

DE 25 VEELBELOVENDSTE STARTUPS VAN NEDERLAND

EEN STARTUP BEGINNEN KAN IEDEREEN, MAAR ECHT GROEIEN IS VOORBEHOUDEN AAN DE PROFESSIONALS. WELKE GRETIGE ONDERNEMERS RUNNEN DE MULTINATIONALS VAN MORGEN? DIT IS DE TOP-25 VAN NEDERLANDSE STARTUPS DIE DE POTENTIE HEBBEN HET TE GAAN MAKEN.

Tekst MARTIJN DE MEULDER *Beeld* VINCENT VAN GURP



De tijd dat startups vooral hobby's van groezelige technerds in een garage waren ligt allang achter ons. Die variant is er heus nog wel, en wordt soms ook een succes, maar het wereldje is afgelopen decennium vooral veel volwassener geworden en geprofessionaliseerd. De aanwezigheid van incubators, acceleratorprogramma's, heel veel investeringsgeld en subsidieregelingen maken het makkelijker om te beginnen en te groeien. Dat zie je ook aan de cijfers. Dataverzamelaar Dealroom.co – ook al een startup – bracht in september samen met het door **prins Constantijn** aangevoer-

de Techleap.nl en vastgoedbedrijf CBRE een rapport uit waarin dat wordt geïllustreerd. Zo bestaan er inmiddels 4311 Nederlandse startups die samen goed zijn voor meer dan 100.000 banen, waarvan 20.000 de afgelopen twee jaar zijn ontstaan. Een vijfde van de startups wordt gevoed door venture capital en 44 procent komt uit Amsterdam. 'Toen ik tien jaar geleden begon, telde ik zeventig startups in Amsterdam. Nu zijn het er meer dan duizend', vertelt **Lucien Burm**, voorzitter van belangenclub Dutch Startup Association. 'Je ziet ook dat ze relatief vaker volwassen worden. Dat komt doordat we veel beter weten hoe je het beste werkt om de kans op succes te vergroten. Denk aan de lean-startupmethode, het Business Model Canvas en de validatie ervan. De meeste professionele startups passen dit soort methodes toe.' Maar de echte doorbrekers zijn nog altijd bijzondere bedrijven en ondernemers, weet hij. 'De typische startupondernemer bestaat niet meer; iedereen kan tegenwoordig een bedrijf beginnen. Maar de succesvolste ondernemers hebben een heel duidelijke visie, zijn doortastend en kunnen heel goed met mensen omgaan. Want de beste teams bestaan vaak uit mensen uit verschillende landen en culturen en met verschillende vaardigheden. Zowel mannen als vrouwen. Als je daar goed mee om kunt gaan, kun je een heel eind komen.'



1 BridgeFund

Wat Datagedreven kredietverstreking Businessmodel Bemiddelingsfee en rente
Waarom Springt in het gat tussen bank, crowdfunding en investeerders *Wie Rutger Quispel (41), Dennis Reheman (38) en Julian van de Steeg (33) Investering € 250.000 van onder anderen René Frijters (Alex en Knab) en Quintin Schevernels (Funda)*

Locatie Amsterdam



RUTGER
QUISPEL



DENNIS
REHERMAN



JULIAN VAN
DE STEEG

Van de Steeg en de zijnen verstreken de afgelopen twee jaar voor 25 miljoen euro aan leningen. 'In 2020 verwachten we meer dan 100 miljoen euro te kunnen uitzetten.' Dat geld is afkomstig van particuliere beleggers die het een tijd bij de mannen vastzetten. Om

hun geldschietters meer zekerheid te bieden gebruikt BridgeFund AI en *machine learning* om de opgegeven data te controleren. 'Dat geeft een veel beter inzicht in de echte financiële situatie van een cliënt dan jaarrekeningen checken.'



Tom Peeters, Eric Klaassen en Michiel Roodenburg (v.l.n.r.)

2 Crisp

Wat Onlinesupermarkt Businessmodel Handel **Waarom Picnic gaat voor de massa, Crisp probeert het hogere segment te gaan bedienen. Zal het werken?** *Wie Eric Klaassen (35), Tom Peeters (35) en Michiel Roodenburg (34) Investering € 8 miljoen van onder anderen Robert van der Wallen en Alexander Ribbink* **Locatie Amsterdam**

Crisp is een supermarkt met louter een app. 'Het assortiment bestaat uit goed eten, producten afkomstig van meer dan 360 boeren, kwekers en makers', vertelt Emelin Naudin ten Cate van het drie jaar oude bedrijf dat inmiddels vijftig werknemers en een onduidelijk aantal klanten heeft. Maar: 'Hun loyaliteit is fenomenaal; 80 procent van de aankopen betreft herhaalaankopen en een gemiddelde bestelling bestaat uit zo'n 35 producten.' Hoe het echt loopt blijft nog even een mysterie. 'De business loopt als een trein, maar we brengen geen cijfers naar buiten. We maken goede marges omdat we direct bij de bron inkopen, nooit voorraden hebben en met slimme software onze distributieketen beheren. Door dat we alle technologie zelf hebben ontwikkeld, is het een heel efficiënt model.'



