het LUMC (Leids Universitair Medisch Centrum).

U vertelde vorige keer al aan de telefoon dat Percuros een bijzonder geval is, kunt u hier iets meer over vertellen en wat de band met Universiteit Twente is?

Percuros is opgericht door Alan Chan (PhD on Molecular and Cell Biology at University of Newcastle upon Tyne, 1992), Clemens Löwik en Marcel Karperien. De heer Karperien was chieft scientific officer en is van Leiden naar Universiteit Twente verhuisd. Dus Percuros is in principe in Leiden opgericht, maar omdat CSO Marcel Karperien nu werkzaam is bij Universiteit Twente, hebben wij ook banden met de Universiteit van Twente. Er is dus sprake geweest van het openen van een nieuwe vestiging in Enschede op het Kennispark maar in welk jaar dat was weet ik niet precies, het zal rond 2009 zijn geweest omdat we toen echt bezig gingen met het bedrijf. En spin-off van Universiteit Twente is het bedrijf dus niet helemaal, omdat we later pas met de UT in aanraking zijn gekomen doordat Marcel Karperien daarheen ging. We zijn voornamelijk een spin-off van LUMC omdat we daar zijn begonnen en nauw samenwerken met wetenschappers van het dit ziekenhuis. Dit is daarom ook een veel intensere band dan met de UT.

Hoe intensief is de band met Universiteit Twente dan?

We ontvangen dus steun in de vorm van faciliteiten. We hebben een kantoor en een postadres. Daarnaast wordt ook met de universiteit samengewerkt in de vorm van projecten. We doen bijvoorbeeld samen projecten, onder andere voor de provincie Overijssel en we hebben een landelijk project samen. Dan werken we wel voornamelijk samen met professoren en medewerkers van de Universiteit Twente, dus op die manier hebben we toch wel wat met de Universiteit Twente te maken.

Is er naast de steun in faciliteiten nog een ander soort ondersteuning die de Universiteit Twente of het Kennispark Twente biedt?

Dat weet ik niet zo goed, daar heb ik geen zicht op.

Waarom is er gekozen voor een extra vestiging van Percuros in Enschede? Was er al contact met de UT of bedrijven in die regio waardoor er voor Enschede of het Kennispark gekozen is?

Of er een band was voordat Percuros naar Enschede ging, durf ik niet te zeggen. De voornaamste reden om de vestiging van Percuros in Twente te plaatsen was, dat er contact was met een

investeerder die in ons bedrijf geïnteresseerd was. Om financiering te krijgen moest het bedrijf in Oost-Nederland gevestigd zijn. En omdat de heer Karperien inmiddels aan de Universiteit Twente werkte, was dit een logische optie.

In de opstartfase gaf u aan dat het leggen van contacten niet makkelijk maar ook niet moeilijk was. Hoe komt dit en hoe is het leggen van de eerste bedrijfsrelevante contacten aangepakt?

Het bedrijf is hier in Leiden opgericht en alle wetenschappelijke relaties waren hier toen al. Clemens Löwik werkte hier al binnen het LUMC en Alan en Clemens kenden elkaar. Toen hebben zij ze het bedrijf hier gestart. Een deel van de bedrijfsactiviteiten zijn opgezet rond het onderzoek van de heer Karperien die toen bij het LUMC werkte, en dus werd hij CSO. Via het LUMC waren er al veel contacten omdat de heren Löwik en Karperien daar werkten. Die contacten zijn daardoor ook gebruikt bij de opstart van het bedrijf. En we zijn natuurlijk pas echt van start gegaan in 2009. Vanaf 2009 hebben we eerst voornamelijk projecten binnen Nederland gedaan en later zijn we ook veel internationaal bezig gegaan. Die projecten kwamen voornamelijk voort vanuit onze vakgroep. Voor 2009 waren we veel in onderhandeling met grote farmaceuten, maar in 2008 hebben we de eerste projecten gefinancierd gekregen vanuit projecten met nationale en internationale consortia.

Voor 2009 was het bedrijf dus voornamelijk bezig met opstarten, welke bezigheden waren dat?

Het opstarten van relaties en het rondkrijgen van financiering voornamelijk. Daarnaast is er in 2008 een hele vernieuwing opgetreden wat betreft het wetenschappelijk beleid binnen Nederland. Wat inhield dat je om een groot project binnen te halen in de academische wereld, moest denken hoe je een samenwerking in dat project met kleine bedrijven kon doen. Je krijgt het project ook pas wanneer er zoiets in je voorstel wordt gedaan en op die manier wordt die samenwerking tussen het onderzoek en het MKB gestimuleerd. Percuros heeft zich daar toen op toegelegd en toen is het balletje ook echt gaan rollen. Universiteiten hadden toen ook echt bedrijven nodig en daar heeft Percuros toen goed op ingespeeld. Toen zijn er een aantal grote projecten geweest waaronder een Europees project. Vanuit daar kom je bij andere projecten terecht en leg je de benodigde contacten.

