



# imp4ls



December 2010

Vertrek Gerbert → 4

Zeeland+Limburg+Duitsland → 6

InnoGo! → 8

Droomjacht ZeeZilt → 10



“Hoe God bleef  
in 's-Heer  
Arendskerke”

2

Koos de Vos

Column



**In het voorjaar van 1998 had ik eens een lunch-gesprek met de toenmalige burgemeester van Borsele, de heer Bart Mandos.**

We spraken toen over het destijds spraakmakende boek van Geert Mak 'Hoe God verdween uit Jorwerd'. Dit boek gaat over de ontvolking van het platteland in Friesland, hoe de oorspronkelijke bewoners naar elders trokken om er werk te vinden. Hele dorpen gingen daarbij teloor. Mandos zei toen dat het in Zeeland heel anders was gegaan en dat hij een boek zou kunnen schrijven met de titel 'Hoe God bleef in 's-Heer Arendskerke'. In onze Zeeuwse dorpen, zo verzuchtte hij, waren er destijds juist te weinig mogelijkheden voor jongvolwassenen die in hun eigen dorp een starterswoning zochten. Het verschil in ontwikkeling tussen Zeeland en Friesland is opmerkelijk. Wij zijn er in Zeeland, in tegenstelling tot Friesland, altijd heel goed in geslaagd om in het verleden arbeidsplaatsen voor onze beroepsbevolking te creëren op eigen grond. Als je in een helikopter boven Zeeland en daarna over Friesland zou vliegen zie je ook de verschillen. Bij ons enorme industriële bedrijven en havencomplexen, bij hun vooral weilanden en dorpen. Het gemiddeld inkomen per hoofd van de beroepsbevolking in beide provincies is echter ongeveer gelijk. Dat komt onder meer omdat wij een beetje zijn blijven steken in industriële ontwikkeling en massawerkgelegenheid, terwijl er op de Friese bedrijventerreinen relatief veel kleine innovatieve high tech bedrijven zijn ontstaan. Wij moeten deze sprong ook maken. Kennisontwikkeling en innovatie bij het MKB, in combinatie met een uitstekend vestigings- en woonklimaat zijn van levensbelang voor de toekomst van Zeeland.

signaleert  
ontwikkelt  
realiseert

# — 荷兰泰尔讷曾市建立友好关系备忘录

## 签约仪式

ing Ceremony... Establishing friendly relations...

Terneuzen

???

## Goede contacten gelegd

### Handelsmissie naar China succesvol

3

**De handelsmissie van bedrijven en organisaties uit Zuidwest-Nederland naar China is geslaagd. Eind september vertrokken ruim zestig vertegenwoordigers van de overheid, het bedrijfsleven en het onderwijs naar Shanghai, Yangzhou en Nanjing.**

Ondanks de crisis groeit de economie van China nog steeds flink. Voor ondernemers in Zuidwest-Nederland bestaan daar goede kansen, met name op het gebied van water, logistiek en duurzaamheid. In China is behoefte aan een allesomvattende aanpak, niet alleen binnen, maar ook tussen branches. Commissaris van de Koningin Karla Peijs begeleidde de delegatie, de China Desk van de Kamer van Koophandel coördineerde het geheel. Het doel was onderzoek naar de mogelijkheden om zaken te doen, en samenwerking te bereiken op gebied van onderwijs en tussen de havens. Ook de provinciale en gemeentelijke overheidscontacten zijn versterkt.

De succesvolle handelsmissie stond verder in het teken van drie intentieverklaringen. China en Zuidwest-Nederland gaan studenten en opleidingen watermanagement, logistiek, engineering en International Business & Managementstudies uitwisselen. Terneuzen en China willen samenwerken op het vlak van overheid, ondernemingen en onderwijs. Bovendien ondertekenden Karla Peijs, gedeputeerde Kees van Beveren en directeur Hans van der Hart van Zeeland Seaports en de havenautoriteit van Yangzhou een intentieverklaring om de handen ineen te slaan voor verder partnerschap. De ondertekening van de drie

intentieverklaringen is het resultaat van een jarenlange investering van de regio onder leiding van burgemeester Peter van der Velden van Breda en het ondernemersnetwerk China Business Association (CBA) Zuidwest-Nederland.

De handelsmissie leverde verder veelbelovende business-to-business contacten op voor de meegereisde ondernemers. Er zijn concrete afspraken gemaakt binnen de sectoren logistiek, havens en vervoer, constructie, metaal en elektro en dienstverlening. Ook nam de delegatie actief deel aan het Internationale Canalforum in Yangzhou. Daar werd gesproken over de reductiemogelijkheden van de kooldioxide-uitstoot in steden gelegen aan water.

#### “Eerst zien, dan begrijpen”

Arno Swagemakers (van transport-, op- en overslagbedrijf R. Swagemakers uit Westdorpe) was één van de deelnemers aan de handelsmissie naar China. “Om te weten wat het betekent om zaken te doen met China, is het nuttig als je er bent geweest. Je moet het gezien hebben om het te begrijpen en geloven. De ontwikkeling van de Chinese economie gaat enorm snel. Shanghai is behoorlijk kapitalistisch: ik had een ander beeld voor ogen. Vooraf had ik niet de illusie dat ik met een gevulde orderportefeuille huiswaarts zou keren, maar de basis is er in elk geval. Er zijn waardevolle contacten gelegd, onder andere op het Nederlandse consulaat en bij de lokale Kamer van Koophandel. We hebben laten zien dat we een goede partner zijn voor Chinese bedrijven die in Europa voet aan land willen zetten.”