Henri Moissinac (l.) en Maxim Romain

3 Dott

Wat Deelstepjes Businessmodel Verhuur op minuutbasis via een app **Waarom Deelstepjes vullen in hoog tempo de Europese steden. Dott doet daar met heel veel investeringsgeld aan mee** *Wie Henri Moissinac (47) en Maxim Romain (41) Investering € 50 miljoen van Naspers en EQT* **Locatie Amsterdam**

In Amsterdam zijn deelstepjes verboden; vreemde plek om zo'n bedrijf te beginnen, toch? 'Welnee, vrijwel het hele oprichtersteam woonde hier al', vertelt Moissinac. Dat hij en Romain Frans zijn is te zien aan de steden waar hun startup actief is: Brussel, Parijs en Lyon, maar ook München en met nog veel meer locaties in het nabije verschieft. 'Wat ons onderscheidt is dat we zelf onze hardware en software ontwikkelen. Daardoor zijn onze voertuigen beter dan die van veel concurrenten.' Waar Dott precies gaat uitbreiden is nog onduidelijk. 'We willen de belangrijkste *micromobility provider* in Europa worden. Aanvankelijk ging het in onze markt om snelheid, nu vooral om *unit economics*. Dat is waar de mannen van de jongens worden gescheiden.'

4

Dashmote

Wat Data-analyse met kunstmatige intelligentie Businessmodel Software

as a service **Waarom De wereld is veranderd in een gigantische data-machine. Wie gaat die stromen begrijpen en benutten?** *Wie Matthaeus Schreder (30), Dennis Tan (30) en Stefan Tan (28) Investering € 3 miljoen van onder meer SP Investment Associates, Three Curve Capital en Gaomei Yunjing Investments* **Locatie Amsterdam, Shanghai, Wenen en New York**
 De mannen achter Dashmote geloven dat data de nieuwe olie is. Wie die data begrijpt, heeft een voorsprong op de concurrentie. Aldus analyseren de patroonherkenningsalgoritmes van de startup de constante stroom beelden op social media voor wat tegenwoordig *marketing intelligence* heet. Dennis Tan: 'Met onze software helpen we bedrijven als Heineken, Coca Cola, en Unilever hun doelgroep en de markt beter te begrijpen. Sinds twee jaar verkopen we ons product commercieel, zijn we gegroeid naar een team van zeventig man en werken we voor klanten in meer dan 35 markten wereldwijd. Maar voor ons gevoel staan we pas aan het begin van onze reis. De mogelijkheden van kunstmatige intelligentie en data zijn enorm. We moeten zorgen dat Europa niet achterblijft bij Amerika en China. Daar werken wij aan.'



Matthaeus Schreder, Dennis Tan en Stefan Tan (v.l.n.r.)

Joran Iedema, David Knap, David Schogt en Wouter Florijn (v.l.n.r.)



5 Dyme

Wat Fintech app Businessmodel Commissie op besparingen die gebruikers doen via de app **Waarom Een ervaren team dat eerder al startup CycleSwap verkocht** **Wie Wouter Florijn (26), Joran Iedema (26), David Knap (26) en David Schogt (26)** **Investering € 725.000 van ASIF Ventures, Hans van der Noordaa (ex-CEO ING), Peak Capital, Innovatiefonds Noord-Holland, Horizon 2020** **Locatie Amsterdam**

'Dyme wordt de app waarbinnen je al je financiën kunt regelen, een platform waaraan je de rekeningen van verschillende banken koppelt', zegt Iedema. 'Via de app kun je abonnementen opzeggen, van provider wisselen of contracten laten heronderhandelen.' De startup wil komend jaar in Nederland groeien tot 100.000 actieve gebruikers. 'Tegelijkertijd zijn we bezig met pilots in Duitsland, Frankrijk, België en de UK. We zijn van plan eind dit jaar een Series A-investering op te halen om internationaal uit te breiden. Onze PSD2-vergunning stelt ons in staat om in alle Europese markten onze diensten aan te bieden.'

INVESTEREN IN EEN STARTUP IS VAAK EEN GEVOELSZAAK

Toen we Fonq-oprichter en tegenwoordig investeerder Patrick Kerssemakers vroegen potentiële hoogvliegers voor deze lijst te tippen, fluisterde hij ons in dat je 'high potentials voornamelijk in de ondernemers moet zoeken en vaak minder in het bedrijf of businessmodel'. Een waarheid die inmiddels als gemeengoed geldt in het wereldje. Dat benadrukt ook Funda-baas Quintin Schevernels, die de afgelopen jaren in vele startups investeerde, in tickets van 25.000 tot 100.000 euro. 'Dat zijn allemaal bedrijven waarbij ik een goed gevoel heb en in markten die ik ken. Soms hebben ze alleen een idee, een *mock-up* en het interactiedesign, maar dan zie je wél waar het heen gaat. Als er in mijn ogen goede ondernemers achter staan, die ook technisch in staat zijn het idee goed uit te voeren, dan durf ik het vaak wel aan.' Want uiteindelijk is investeren in vroege startups toch een gevoelszaak. 'Dat is het altijd in dit stadium van een bedrijf. Zeker met een techstartup moet je anticiperen op hoe de samenleving er in de toekomst uit gaat zien. Waar hebben mensen dan behoefte aan? Het kan nog alle kanten op. Daarom is dat team zo belangrijk: is men in staat het businessmodel om te gooien als dat nodig is?' Hoe je het ook aanpakt, er is geen opleiding voor businessangels. 'Je zult het al struikelend zelf moeten leren', weet ervaringsdeskundige Jeroen Bertrams. Hij verkocht een decennium geleden een aantal marketingwebsites en had toen ineens een paar ton om te investeren. 'Daar wilde ik iets mee, maar in het begin heb ik alleen maar geld verloren', lacht hij nu. 'Omdat ik eigenlijk alleen kleine tickets doe, van enkele duizenden tot 25.000 euro, heb ik het in de praktijk kunnen leren. Ik heb nu investeringen in zeker 200 startups.' Bertrams heeft zijn lessen opgeschreven in het boekje *Succesvol investeren in startups*. De belangrijkste les? 'Als je het als angel in Nederland niet professioneel aanpakt, is de kans dat je geld verliest 100 procent. Investeren doe je er niet even snel naast; je moet echt je research doen, het bedrijf en vooral de mensen leren kennen en na de investering het bedrijf in de gaten blijven houden. Kijk ook goed wie de andere investeerders zijn. Het helpt altijd als ook een professional instapt, zoals een fonds. In m'n eentje ben ik niet in staat een startup écht goed te beoordelen; een grote venture capitalist, die zijn due diligence doet, kan dat wel. Dus als die instapt, is dat voor jou een extra zekerheid.' Voordat hij instapt gebruikt Bertrams scorekaarten, een voor het team en een voor het bedrijf. 'Daarbij beoordeel je zaken als: heeft een team eerder een startup gehad, zijn ze te coachen, hebben ze een goed netwerk, zijn er privéproblemen? Elke score krijgt een weging en op basis daarvan krijg je een goed idee van hoe zo'n startup kan gaan presteren.' Al biedt het natuurlijk geen garanties. 'Allicht, het blijven startups. Maar je benadert een investering gestructureerder en dat zal veel ellende buiten de deur houden.'

