



“Visie, overtuigingskracht en goede timing liggen ten grondslag aan het behaalde resultaat.”

In the Spotlights

Hoe gaat het eigenlijk met de bedrijven die Nieuwe Bedrijvigheid helpt of heeft geholpen? En wat hebben zij aan de ondersteuning (gehad)? In de rubriek ‘In the Spotlights’ nemen we een kijkje bij de ondernemer. Mathieu de Bas van Gastreatment Services bv vertelt over timing en vragen bij een snelle groei.

Gastreatment Services

Op de kast van Gastreatment Services bv pronkt sinds januari van dit jaar een prijs in de kast: de ondernemersprijs Midden-Holland, een initiatief van de Kamer van Koophandel. Volgens de KvK getuigt Gastreatment van ‘leef en geloof in eigen kunnen om in de relatief nieuwe wereld van duurzame energie,

waar diverse en vooral grote partijen actief zijn, een nieuw bedrijf te starten. **Visie, overtuigingskracht en goede timing liggen ten grondslag aan het behaalde resultaat’, zo luidt het rapport.**

“Ja, qua timing qua innovatieontwikkeling en -vraag zitten we inderdaad precies goed. Dat geldt trouwens ook voor de financiering die we hebben kunnen regelen: we hadden de zaken zo’n half jaar voor de kredietcrisis rond.”

Services

Kun je, voor we verdergaan, nog even kort uitleggen wat Gastreatment services biedt?

“We zijn een ingenieursbureau, actief in duurzame energieoplossingen en dan met

name installaties die van biogas direct bruikbaar aardgas maken, bioaardgas. Daar hebben we een eigen proces voor ontwikkeld. Ook kunnen we vloeibare CO2 genereren, wat bijvoorbeeld als plantenvoeding in de kassen wordt gebruikt.”

Oprichting

Mathieu de Bas richtte vijf jaar geleden de onderneming samen met Jeroen de Pater, Paul de Groot en Jacques Kuiper op. Inmiddels werken er in totaal dertien mensen.

“Ja, we groeiden ineens heel erg hard. En onze huisbankier wilde minder hard groeien. Wat te doen? En stappen we dan over van bancaire naar informals of is dat niet slim? Met deze vragen klopten we in augustus 2007 aan bij stichting Nieuwe Bedrijvigheid.”

Uiteindelijk pitchten ze bij de stichting.

“Nou meneer De Bas, u kunt het gewoon bancaire oplossen”, werd me verteld. Het zou volgens de aanwezigen zonde zijn om ons belang te laten verwateren in een informale-oplossing. Uiteindelijk kwamen twee participanten van Nieuwe Bedrijvigheid, ABNAMro en de Rabobank, beide met een uitstekende aanbieding. Uiteindelijk werd het ABNAMro.”



Een aanrader

Wat heeft stichting Nieuwe Bedrijvigheid dan precies kunnen betekenen behalve de mogelijkheid voor pitchen?

“Nou, wat betreft ons businessplan hebben de adviseurs goede input gegeven over de randvoorwaarden waarop banken beoordelen, zoals welke achtergrondinfo zij nodig hebben om een goed beeld te krijgen. Daarbij wil ik dan meteen opmerken dat ik iedereen kan aanraden om lid te worden van de stichting. Niet zozeer om het goedkope consult, dan doe je de stichting tekort. Ik vind ze professioneel én de stichting heeft een breed netwerk.”

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 of bezoek onze website www.nieuwebedrijvigheid.nl