

Innovatie van Frisian Motors met steun van NOM

Friese pionier met elektrisch vervoer

ALLES WAT OP DIESEL OF BENZINE RIJDT, DAT KAN OOK ELEKTRISCH. FRISIAN MOTORS
IN BAKKEVEEN BRENGT HET IN PRAKTIJK. OP EIGEN KRACHT EN MET STEUN VAN EEN
INVESTEERDER EN DE NOM.

Uit het niets kwam Frisian Motors. Een voorloper met voertuigen op groene energie. Frisian Motors is een mooi voorbeeld van nieuwe maakindustrie. In Nederland is wel veel kennis over accu-aandrijving, maar het maken blijft er bij.

Het is 2009. In de schuur bij zijn woning in Bakkeveen knutselt Theo de Jong aan een elektrische zitmaaier.

een klein tractortje op accu's. Hij test het op zijn eigen gazon. Het moet een gat in de markt zijn. De Jong proeft zelfs al de smaak van succes. Hij heeft snel een paar gemaakt en ook vlot verkocht.

De economische crisis is weliswaar voelbaar, maar hier valt een boterham mee te verdienen, daarvan is De Jong overtuigd. Met veel plezier hoort hij de enthousiaste reacties. Op beurzen

steekt hij zijn voelhorens uit en luistert naar klanten. Hij weet het dan zeker, er is een markt.

Jaren heeft De Jong zitten broeden. Hij haalde een voertuig uit China, een ondermaats product. Alleen het chassis bleef over. De rest kreeg niet de goedkeuring van De Jong. Helemaal opnieuw heeft hij de auto daarna geassembleerd, naar zijn eisen. De basis van het eigen bedrijf is met eigen financiële middelen gelegd.





"Ik maakte
van mijn
hobby
mijn werk"

"Ik maakte van mijn hobby mijn werk", zegt De Jong. Na zijn opleiding tot elektrotechnicus werkte hij vele jaren in de ict en telefonie, ook als zelfstandig ondernemer. Het was bij nacht en ontij, het leven turbulent. Nu reist hij over de hele wereld om samen met anderen iets nieuws te ontwikkelen. "Dit is wel veel mooier, moet ik zeggen."

Grote sprong

Het is nu 2016. De schuur bij het huis is te klein geworden. In een grote loods in Bakkeveen zetelt het bedrijf Frisian Motors. In 2015 zijn er tachtig elektrische voertuigen gemaakt en voor 2016 staat een grote groei op stapel. Het doel is om er 140 te maken. Alles is voorbereid voor "een grote sprong".

Theo de Jong (41) is overtuigd van het verdere succes. Het is nog maar het begin, maar hij is erbij als het gaat om het pionieren in de markt voor elektrische voor- en werktuigen. Ze rijden op landgoederen, in bossen van Staatsbosbeheer, op de Waddeneilanden, in tuinbouwkassen en op campings. Inmiddels heeft Frisian Motors vijf modellen voor veleliefde doelen.

Nee, het zijn bij hem geen normale auto's. Het is de niche van klein vervoer voor vier of zes personen en van specials als een elektrische zitmaaier of een elektrisch manussje-van-alles die in een oogwenk omgetoverd kan worden

tot bijvoorbeeld shovel, sneeuwschuiver of sleuvengraver. Het is een multifunctionele krachtpatser met twaalf verschillende opties.

Vleugels krijgen

Dezelfde kracht heeft ook zijn bedrijf. De NOM (Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij) helpt Frisian Motors vleugels te krijgen. Er is in 2014 een lening van €200.000 in rekening courant verstrekt, als 'aanjaagfinanciering'. Het is meer dan alleen het geld, beklemtoont De Jong. "Het is een bevestiging dat we op het goede spoor zitten."

Dat de NOM meedoet, dat opent deuren, merkt De Jong. "De NOM brengt je met anderen in contact, zorgt voor het delen van kennis en expertise. Bovendien staat het goed en geeft het vertrouwen als de NOM meedoet in je bedrijf. Het is ook niet niks, het is een zware selectie bij de NOM, ik heb een pittig gesprek gehad. Je moet je huishouding op orde hebben. Maar het scherpt je ook op. We worden er beter van."

Voor de NOM is Frisian Motors een mooi voorbeeld van een innovatief en duurzaam bedrijf. Dit is aansprekend en ook inspirerend voor andere ondernemers in het Noorden voor wie de NOM een steun wil zijn. Maar het is geen gratis geld, ook de NOM rekent in tarieven van risicokapitaal en dan geldt een rente van 8 tot 10 procent.

Private investeerder

De steun van de NOM is voor de verdere groei. Toen Frisian Motors al had bewezen dat er potentie in het bedrijf zat. Veel eerder was het een private investeerder die De Jong echt hielp met startkapitaal. Nu is deze ook aandeelhouder, voor 40 procent, de overige 60 procent is van De Jong. "Maar deze investeerder is meer, hij is ook klankbord. Elke maand is er overleg."