6 Felyx

Wat Elektrische deelscooters Businessmodel Verhuur op minuutbasis **Waarom In tegenstelling tot deelscooters (zie nr.3) zijn de scooters van Felyx wél al toegestaan in Nederland** **Wie Maarten Poot (31) en Quinten Selhorst (32)** **Investering € 4,2 miljoen van 'particuliere investeerders' en ABN Amro** **Locatie Amsterdam**

Het is een eenvoudig concept: je installeert de app en kunt dan een van de 1250 dennengroene deelscooters huren die het bedrijf in Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en sinds kort Brussel heeft geparkeerd. De twee jaar oude startup groeit rap en stelt 'duizenden' gebruikers te hebben. Selhorst: 'Wij denken dat onze deelscooters echt een verandering teweeg gaan brengen in de manier waarop mensen zich bewegen in grote steden. Het is de snelste manier om je te verplaatsen en ze dragen bij aan de vermindering van fijnstof- en CO₂-uitstoot. De komende jaren willen we zo snel mogelijk met lokale teams groeien in binnen- en buitenland.'

7 Contexta360

Wat Analyse van gesproken taal met kunstmatige intelligentie Businessmodel Set-upfee voor training van model, daarna tarief per gesprek **Waarom Data maken van grote hoeveelheden gesproken taal klinkt als een goed idee** **Wie Tim Harbers (35), Marc van der Peet (36) en Andrew White (51)** **Investering € 1 miljoen van informals, waaronder Venture Builders** **Locatie Amsterdam** Contexta360 gebruikt kunstmatige intelligentie om jaarlijks honderdduizenden telefoongesprekken te analyseren. Daardoor kunnen de – vooral corporate – klanten van deze startup de essentie uit gesprekken vissen en hun callcenters optimaliseren. Sterker: Van der Peet zegt dicht bij het moment te zitten dat de AI achter de software ook antwoorden aan callcentermedewerkers kan suggereren op basis van wat een klant vertelt. Het bedrijf bereidt een Series A-investeringsronde voor om ook naar Engeland, Duitsland en Spanje te gaan. 'Binnen twee jaar willen we in die landen een significant marktaandeel hebben op het gebied van *conversational intelligence*-software.'

Maarten Poot (l) en Quinten Selhorst



8

Hiber
Wat Satellieten
Businessmodel
Exploitatie van
een communicatie-

netwerk in de ruimte *Waarom* Het wereldwijde Internet of Things (IoT) gaat er sowieso komen; wie legt het aan en krijgt de macht? *Wie* Maarten Engelen (37), Laurens Groenendijk (45) en Erik Wienk (49) *Investering* € 15 miljoen van Hartenlust Group, de oprichters en informals *Locatie* Amsterdam
Weten waar je container op dit moment is? Of hoe een pomp van je olieleiding boven de poolcirkel functioneert? Kleine sensoren verbinden met internet is de oplossing. Dat internet op afgelegen locaties kun je het beste vanuit de ruimte aanbieden. Dat is wat Hiber doet: het levert die spoorlijn voor het internet via een netwerk van IoT-microsatellieten rond de hele wereld. De eerste sondes, zo groot als een melkpak, draaien al rond de aarde. Klein nadeel: oprichter Groenendijk verwacht nog 50 tot 100 miljoen euro te moeten ophalen. Want groot denken vereist groot geld.



WILLEM VAN ROOSMALEN

9

Homerun
Wat Personeelwervingssysteem Businessmodel Self service software

Waarom Het bedrijf heeft in Nederland laten zien dat er vraag is naar het product en wil nu doorpakken *Wie* Bob Kreefft (35), Thomas Moes (32) en Willem van Roosmalen (34) *Investering* 'Geheim' *Locatie* Amsterdam
Wie op zoek is naar personeel komt al snel Homerun tegen. Het systeem is laagdrempelig en snel populair geworden onder werkgevers. Van Roosmalen: 'Bedrijven betalen flexibel per actieve vacature per maand en regelen alles zelf. We zijn ver, maar nooit klaar. De focus lag afgelopen jaar op het vernieuwen van onze technische fundering. Nu willen we door-groeien.' Obstakels zien de ondernemers vooral bij dat laatste. 'We moeten dat in goede banen leiden, zodat we ons dna en onze waarden niet uit het oog verliezen en talent blijven aantrekken en behouden. Uiteindelijk willen we het grootste recruitmentplatform voor mkb wereldwijd worden.'