Burgemeester van Terneuzen Jan Lonink, Commissaris van de Koningin Karla Peijs, de burgemeester van Gaoyou en Guido van Liefland (impuls) ↑



# 4

## Opbouwen en uitbouwen

### *Gerbert van der Wal verlaat Zeeland*

**“Natuurlijk ben ik trots, maar ik besef ook dat we nog verder moeten.” Gerbert van der Wal, algemeen directeur van Impuls, aan de vooravond van zijn vertrek. Per 1 januari treedt hij in dienst bij European and Regional Affairs Consultants. Een moment bij uitstek om de balans op te maken. “Ik wil mijn rol niet onderschatten, maar ik heb het niet alleen gedaan.”**

Gerbert: “Kennelijk zit het in me: de wil om iets vanaf het nulpunt op te bouwen, totdat je zeker weet dat het blijft staan, en dan weer vooruit. Niet dat ik dat zo heb uitgestippeld. Pas toen duidelijk werd dat we voor onbepaalde tijd konden doorgaan dacht ik: het is geborgd, alle mensen die hier met hart en ziel werken kunnen verder. Dat vertrouwen was fantastisch, dat zeg ik niet om de aandeelhouders te pleasen maar omdat ik dat echt zo voel. Succes is altijd gebaseerd op vertrouwen.”

#### **Stuurmanskunst**

Het was David Luteijn die, op verzoek van de Provincie Zeeland, de basisstructuur opzette voor Impuls: “Een Zeeuwse ontwikkelingsmaatschappij nieuwe stijl met een zo breed mogelijk draagvlak. Dat is essentieel in Zeeland: betrokkenheid van alle partijen in een structuur waarin effectief gewerkt kan worden.”

Gerbert: “In augustus 2007 zaten Koos de Vos en ik bij elkaar, we keken elkaar aan en zeiden: wij zijn Impuls op dit moment. We wilden de organisatie vormgeven aan de hand van onze eigen kernwaarden: een eigenzinnig geluid laten horen, optimistisch zijn, plannen maken met diepgang maar zonder franje.” Luteijn: “Gerbert heeft laten blijken dat hij in staat is om een organisatie

op te bouwen, met goede mensen die in samenhang een vertrouwenwekkend beeld naar buiten brengen.” Marten Wiersma, gedeputeerde van Economische Zaken, noemt het stuurmanskunst van zowel de Raad van commissarissen als de directie. “Ik denk dat het een goed samenspel is geweest en dat Gerbert daarin een belangrijke rol heeft gespeeld.”

#### **De lat wordt hoog gelegd**

Gerbert: “Impuls moest niet louter baantjes najagen maar ook een duidelijke visie formuleren in het licht van de toekomst, bijvoorbeeld door economische groei te verbinden met thema’s als duurzaamheid. Niet als abstract concept maar vertaald in concrete projecten. Maintenance voor de levensduurverlenging van kapitaalgoederen, Biobased Economy omdat het nieuwe banen creëert maar ook omdat het aansluit op een toekomstige behoefte. Idealisme zonder pretenties en met de nodige resultaten.” Snelle resultaten, als het even kan, de ondernemersgeest zit ook in Impuls. “Als je voor 90% goede beslissingen neemt, dan kan er eens een foute tussen zitten maar je komt wel verder.” Henk Bezemer, directievoorzitter van de Rabobank Oosterschelde vindt het knap dat in korte tijd zoveel is bereikt. “Je ziet maar al te vaak dat plannen blijven steken in goede voornemens.” Wiersma: “Laatst zei iemand: als alles lukt wat je van plan was dan is je ambitie niet groot genoeg. Dat is natuurlijk gewoon waar. Zeeland verdient het om ambitieus te zijn. De lat wordt hoog gelegd.” Luteijn: “Het was misschien even wennen, de manier waarop zaken voortvarend werden aangepakt, maar het was een sterk punt van Gerbert. De vaart erin houden maar ook de achterban erbij houden. Hij wil en kan zich inleven in de bestaande





5

verhoudingen en kan daar naar handelen. Dat is buitengewoon belangrijk, anders mis je de aansluiting.”

### Onderwerpen op juiste plek

Ton Brandenburg, directeur van de Zeeuwse Bibliotheek: “Impuls heeft een belangrijke bijdrage geleverd aan actuele thema’s op het grensvlak van arbeid en onderwijs. Bovendien hebben ze een neus voor innovatie en om die te toetsen op economische haalbaarheid. Tegelijkertijd houden ze voldoende afstand om tot een nuchtere taxering te komen: welke projecten zijn belangrijk, welke minder. De samenwerking tijdens de laatste editie van Standplaats Zeeland met Alexander Rinnooy Kan was uiterst vruchtbaar. De bibliotheek organiseerde, Impuls was in staat om spraakmakende onderwerpen aan te dragen. Het begint altijd met de goede onderwerpen op de juiste plek neer te leggen.”

