



Eric Castien prijst zijn cadeaubon voor downloads aan.



De 90 seconden van Igor Kluin en zijn Qbox.



Presentator Jan Douwe Kroeske



De jury



En de winnaars zijn...

## De Leeuwenkuil

Tijdens Holland Innovation betraden zes ondernemers 'De Leeuwenkuil', op zoek naar een investeerder. Eric Castien (This) en Igor Kluin (Qurrent) kwamen als winnaars uit de strijd. Wat heeft de beurs hen gebracht? "De kans is groot dat we tot een deal komen."

**N**egentig seconden. Dat was de tijd die de ondernemers van spreekstalmeester Jan Douwe Kroeske kregen om hun pitch te houden. "Het was een adrenalinehel", blikt Igor Kluin van Qurrent terug. "Maar het was een goede test. Het dwingt je om terug te gaan naar de essentie." Medewinnaar Eric Castien: "Het gaat erom dat je mensen prikkelt. Daar is anderhalve minuut lang genoeg voor." Castien verpakte zijn boodschap in een paar heldere statistieken: 75 procent van de Nederlanders weet niet wat hij aan een jongere van 15 jaar cadeau moet geven. En: in de leeftijdscategorie 13 tot 25 jaar gaat jaarlijks 200 miljoen euro om in de mobiele markt, denk aan prepaidkaarten, games en ringtones. Eén en één is twee, dacht Castien, en hij ontwikkelde de 'cadeaubon voor downloads', een soort boekenbon, die onder de merknaam This op de markt wordt gebracht. De juryleden, bestaande uit zes ervaren investeerders,

begrepen zijn concept direct. "Dat is op zich al een groot compliment." Maar kritiek was er ook. Waarom Castien twee ton nodig dacht te hebben, want het concept staat toch al? De bon is namelijk ontwikkeld en de verkooppunten zijn geregeld (internet, maar ook de winkels van Super de Boer en Primera). "Men was bang dat het geld opging aan salarissen. Dat is niet zo. Ik heb het geld vooral nodig om This in de markt te zetten." Castien mikt voor 2007 op een omzet van 4,5 miljoen euro. De ondernemer voerde meermalen gesprekken met twee van de juryleden. Daarnaast kwamen nog eens vijf investeerders op hem af. "Met twee partijen heb ik zicht op financiering. Ik heb al een voorstel binnen, ik beraad me op een tegenvoorstel!" Castien verwacht de gewenste twee ton binnen te halen via een aandelenverkoop en een achtergestelde lening. Ook Igor Kluin van Qurrent deed goede

zaken op Holland Innovation. Hij heeft technologie ontwikkeld om zelf opgewekte energie – bijvoorbeeld via zonnepanelen of windturbines – te delen tussen huizen en kantoorpanden. De Qbox, het kastje dat de kern van de technologie vormt, wordt eind dit jaar geïnstalleerd bij een kleine groep gebruikers. Kluin heeft vooral geld nodig om te investeren in proefprojecten. Eind 2007 wil hij de eerste commerciële projecten opstarten, met name binnen nieuwbouwprojecten en grootschalige renovaties. Het idee achter Qurrent laat zich niet makkelijk in 90 seconden vertellen, maar Kluin liep wel met een harde toezegging van het podium af. "Het was vrij bizar. Na de pitch had ik een 30-minutengesprek met één van de investeerders. We werden daarna op het podium geroepen en die investeerder zei dat hij de gevraagde 2,5 ton wilde investeren. Dat was verrassend, maar ook onwettelijk. Ik kende hem niet, hij kende mij niet. Het voelde als speeddating. We zijn een kop koffie gaan drinken en hebben sindsdien diverse gesprekken gevoerd. Het bleek goed te klikken. De kans is groot dat we de deal ook daadwerkelijk gaan sluiten."