10

Hardt Hyperloop
Wat Hyperloop Businessmodel Aanleg en exploitatie van dit nieuwe vervoermiddel *Waarom* Dit is een van de meest ambitieuze startups van Europa *Wie* Mars Geuze (27), Tim Houter (27), Sascha Lamme (29) en Marinus van der Meijs (29) *Investering* € 10 miljoen van Koolen Industries, InnoEnergy, Royal IHC, Tata Steel, Royal BAM Group, Freigeist Capital en een serie informals, onder wie Gregory van der Wiel *Locatie* Delft

Dit is een moderne versie van buizenpost waarbij treinen door vacuüm-tunnels worden gejaagd. 'De hyperloop is sneller en energiezuiniger dan zowel de luchtvaart als de hogesnelheidstrein en biedt zo een oplossing voor de exponentiële groei van passagiers- en vrachtstromen', laat Juliëtte de la Rie van Hardt weten. 'Voor passagiers is de verwachting dat zij ergens tussen 2028 en 2035 kunnen gaan reizen. Het vervoer van goederen, met Cargoloop, heeft een tijdlijn van mogelijk zo'n vijf jaar.'

11

HelloMaaS
Wat Marketing as a service Businessmodel Marktplaats *Waarom* In een tijd waarin je alles kunt huren, waarom dan niet marketingdiensten? *Wie* Louise Doorn (47) *Investering* € 1 miljoen van onder meer Tablomonto Ventures en HearstLab *Locatie* Amsterdam

'De marketing verandert voortdurend. Welk middel kun je op welk moment inzetten? Die vraag kun je met HelloMaaS oplossen.' Louise Doorn was zelf marketeer voor een kerstboom aan corporates en zag dat er behoefte was aan een dergelijke startup. 'We bieden gescreende freelancers en marketingadviseurs die je *on demand* kunt inschakelen. En dankzij *machine learning* krijg je actief advies van het systeem over welke kanalen in te zetten en welke specialisten in te huren.' Het piepjonge HelloMaaS heeft inmiddels vestigingen in Amsterdam en New York en wil nu met vers groeigeld doorpakken.



LOUISE DOORN







DAAN DOHMEN

12 Luscii

Wat Controle van patiënten op afstand *Businessmodel Licenties voor het gebruik van de software* *Waarom* Door de vergrijzing zal de zorgsector sterk groeien. Zorg op afstand wordt belangrijk om het systeem in stand te houden *Wie* Daan Dohmen (40), Joris Janssen (34), Erik Kaufman (55) en Ronald Scheffer (39) *Investering* € 10 miljoen van de oprichters zelf en Omron Healthcare *Locatie* Amsterdam

Luscii levert een app voor patiënten en een dashboard met integratie van het elektronisch patiëntendossier voor artsen en verpleegkundigen. 'Zo worden patiënten volledig op afstand begeleid', aldus Dohmen. 'Ze meten thuis vitale waarden als bloeddruk of zuurstofsaturatie, beantwoorden vragen over hun gezondheid en volgen educatieve programma's over hoe zij met hun ziekte kunnen omgaan. Het algoritme in het platform analyseert de data en stelt vast of er extra aandacht nodig is. Dan wordt meteen de arts of verpleegkundige gewaarschuwd en deze kan de situatie via chat of videocontact beoordelen. Door de inzet van Luscii bij ziekten als hartfalen, atriumfibrilleren, COPD en hypertensie hoeven patiënten minder vaak naar het ziekenhuis.' Verzekeraars vergoeden het gebruik; niet gek dat de helft van de Nederlandse ziekenhuizen het systeem toepast. De heren willen snel internationaal opschalen.

WAT IS EEN STARTUP?

De interpretatie van dat begrip is nogal breed. Veel ondernemers denken dat een bedrijfje dat net begint een startup is en noemen zich ook zo, maar dan zou een kralenwinkel ook een startup zijn en dat is onzin. Een startup is een bedrijf dat niet ouder is dan vijf jaar en gericht op hypergroei: het ontwikkelt een nieuw – vaak experimenteel – product en is bij bewezen marktvraag in staat een exponentieel uitdijende klantengroep aan zich te binden. Een bedrijf dat een nieuwe hightech kraal ontwikkelt en deze via een slim businessmodel en masse over de hele wereld wil verkopen is dus wél een startup. Dat is ook de definitie die we voor deze lijst hebben aangehouden. Experiment, schaalbaarheid en vooral ambitie zijn de sleutelwoorden.

13 LeydenJar

Wat Batterijen verbeteren met een silicium anode *Businessmodel Productieproces en intellectueel eigendom licensen* *Waarom* Batterijen zijn de nieuwe benzinetanks, maar hebben een beperkte capaciteit. De markt voor een beter product is in potentie gigantisch *Wie* Gabriël de Scheemaker (56) en Christian Rood (46) *Investering* € 6 miljoen van onder meer BOM, UNIIQ en DOEN *Locatie* Leiden

Het klinkt zo simpel. Vervang de anode – de negatieve pool – in een batterij door een exemplaar van silicium en je kunt veel meer energie herbergen in dezelfde lithium-ioncel. 'De technologie is er en we hebben ook de machine ontwikkeld om deze batterij te maken', vertelt Rood. 'Op dit moment hebben we in Eindhoven een proeffabriek geopend om op grote schaal pure silicium anoderollen te produceren. Maar deze processen vergen veel tijd. Batterijen zijn strategisch voor tal van industrieën waarbij elektrificatie een rol speelt. Wil Europa niet afhankelijk blijven van Aziatische batterijleveranciers, dan moeten we een concurrerende industrie opzetten. Die strijd gaan we niet winnen met volume of prijs, maar met vernieuwing.' Aardig weetje: de naam van de startup is bedacht door Pieter van Musschenbroeck, die in 1746 de Leidse fles uitvond, de voorloper van de batterij.



