

VLEUGELS VAN EPHICAS VERLAGEN BRANDSTOFVERBRUIK VRACHTWAGENS

# GESTROOMLIJND INNOVEREN

Het kostte twee jaar van testen en uitgebreide gesprekken met alle mogelijke marktpartijen.

Maar nu staat **technostarter Ephicas op het punt de markt te betreden** met zijn

innovatieve SideWings.

Met deze aerodynamische vleugels kunnen vrachtwagens flink besparen op hun brandstofverbruik.

DOOR PAUL GROOTHENGEL BEELD RUUD VISSER

Thema  
STRATEGIE



**V**an enige tegenwind lijkt technostarter Ephicas geen last te hebben. Geen wonder, want het bedrijf is gespecialiseerd in het verminderen van turbulentie. Binnenkort verwacht Ephicas Europabreed zijn vinding te lanceren waarmee vrachtwagens flink kunnen besparen op hun brandstofkosten. Grondleggers van Ephicas zijn de broers Gandert en Hjalmar Van Raemdonck. Zij studeerden Lucht- en Ruimtevaart Aerodynamica aan de TU Delft. Gandert onderzocht tijdens zijn studie het verloop van de turbulentie bij vrachtwagens en opleggers. Na allerlei windtunneltests constateerde hij dat meer dan 50% van de luchtweerstand van vrachtwagens wordt veroorzaakt door de oplegger. Aan de voorkant van trucks zorgen hoekvinnen, afgeronde cabinehoeken en dakspoilers al wel voor enige stroomlijn, maar aan de zij- en onderkant was nog veel winst te behalen. Hij ontwikkelde een aerodynamische zijafscherming voor opleggers: de Ephicas SideWing. Zijn jongere broer Hjalmar, gespecialiseerd in composietmaterialen, koos daarvoor een lichtgewicht, milieuvriendelijke kunststof waar de SideWings nu van worden geproduceerd. De essentie van deze vinding: de zijvleugels zorgen voor een brandstofbesparing tussen de 5 en 10%, tien tot vijftien ton minder CO<sub>2</sub> uitstoot per vrachtwagen per jaar, een verhoogde verkeersveiligheid (fietsers en wandelaars kunnen niet meer tussen de wielen terecht komen) en minder geluidsoverlast.

#### HELDER PLAN

Slim bedacht. Maar hoe maak je zo'n commercieel interessant idee te gelde? Daarvoor trokken de

### DE BDO-FINANCIERINGSSCAN WEET WAT U KUNT LENEN

**Stel, u zoekt als ondernemer naar aanvullende financiering. Hoeveel kans maakt u bij de bank? Met de Financieringsscan van BDO hebt u binnen een kwartier een duidelijk beeld van de mogelijkheden, schetst Bob Corstens van BDO Corporate Finance.**

"Klanten surfen naar 'Mijn BDO', loggen in en kunnen dan, als ze hun jaarrekening er even bijpakken, de scan invullen. Deze hebben wij gebouwd op basis van de credit rating systemen waar banken mee werken bij kredietaanvragen." De Scan levert een rapport op waarin staat hoeveel financieringsruimte u - gegeven bijvoorbeeld uw huidige solvabiliteit - volgens een gemiddelde bank heeft. En wat u eventueel aan extra zekerheden moet inbrengen. Daarnaast noemt de Financieringsscan ook alternatieve financiering die voor u wellicht relevant is, van versterking van het eigen vermogen tot een borgstellingskrediet. Verder geven we ondernemers ook concrete tips met de Scan. Is de solvabiliteit te laag? Dan kan een eenvoudige wijziging van start en einde van het boekjaar al uitkomst bieden. Het programma werkt volautomatisch, maar desgewenst kan een van onze adviseurs aanvullende tips-op-maat geven."

[www.bdo.nl](http://www.bdo.nl)

### "Wij proberen Ephicas in alles te faciliteren"

**Maurice de Kleer,  
belastingadviseur  
en BDO-partner**

gebroeders Van Raemdonck in 2008 een derde aandeelhouder aan: Hessel Jongebreur. Een man met ruim tien jaar commerciële ervaring in het naar de markt brengen van technostarters. Jongebreur: "Ik ben er in 2008 ingestapt, ook financieel. Hun plan was gewoon erg helder en goed, daarnaast is het nu sowieso de juiste tijd een product te lanceren dat voor een significante brandstofbesparing kan zorgen. Ten derde was het project in technische zin te overzien. Of het niet gevaarlijk is alle kaarten op dit ene product te zetten? Welnee, daar hou ik van. Zo heb je altijd focus. Overigens werken we ook aan andere producten die de aerodynamica van vrachtwagens en trailers verder verbeteren."

