

Baby's

Marleen
Rameckers:
'Vaak beginnen
starters klein.
Als er dan
bestellingen
komen, kunnen
zij onvoldoende
leveren.'





Bedrijven met dubbele groeicijfers lijken de overheid niet nodig te hebben. Toch geven **subsidies** net dat zetje in de rug aan starters of entrepreneurs die met veel risico aan een nieuw product werken.

door Hans Verbraeken | fotografie Mark Horn

Vernieuwers geboaat bij groeihulp



bedrijf **Snoozebaby** | groei **99%** | omzet **€699.000** | ranking **84**

Innovatie roept niet direct de associatie op met babyproducten. Toch kenmerkt Marleen Rameckers, directeur en oprichter van Snoozebaby, haar rustgevende, textiele producten voor baby's en peuters als 'echte innovatie'. Wikkeldekens, boxkleden, knuffels en doekjes, van velours of jersey en voorzien van een kleurig label. Het bedrijf heeft nieuwe producten in ontwikkeling, waarvoor de eerste innovatiesubsidie binnen is. En er ligt nog meer subsidie in het verschiet.

Ervaring met haar eigen kinderen leerde Rameckers dat het spelen met labels baby's en peuters rustig maakt. Haar eerste producten bracht zij zes jaar geleden op de markt. Al snel ging Snoozebaby ook de grens over, in Duitsland, België, Scandinavië en Frankrijk. Nu levert zij samen met

haar man Sjoerd Rameckers aan ruim 450 winkels in dertig landen over de hele wereld. Nog steeds is Nederland goed voor driekwart van de omzet. Kantoor en groothandel zijn sinds drie jaar gevestigd in het oostelijk havengebied in Amsterdam.

Rameckers beseft al gauw 'dat ze het groots moest aanpakken' om winkels nooit te hoeven teleurstellen. 'Je ziet vaak mensen die klein beginnen en dan, als er bestellingen komen, niet voldoende kunnen leveren. Dan haken afnemers af.' Ze laat haar producten in China en India maken. Ze is aangesloten bij Made-By, een keurmerkorganisatie die goede arbeidsomstandigheden voor katoenpluksters en naaisters, en milieuvriendelijk produceren voorstaat.

Een jaar geleden nam Snoozebaby het subsidiebureau SUBtracers in de

arm om te kijken of het in aanmerking kon komen voor innovatiesubsidie. In april van dit jaar werd het eerste succes geboekt. Snoozebaby mocht gebruikmaken van de Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk (Wbso), die korting biedt op de loonheffingen voor werknemers die zich bezighouden met onderzoek en ontwikkeling. Snoozebaby telt vier werknemers en drie freelancers. Rameckers: 'Voor twee fte's hoeven we 60% minder loonheffing te betalen.' Wegens de crisis heeft de regering de Wbso in 2009 verruimd, zodat de uitkering effectief 30% hoger ligt dan vóór de crisis. In 2012 gaat de steun weer naar het niveau van 2008.

Ook loopt er een aanvraag voor de fiscale faciliteit Innovatiebox, opdat Snoozebaby slechts 5% winstbelasting hoeft te betalen over de opbrengsten



uit innovatie, in plaats van 25%.

Welke innovaties worden met deze twee fiscale subsidies beloond? 'Producten die we nog op de markt brengen', antwoordt Rameckers. 'Dat is nog betrouwbaar. Onder meer een nieuw soort draagdoek.' Is die steun echt nodig? 'Absoluut', zegt Rameckers. 'Zonder deze subsidies zouden we andere strategische beslissingen

luchtweginfecties, is een groeimarkt. Een vrij nieuwe speler op die markt is het Amsterdamse Microbiome. De huidige testen kunnen veel beter, goedkoper en sneller, claimt het bedrijf. 'Het is droevig dat drogisterijen nog testen aanbieden van zeer matige kwaliteit, met een gevoeligheid van 25%, terwijl er allang betere zijn, zoals onze thuistesten', zegt Paul

aantal onderzoekers tot frustraties. 'We boekten goede resultaten zonder dat die ten goede kwamen aan de algemene patiëntenzorg. Nieuwe inzichten leidden niet tot nieuwe en betere diagnostiek. Vervolgens werden testen gekocht bij buitenlandse firma's, terwijl die soms van mindere kwaliteit waren. Onze vindingen verkopen aan die buitenlandse bedrijven was ook geen optie, want ze legden de resultaten op de plank. Ze begraven het idee en baten de eigen techniek uit, waarin ze hebben geïnvesteerd.'

