

LIOF: 'JE KLOPT BIJ ONS ALTIJD AAN DE JUISTE DEUR'

Grensoverschrijdend zakendoen is voor een startend bedrijf niet eenvoudig. Door de samenwerking van LIOF, LRM en NRW.BANK gaan in de hele Euregio deuren open. Op Limburg Leads laten de drie investeringsmaatschappijen zien wat ze voor ondernemers en *speciaal voor startups* kunnen betekenen.



„Je hoeft niet meteen naar China of de VS. Als jonge bedrijven aan het openen van nieuwe markten denken, is dat wél vaak het eerste wat bij hen opkomt. Logisch misschien, maar niet altijd de beste keuze. Want vlak over de grens – binnen één uur reistijd – ligt een enorm marktpotentieel“, vertelt Jorg van der Meij, business developer Euregio bij LIOF. Marc Beenders, Corporate Community Manager bij het Belgisch-Limburgse LRM, herkent dit: „Denken ondernemers aan België, dan denken ze voornamelijk aan Brussel of Antwerpen. Ze slaan dan in feite een enorm gebied over, gewoon omdat het onbekend is.“

Krachten bundelen

In 2019 besloten de investeringsmaatschappijen van Belgisch- en Nederlands-Limburg en Nordrhein-Westfalen om hun krachten te bundelen. LIOF, LRM en NRW.BANK tekenden toen een overeenkomst om Euregionale samenwerking te bevorderen. „Ondernemers kloppen nu nooit meer aan de verkeerde deur“, vertelt Justus Schuenemann, projectmanager van NRW.BANK. „Als ze zich met hun ondernemingsvraag bij een van ons melden, zorgen wij ervoor dat ze probleemloos met de juiste mensen in contact komen. Dat is heel laagdrempelig en scheelt ontzettend veel frustratie.“ Jorg: „We delen ons netwerk en onze kennis en we hebben alle drie *dedicated* medewerkers die met name startups helpen door deuren te openen en markten te ontsluiten.“

Advies, een netwerk, funding én meer

LIOF is de regionale ontwikkelingsmaatschappij voor Limburg. Jorg: „Ondernemers kunnen bij LIOF terecht voor advies, financiering en een breed netwerk. We ondersteunen bedrijven die willen innoveren of groeien met subsidies, leningen en participaties, en we zijn actief op het gebied van *business development* in de maakindustrie, de logistiek, de agrofoodsector en alle sectoren waarin de vier Limburgse Brightlands campussen actief zijn. Bij alles wat we toch al doen, kijken we nu hoe we dit kunnen versterken door Euregionaal samen te werken en gezamenlijke *business cases* te ontwikkelen. Waarbij digitalisering en duurzaamheid belangrijke aandachtsgebieden zijn zodat bedrijven toekomstbestendig zijn.“

NRW.BANK is de ontwikkelingsmaatschappij voor de Duitse federale staat Nordrhein-Westfalen. Justus: „We steunen MKB-bedrijven, maar ook grotere bedrijven. We hebben een brede scope die verder reikt dan de topsectoren. We geven advies en kunnen lage-renteleningen en andere bancaire producten bieden. Want anders dan LIOF en LRM hebben wij een bankvergunning.“



Marc Beenders, LRM
 Jorg van der Meij, LIOF
 Justus Schuenemann, NRW.BANK

LRM werd 25 jaar geleden – na de mijnsluitingen – opgericht om risicokapitaal te verstrekken. Inmiddels is er in zo'n 125 bedrijven geïnvesteerd en zijn er acht thematische incubatoren op het gebied van bijvoorbeeld cleantech, health care, drones, ICT, energie en agrotech opgericht. Hier zijn een dikke 300 startups actief. Marc: „Wij ondersteunen bedrijven met ons netwerk, met funding en met huisvesting.”

Uit de Euregionale samenwerking zijn al verschillende mooie initiatieven ontstaan. Marc: „Met *Take a Seat* nodigen we startups uit om tijdelijk kosteloos te komen werken op een van de campussen of in een van de incubators. Dat maakt het gemakkelijker om ondernemers te ontmoeten die met hun bedrijf in dezelfde fase zitten én die in dezelfde sector actief zijn. Bovendien hebben ze dan de beschikking over de aanwezige faciliteiten zoals spreekkamers. Dat maakt het net iets gemakkelijker om bijvoorbeeld geïnteresseerde investeerders uit te nodigen.” Justus: „Bij *Take a Seat* gaan we starten met drie hubs die een link hebben met opleidingen in IT en digitale technieken. In Hasselt is dat de Corda Campus, in Aken de digitalHUB en in Heerlen de Brightlands Smart Services Campus. In een pilot zijn zeven bedrijven bij een andere campus op bezoek gegaan. Zo konden ze alvast aan het buitenland proeven. Want ook al zijn we burens van elkaar, er zijn wel degelijk culturele en andere verschillen waar je als grensoverschrijdend ondernemer rekening mee moet houden.”

Limburg Leads

Tijdens Limburg Leads gaan LIOF, LRM en NRW.BANK samen hun Euregionale verhaal vertellen. Ze richten een gezamenlijke startup arena in, waarin ieder zijn eigen stand heeft die door een tribune met elkaar worden verbonden. Elk hebben ze tien startups uit verschillende sectoren uitgenodigd die hun bedrijf tijdens Limburg Leads met korte pitches kunnen presenteren. Daarnaast zijn er *Break Out-rooms* – een soort spreekkamers – waar geïnteresseerden met de startups in gesprek kunnen gaan. Jorg: „Limburg Leads is voor ons geen verkoopbeurs. We willen dat startende bedrijven zich hier kunnen presenteren, dat ze investeerders ontmoeten en aan hun zichtbaarheid en netwerk kunnen werken. Daarnaast willen we natuurlijk ook dat alle beursbezoekers straks weten dat ze via een van ons toegang hebben tot een groot en kwalitatief Euregionaal netwerk. Iedereen die zijn markt dichtbij huis wil vergroten, kan bij ons terecht voor advies. Justus zei het al: je klopt bij ons altijd aan de juiste deur.”

LIOF
 Wim Duisenbergplantsoen 27
 Maastricht
 +31 (0) 43 328 0280
 liof.nl