Ephicas is gevestigd in het Delftse Yes-gebouw waar de TU Delft al haar technostartende bedrijfjes heeft gehuisvest. Uit dit technologische broeinest kwamen onder meer de stormvaste Senzparaplus en het offshore overstapplatform Ampelmann voort. Het gebouw is te klein geworden, binnenkort verhuizen de jonge technici naar een groter gebouw.

#### ERVARING TELT

Ephicas kwam met BDO in aanraking tijdens LiveWIRE 2008, het programma waarmee Shell technisch innovatieve starters ondersteunt, en waar BDO ook bij betrokken is. Ephicas won die wedstrijd destijds. BDO-accountant en senior adviseur Marcel van der Wilt: "Wij hielpen hen toen met het schrijven van een business plan. Mooi bedrijf, we hadden direct interesse om met en voor hen te werken. We zien vaker bij dit soort jonge bedrijfjes dat de technici erg gefocust zijn op producten, maar het vermogen missen om die innovatieve producten naar de markt te brengen. Daarom is het belangrijk dat ze een ervaren man als Jongebreur aan zich hebben weten te binden."

In eerste instantie hielp BDO alleen met het opzetten van de financiële administratie, vertelt Jongebreur: "En dat doen ze heel praktisch, ze hebben goede online applicaties en komen als het nodig is, naast je ziten." Ook belastingadviseur en BDO-partner Maurice de Kleer schoof aan. Niet voor het geven van fiscale adviezen, want daarvoor is het bedrijf nog te jong, zegt De Kleer: "In de startfase betaal je als ondernemer niet of nauwelijks belasting. Pas in een latere fase, als Ephicas eventueel zijn SideWings internationaal gaat uitrollen, kunnen wij ze helpen via ons internationale kantorennetwerk met lokale adviseurs en met onze fiscale adviezen, denk aan vraagstukken over BTW die van land tot land verschillen. Zodat Ephicas altijd kan werken met een optimale fiscale structuur."

BDO adviseerde in de startfase wel over het vestigen van een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, de zogeheten BVBA, in België. Niet alleen omdat de broers Van Raemdonck daar hun BV al hadden lopen, ook vanwege het gunstiger fiscale klimaat, zegt Jongebreur: "We hadden in Nederland natuurlijk al de Innovatiebox, een fiscale faciliteit

waarmee je een lager belastingtarief betaalt op winsten uit onder meer octrooien. Maar de keus voor België bleek op dit punt voor ons voordeliger. Toen de toenmalige EZ-staatssecretaris Jan-Kees de Jager hier een keer op bedrijfsbezoek kwam, zei ik hem dat wij naar België waren uitgeweken vanwege het gunstige fiscale klimaat. Mede daardoor heeft hij dat toen aangepast: nu betaal je als Nederlandse technostarter niet meer 25 maar 5% winstbelasting."

#### KENNIS MOET JE DELEN

De afgelopen twee jaar heeft Ephicas veel getest en veel gepraat met marktpartijen. Jongebreur: "We zijn eerst langs uiteenlopende trailerbouwers, brancheorganisaties en 'fleetowners' gegaan om onze SideWing-ideeën aan hen voor te leggen en hun wensen te inventariseren. Daarna hebben we ontwikkelteams gemaakt waar iedereen in zat: van vrachtwagenproducent tot mallenbouwer, van brancheorganisatie tot ontwerp bureau. Het is namelijk mijn ervaring en overtuiging dat je zo'n ontwikkeltraject samen moet doen. Niet je kennis koste wat kost willen beschermen, maar deze delen. Dan leer je van elkaar en maak je de minste fouten."