De Universiteit Twente was niet echt van invloed op de keuze voor de locatie in Enschede, waarom niet?

Omdat wij eigenlijk alles vanuit hier doen. Uiteindelijk zitten we in Enschede op de campus en vlak bij de UT maar ik weet niet of de nabijheid van de UT heel belangrijk was voor onze locatie daar. Maar dat is toen allemaal via de heren Chan en eventueel Karperien gegaan.

Zijn er wel bedrijfsrelaties die een rol hebben gespeeld om niet te verhuizen? En zo ja, welke?

We zitten binnen het LUMC en hebben nooit de behoefte gehad te verhuizen. We kijken nu wel naar mogelijkheden om buiten het LUMC nog wat op te zetten maar daar wordt aan gewerkt. Naast het LUMC zijn onze belangrijkste bedrijfsrelaties voornamelijk internationaal en bevinden zich dus vaak ver buiten onze regio. Die relaties spelen daardoor ook geen rol in het wel of niet verhuizen. Er zijn ook een hoop nationale contacten en met een van die willen we ook op de nieuwe locatie gaan samenwerken.

U werkt veel samen met internationale bedrijven en partners, is voor het contact met deze bedrijven fysieke nabijheid niet belangrijk?

We houden contact via e-mail, telefoon en jaarlijkse of halfjaarlijkse bijeenkomsten. Tegenwoordig zijn er veel middelen om goed contact te onderhouden. Toch is het fijn om af en toe om tafel te zitten met iemand met wie je samenwerkt. Het is prettig om mensen daadwerkelijk te zien, dat je weet met wie je aan het mailen bent. Ondanks alle netwerken en Skype is het toch prettiger om face-to-face te praten wanneer je samenwerkt. Relaties worden beter als je eens in de zo veel tijd met elkaar een kopje koffie drinkt of eet en over andere dingen praat dan zaken.

U gaf aan dat belangrijke relaties zich kenmerken door vertrouwen, is het face-to-face contact daarin belangrijk? Speelt face-to-face contact dus een rol in het opbouwen van vertrouwen in een relatie?

Ik denk dat dat meer belangrijk is wanneer je met elkaar iets aangaat zoals een gezamenlijk project. En eigenlijk bouw je vertrouwen op wanneer je je houdt aan je verplichtingen en je afspraken na komt. Dat zijn vooral dingen die van belang zijn wanneer je over vertrouwen spreekt in een bedrijfsrelatie.

De bedrijven waarmee wordt samengewerkt, zijn die ook van belang in het vergaren van nieuwe kennis en inzichten binnen het vak?

Jazeker, we leren altijd van elkaar. Misschien is niet iedereen een goede bron van nieuwe kennis en leert niet iedereen van elkaar maar over het algemeen als mensen vertellen over het onderzoek waarmee ze bezig zijn of waar ze tegenaan lopen als bedrijf kan je elkaar helpen of tot nieuwe dingen komen. Door met mensen te praten leer je altijd wat. Wat andere mensen met de materie doen of iets aanpakken, dus je leert altijd wat, ook onbewust denk ik. Het wil niet zeggen dat je er altijd wat mee gaat doen maar je hebt er altijd wat van geleerd.

Samenvatting interview met Jacintha Timmermans over Quinom op 13/03/2015

Uit de enquête bleek dat u het bedrijf ziet als spin-off van Universiteit Twente, waarom is dit zo?

Ik heb toegepaste onderwijskunde gestudeerd aan de UT en met die studie verdien ik nu mijn brood. Hetgeen dat ik aan de universiteit destijds heb geleerd, gebruik ik nu om een goede boterham te verdienen. Hoewel ik eerst een jaar of tien in loondienst ben geweest, is mijn studie de basis voor het bedrijf en loopt het bedrijf nu goed.

U gaf aan geen steun te hebben ontvangen vanuit de Universiteit Twente bij de opstart van uw bedrijf. Had u wel bepaalde steun willen hebben of verwacht misschien?

Nee, omdat ik eerst jaren in loondienst ben geweest na mijn afstuderen in 1989 en dus niks meer met de universiteit te maken had. Bovendien ten tijde dat ik mijn bedrijf opzette in 2005 woonde ik in Maarssen, in de regio Utrecht, waardoor ik niks meer te maken had met de universiteit. Dus die heb ik zelf niet opgezocht bij de opstart van mijn bedrijf en zij mij niet. Maar dat vind ik ook niet meer dan logisch. Daarnaast loopt mijn bedrijf gewoon heel goed en heb ik ook geen behoefte aan steun. Vanuit een meer indirecte hoek krijg ik en anderen met mij wel steun van de universiteit door een netwerk dat is opgezet door oud-studenten zelf. Dat gaat om een alumnivereniging van studenten onderwijskunde. Deze heeft een afsplitsing van allemaal onderwijskundigen die allemaal voor zichzelf begonnen zijn, zoals ik. Dat netwerk heet NetOO. In die zin voel ik me daarom nog wel verbonden met de universiteit omdat dat netwerk vanuit de universiteit is voortgekomen, hoewel het dus niet primair vanuit of door de universiteit is georganiseerd. In dat netwerk vind ik dan wel weer steun bij vakgenoten.