### Voelsprietten

Gerbert: “Persoonlijke betrokkenheid is de rode lijn. Elk project moet meer zijn dan een consultant die even een projectje komt slijten. Je kunt met leuke rapporten aankomen, uiteindelijk gaat het erom dat ondernemers investeren. Dat bereik je vooral met een goed en eerlijk verhaal. Dan zegt iemand: ik doe mee of niet.” Wiersma: “Hij was niet te beroerd om naar bijeenkomsten te komen van shareholders, politieke partijen, commissies en gemeenteraden. Dat doet het goed in Zeeland, zeker als je het kunt verbinden met een strategie die ook door aandeelhouders wordt begrepen. Dat vind ik erg waardevol want voor vernieuwing en versterking moet je wel de handen op elkaar krijgen. Ik denk dat Gerbert iedereen stap voor stap heeft meegenomen een treetje hoger te gaan. Daar zijn vaardigheden voor

nodig en overtuigingskracht.” Bezemer: “Impuls is uitermate goed in staat om mee te gaan in de denkwijze van het bedrijfsleven. Gerbert is toegankelijk en enorm gedreven. Bij alle medewerkers zie ik trouwens die mooie gedrevenheid om Zeeland op de kaart te zetten.” Gerbert: “Ik wil niet de roerganger zijn die speeches van anderen moet verzamelen om te weten waar hij het over heeft. Ik leid liever tien mensen op die het allemaal zelf kunnen, die de ruimte krijgen om met eigen ideeën te komen. Ondertussen blijf ik wel strak op de financiën, dat is absoluut een verantwoordelijkheid van mijn rol want daar word je ook op afgerekend. Op het moment dat resultaten uitblijven ben ik ook niet te beroerd om in te grijpen.”

### Opbouwen en uitbouwen

Luteijn: “Gerbert is niet tevreden als doelen niet worden bereikt, en: hij wil altijd verder kijken. Daarom begrijp ik ook dat hij ergens anders weer wil opbouwen. Hij is een ontwikkelaar, niet iemand die op de tent gaat passen. Op zulke mensen komen altijd nieuwe uitdagingen af.” Gerbert: “ERAC heeft drie pijlers: Europa, subsidies en regionale ontwikkeling. Dat is de kleinste pijler maar strategisch wel een belangrijke. Zorgen dat die pijler groeit, dat is de opdracht. Inderdaad, weer opbouwen en uitbouwen. Maar ook hier met veel inspiratie en energie. En kundige mensen.” Wiersma: “Eigenlijk vind ik het jammer dat hij weggaat. In het nieuwe regeerakkoord staat dat ontwikkelingsmaatschappijen een sterkere rol moeten spelen bij het regionaal economisch beleid. Ik zou het Gerbert gegund hebben om die mede vorm te geven. Hij kiest anders, maar ik nodig hem van harte uit om mee te kijken en om vanuit zijn nieuwe rol verbindingen te zoeken met Zeeland.”





6

## Zeeland + Limburg + Duitsland

### *Gigantische economische kansen*

**Zeeland, Limburg en Duitsland: twee provincies en een land met miljoenen inwoners en ongekende afzetmogelijkheden. Samengewerkt wordt er nog nauwelijks, maar daar komt verandering in. “Je kunt altijd leren van hoe ze het elders aanpakken,” zegt Kees van Beveren, gedeputeerde van ondermeer landbouw en visserij, tevens voorzitter van Zeeland Seaports. “Zo is het maar net,” zegt collega-gedeputeerde Ger Driessen van de Provincie Limburg. “Als er meerdere markten zijn dan is het altijd goed om te kijken of je die kunt ontginnen.”**

Het begon met de Floriade. In 2012 wordt de Wereldtuinbouwstentoonstelling voor het eerst buiten de randstad gehouden, in Venlo om precies te zijn. “Daar kun je goed zien hoe die Floriade allerlei bedrijven aantrekt,” zegt Kees van Beveren. “De infrastructuur ligt er, het terrein ziet er behoorlijk indrukwekkend uit. Venlo ligt strategisch op de grens tussen Nederland en Duitsland met een potentieel van miljoenen consumenten binnen enkele uren rijafstand. Als je bedenkt dat in Duitsland ruim 80 miljoen mensen wonen dan kun je wel nagaan hoe interessant het is om die producten, via Venlo, die richting uit te krijgen. Een enorm afzetgebied waar we te weinig mee doen.”

#### **Zeeland heeft veel te bieden**

“Zeeland heeft veel te bieden,” zegt Ger Driessen vol overtuiging. Om te beginnen heeft Zeeland havens en die zijn altijd interessant omdat vanuit havens producten vervoerd worden. Vooralsnog komen een heleboel van die producten via Rotterdam. De vraag is of de aanvoer en de afzet via de Zeeuwse havens