Het was op het goede moment. De Jong kwam niet verder met zijn bank. "Ze vonden het een fantastisch plan bij Rabobank. Maar het was helemaal nieuw, ze hadden geen referentiekader. Dan moet de bank kiezen tussen een groen of rood lampje. Dus rood in dit geval." Hij begrijpt het niet helemaal. "Het is wel de bank die in televisiereclame laat zien mee te willen doen aan innovatie met grote velden zonnepanelen voor groene energie."

Voor heel innovatieve bedrijven zijn bij banken nog steeds weinig mogelijkheden, zo is de vaststelling van De Jong. "Er is geen vergelijkingsmateriaal. Dan wordt het beschouwd als te hoog risico." Hij ziet het algemeen als een lastig vraagstuk voor starters. "Ik had zelfs voorsprong. Er waren al vijftien auto's verkocht, er was al cashflow. Ik had al veel onderzoek gedaan, de markt verkend. In die zin bezie ik mijn bedrijf niet meer als hoog risico". Het eerste jaar was het hoogste risico, slaat het wel of niet aan, en dat was al bewezen.



Klanten helpen

Met zijn bankpasje kan hij pinnen. Maar rood staan, ho maar. Binnenkort stapt hij geheel over naar Triodos Bank. De bank met de groene grondslag past bij Frisian Motors. En andersom ook. Zijn bedrijf wekt algemeen sympathie. Klanten helpen zelfs met hun netwerk mee aan de uitbouw.

Zulke ambassadeurs zijn internetondernemer Ben Woldring, tevens lid van de raad van commissarissen van NOM. Hij rijdt nu rond in een voertuig van Frisian Motors. En ook Pieter van Vollenhoven. "Het voordeel van deze auto's is dat je er ook mee op de weg mag. Ze zijn door de Rijksdienst voor Wegverkeer goedgekeurd. En het lukt ook nog om zo'n zestig kilometer per uur te rijden. Ideaal dus voor vervoer in de eigen omgeving."

Kosten

Het concept van Frisian Motors is eigenlijk simpel. Theo de Jong kijkt naar bestaande voertuigen die draaien op diesel of benzine. "Dat scheelt veel in ontwikkelkosten. Wij bouwen ze om naar elektrische voertuigen. Zo'n chassis komt kaal naar Bakkeveen, wij assembleren het geheel en verzorgen het elektronische gedeelte en de elektrische aandrijving en maken deze af op de wensen van de klant."

De Jong heeft een wijze van werken die kostenbesparend is. Het bedrijf heeft vijf werknemers en krijgt in drukke tijden aanvulling van zzp'ers.

"We hebben inmiddels zoveel routine opgebouwd dat zij voor een vast bedrag per auto deze assembleren." Het maakt dat er veel flexibiliteit is in de organisatie.

Seizoen

Frisian Motors is een seizoensbedrijf, beklemtoont De Jong. In de eerste helft van het jaar is 70 procent van de omzet al binnen. "We kunnen het ons veroorloven om aan het eind van het jaar een paar weken vrij te zijn, onze uren zitten er dan al op", zegt hij lachend.

In het begin van het jaar kriebelt het echter al snel. Zoals It Fryske Gea de voertuigen inzet bij natuur- en landschapsbeheer, zo zijn het strandpaviljoenhouders die er zonder stank of lawaai mee over het strand gaan om te bevoorraden en de parasols te verzamelen. En groenbedrijven en manegehouders kunnen uit de voeten met de multifunctionele alleskunner.

De kleinste supermarkt van Nederland, Vrouwe Jakoba op Schiermonnikoog steelt de show met elektrisch rijden voor het bezorgen van boodschappen en maaltijden. In vier jaar tijd is er in de Transporter van Frisian Motors al 20.000 kilometer op het autovrije eiland afgelegd.

Statement met groen

"Bedrijven willen graag het statement maken dat ze milieuvriendelijk werken", licht De Jong toe.

"Bedrijven willen
graag het
statement
maken dat ze
milieuvriendelijk
werken"

De financiële voordelen zijn er, onmiskenbaar. Voor €11.000 heeft iemand al een basismodel. Anders dan bij gewone auto's hoeft er geen bpm-heffing te worden betaald, is er geen bijtelling in de wegenbelasting verschuldigd. Voor ondernemers geldt dat er de mogelijkheid is voor aftrek vanwege een groene investering en sommigen kunnen met een beetje geluk zelfs subsidie los peuteren.

Frisian Motors doet vooral zaken in Nederland. "Goed voor 90 procent van onze omzet", zegt De Jong. In 2016 moet een groter deel van de omzet uit andere Europese landen komen. "Dat is onze ambitie. Ik denk dat er vooral in de Scandinavische landen veel mogelijkheden zijn. Daar is men al veel verder in het denken over energiebewust leven en werken." ■

Tekst: Bert de Jong