U gaf ook aan dat het leggen van contacten in de opstartfase makkelijk was en u binnen een jaar in een bedrijvennetwerk zat. Is dit ook dankzij NetOO?

Nou eigenlijk heeft NetOO daarin niet zo'n grote rol gespeeld. Voornamelijk de contacten die ik al had opgedaan tijdens mijn werk in loondienst hebben mij de eerste tijd op weg geholpen tijdens mijn eigen bedrijf. Voornamelijk mensen waarvoor ik in loondienst al eens opdrachten voor had gedaan of mee samen had gewerkt konden mij weer aan opdrachten helpen. Ik heb toen vaak oude klanten en mensen met wie ik eerder had gewerkt opgebeld of ik eens kon langkomen op de koffie ofzo en op die manier besprak ik mijn situatie. Vaak hadden deze mensen nog wel wat liggen waarmee ik aan de slag kon of wisten ze een andere mogelijkheid voor mij om aan de slag te gaan. Zo kom je via-via altijd wel verder. Het was ook vaak genoeg zo dat er niks te doen was maar als mensen je weer eens ziet en spreekt, weten ze wat je kan en het is gewoon een goede geheugenopfrisser en hopelijk denken ze de volgende keer sneller aan jou. In mijn beroep verkoop je als het ware jezelf, dus een goede band met klanten is van heel groot belang.

Welke rol heeft NetOO dan in uw bedrijf gehad?

NetOO is vooral handig als het gaat om professionele inspiratie. Als het om mijn vak gaat is NetOO nuttig voor het uitwisselen van nieuwe kennis, als er vragen zijn op ons vakgebied maar ook het samenwerken of doorspelen van opdrachten wordt hier gedaan.

Hoe heeft u uw bedrijf dan opgezet, bent u zonder enkele steun begonnen?

Niet helemaal, ik zat namelijk in een coaching traject wat bij mijn laatste in loondienst baan werd aangeboden omdat daar een hoop ging veranderen. Daar hebben zij toen een coach op gezet en daar ben ik, en velen met mij toen mee aan de slag gegaan. Uit dat coaching traject kwam op een gegeven moment uit dat het best een optie was om voor mezelf te beginnen. Toen heb ik met behulp van die coach na kunnen denken over hoe ik mezelf dan in de markt ging zetten en welke diensten ga ik aanbieden en dat soort dingen. Maar alle zakelijke dingen heb ik gewoon zelf gedaan. Het aanmelden bij de Kamer van Koophandel en met de bank en dat soort dingen. Trouwens wordt je redelijk goed geïnformeerd wanneer je je aanmeld bij de Kamer van Koophandel, dus dat is ook niet zo moeilijk.

Uw verhuizing is om persoonlijke redenen geweest, kan ik hieruit concluderen dat u een bedrijf aan huis hebt en bij de verhuizing geen rekening hebt gehouden met uw bedrijf?

Precies, ik werk vanuit huis maar heb de meeste opdrachten ook bij de klant dus echt een bedrijfspand of kantoor heb ik niet nodig. De verhuizing is gewoon een verhuizing om persoonlijke redenen geweest en is geen strategische beslissing voor mijn bedrijf geweest. Er zijn namelijk ook geen bedrijfsrelaties of contacten van invloed geweest op mijn verhuizing. Ik heb in zoverre rekening gehouden met mijn bedrijf dat er een comfortabele werkkamer is waarin ik kan werken maar verder niet. Bovendien ben ik binnen Maarssen verhuisd en is de afstand die ik verhuisd ben minimaal geweest. De locatie is wel fijn zo midden in het land, dat is namelijk het meest praktisch. Klanten van mij kunnen namelijk in principe over het hele land verspreid zijn maar ik heb ze natuurlijk het liefst zo dichtbij mogelijk.

Wat zijn uw belangrijkste bedrijfsrelaties en hoe zijn die relaties?

Mijn belangrijkste bedrijfsrelaties zijn toch de klanten want daar leef ik van en daar doe ik zaken mee. De meeste van mijn klanten zitten in de financiële dienstverlening, vaak de afdeling opleidingen bij een bank of verzekeraar daar werk ik nauw mee samen in de opleiding van de eigen medewerkers. Daarbij help ik nieuwe leertrajecten te ontwerpen en ontwikkelen. Ik beoordeel deze relaties als zeer goed en ze worden gekenmerkt door vertrouwen. Zoals ik al eerder vertelde, ik verkoop als het ware mezelf dus de omgang met mijn klanten is erg belangrijk in die zin hoort persoonlijke interactie daar dus ook erg bij. Klanten van mij weten ook en zeggen ook wel eens dat ze er bij mij vertrouwen in hebben dat alles wel goed komt als ze mij inhuren. Deze relaties kunnen zo goed worden omdat ik dus mijn werk heel goed doe, op die manier kan je vertrouwen winnen.