mogelijkerwijs niet nog beter en sneller zou kunnen, zodanig dat er binnen afzienbare tijd producten weggezet kunnen worden richting Venlo, een belangrijk omzetpunt om ze door te zetten richting Duitsland en Oost-Europa. Momenteel worden producten veelal enkelvoudig weggezet, maar met name de combinatie van fresh en food zou kansrijk kunnen zijn.” Van Beveren: “Ook vanuit Zeeland Seaports (ZSP) kijken we nadrukkelijk naar Duitsland, de ondernemers in de haven zien de kansen natuurlijk ook. De havens zijn prima bereikbaar, het is bekend dat ze snel werken en goedkoper dan Rotterdam. Fruit of groente kan vanuit het buitenland via de Zeeuwse havens verder per vrachtwagen of trein, de spooraansluiting is prima. Met name Hamburg is een gebied waar Zeeland veel zaken mee zou kunnen doen. Hoewel Rotterdam geen concurrent is maar strategisch partner hebben scheepvaartmaatschappijen daar geen boodschap aan. Die denken groot en laten een schip heus niet aanmeren in Zeeland én in Rotterdam. ZSP moet zich dus positioneren; die containerisatie hoort er wel bij, daar moeten we hoe dan ook wat aan doen.”

#### **Meerdere winnaars**

Logistiek is het belangrijkste punt van aandacht. “Alle redenen”, zegt Van Beveren, “om daar goede afspraken over te maken. Er zijn nu nog te vaak vrachtauto’s die leeg rijden of treinen gevuld met niks. Vol heen en vol terugrijden, zo moet het zijn. Een continue stroom van goederen over en weer, en dat kan meteen de winst zijn.” Driessen: “Venlo is, na Schiphol en Rotterdam, het derde logistieke knelpunt in Nederland. Het is de plek waar 48 van de 53 grootste internationale vervoerders aanwezig zijn, een gebied dat zich sterk ont-





wikkelt en waar fresh&food zich van oudsher manifesteert. De zee- en versgelieerde producten uit Zeeland kunnen niet alleen zorgen voor een positieve impuls maar ook voor differentiatie van de producten die vermarkt kunnen worden richting Duitsland en Oost-Europa. Als je producten met elkaar kunt verbinden vergroot je de markt die we met elkaar willen bedienen, waardoor de eerste winst al gemaakt wordt. Hetzij in Zeeland of in de regio Venlo, afhankelijk van waar de producten verwerkt worden.” Daar wordt iedereen in meerdere opzichten rijker van! “Daar gaat het om,” zegt Driessen. “Het is alleen interessant als er meerdere winnaars zijn, daarom moeten we dit ook mét elkaar organiseren.”

### Waardetoevoeging

Driessen: “Als het gaat om kennis is het voorts van belang, ook voor ons, om te bekijken hoe je die producten een extra waardetoevoeging kunt meegeven. We zijn er op dit moment volop mee bezig. Zo vindt er een aantal diepgaande onderzoeken plaats over hoe de versheid van producten langer in stand gehouden kan worden, met name op het moment van verwerking. Zodra je een tomaat doormidden snijdt is-ie minder lang vers; als je de houdbaarheid kunt verlengen is het mogelijk om producten op een andere wijze aan te bieden en dat is een meerwaarde. Anders gezegd: de prijs van een kilo aardappelen is anders dan de opbrengst van een kilo verwerkte aardappelen; dat kan een factor 5 tot 10 zijn. De kunst is om daar met elkaar verder in te investeren. Daar liggen ook kansen voor het bedrijfsleven. De verwerking, het opschalen en opwaarderen van de producten in samenhang met andere producten die in de markt worden gezet. Zo

kun je nieuwe markten ontsluiten, ook voor producten die op dit moment nog niet op de markt zijn.”

### Greenport Venlo

Naast het terrein van de Floriade ligt Greenport Venlo, het tweede tuinbouwgebied van Nederland en één van de vijf Greenports die ons land telt. Innovatie, duurzaamheid en kennis staan centraal. Omdat alle partners bij elkaar zitten wordt nauw samengewerkt, een gigantische impuls voor de regio. Van Beveren: “Ook daar liggen kansen voor onderlinge samenwerking. Koppelen en verbinden, dat zijn toch dé woorden van deze tijd.” De wens is om een paviljoen neer te zetten op de Floriade in 2012. Van Beveren: “Zoiets heeft veel impact, als je zoiets naar Zeeland zou kunnen halen, dat zou toch heel wat waard zijn!”

Ger Driessen: “Toen we elkaar daarover spraken zeiden we: ooit was de Floriade altijd in de randstad, en nu voor het eerst in het Limburgse. Al pratend kwamen we samen tot de conclusie: waarom zou dat ook niet in Zeeland kunnen? Wij proberen Oost-Europa meer bij de Floriade te betrekken, maar ook Zeeland heeft een achterland dat steeds meer is ontsloten: België, Frankrijk, ook de randstad ligt binnen handbereik. Als je de duurzame glastuinbouw in de regio Terneuzen -want daar gaat het in eerste aanleg om bij de Floriade- combineert met de Blueport dan liggen de kansen voor het oprapen. Ook dat zijn nieuwe mogelijkheden. Als de Floriade in Limburg kan, waarom niet in Zeeland in 2022!”

→ Willem Poppe. Zijn bedrijf Helderglas.nl. reinigt kassen met een door hem speciaal ontwikkelde spuitkop. "Ik had al jaren een idee in mijn hoofd; ik kon het niet uitvoeren omdat ik geen geld had. Door InnoGo! kon ik investeren in apparatuur die bovendien bewezen heeft dat mijn systeem werkt. Dat was echt een buitenkans!"