Diverse grote vervoerders - waaronder Ahold, TNT en DHL - wilden graag meedoen in een pilot waarin de in Tsjechië ("alle productie besteden we uit") gemaakte SideWings uitgebreid worden getest, vertelt Jongebreur: "Een aantal vrachtwagens van deze bedrijven rijdt sinds december rond met onze SideWings en speciale meetapparatuur. Daarmee meten we van alles. Het brandstofverbruik, het type ritten want veel korte ritjes in de stad leveren minder besparing op dan een paar lange ritten op de snelweg, en andere factoren die van invloed zijn op het verbruik. Zo proberen we nu alvast te berekenen wat straks de terugverdiendtijd is voor de koper die in onze SideWings investeert. Al weten we de exacte prijs van onze producten nog niet, we gaan nu uit van een terugverdiendtijd van een tot twee jaar."

#### STRATEGISCH MEEDENKEN

Doel van Ephicas is nu eerst 'launching customers' binnen te halen om vervolgens aan het eind van dit jaar grootschalig te gaan produceren. "We hebben dan een lange ontwikkelfase afgewerkt. Waarbij we met slechts vier medewerkers en een klein kantoor onze kosten zeer binnen de perken hebben weten te houden. Straks krijgen we vraagstukken van internationalisering en voorraadbeheer op ons bord. Plus het nodige juridische werk, denk aan leveringsvoorwaarden per land, garanties en contracten. Daar kunnen we de adviseurs van BDO dan goed bij gebruiken, want zij beschikken over die kennis en ervaring", aldus

## EPHICAS

<b>Activiteiten</b>	Ontwikkeling, productie en verkoop van aerodynamische oplossingen om brandstofefficiëntie bij vrachtwagens te verbeteren.
<b>Markt</b>	In eerste instantie Europa
<b>Werknemers</b>	Vier

Ephicas werd in 2008 opgericht door de broers Gandert en Hjalmar Van Raemdonck, en won al de nodige stimuleringsprijzen. In 2008 de fase 2-Valorisation Grant van Technologiestichting STW ter waarde van 200.000 euro. Daarnaast onder meer de Rabobank Young Innovation Award van 5.000 euro en de Postcode Loterij Green Challenge van 100.000 euro.

[www.ephicas.eu](http://www.ephicas.eu)

Jongebreur. Van der Wilt voegt daar aan toe: "Het traject dat Ephicas nu doorloopt, zien we meer onder onze klanten. Vroeg of laat gaan ze de grens over, en dan hebben ze lokale dienstverlening nodig op het gebied van accountancy en fiscaliteit. Daarnaast denken we ook strategisch mee met Hessel. Zo zocht hij laatst een commerciële man, wij konden toen een goede kandidaat aandragen uit ons netwerk. We proberen onze klant zo breed mogelijk te helpen."

#### SEINEN OP GROEN

Om de gewenste expansie mogelijk te maken, moet er straks ook een nieuwe vorm van financiering worden gevonden, schetst Jongebreur: "We zijn gelukkig bijtijds begonnen om een goede financiële basis onder ons bedrijf te leggen. Onze bank werkt goed mee, heeft haar nek voor ons uitgestoken. Daarnaast hebben we de nodige ruimte gekregen vanuit de overheid, denk aan een borgstellingskrediet. Mocht er straks een financierer bijkomen, dan zal BDO ons ook in dat traject begeleiden."

Het jonge Ephicas heeft de tucht van de markt nog niet gevoeld, stelt De Kleer: "Het bedrijf wint veel prijzen en sleept alle mogelijke subsidies binnen. Maar dat zegt nog lang niet alles over de slaagkans van de SideWings. Wij proberen Ephicas zo goed mogelijk in alles te faciliteren, zodat zij zich volledig kunnen wijden aan productontwikkeling." De toekomst van Ephicas ziet er zeer zonnig uit, is de overtuiging van Jongebreur: "Binnen drie jaar zit er standaard bij alle trailerbouwers een eco-versie in hun assortiment. Hoogstwaarschijnlijk maakt onze SideWing daar dan deel van uit. Ik verwacht dat zo'n 20% van de vrachtwagens over vijf jaar is uitgerust met aerodynamische hulpmiddelen. Een gigantische markt." ■

### "Het traject dat Ephicas nu doorloopt, zien we meer"

**Marcel van der Wilt,  
senior adviseur en  
accountant BDO**



**Meer weten?** Neem dan contact op met Marcel van der Wilt, Maurice de Kleer of uw eigen adviseur.  
✉ maurice.de.kleer@bdo.nl  
✉ marcel.van.der.wilt@bdo.nl