NetOO ziet u niet als belangrijk netwerk voor uw bedrijf?

In vakkennis opzicht is NetOO een belangrijk netwerk voor me maar daar leef ik niet van. Dat netwerk helpt me niet meer brood op de plank te krijgen. Tenminste, niet direct. In de afgelopen jaren heb ik wel in het bestuur heb gezeten. Ik ben vrij actief geweest in dat netwerk, heb ook veel commissiewerk gedaan. Om die reden heb ik ook een goede band die met de meesten. Veel kennen elkaar ook door opdrachten en de studie natuurlijk dus dat is een heel leuke, gezellige groep vakspecialisten onder elkaar. Nu ben ik een minder actief lid en ben ik gewoon lid en kom ik naar een aantal bijeenkomsten per jaar. Maar ik gebruik het netwerk nu meer voor wat individuele contacten. Af en toe bel je dan

eens iemand om te sparren over het een of ander. Dat kan of commercieel zijn voor een opdracht, of van; 'Ben jij beschikbaar?', of dat kan vakinhoudelijk zijn van: 'Goh, heb jij hier ooit mee te maken gehad?', of hoe zit dit of dat. NetOO is daarin dus wel een belangrijke speler maar niet zo essentieel als mijn klanten die mij betalen natuurlijk.

Samenvatting interview met Mark Fraters over Redliner op 18/03/2015

U ziet Redliner niet als spin-off van Universiteit Twente, waarom?

Ik heb zowel werktuigbouwkunde (MBO) gestudeerd als chemische technologie (HBO en WO). Chemische technologie op het WO heb ik in Twente gedaan. In ben in 1993 afgestudeerd en in 2003 voor mezelf begonnen. In de tussentijd ben ik in loondienst geweest. Dus ten eerste zit er een enorme tijd tussen het afstuderen en het voor mezelf beginnen en ten tweede gebruik ik nu weinig vakinhoudelijke informatie vanuit de studie. Dus technologische kennis vanuit de studie gebruik ik niet echt. Ook heb ik geen informatie gebruikt bij het ontwikkelen van een product. Ik zit nu in projectmanagement en daartoe heb ik nog veel cursussen gedaan en certificaten gehaald. Nu zit ik dus meer op de proceskant van projecten bij technische bedrijven maar ben niet met techniek zelf bezig.

In de enquête gaf u aan geen steun te hebben ontvangen van de UT bij de opstart van uw bedrijf, u heeft ook geen contact gehad met de UT?

Nee, ik heb geen steun gehad maar omdat er zo'n tijd tussen het afstuderen en het starten zat is het ook niet in me opgekomen erom te vragen dus in die zin verwijt ik de UT ook niets. Er is gewoon geen contact geweest over het beginnen van mijn bedrijf. Bovendien ben ik ook niet in de regio Twente gestart maar in Arnhem. Dus er was bij mij ook geen verwachting wat betreft ondersteuning vanuit de UT.

U gaf jaren aan bij de bedrijfsfasen in de enquête, hebben die fasen zich ook in die volgorde afgespeeld?

Ja, het eerste halfjaar was een opstartfase, dan ben je nog zoekende. Vervolgens werd het elk jaar wat drukker, dus toen was ik echt groeiende. En op een gegeven moment zit je gewoon vol en dat was na een aantal jaar wel het geval. Dat is nu ook nog, 100% is 100%.

Welke netwerken zijn dan belangrijk geweest bij de start van uw bedrijf en hoe verliep het leggen van contacten in de opstartfase?

Vanuit mijn tijd in loondienst had ik al veel bedrijfsrelevante contacten en relaties opgedaan. Eigenlijk heb ik in het begin veel voor oud werkgevers gedaan, dat waren voornamelijk mijn eerste opdrachtgevers. Ongeveer na een jaar kwam ik bij nieuwe partijen terecht ook weer via de opdrachtgevers op dat moment. En het tweede jaar heeft zich dat doorgezet. Dan komen er steeds langzaam wat nieuwe opdrachtgevers bij. In het begin ben je zoekende en speelt beeldvorming een rol. Je bent net gestart en je heb zelf een beeld van wat je wilt en kan en maar dat moet nog matchen wat eventuele klanten willen, dus daar moet je ook achter komen. Als je net begint is dat allemaal nog niet uitgekristalliseerd.

Zowel voor de keuze van de opstartlocatie en de locatie bij de verhuizing gaf u aan dat deze gebaseerd waren op 'persoonlijke redenen'. Komt dit omdat u vanuit huis werkt of zijn dit andere redenen geweest?