8

## InnoGo! een begrip in de regio

### Adviescommissie positief verrast

signaleert  
ontwikkelt  
realiseert



Impuls

**“Voordat we konden starten moesten wij ons programma verdedigen voor een externe adviescommissie van het Ministerie van Economische Zaken,” zegt Martin de Klerk, projectmanager van InnoGo! “Ze vonden ons plan ambitieus maar ze waren ook sceptisch: of dat gaat lukken in Zeeland? Nu we twee jaar bezig zijn, kwam de visitatiecommissie langs om te toetsen of we op de goede weg zijn. Onze voortgangsrapportage maakte indruk. ‘We zijn positief verrast over wat hier in korte tijd gerealiseerd is; dat hadden we níét gedacht!’ zeiden ze.”**

“Dat is zondermeer een compliment,” voegt projectcoördinator Michel Carol eraan toe. Wim Brouwer, programmamanager van de Hogeschool Zeeland (HZ) waarmee nauw wordt samengewerkt, knikt instemmend: “InnoGo! is bedoeld om innovatieve starters te stimuleren om een winstgevende onderneming op te richten. Kennis omzetten naar business, daar gaat het om. Anders gezegd: kennisvalorisatie. In Zeeland hebben we die kennis niet op de plank liggen, met name omdat we geen (technische) universiteit hebben. Terwijl een Hogeschool vanwege de beroepsgerichtheid, eigenlijk nog beter in staat zou moeten zijn om nieuwe kennis naar de markt te brengen.”

#### Goed aangepakt

De afgelopen jaren heeft de HZ hard gewerkt aan de infrastructuur, middelen en faciliteiten om ervoor te zorgen dat de studenten ondersteund worden bij het opzetten van ondernemingen. “Zo zijn we gestart met de Smart Service Boulevard waar innovaties met be-

drijven plaatsvinden, individueel en in clusters. Daarnaast ontwikkelen techniek- en economiestudenten gezamenlijk innovaties in multidisciplinaire Student Companys. Om het programma volledig in te bedden in de onderwijspraktijk duurt natuurlijk even. We doen al volop mee, vooral in ondersteunende zin, maar bij ons gaat het traject eigenlijk nu pas echt innovatieve starters opleveren. Impuls heeft het voor elkaar gekregen om uit andere bronnen toch starters in het programma te krijgen, veel meer zelfs dan we dachten. Michel en Martin hebben dat goed aangepakt.”

#### Maatwerk

Martin: “De opleidingsstructuur is nu dusdanig dat een aantal studenten wordt klaargestoomd om in te stromen bij InnoGo! Intussen hebben we vooral vanuit de markt vraag gewerkt.” Michel: “We laten ons leiden door de starters en faciliteren waar mogelijk. Ons programma is maatwerk.” Martin: “Het terrein is breed en varieert van een uitvinder die een sensor ontwikkelt tot iemand die een energiecentrale bouwt van 30 miljoen.” Het projectteam begeleidt op het gebied van businessplan, financiering, huisvesting, coaching en de bescherming van het intellectueel eigendom. Martin: “Een goed product verkoopt zich niet vanzelf!” De ondernemerskwaliteiten verschillen. Er zijn mensen met ervaring, een ander deel bestaat uit technici die op een zolderkamertje bezig zijn met hun uitvinding. Michel: “Vaak hebben ze niet nagedacht over wat er allemaal bij komt kijken om succesvol te zijn. We doen er alles aan om de slagingskans te vergroten. Let wel: we geven handreikingen en begeleiden. Zij moeten het doen!”





Reint van Nieuwenhuijzen: “De Groene Poort is een samenwerking tussen agrarische ondernemers en glastuinbouwbedrijf Lans. Gezamenlijk proberen wij een gesloten keten rondom bio-energie te realiseren. We hadden behoefte aan financiële steun maar een sparring partner blijkt minstens zo belangrijk. Via InnoGo! komen we sneller in contact met banken en bedrijven die potentieel grondstoffen kunnen leveren.”

### Investeren in kwaliteit

Martin: “Ze kunnen geld bij ons lenen maar de waarde van ons netwerk is minstens zo belangrijk.” Michel: “In die zin is InnoGo! een spin in het web. We besteden steeds meer tijd in het voortraject; we doen er zo langer over om de starters naar de screeningcommissie te leiden, maar er vallen ook minder mensen af. De kwaliteit is dus hoger.” In die commissie zijn relevante partijen vertegenwoordigd. Martin: “Een breed draagvlak met grote deskundigheid, zowel bancair als technisch als innovatief. Het is enorm waardevol dat de commissie de starters ook inhoudelijk begeleidt, ze zien veel potentieel.” Na twee jaar is de hoeveelheid starters boven ieders verwachting. Michel rekent voor: “We hebben de afgelopen twee jaar 50 starters gesproken waarvan er 15 zijn voorgelid aan en beoordeeld door de commissie”.

