



NOM gelooft in groeipotentie Frisian Motors Toonbeeld van innovatie en praktische toepasbaarheid

Frisian Motors richt zich op het ontwerpen en produceren van elektrisch aangedreven werk- en voertuigen voor de agrarische-, recreatie- en transportsector. In deze groeiemarkt staat het bedrijf uit het Friese Bakkeveen aan de vooravond van twee kansrijke productintroducties. Om kansen optimaal te benutten heeft de NOM Frisian Motors een Aanjaagfinanciering verstrekt.

Van huis uit is Theo de Jong elektrotechnicus. Vrijwel zijn hele arbeidsleven heeft hij zich bewogen in de wereld van de kleine elektronica, telecommunicatie en beveiligingsystemen. Ooit bouwde hij, gefascineerd door de opkomst van elektrisch vervoer, een personenauto om naar een elektrisch model. Geweldig vond hij dat. Vooral ook omdat hij wist dat voor elektrisch vervoer een grote toekomst in het verschiet ligt. 'Maar ik wist ook dat het nog lang zou duren voordat een volwassen elektrische auto voor iedereen beschikbaar is', vertelt Theo. 'Bovendien is de productie zeer kapitaalintensief. Ik heb me daarom gericht op betaalbare oplossingen die gebruikers zowel milieu- als praktische voordelen biedt. Uiteindelijk heeft dat in 2009 geresulteerd in de oprichting van Frisian Motors.'

Elektrische transporter

De onderneming uit Bakkeveen levert elektrisch aangedreven werk- en voertuigen, met name voor gebruik in de agrisector. Het productontwerp en het design gebeuren veelal in eigen huis, de productie vindt in het buitenland plaats. Een werkwijze die Frisian Motors in staat stelt om kwalitatief goede producten te leveren, een drietal momenteel, die qua prijsniveau gelijkwaardig zijn aan met brandstof aangedreven modellen. Zo introduceerde het als eerste bedrijf in Europa een full electric tuintractor & zitmaaier: de FM-30. 'Binnenkort lanceren we twee nieuwe producten die wederom een toonbeeld zijn van innovatie en praktische toepasbaarheid', blikt Theo vooruit. 'Een elektrische transporter met een vierwiel aandrijving en een volledig elektrische minishovel.'



Kansrijke producten

In de zoektocht naar groeifinanciering voor de aanstaande productintroducties kwam Theo in contact met de NOM. De ontwikkelingsfinanciering was door Frisian Motors al zelf geregeld. 'Met het oog op huidige en verwachte marktontwikkelingen komen we met twee zeer kansrijke producten', vervolgt Theo. 'Als die producten straks klaar zijn, moet je ervoor zorgen dat je continu voorraad in huis hebt. De financiering daarvan willen we voor de komende jaren gereed hebben. Dankzij een Aanjaagfinanciering van de NOM is dat inmiddels ook gelukt.' Frisian Motors is een jong bedrijf met een gereed en veelbelovend product dat bovendien opereert binnen de Topsectoren. Energie in dit geval. Het voldeed daarmee aan alle criteria om voor de achtergestelde lening in aanmerking te komen. 'De productintroducties hebben, net als hun andere elektrisch aangedreven werk- en voertuigen, alles te maken met duurzame mobiliteit', benadrukt Investment manager Jan Martin Timmer van NOM Finance. 'Elektrisch vervoer is een enorme groeiemarkt. Alle reden dus om met elkaar in gesprek te gaan.'



de NOM, is een ervaren ondernemer en informal investor die zijn kennis en ervaring actief ter beschikking stelt aan de bedrijven waarin hij participeert. Ook zijn verhaal was uitsluitend positief. Wat mij persoonlijk erg aanspreekt is dat Theo de Jong innovatie ziet als een doorlopend proces. Hij luistert goed naar zijn klanten en maakt op basis van een specifieke behoefte een testmodel. Om die vervolgens samen met de klant door te ontwikkelen tot een eindproduct. Dat proces herhaalt hij continu. Daar zijn wij erg van gecharmeerd.'

Warme leads

Theo de Jong is tevreden over de samenwerking met de NOM. Er was vanaf dag één een goede klik, zegt hij. 'Er is een goede structuur neergelegd en er zijn heldere afspraken gemaakt. Jan Martin Timmer zat goed in de materie en is bovendien pragmatisch ingesteld. Dat betekent dat je snel kunt schakelen. We willen de nieuwe elektrische transporter en de elektrische minishovel nu zo snel mogelijk productierijp maken. Daarnaast zijn we bezig met het genereren van warme leads. Zodat we de producten straks ook direct kunnen uitleveren.'

Jan Martin Timmer
Investment manager NOM
T (06) 292 408 99 • E jmtimmer@nom.nl



Innovatie als doorlopend proces

Om een nog scherper beeld te krijgen deed Jan Martin Timmer een marktonderzoek, inclusief gesprekken met potentiële klanten van Frisian Motors. De resultaten bevestigden zijn goede gevoel. De producten van het Friese bedrijf bleken niet storingsgevoelig, zijn energiezuinig en in aanschaf concurrerend met conventionele werk- en voertuigen. 'Binnen de doelgroep, die verrassend groot is, bleek grote behoefte aan de bestaande en nieuwe producten van Frisian Motors', vertelt Jan Martin. 'Daarnaast heb ik gesproken met Fred Sterk, een medeaandeelhouder van het bedrijf. Fred, geen onbekende van

Aanjaagfinanciering

U heeft een gereed product en weet dat u kansrijk bent. De toevoegde waarde van uw product is reeds bewezen. En nu doorpakken! Om die extra stap te zetten heeft u kapitaal nodig. Betreft dit een bedrag tussen € 50.000,- en € 200.000,-? Dan kunt u in aanmerking komen voor de NOM Aanjaagfinanciering; een achtergestelde lening voor kansrijke, jonge bedrijven opererend binnen de Topsectoren of provinciale speerpunten (chemie, creatieve industrie, energie, high tech systems, logistiek, life sciences, tuinbouw, agrifood, water, bio-based economy, sensortechnologie en healthy ageing).

Weten of u voor een Aanjaagfinanciering in aanmerking komt? Doe dan de NOM Financieringscheck op www.nom.nl. Alle vragen positief beantwoord? Neem dan contact met ons op.