Sinds de start houd ik bedrijf aan huis vandaar dat het persoonlijke redenen zijn voor het kiezen van de startlocatie en bij de verhuizing. Ik ben van Arnhem naar een nabij gelegen dorp gegaan maar er zijn geen overwegingen daarbij voor het bedrijf gemaakt. Die verhuizing is puur op persoonlijk vlak gedaan. Bovendien zijn we in de regio gebleven en is de afstand waarover verhuisd is vrij klein. Daarnaast hoef ik voor mijn bedrijfsrelaties niet veel rekening te houden met afstand tot opdrachtgevers omdat ik op projectbasis werk en mijn opdrachtgevers door het hele land kunnen zitten. Maar het moet natuurlijk wel praktisch blijven. Mijn opdrachtgevers zitten door heel Nederland en dan zit je in de regio Arnhem goed, veel belangrijke plekken zijn binnen een uur te bereiken. Ik kom voor een project wel eens over de grens maar de opdrachtgevers zijn allemaal Nederlands maar dat speelt geen rol in het kiezen voor de regio Arnhem.

Is de bereikbaarheid van uw opdrachtgevers van belang, zodat u makkelijk face-to-face contact kunt hebben?

Voor mij wel want ik zit bij sommige klanten gewoon 4 dagen per week op kantoor dus dan is bereikbaarheid heel belangrijk. Maar veel kan via moderne technieken op afstand worden geregeld dus voor contact en het onderhouden van relaties is bereikbaarheid een beetje belangrijk. Af en toe is face-to-face wel handig.

Wat zijn uw belangrijkste bedrijfsrelaties en hoe is de kwaliteit van die relaties?

Mijn belangrijkste relaties zijn mijn opdrachtgevers. En veel opdrachtgevers komen vaker terug bij mij dus dat is heel mooi. Voor één opdrachtgever werk ik inmiddels al 9 jaar. En er zijn er meer waar ik regelmatig opdrachten van heb. Van de ongeveer tien bedrijven waarvoor ik afgelopen jaar heb gewerkt, kan ik bij de helft ongeveer dan weer terugkomen voor een vervolg of andere opdracht. De relatie tussen mij en die bedrijven is dus ook zeer goed. En dat realiseer je doordat je netjes en kwalitatief goed werkt en op tijd bent met realisatie. En vertrouwen wordt gewonnen door transparant te zijn in de dingen die je doet en niks onder de pet te houden. Daarnaast is het belangrijk problemen op tafel te leggen wanneer nodig en de discussies met bijvoorbeeld de eindklant tot een goed einde te brengen.

Zijn er naast de relaties met opdrachtgevers ook relaties die belangrijk zijn voor uw bedrijf in het vergaren van nieuwe vakinhoudelijke kennis of kennis over het runnen van een bedrijf?

Ik heb sowieso een aantal ondernemers in mijn vriendenkring. Daarnaast is mijn vriendin ook projectmanager dus dat helpt ook wel. Met hen heb je het natuurlijk af en toe wel over het een en ander. Maar verder vanuit de studie gebruik ik dus weinig kennis en verder heb ik mezelf bijgeschoold waar nodig. Ik probeer ook elk jaar iets inhoudelijks verder te doen in de vorm van een training of cursus. En naast mijn directe persoonlijke omgeving ben ik lid van twee verenigingen binnen projectmanagement, PMI en IPMA. Daar put ik redelijk wat kennis uit en dat is niet zozeer vakinhoudelijk maar je hoort op bijeenkomsten van deze verenigingen waar beroepsgenoten mee bezig zijn, , wat er speelt op ons werk- en vakgebied en waar anderen tegenaan lopen. En dat is best nuttig en kan je zeker wat van leren. Zij organiseren daarvoor lezingen en inloopavonden die erg nuttig kunnen zijn.

Samenvatting interview met Frank Rem over Tall Components BV op 19/03/2015

Tall Components ziet u niet al spin-off van de UT?

Ik heb het bedrijf als eenmanszaak in 2000 opgericht na een aantal jaren werk en na mijn studie elektrotechniek aan de UT. Tijdens die studie heb ik leren programmeren en die kennis heb ik direct toegepast binnen mij bedrijf. Wij maken namelijk software componenten. Daarnaast doen we de marketing van ons product en dat verkopen we ook. Toch zie ik het bedrijf niet als spin-off van de UT. Het is op zich geen probleem dat ik als spin-off wordt gezien maar ik vraag me af wat daar dan de definitie van is en welke faciliteiten daarbij horen.

U heeft nooit steun gehad van de UT of anderszins contact gehad over uw bedrijf?

Nee, ik ben dit zelf begonnen en heb het zelf gefinancierd allemaal. Daarnaast heb ik ook nooit een student of afstudeerder van de UT gehad binnen het bedrijf. Dus buiten dat ik aan de universiteit heb gestudeerd is er geen band tussen mijn bedrijf en de UT.

U gaf aan een stagnatieperiode te hebben gekend als bedrijf tussen 2007 en 2013, wat kenmerkte die stagnatiefase?

In die periode hadden we geen groei van de omzet, een krimp zelfs. De oorzaak daarvan lag deels in de crisis maar achteraf gezien had dat ook te maken met mijn persoonlijke situatie. Sinds vorig jaar groeien we wel weer.