“Inmiddels zijn 13 starters toegelaten; onze doelstelling was 9 na 2 jaar.” Maar kwaliteit is belangrijker dan kwantiteit en er zijn ook nog wensen, vooral op financieel vlak. Martin: “De meeste ondernemers komen bij ons met een beginbehoefte, maar als het prototype is ontwikkeld dan is de investeringsbehoefte vaak vele malen groter; soms spreek je van enkele miljoenen euro’s. InnoGo! onderzoekt hoe de vervolfinanciering geregeld kan worden. We proberen het op te lossen door een revolving seed-fund te creëren, zodat de starters kunnen lenen tot de banken zover zijn dat ze willen investeren. Het is belangrijk om dit soort ondernemers voor Zeeland te behouden.”

### Toekomst gewaarborgd

Het succes van InnoGo! heeft ook een keerzijde: de bodem van de geldpot is in zicht. Maar er is goed nieuws. Martin: “De stichting ZIGZAG is financiële partner geworden en stopt dit jaar 50.000 euro in het fonds met het commitment om volgend jaar nog eens 50.000 euro te storten als meerdere partijen aanhaken”. Michel: “We werken ook steeds nadrukkelijker samen met het Zeeuws Participatie Fonds.” De Valoriseringsagenda van het Ministerie van Economische Zaken biedt perspectieven voor de toekomst. Om subsidie te krijgen moet voor de komende zes jaar één agenda worden geformuleerd met een gezamenlijke Zeeuwse visie van alle partners. Voor de eerste vier jaar is er de mogelijkheid tot subsidiëring vanuit het Ministerie van EZ tot een maximum van 5 miljoen euro (maximale project 10 miljoen euro). Martin: “We zijn er volop mee bezig.” Het programma waarborgt niet alleen de continuïteit van InnoGo!, maar verbreedt ook het spectrum. Wim: “Het is bedoeld voor alle innovatieve starters. Ik vind het belangrijk dat verschillende disciplines gezamenlijk werken aan innovatie: de commerciële kant, de technische kant, de financiële en human resource kant. Het is een wezenlijke verbetering van de regeling. Het sterke is dat we het samen doen met het Innovatie Netwerk Zeeland, die het valorisatieprogramma gebruikt als paraplu om activiteiten aan te koppelen. Dan krijg je een goede Zeeuwse visie voor de komende jaren die door de hele regio wordt gedragen. De ervaringen en de goede resultaten zijn een geweldige basis.”





10

## Veelbelovend Zeeuws initiatief *Droomjacht ZeeZilt 30 gaat voor het ruime sop*



**Een duurzaam, zeewaardig motorjacht dat een breed publiek zal bekoren. Jachtontwerper Ludo van Well wist precies wat hij wilde toen hij achter de tekentafel kroop om zijn ideale droomboot te schetsen. Inmiddels is zijn project gevorderd. Het prototype bouwt hij zelf en is bijna af. Binnenkort gaan diverse Zeeuwse bedrijven aan de slag met de volgende stap: de productie van het unieke jacht, ZeeZilt 30 genaamd.**

Economische Impuls Zeeland bracht een consortium van Zeeuwse bedrijven bij elkaar die als gelijkwaardige partners ZeeZilt 30 op de markt gaan brengen. Elk bedrijf heeft zijn eigen specialiteit, bijvoorbeeld rompen en interieurbouw, motortechniek, verkoop en marketing. Ludo runde jarenlang zijn eigen jachtontwerpbureau in Raamsdonksveer. Na veertig jaar verkocht hij zijn zaak. Enkele jaren geleden begon hij in zijn eentje een klein ontwerpbureau in Middelburg. ZeeZilt 30 is zijn ideale droomjacht en dat zal voor vele andere watersportliefhebbers ook zo zijn, verwacht hij. Ludo somt de unieke combinatie van kenmerken van ZeeZilt 30 op. "Het motorjacht is een duurzaam schip, energiezuinig, veilig en betaalbaar. ZeeZilt 30 past bij Zeeland als watersportgebied." Opinieleiders uit de watersportwereld zien het motorjacht als gat in de markt. ZeeZilt 30 oogstte onlangs op de Motorbootdag lovende reacties, ook van ex-zeilers die ernaar uitzien om hun arbeidsintensieve zeilsport in te wisselen voor een minder intensieve tak van de watersport.

### **Zeewaardig**

Watersportliefhebbers wreven daar in hun handen met hun blik op dit slank gelijnde, snelle, wendbare,

onzinkbaar en niet in de laatste plaats zeewaardig jacht. De meeste Zeeuwse wateren staan in verbinding met de zee en ZeeZilt 30 maakt vaartochten over grotere afstanden met weinig brandstofverbruik mogelijk. Ludo wijst op de basisromp van de motorboot, die zorgt voor een hydrodynamisch, -'door de wind gedragen'- effect: meer snelheid en veel stabiliteit. "Doordat er minder weerstand is, verbruikt hij aanzienlijk minder brandstof. Hij vaart tot twee keer zo snel als een vergelijkbare motorboot en je kunt met alle weersomstandigheden op pad. Hoge golven zijn geen probleem. ZeeZilt 30 is zeewaardig, met zeshonderd kilogram ballast onderaan komt het jacht altijd 'op z'n pootjes terecht'. Het jacht is onzinkbaar door ingebouwde drijvers aan de zijkant vlak boven de waterlijn. Met 1800 kilogram weegt het minder dan het volume in het water, dus mocht de boot onverhoopt vollopen, dan blijft het bij wateroverlast. Die eigenschap is de krent in de pap voor de avontuurlijke Zeeuwse watersporter. Kortom, ZeeZilt 30 is het ideale jacht als je gaat voor gemak, veiligheid en comfort en niet wilt inleveren op avontuur en sportiviteit."