Arjo van der Ham, Qurein Biewenga, Koen van Ham en Lex Hoefsloot (v.l.n.r.)

14 Lightyear

Wat Een auto op zonne-energie *Businessmodel Auto's verkopen* *Waarom* Een ambitieus team, heel veel investeringsgeld en een goed ontvangen prototype *Wie* Qurein Biewenga (29), Arjo van der Ham (28), Koen van Ham (29), Lex Hoefsloot (28) en Martijn Lammers (30) *Investering* € 27 miljoen van vele tientallen investeerders *Locatie* Eindhoven

Lightyear werd opgericht door leden van het Solar Team Eindhoven. Hoefsloot: 'Elektrische auto's kunnen een relatief korte afstand afleggen met een volle batterij, terwijl er nog te weinig laadpunten zijn.' De auto die dat zou oplossen heet Lightyear One. 'Je kunt 725 kilometer rijden met een relatief kleine batterij. Daarnaast laadt die zichzelf op met behulp van zonne-energie.' De eerste exemplaren rollen in 2021 van de band. Kosten: 119.000 euro per stuk.

15 Meatable

Wat Kweekvlees *Businessmodel Licenties of eigen productie, afhankelijk van de markt* *Waarom* Een efficiëntere productie van vlees kan een oplossing zijn voor veel problemen in de wereld, waaronder klimaatverandering en waterschaarste *Wie* Daan Luining (30) en Krijn de Nood (37) *Investering* € 10 miljoen van Blue Yard Capital, Taavet Hinrikus (ceo TransferWise) en de Europese Commissie via haar Eurostars-programma *Locatie* Delft

Concurrentie voor Mosa (nr.17) komt uit Delft. Meatable gebruikt echter een ander procedé dan de Maastrichtenaren. Met hun methode, ontwikkeld door wetenschappers van Stanford en Cambridge, wordt kweekvlees uit slechts één cel gemaakt, wat zou moeten zorgen voor een veel hoger groeitempo. Het bedrijf heeft het patent op dit proces en bevindt zich dus in een goede uitgangspositie. In december werd nog 7 miljoen euro investeringsgeld opgehaald. De Nood verwacht dat het vlees over vier tot zes jaar in de winkel ligt.

16

Medal.tv

Wat Streamingplatform voor gamevideo's **Businessmodel** Advertenties, abonnementen en **in-game** aankopen **Waarom** In een immer veranderende samenleving verandert communicatie mee. **Deze mannen** geloven in de game-video als nieuwe uitdrukking **Wie** Zaid Elnasser (24), Iggy Harmsen (24), Josh Lipson (25), Patrick Rietbroek (45) en Pim de Witte (24) **Investering** € 12 miljoen **van internationale VC's** als Horizon, Social Starts en Backed VC **Locatie** Naarden

'Met meer dan 100.000 uploads per dag zijn we nu met ruime voorsprong de grootste voor *short form* binnen games', omschrijft De Witte het platform waar de meeste filmpjes korter dan een minuut duren en gameplaybeelden laten zien. 'Wij zien short form vooral als een communicatiemethode, omdat het sneller is om een video te delen dan om alles uit te leggen in voice of tekst. Vooral als mensen meer tijd in virtuele werelden zitten denken we dat video een van de primaire communicatiemethodes wordt.'

17 Mosa Meat

Wat Kweekvlees ontwikkelen en produceren **Businessmodel** Eigen productie en verkoop, in eerste instantie aan de horeca en uiteindelijk de supermarkt **Waarom** De wereldbevolking groeit en de productie van vlees is belastend voor vrijwel alles. Vlees uit een fabriek kan de oplossing zijn **Wie** Mark Post (62) en Peter Verstrate (60) **Investering** € 7,5 miljoen in 2018 **van onder meer** M Ventures (de investeringsarm van Merck) en Bell Food Group (een Zwitserse vleesverwerker). **Googles** Sergej Brin financierde hun eerste experimentele hamburger **Locatie** Maastricht

Mosa Meat zoekt naar de heilige graal in de voedselindustrie: echt vlees opgekweekt uit cellen in een machine. En het kan, laten de oprichters weten. 'We zijn bijna zover dat we de wetenschappelijke *milestones* om de productie op te schalen hebben bereikt. En we zijn op dit moment een productielocatie aan het inrichten om grotere hoeveelheden vlees te gaan maken. Ons proces zet grondstoffen efficiënter om in vlees dan een koe, dus op termijn verwachten we niet alleen te kunnen concurreren met traditioneel vlees, maar het zelfs tegen een lagere prijs te kunnen aanbieden. Afhankelijk van hoe lang het Europese goedkeuringsproces gaat duren verwachten we eind 2021, begin 2022 te mogen starten met de verkoop van ons gecultiveerde vlees in alle Europese landen.' En de mannen mikken hoog. 'Uiteindelijk is onze ambitie de nadelen van vlees op planetaire schaal op te lossen.'