U gaf terecht aan dat er bij vraag 5 niet meer antwoorden mogelijk waren, wat had u naast 'groei van de omzet' nog meer willen aankruisen bij wat de groeifase kenmerkt?

Toename van arbeidskrachten was bij ons van toepassing in de groeifase en groei van immateriële activa.

Voor de keuze van de startlocatie waren persoonlijke redenen van toepassing en u gaf aan dat het leggen van bedrijfsrelevante contacten niet heel makkelijk was. Kunt u de situatie schetsen van uw opstartperiode?

Ik was in de opstartfase nog in loondienst. Naast mijn full-time baan ben ik toen dit bedrijf begonnen. Ik wilde met bepaalde technologie bezig zijn die mij boeide waarbij ik niet afhankelijk wilde zijn van een werkgever en daarnaast had ik de ambitie om voor mezelf te beginnen. En toen de mogelijkheid zich voordeed en ik een idee had ben ik begonnen. De keuze voor de startlocatie was een persoonlijke reden omdat ik toen bedrijf aan huis hield, omdat ik het bedrijf dus nog naast een andere baan begonnen ben. Het leggen van contacten en relaties was in het begin niet echt van toepassing. Ik had al een software geschreven en daar was heel veel vraag naar. Dus het was een kwestie van publiceren op het internet, dus toen ging de verkoop van het product min of meer vanzelf. Om die reden heb ik in het eerste jaar geloof ik al omzet kunnen draaien en ging dat vrij makkelijk.

Het leggen van klantcontacten was dus vrij makkelijk maar het leggen van andere contacten zoals partners en mensen waarmee u kennis uitwisselt, waren die niet belangrijk in het begin?

Nee, die partners of relaties heb ik niet gehad en nog steeds niet eigenlijk. Wij produceren en ontwikkelen ons eigen product en verkopen dat. Over vakspecifieke kennis heb je het wel eens met collega's of over ondernemerschap met sociale contacten maar die voegen niks toe aan het product dat wij leveren.

U gaf maar liefst drie verhuismomenten aan in de enquête, 2003, 2007 en 2013. Van waar naar waar bent u toen verhuisd en wat waren de belangrijkste motieven toen te verhuizen?

Ik ben gestart in Noord-Limburg met een bedrijf aan huis. In 2003 was voor het eerst dat ik niet meer vanaf huis ging werken maar op een andere locatie, dat was toen nog in Limburg. In 2007 besloten we allemaal thuis te gaan werken en het kantoor te sluiten, dat was ook het begin van die stagnatiefase. Sinds vorig jaar, toen er een einde kwam aan die stagnatie en er weer groei kwam zijn we een kantoor begonnen in Nijmegen. De keus viel op Nijmegen omdat het goed bereikbaar is en een universiteit heeft met relevante faculteiten. Van die universiteit heb ik wel eens studenten met bijbanen of stagiairs. Bovendien was ik toen zelf verhuisd van Limburg naar deze omgeving. Voor mijn medewerkers had dit wel gevolgen. Een aantal zijn meeverhuisd. Maar op dat moment had ik vrij weinig werknemers, we kwamen ten slotte net uit een periode van achteruitgang. En toen zijn we vanuit Nijmegen weer nieuwe werknemers gaan werven, we hebben er nu 7.

U gaf aan dat voor de nieuwe locatie, de grootte en uitstraling pand van belang was en mogelijkheid tot uitbreiding, was u toen al weer aan het groeien toen u het kantoor in Nijmegen opende?

Op dat moment was er nog niet echt sprake van groei maar dat voorzag ik wel. En die verwachting is vorig jaar ook uitgekomen want de groei is terug.

Bedrijfsrelaties zoals klantrelaties en horizontale partners, waarmee u kennis deelt, zijn dus niet van toepassing geweest op uw locatiebeslissing.

Nee, mijn klanten bevinden zich voornamelijk buiten Nederland. En zoals ik al aangaf heb ik weinig contacten wat betreft het uitwisselen van kennis.

Uw bedrijfsrelaties bestempelt u als 'goed' en kenmerken zich door wederkerigheid. Kunt u dat iets meer uitleggen? En waren er geen andere kenmerken van toepassing op uw bedrijfsrelaties?

