



Foto's: Mibiton/ Capital Photos Amsterdam

# Biqualy's: Goed advies is schaars

## In the Spotlights

Hoe gaat het eigenlijk met de bedrijven die Nieuwe Bedrijvigheid heeft geholpen? En wat hebben zij aan de ondersteuning gehad? In de rubriek 'In the Spotlights' nemen we een kijkje bij de ondernemer. Jeroen van der Leijé van Biqualy's doet zijn verhaal.

## Opvallende naam

“Toen we de naam Biqualy's bedachten vonden we dat de naam een beeld moest uitstralen dat past bij het bedrijf”, vertelt directeur Jeroen van der Leijé. Biqualy's is een contractlaboratorium en levert extreem nauwkeurige kwalitatieve en kwantitatieve analyses van complexe (bio-chemische) mengsels om de moleculaire samenstelling te kunnen identificeren én kwantificeren.

Dit zit allemaal een beetje in de naam verweven.

“Verder moest de bedrijfsnaam natuurlijk lekker klinken, ook internationaal en blijven ‘kleven’. Pas later merkten we dat het ook handig is dat de naam begint met een B, dan sta je overal redelijk bovenaan in alfabetische lijstjes. Een bijkomend voordeel.”

## Kennis en commercie

Biqualy's is een spin off van Wageningen Universiteit en Research Centre (WUR). De hoogleraren en medeoprichters Jacques Vervoort en Henk van As hadden wél de wetenschappelijke kennis, maar de universiteit had niet de financiële middelen om de gewenste dure analyseapparatuur aan te schaffen. Wageningen Business Generator (WBG) opverde het idee om er een commercieel

bedrijf van te maken. Jeroen van der Leijé, toen nog werkzaam bij Shell, werd erbij gehaald om het bedrijf op poten te zetten. De drie heren vormden een perfecte combinatie van complementaire disciplines – wetenschap en commercieel inzicht – zo bleek.

## Van businessplan tot ondernemer

**Van der Leijé: “Als wetenschapper loop je het gevaar te blijven modderen en uiteindelijk nergens terecht te komen. Maar tegelijkertijd vormt de wetenschappelijke basis wel het fundament onder ons bedrijf.” Midden 2006 startte Van der Leijé met het schrijven van een businessplan en de ontwikkeling van het bedrijfsmodel, waarna in 2007 de financiering volgde. En daar kwam Stichting Nieuwe Bedrijvigheid in beeld..**

## Anders kijken en denken

“In eerste instantie was ik ingehuurd om het businessplan te ontwikkelen”, vertelt Van der Leijé. “De mogelijke investeerders zaten toen al aan tafel. Maar mijn rol veranderde van extern adviseur in die van ondernemer. Dat was best een lastig proces, omdat ik langzaam de leiding overnam.” Ook de rol van de universiteit veranderde. Waren ze eerst nog begeleider, geleidelijk aan werden ze onderhandelaar (en beschermer van het idee) en uiteindelijk investeerder. De adviezen van Bart Blokhuis



onderhandelingsvaardigheden en advies bij het sluiten van de deal met de investeerders. Bart leerde me op een andere manier denken en kijken en hielp met het opstellen van de deal structuur. Voor mij volkomen nieuw terrein, maar voor hem gesneden koek.”

## Goed advies is schaars

Ook het netwerk van Nieuwe Bedrijvigheid en de contacten met medeondernemers bleek voor de jonge ondernemer waardevol. Van der Leijé stelt: “Van Ernst & Young kreeg ik goede adviezen over onder andere een bonus/malus regeling. Aan een bonusregeling bleken bijvoorbeeld grote fiscale nadelen te hangen, dus hebben we voor een andere constructie gekozen. Geld is overal verkrijgbaar, goed advies is schaars.”

## Interesse?

Wilt u de mogelijkheden onderzoeken om deel te nemen aan Nieuwe Bedrijvigheid, heeft u interesse in participatie of wilt u gewoon meer informatie?

Neem dan contact op met KplusV organisatieadvies, tel. 026-3551355 of tel. 020-6699066. Mailen kan natuurlijk ook naar: [info@nieuwebedrijvigheid.nl](mailto:info@nieuwebedrijvigheid.nl) of bezoek onze website [www.nieuwebedrijvigheid.nl](http://www.nieuwebedrijvigheid.nl)