Savelkoul benadrukt het belang van startsubsidies. 'In het begin, als je een goed idee hebt, is je positie nog zwak en is startsubsidie onontbeerlijk. Tegenwoordig moet je voor veel subsidies al een vrij goede liquiditeitspositie hebben.' Om een ton subsidie te krijgen moet het bedrijf ook een ton investeren, is ongeveer de vuistregel.

Microbiome is zonder subsidie gestart, behaalde een positieve kasstroom via onderzoeksopdrachten van andere bedrijven en instituten. Dure apparatuur huurde het in eerste instantie van VUmc. De eerste subsidie kwam van de provincie Noord-Brabant, € 30.000 à € 40.000.

Een belangrijke subsidie voor Microbiome is het CTMM, Center for Translational Molecular Medicine. Het is een geldstroom van overheid en bedrijfsleven gezamenlijk. Binnen CTMM neemt het bedrijf deel in het Mars-project voor onderzoek naar de diagnostiek van bloedbaaninfectie. 'Bloedbaaninfecties op DNA-niveau analyseren levert sneller resultaat dan de huidige kweekmethode. De diagnose stel je in vier uur in plaats van drie à vier dagen.' Het leverde Microbiome een € 500.000 subsidie op, uitgesmeerd over vijf jaar. In de afgelopen twee jaar heeft Microbiome ook nog € 1,3 mln aan subsidie voor productontwikkeling opgehaald.

Onlangs diende het bedrijf nog een aanvraag in voor de Innovatiebox, zodat het op de innovatieopbrengsten slechts 5% winstbelasting zou hoeven te betalen. Nog zonder resultaat. 'Het zijn complexe regels', zegt Savelkoul.

'In het begin, als je een goed idee hebt, is je positie nog zwak en is startsubsidie onontbeerlijk'

nemen. Die steun biedt ons ruimte om meer naar de lange termijn te kijken. Als je onder druk staat om een nieuw product binnen een halfjaar in de winkels te brengen, doe je concessies aan de complexiteit ervan. Dan worden ze makkelijker te kopiëren en kun je je minder onderscheiden.'

Zes jaar geleden, vlak na de start, was er een juridisch conflict 'met iemand die bijna op hetzelfde moment met iets soortgelijks op de markt kwam', vertelt Rameckers. Drie jaar geleden voerde Snoozebaby een juridisch gevecht met babyketen BamBam, die een vergelijkbaar doekje in het eigen assortiment opnam. Recentelijk nam massaketen Prénatal — met 67 winkels — ook product-ideeën van Snoozebaby over. 'Het land is groot genoeg. Er is ruimte voor 600 winkels. Wij bedienen er 350.'

Snelle diagnose

bedrijf **Microbiome**
groei **307%**
omzet **€ 586.434**
ranking **26**

De ontwikkeling van diagnostische testen voor infectieziekten, zoals seksueel overdraagbare ziekten, bloed- of

Savelkoul, algemeen directeur en medeoprichter van Microbiome.

Door de gebrekkige testen kunnen seksueel overdraagbare aandoeningen zich nog blijven verspreiden, aldus Savelkoul. 'Ook huisartsen zijn onvoldoende op de hoogte van de nieuwe testen. Wij komen als relatief jong bedrijf met onze vindingen bij hen nog niet direct binnen. Huisartsen zien ons vaak als verkopers van testen. We bereiken hen via direct mail, onderwijs aan studenten geneeskunde en voorlichting aan patiëntenverenigingen.'

In 2008 won het bedrijf de Amsterdam Inventor Award 2008 voor de ontwikkeling van een chlamydia-test die deze seksueel overdraagbare bacterie tien keer sneller opspoort dan de tot dan gebruikte diagnostiek. Microbiome werkt met DNA-analyse, een snellere en exactere manier om bacteriën en virussen op te sporen dan de kweekmethode.

Het in 2005 opgerichte bedrijf is een spin-off van de afdeling Medische Microbiologie en Infectiepreventie van het VU medisch centrum (VUmc). Savelkoul is daar hoogleraar medische microbiologie. Het bedrijf is een logisch verlengstuk van het onderzoek. 'Wij publiceerden als universiteit onze onderzoeksresultaten. Daarmee was het dan klaar.' Dat leidde bij een