Ja, mijn klantrelaties zijn goed en die zijn per definitie wederkerig. In principe gaat het om een klant-leverancier relatie maar daarnaast krijg je ook wel feedback van klanten en vragen om nieuwe features te ontwikkelen et cetera. Dus dat nemen we wel mee maar in principe geldt wederkerigheid voor de relatie tussen klant en leverancier. Voor de andere kenmerken die stonden aangegeven is dat minder van toepassing. Wij hebben voornamelijk klanten over de grens en fysieke nabijheid en persoonlijke interactie spelen daarbij geen rol. Contact gaat via internet en telefoon en dat is voldoende. Het komt zelden voor dat ik een klant ontmoet in het echt. Ik denk ook dat een klant alleen maar gebaat is bij een goed product met goede support. Als dat in orde is dan blijft de relatie

ook goed. Het ligt er natuurlijk aan wat voor soort product er wordt geleverd aan een klant. Wanneer er een heel omvangrijk product wordt geleverd aan een klant, is het belangrijk dat je contact hebt omdat de impact op de organisatie ook groter is. Maar wat wij leveren zijn relatief kleine bouwstenen die een onderdeel uitmaken van de software van de klant. Dus de footprint is ook niet zo groot dat je elkaar gaat ontmoeten. Zowel voor de klant als voor ons is dat tijdrovend en onnodig.

U gaf net aan dat klanten zo nu en dan wel nuttig zijn in het aangeven van nieuwe wensen en feedback op jullie product, doen jullie daar ook veel mee.

Ja, de klant is daarin heel belangrijk. We wisselen dus niet met andere bedrijven kennis uit maar wij leren van de klant waar het aan ontbreekt of wat beter kan. Met dat soort feedback gaan wij aan de slag maar vervolgens zoeken wij zelf uit hoe we dat aanpakken en het product verder ontwikkelen.

Als laatste gaf u aan dat de wens nu te verhuizen als bedrijf noch zwak, noch sterk is, wat houdt dat in?

We zitten nu in een bedrijfsverzamelgebouw en als de mogelijkheid er komt kan ik me voorstellen dat we een eigen pand huren of kopen. Maar dat ligt nog niet in de verwachtingen want we zitten hier prima en hebben voldoende ruimte en faciliteiten op het moment.

Samenvatting interview met Ellen de Ruijter-Groenewold over WelCom advies op 06/03/2015

U vulde in de enquête niet de bedrijfsfasen in, begreep u de vraag niet of heeft dit een andere reden?

Mijn bedrijf is een hele tijd zogenaamd 'slapende' geweest, dus daar heb ik heel lang niets mee gedaan. Op dit moment ben ik weer bezig het echt op poten te krijgen en er iets mee te doen. Daarom was het lastig deze vraag te beantwoorden. Officieel ben ik samen met iemand dit bedrijf gestart in 2005. Al gauw zijn we beiden onze eigen weg gegaan en ben ik met het bedrijf bezig gebleven. Tussen 2005 en 2009 is het bedrijf echt bloeiende geweest en was dat mijn enige bron van inkomsten. In 2009 ben ik ook verhuisd van Haaksbergen naar Zuidwolde. Ik ben dus vanuit regio Twente naar Zuid Drenthe gegaan. Dit was puur vanwege persoonlijke redenen en daarmee is het bedrijf ook op zijn 'gat' beland. Ik ben toen, in 2009 in loondienst gegaan bij de gemeente Enschede waardoor het bedrijf erbij inschoot, ik heb toen heel af en toe wel een klusje gedaan. En dat was eigenlijk zo tot ongeveer een jaar geleden. Hoewel ik nog steeds in loondienst ben, heb ik besloten actiever met het bedrijf bezig te gaan. Sinds een jaar ben ik daarom weer bezig het bedrijf leven in te blazen.

Dus eigenlijk bent u sinds een jaar weer in een opstartfase?

Ja, zo kijk ik er wel naar. Je zou kunnen zeggen dat de eerste opstartfase tussen 2005 en 2007 heeft plaatsgevonden. Tussen 2007 en 2009 zat het bedrijf in de overlevingsfase. Ik verdiende toen wel aan het bedrijf maar van groei was naar mijn mening geen sprake. Ik kon namelijk niet echt leven van de opbrengsten. Vervolgens is het bedrijf tussen 2009 en 2014 niet actief geweest. Eens per kwartaal een omzet van nul euro doorgeven was het enige wat ik toen deed. En sinds 2014 zou je kunnen zeggen dat ik weer aan het opstarten ben.

Hoe is Universiteit Twente betrokken geweest bij de opstart van uw bedrijf en welke steun heeft u van de universiteit ontvangen?

De universiteit had een rol bij het ontwikkelen van het programma 'kansrijk eigen baas'. Dat is een groep van mensen die een plan en ambitie hebben een eigen onderneming te starten. Deze groep doorliep een programma waarbij werd behandeld waar je aan moet denken als je je eigen onderneming wilt starten. Daarbij zaten ook mensen van de UT, onder andere professor Seydel, professor in de Psychologie en Communicatiewetenschappen, die vanuit de UT onze coach werd en ons hielp bij theorie en vorming. Deze keek dus niet echt naar bedrijfsplannen maar meer naar de intervisie van het bedrijf. Wij hadden een bedrijf op communicatie en training en coaching en er werd met die professor meer overlegd over de nieuwe dingen die speelden op dat gebied. Toen hebben we echt theoretisch gekeken naar of we een soort scan in de markt konden zetten voor organisaties om te kijken naar mentale fitheid van deze organisaties, wat dan veel te maken heeft met interne communicatie. In overleg zijn voor dit idee veel modellen gemaakt en die waren theoretisch echt wel goed maar in de praktijk was het niet mogelijk deze door te verkopen. Dus het product dat we samen met de UT hebben ontwikkeld hebben we niks gedaan en heeft het bedrijf niks opgeleverd. Voor mij persoonlijk daarentegen is dit sparren een goede start geweest in theoretisch onderlegging. Dus in die zin was deze steun best belangrijk.