MARK POST

18 Orderchamp

Wat De groothandel opnieuw uitgevonden **Businessmodel** Vergoeding voor transacties op het systeem **Waarom** Veel kleine producenten hebben moeite hun producten in de markt te krijgen. **Orderchamp koppelt dit soort makers en verkopers aan elkaar** **Wie** Joost Brugmans (31), Dennis Cuijpers (31), Ruud Stelder (32), Max Verduyn (32) en Menno Wolvers (28) **Investering** € 3 miljoen **van onder meer** Henq **Locatie** Amsterdam

Wie dacht dat door het internet de groothandel zou uitsterven heeft gelijk, maar nu komt deze in andere vorm toch terug. Als een marktplaats. Volgens de oprichters heeft Orderchamp in Nederland bewezen dat het concept werkt, nu is het veroveren van Europa het volgende doel van de dertig man grote startup. Brugmans: 'Het opschalen wordt onze grote uitdaging. We hebben eerder een internationaal bedrijf uitgebouwd, dus de ervaring is met ons, maar we zullen zeker nog andere obstakels tegenkomen. De markt is in elk geval groot genoeg, dus daaraan zal het niet liggen.'

19

Objectiv

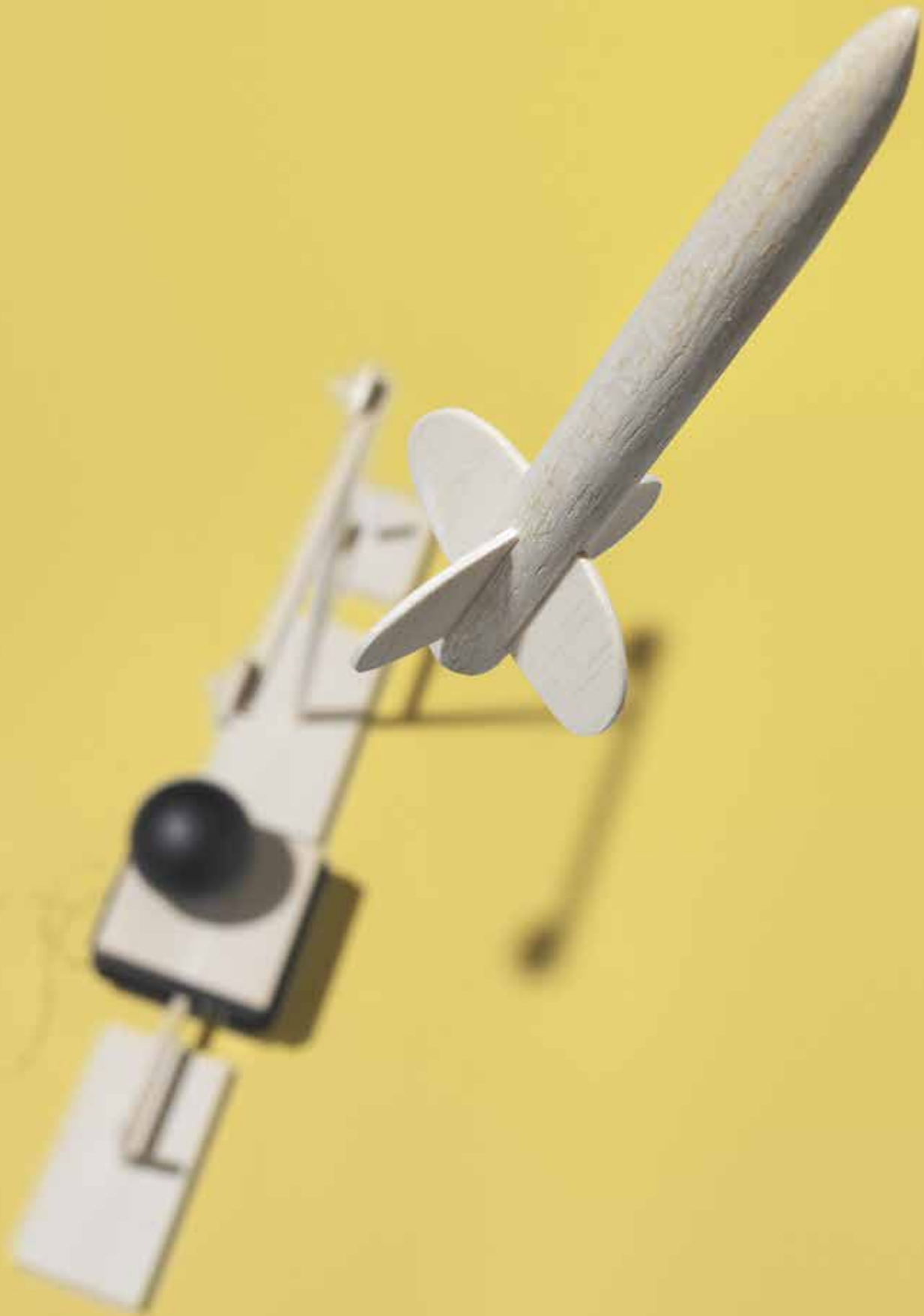
Wat Besluitvormingssoftware met AI **Businessmodel** Software as a service **Waarom** Een ervaren team dat eerder Distimo en Cloud 9 verkocht, extreem schaalbaar en gesteund door een sterke groep investeerders **Wie** Vincent Hoogsteder (38), Tom Jansen (39) en Ivar Pruijn (37) **Investering** € 2,2 miljoen **van Fly Ventures, LocalGlobe en een groep Nederlandse techondernemers afkomstig van onder meer** eBuddy, Bloomon, Byte en TQ **Locatie** Utrecht