### **Prototype ZeeZilt 30 in het kort**

- Lengte: 9.5 meter
- Breedte: 2.7 meter
- Diepgang: 0.65 meter
- Motor: 40 pk (12-14 knopen met relatief weinig brandstofverbruik)
- 4 slaappleatsen
- Prototype gereed: 2011
- Op termijn zijn er andere lengtematen (40 en 50 voet, resp. ong. 12 en 15 meter) van ZeeZilt 30 verkrijgbaar. Elk jacht is custom built.



## Els Brouwer met pensioen

Niet alleen directeur Gerbert van der Wal en David Luteijn (voorzitter van de Raad van Commissarissen) nemen afscheid van Impuls. Officemanager Els Brouwer-Rutjes gaat per 1 januari nu écht met pensioen. Voor Els is Impuls de kroon op een lange en rijke carrière. Haar netwerk en ervaring, onder meer opgebouwd bij de Kamer van Koophandel, was voor Impuls als startende organisatie goud waard. Als Officemanager van het eerste uur heeft zij het opbouwen van Impuls op een heel praktische, doeltreffende en bovenal prettige wijze vormgegeven. Mirjam Roters is haar opvolgster.

## Koos de Vos interim-directeur

De functie van directeur zal per 1 januari 2011 tijdelijk worden waargenomen door Koos de Vos. Hij is al vanaf de start in 2007 werkzaam bij Impuls en daarmee een logische interim-directeur. De werving van de nieuwe directeur wordt begeleid door Bureau Van der Kruijs ([www.vanderkruis.com](http://www.vanderkruis.com)).

## Een provincie vol dagattracties

Al eerder is via de nieuwsbrief van Impuls aandacht besteed aan een groep ondernemers die zich bezighoudt met allerlei interessante dagattracties. Vanuit de consument geredeneerd noemen we dat dagbestemmingen. Bedoeld worden al die plekken die de gasten van Zeeland voor enkele uren of meer kunnen bezoeken en die hen plezier brengen of kennis laten maken met bijzondere wetenswaardigheden. Natuurlijk worden in onze provincie onderscheidende aanbiedingen voor overnachtingen aangeboden, maar de vakantie of het weekend zijn pas echt af, wanneer men tijdens het verblijf ook nog unieke ervaringen opdoet. En om die bedrijven gaat het hier. De groep is inmiddels gegroeid tot zo'n vijftiendertig deelnemers. Het gaat niet alleen om siertuinen, kinderaanbod of musea, maar ook om solexen en elektrische scooters. En om een zonnetrein of een boottocht. Vervoer en dagbestemming kunnen gezamenlijk nieuwe product markt combinaties (PMC's) opleveren.

Impuls heeft inmiddels een aanvraag voor een POP-subsidie bij de provincie ingediend. Met dat geld, aangevuld met een financiële bijdrage en een ureninbreng van de deelnemers, wil men niet alleen die PMC's samenstellen, maar ook de kwaliteit van hun producten verbeteren, een nieuwe manier van promotie ontwikkelen en kennis nemen van tot nu toe niet of onvoldoende gebruikte marketinginstrumenten. En natuurlijk toepassen. Over enkele maanden kunnen bezoekers aan Zeeland zomaar een tweet of een sms ontvangen, waarin ze worden gewezen op de nabijheid van die unieke ervaring. De uiteindelijke bedoeling is strak gepind op 25% extra omzet, te bereiken in drie jaar. Dat levert ook nog eens zo'n zestig extra banen op. Wie dit leest en zich wil aansluiten bij deze groep is van harte welkom.

Voor meer informatie: Ed Peerbolte  
↑ [eperbolte@impulszeeland.nl](mailto:eperbolte@impulszeeland.nl)



Els Brouwer ↑

# kort

11

## CURA-B: EFRO-steun voor Zeeuwse zorg-economie

Per 1 januari 2011 start Impuls een internationaal project op het gebied van zorg-economie: acCURAte-Business (CURA-B). Impuls heeft de ontwikkeling van dit project getrokken als penvoerder en zal het project, dat loopt tot eind 2013, ook gaan leiden. De projectactiviteiten vinden plaats samen met collega-ontwikkelingsmaatschappijen, zorginstellingen, en ervaren innovatiecentra uit West-Vlaanderen (B), Nord-Pas de Calais (F) en Suffolk (GB). Het totale projectbudget bedraagt ruim EUR 2,7 miljoen. Vanuit het INTERREG IVA 2 zeeën programma is (op 26 november 2010) besloten om dit project 50% uit de EFRO-middelen aan dit project bij te dragen. Het vertrekpunt voor dit project is de vaststelling dat al lange tijd gesproken wordt over mogelijkheden om zorgprocessen beter en efficiënter in te richten met behulp van ict- en andere technologische producten en diensten, maar het in de praktijk niet eenvoudig is hiervoor vruchtbare businesscases te ontwikkelen. Impuls wil zich de komende jaren op dit punt inspannen om dit samen met Zeeuwse partners in zorg en bedrijfsleven te doorbreken.