Is er steun die volgens u ontbrak of had de begeleiding op bepaalde punten beter gekund?

Vanuit de TOP-regeling was een lening ook mogelijk. Dus in dat opzicht gaf de TOP-regeling veel mogelijkheden. Maar toen het bedrijf minder actief werd, is er geen contact meer geweest met de UT. Bovendien ging professor Seydel toen ook met pensioen en is dat contact gewoon langzaam verwaterd. Het is mijn keuze geweest het bedrijf op een laag pitje te zetten dus de UT kan ik niet verwijten dat het qua ondersteuning aan iets heeft ontbroken. Zelf heb ik namelijk ook niet actief gezocht naar ondersteuningsmogelijkheden. Om die reden zou ik het oneerlijk vinden om te zeggen dat het niet voldoende is geweest.

U geeft aan het bedrijf niet te zien als spin-off van de UT, waarom?

Ik geef trainingen en doe aan coaching wat eigenlijk niks te maken heeft met waar ik toen bij de UT het over had tijdens het programma. Uit de methoden die wij hebben ontwikkeld is niets revolutionairs voortgekomen en daar doe ik nu ook niks meer mee. Om die reden zie ik het bedrijf zoals ik dat nu run, niet als spin-off van de UT. Hoewel ik dus de steun van de UT wel als belangrijk heb ervaren.

U gaf aan dat het leggen van contacten in de opstartfase moeilijk was, hoe komt dit? En speelde de UT nog een rol hierin?

Contacten leggen in de beginfase van het bedrijf was erg lastig. Daar was ook geen begeleiding voor en dat hebben we dus volledig zelf moeten doen. Alleen puur dat programma 'kansrijk eigen baas' programma hebben wij doorlopen en we hadden überhaupt verder geen contacten in de regio. Ik woonde dan wel in Haaksbergen maar heb niet in Twente gestudeerd maar in Groningen. Dus echt bedrijfsrelevante contacten leggen moest vanaf nul beginnen. We hebben toen eigenlijk vanuit het programma waar we inzaten contact kunnen leggen met andere startende ondernemers. Hoewel deze in de meest uiteenlopende branches zaten, was uitwisseling van kennis over het opstarten van een bedrijf nuttig. En door gewoon te beginnen kom je uiteindelijk via via binnen. Opdrachten binnenhalen en doen levert vaak weer nieuwe opdrachten op namelijk. Je maakt dan echt gebruik van een sneeuwbaaleffect en mond-tot-mond reclame.

Wat was in 2009 de grootste motivatie om te verhuizen?

De verhuizing is een puur persoonlijke verhuizing geweest. Het bedrijf is altijd aan huis geweest en ik ben een eenmanszaak die ook geen rekening met medewerkers hoeft te houden en er zijn geen heel belangrijke andere relaties die een grote rol spelen in de keuzes die ik persoonlijk maak en dus invloed hebben op het bedrijf. Bovendien toen ik verhuisde was het bedrijf al 'slapende' en was het bedrijf totaal niet relevant in de overwegingen en beslissingen die ik toen maakte.

Er zijn dus geen bedrijfsrelaties van invloed geweest op uw locatiebeslissing. Maar wat zijn uw belangrijkste bedrijfsrelaties?

Ik doe veel zaken met onderwijs en gemeenten. Bij gemeenten werk ik vaak als trainer of als groepscoach en in het onderwijs begeleid ik veelal studenten bij het afstuderen. Dus dat zijn de twee

belangrijkste klanten van mij waarbij persoonlijke interactie heel belangrijk is. Ik verkoop als het ware mijzelf, het is dus niet heel belangrijk hoe mijn website eruit ziet en dergelijke maar persoonlijk contact en persoonlijke interactie is in het contact met bedrijven en instanties waarmee ik zaken doe erg belangrijk.

Zijn er ook andere bedrijfsrelaties belangrijk voor u, personen waarmee u kennis deelt of materiaal uitwisselt wat bruikbaar is bij uw dienstverlening?

Ik heb ook contact met collega trainers en coaches om kennis uit te wisselen over de aanpak van bepaalde dingen en wat er nu in ons vakgebied speelt. Dat netwerk wordt nu ook steeds groter merk ik. Voor mezelf kijk ik naar aanleiding van die gesprekken of het ook nodig is voor mij om aanvullende cursussen of opleidingen te volgen. Dus ook deze contacten zijn zeker nuttig maar niet direct van invloed op de inkomsten die ik als bedrijf genereer.