Objectiv levert een systeem dat bedrijven via kunstmatige intelligentie helpt uit te vinden welke producten ze het best kunnen ontwikkelen. Hoogsteder: 'Onze AI geeft productmanagers voortdurend aanbevelingen over de effectiefste productverbeteringen. Geen *data crunching* en discussies meer. We vinden dat het in een tijd waarin AI je Tesla bestuurt volstrekt onnodig zou moeten zijn om met het handje door Google Analytics te grasduinen.' De ondernemer stelt goed te groeien in West-Europa, vooral in Engeland, Nederland en Zwitserland. 'Ons doel voor 2020 is voet aan de grond krijgen in New York. De meest gebruikte spreuk in ons team is #noceiling. Wij geloven dat we werken aan een kans zonder limieten en denken de wereldwijde marktleider in enterprisesoftware voor productteams te kunnen worden.'



Tom Jansen, Vincent Hoogsteder en Ivar Pruijn (v.l.n.r.)

Ruud Stelder, Joost Brugmans, Max Verduyn, Patrick de Kruijk (v.l.n.r.) en Menno Wolvers



20 Pacmed

Wat AI voor beslissingsondersteuning in de zorg Businessmodel Licenties **Waarom Kunstmatige intelligentie is goed in het herkennen van patronen in bergen data. Laten die nu in overvloed voorhanden zijn in de medische wereld** **Wie Willem Herter (28), Hidde Hovenkamp (30) en Wouter Kroese (28)** **Investing 'We groeien met leningen en uit onze omzet'** **Locatie Amsterdam**

Bij Pacmed werken inmiddels meer dan dertig mensen. Het bedrijf haalt zijn omzet vooralsnog uit de innovatiebudgetten van ziekenhuizen. Met het VU Medisch Centrum werkt het aan een beslissingsalgoritme om artsen op de intensive care te helpen besluiten of een patiënt naar een gewoon ziekenhuisbed mag. Herter: 'Het algoritme werkt ondersteunend. De arts beslist en kan de resultaten van het algoritme als bevestiging voor zijn keuze gebruiken, of juist om een extra check te doen.' De vereiste CE-certificering is bijna binnen. 'We hebben al een positief advies gekregen. Daarna volgt doorgaans de formele goedkeuring en dan kunnen we het systeem in de dagelijkse ziekenhuispraktijk in gebruik nemen.'

beeld Martin Dijkstra, Bart van Dieken, Sjoes Massar



Andres Lamont, Bert Seegers en Bram den Teuling (v.l.n.r.)

21 Orikami

Wat Digitale biomarkers Businessmodel Verkoop van diensten en licenties aan de farma-industrie en zorginstellingen **Waarom Gepersonaliseerde gezondheidszorg op basis van data en zorg op afstand in één** **Wie Andres Lamont (34), Bert Seegers (56) en Bram den Teuling (32)** **Investing € 1 miljoen van VC's, informals en in de vorm van leningen** **Locatie Nijmegen**

'De gezondheidszorg moet en kan slimmer als je data van de persoon in kwestie gebruikt', aldus Den Teuling. 'Wij ontwikkelen digitale biomarkers die gebruikers en artsen informatie geven over de gezondheid van de patiënt. Dat doen we met behulp van reeds beschikbare data en de sensoren van de telefoon.' Dat levert veel gegevens op, die het datascience-bedrijf omzet naar digitale biomarkers die meer inzicht geven in de toestand van een patiënt, doorgaans met een chronische ziekte. 'Wij zien een toekomst voor ons waarbij je behandeld wordt op basis van je eigen data in plaats van protocollair op een gemiddelde uit een studie.' Het eerste product van de startup, voor MS-patiënten, komt dit jaar op de markt.

22 Physee

Wat Glas met zonnecellen en sensoren Businessmodel Verkoop hardware en diensten **Waarom De ramen van Physee leveren gebouweigenaren op termijn besparing en verduurzaming op. Grote namen uit de Nederlandse bouw wereld investeren** **Wie Ferdinand Grapperhaus (31) en Willem Kesteloo (32)** **Investing € 1,5 miljoen van onder anderen Daan van der Vorm en Job Dura** **Locatie Delft**

'Gebouwen zijn verantwoordelijk voor 40 procent van het wereldwijde energieverbruik. Daar kun je nog heel wat winnen.' Grapperhaus en Kesteloo begonnen daarom met Physee, een startup die nauwelijks zichtbare zonnecellen in ramen integreert die met behulp van sensoren automatisch het klimaat in een gebouw regelen. De Nederlandse bouwmarkt is nog niet eens veroverd of het duo kijkt al verder: een Series A-investeringsronde staat voor de deur. 'Want we hebben grote plannen voor het buitenland.'

WAAR ZIJN DE VROUWEN?

Dat zouden wij ook weleens willen weten. Hoewel er best wat startups zijn die door vrouwen worden gerund, is de spoeling in deze lichting, gericht op innovatie en internationale hypergroei, wat dun. Er werken genoeg vrouwen bij de bedrijven in deze lijst, maar de oprichters zijn vrijwel altijd mannen, met HelloMaaS als positieve uitzondering. In oktober presenteerde Techleap.nl een onderzoek dat concludeerde dat 94,3 procent van al het investeringsgeld in Nederland ging naar startups met louter mannen. Wij zouden het ook liever anders zien, maar dit zijn de feiten. Iets veranderen aan deze situatie? Zie Fundright.nl.