signaleert  
ontwikkelt  
realiseert

**Impuls is een uitgave van N.V. Economische Impuls Zeeland**  
Park Veldzicht 19-21, 4336 DR Middelburg. Postbus 6004, 4330 LA Middelburg  
T: 0118-67 35 80, F: 0118-63 70 59, E: [info@impulszeeland.nl](mailto:info@impulszeeland.nl), [impulszeeland.nl](http://impulszeeland.nl)  
Redactie: Gerbert van der Wal, Arie van der Maas en Mathieu Pasquier  
Tekst: Tekstklusief (Joke Naughton, Rebecca van Wittene en Bianca Moorthamer)  
Ontwerp: de Wilde Zeeuw, Terneuzen (Sophie Noens en Bianca Goede)  
Fotografie: Input Output



In deze aflevering maken we kennis met **Ed Peerbolte**, senior projectmanager recreatie en toerisme & economische gebiedsontwikkeling. “De functie is me op het lijf geschreven. Jarenlang verkende ik zowel de ondernemerskant als de overheidskant en die ervaring breng ik in bij Impuls. Als beide kanten elkaar de hand geven dan komt het meestal goed. Ik heb een beroemde job, daar komt het eigenlijk op neer.”

## Van binnen

**Signalement** Geboren in Utrecht, woont in Nieuw Namen. Werkte 30 jaar als recreatieondernemer op de Veluwe: “Pionieren zit in mijn bloed; daarom loop ik soms op de zaken vooruit.” Zat in tal van commissies en besturen, was raadslid en wethouder RO & EZ in de gemeente Ede. **Doet** “Informeel praten met betrokken partijen. Wensen en doelen inventariseren, zoeken naar onverwachte mogelijkheden binnen en buiten de bestaande regelgeving en meningen. Die combineren om tot een oplossing te komen. Eentje waar iedereen mee uit de voeten kan.” **Kracht Impuls** “Ondernemingen en overheden staan regelmatig tegenover elkaar, terwijl het juist de moeite waard is om gezamenlijk op te trekken. Impuls kijkt vooral naar de kansenkant; een kwestie van goed luisteren en oplossingen aandragen.” **Valkuilen** Té veel bedrijven missen de aansluiting bij wat de huidige recreant verwacht. De oplossing zit vaak in het verhogen van het ambitieniveau.” **Kansen** “De recreatiesector is de tweede stuwende bedrijfssector in Zeeland: bijna 15.000 mensen zijn erin werkzaam, met een groot potentieel aan nieuwe banen. Men zou wat vaker elders moeten gaan kijken. Stel je open, kijk hoe het daar gebeurt en doe er je voordeel mee.” **Drijfveren** “Ik mag graag duidelijk zaken onder woorden brengen, waar een ander zich stil houdt. Dat doe ik om het gesprek open te breken, want een beetje provoceren schept helderheid. Zo bereik je dat er iets gebeurt!”

12

van binnen

In de rubriek Van Binnen en Van Buiten vragen we iemand van binnen en van buiten de organisatie om te vertellen over Impuls: over mogelijkheden, valkuilen en kansen.

**Milos Labovic** vertegenwoordigt Zeeland in het “Huis van de Nederlandse Provincies” in Brussel. “Veel mensen hebben een romantisch beeld van lobbyisten; ze denken dat je altijd aan het borrelen bent! In werkelijkheid ben ik hoofdzakelijk bezig met het in kaart brengen van processen. Er zijn twee dingen die je met Europa kunt: gebruik maken van de mogelijkheden -denk aan fondsen- én je wapenen tegen toekomstige wetgeving.”



van buiten

## Van buiten

**Signalement** Geboren in Utrecht, woont en werkt in Brussel. Rondde de bachelors Marketing en Sociale Wetenschappen af met zowel een master Europese Studies aan de Universiteit van Maastricht als aan de RWTHA in Aken. Zette de werkgroep Europa op bij de NJR, was voorzitter van de Jonge Europese Federalisten. Werkte in Belgrado voor de Servische regering als adviseur Europese integratie. “Met die bagage kwam ik naar Zeeland.” **Doet** “Documenten uitpluizen want dossierkennis is belangrijk. Altijd met een Zeeuwse bril op! De informatie analyseren, besprekingen met parlementariërs, bedrijven, andere regio’s.” **Kracht Impuls** “Veel Zeeuwse belangen liggen in het economische domein. Impuls is goed in het formuleren van die belangen. Zo vullen we elkaar goed aan.” **Valkuilen** “Voor provincies met een beperkte capaciteit is het moeilijk om een deuk in een pakje boter te slaan. Daarom is het essentieel om keuzes te maken. Focussen is belangrijk.” **Kansen** “De lijnen in Zeeland zijn kort, de betrokkenheid groot. Zo kun je zaken snel in gang zetten en veel bereiken. Dé kans is om sneller te zijn dan de concurrentie op sectoren die in de toekomst belangrijk zijn voor deze provincie.” **Drijfveren** “Op specifieke dossiers kun je iets bereiken als je genoeg tijd hebt; op grote dossiers vorm je de voelsprietten van de provincie. De uitdaging is om tijdig te informeren zodat je een voorsprong hebt in het aanpassingstraject.”



Impuls

signaleert  
ontwikkelt  
realiseert