Ferdinand Grapperhaus (l) en Willem Kesteloo

Staan Wouter Kroese (l) en Willem Herter, zittend Hidde Hovenkamp

DAAN
GELDERMANSPETER PAUL
VAN VOORST
TOT VOORST

23 *Skoon Energy*

Wat Vervanging van dieselaggregaten door batterijen **Businessmodel** Verhuur van accu's voor tijdelijke toepassing en markt-plaats **Waarom** De energietransitie is actueel en de mannen worden gefinancierd door Kees Koolen, die zelf ook grote batterijplannen heeft **Wie** Daan Geldermans (26) en Peter Paul van Voorst tot Voorst (26) **Investering** Damen Shipyards en Kees Koolen; de omvang is geheim **Locatie** Rotterdam

Wie elektriciteit nodig heeft voor een evenement, bouwplaats of andere tijdelijke locatie, kan een Skoonbox huren. Dat is een zee-container gevuld met accu's die het dieselaggregaat vervangt. Van Voorst tot Voorst: 'Daarnaast verhuren batterijeigenaren via ons platform verschillende formaten en typen batterijen aan een grote groep gebruikers, ondersteund door faciliterende softwarediensten. Het moet net zo simpel worden om een batterij te boeken als een hotelkamer.'

24

Somnox

Wat Slaaprobots **Businessmodel** Verkoop van robots en aanverwante diensten **Waarom** Een verrassende nieuwe technologie die aanslaat in de markt **Wie** Stijn Antonisse (24), Job Engel (26), Julian Jagtenberg (24) en Wouter Kooyman van Guldener (26) **Investering** Bootstrapped, geen investeerders **Locatie** Delft

Het drie jaar oude Somnox heeft zonder investeerders een slaaprobot ontwikkeld: een boonvormige, met zacht materiaal beklede machine die rustig 'ademend' naast je in bed ligt. Deze robot schijnt een oplossing te zijn voor veel mensen met slaapproblemen; het bedrijf haalde er afgelopen jaar al 1,5 miljoen euro omzet mee. Mede dankzij samenwerking met Auping, dat volgens Jagtenberg voor een schaalbare *supply chain* en productiecapaciteit zorgde. 'En ze hebben ons geholpen met de productie en marketing in Nederland.' Het bedrijf concentreert zich nu, naast Nederland, op Engeland en de VS. Maar de slaaprobot is niet de eindoplossing. 'We bouwen nu een portfolio op van bewezen, effectieve slaappinnovaties om 100 miljoen mensen beter te laten slapen in 2030.'

WANNEER IS EEN STARTUP VEELBELOVEND?

Om onze selectie zo goed mogelijk te onderbouwen hebben we achttien deskundigen – startupwatchers, investeerders en ondernemers die al lang in het wereldje meedraaien – gevraagd hun favoriete startups te nomineren. Uit de overlap van hun antwoorden hebben we deze lijst samengesteld. Bij de definitieve selectie hebben we gelet op schaalbaarheid en oriëntatie op de internationale markt. Ook vinden we het belangrijk dat het bedrijf heeft laten zien dat er vraag is naar het product of de dienst, of dat het een technologie ontwikkelt voor de wereld van morgen. Hoe die eruit gaat zien is natuurlijk de grote vraag, maar als we kijken naar de grote trends, dan kun je denken aan batterijtechnologie, verdere elektrificatie, kunstvlees, decentrale zorg en robotisering, al dan niet met kunstmatige intelligentie. De omvang van het bedrijf maakt in principe niet uit; sommige zijn gestart met een paar ton, andere met tientallen miljoenen. Maar voor allemaal geldt dat ze nog altijd aan het begin van hun potentiële groei staan. En mocht u zich afvragen waar 3D Hubs, Additive Industries, Blendle, Fixico, Hotelchamp, Otrium, Picnic, Polarsteps, Scribbr, Sendcloud, Tiqets, Travelbird, Mollie, Swapfiets, Temper, Undagrid en Wizenoze zijn: die zijn ouder dan vijf jaar of hebben zich al bewezen en zijn vooral bezig met opschalen. Bij veelbelovend denken we vooral aan jong en/of onzeker, maar met heel veel potentie.



Met de klok mee van linksboven: Julian Jagtenberg, Stijn Antonisse, Wouter Kooyman van Guldener en Job Engel



TOMMASO BARBUGLI

25

Stream

Wat Chat- en activityfeeds voor websites om interactie met gebruikers te verbeteren **Businessmodel** Software as a service **Waarom** Het leveren van complete onderdelen van webapps wordt snel populairder **Wie** Tommaso Barbugli (34) en Thierry Schellenbach (33) **Investering** ruim € 5 miljoen van Arthur Ventures, Techstars, Paul Montagne en Ralph Cohen **Locatie** Amsterdam

Stream levert chatvensters en nieuwsfeedsoftware, zodat webontwikkelaars die niet zelf hoeven te bouwen. Schellenbach leerde die les bij Fashiolista, zijn vorige startup. 'Vroeger kocht je servers en moest die naar een datacenter brengen. Daarna kwam Amazon met *cloud computing*, waar je servers per uur kunt huren. Stream verkoopt nu een compleet onderdeel van je applicatie. Deze trend van toenemende specialisatie in de cloud computing groeit erg hard.' En dat loopt best lekker. 'We leveren nu chat- en activityfeeds voor ongeveer duizend bedrijven. De consument ziet het niet, omdat we white-labeloplossingen leveren aan onze klanten, maar we groeien goed door en bereiken nu langzaam meer dan 500 miljoen eindgebruikers.' Het duo en hun nu 34 mensen streven uiteindelijk naar een beursnotering.