

# LabForRent

## De winst van delen van labruimte

Het is verbazingwekkend dat nog niet alle laboratoria in Nederland gebruik maken van LabForRent. Deze efficiënte online marktplaats voor de verhuur van onderzoeksruidtes biedt bedrijven, universiteiten, incubatoren én science parken de mogelijkheid niet alleen hun faciliteiten maar ook hun kennis en ervaring met anderen te delen. Zelfs meer dan dat, want door bijvoorbeeld startups in huis te halen wordt zo'n lab een powerhouse voor open innovatie.

Maarten van Dongen en Arthur Tutein Nolthenius kennen elkaar uit hun studententijd. Hoewel de ene zich als biochemicus ontwikkelde tot adviseur in life sciences en innovatie en de ander zich als bouwkundige ging specialiseren in vastgoed- & huisvestingadvies verloren ze elkaar niet uit het oog. Daarom was het voor Maarten van Dongen een kleine stap zich tot zijn studievriend te wenden toen hij als consultant geconfronteerd werd met de vraag om betere laboratoriumruimte te zoeken. 'Ik ontdekte hoe moeilijk dit is. En dat terwijl veel laboratoria regelmatig leeg staan. Je moet ze alleen weten te vinden. Die match maken we nu met LabForRent'

### Powerhouse

Nu is het niet zo eenvoudig om een marktplaats voor laboratoria op te zetten. Het is een behoudende markt in een 'ons kent ons' wereldje waar startende ondernemers en buitenlandse bedrijven nog niet toe behoren. Die zullen dan ook via andere kanalen aan hun informatie moeten komen. 'Internet is dan het meest geëigende kanaal. Alleen bestond er tot de start van LabForRent geen helder overzicht van het aanbod en was een goede onderlinge vergelijking niet te maken. Daar is met LabForRent verandering in gekomen'

Nieuw is dat steeds meer bedrijven bereid zijn hun onderzoeksruidtes beschikbaar te stellen. 'Het delen van faciliteiten stond niet hoog op de agenda bij biotech- en life sciences bedrijven. Dat verandert echter zodra ze zich realiseren dat ze door hun lab te verhuren ook veel kennis in huis halen. Veel potentiële huurders zijn start-ups met vaak jonge, hoogopgeleide en enthousiaste mensen die enorm inspireren en zo'n laboratorium tot een powerhouse voor open-innovatie maken. Wat dat betreft zijn laboratoria echt 'cool' want daar gebeurt het.' Een andere belangrijke drijfveer om onbenutte labruimte



Foto: s. Cätty van der Vossen

Hogeschool Utrecht profileert zich op LabForRent voor het MKB



### Hoe werkt LabForRent?

Bedrijven, kenniscentra, incubatoren en science parken die hun onbenutte laboratoriumruimte op LabForRent willen aanbieden, kunnen een advertentie plaatsen op de website. Het bedrag voor zo'n advertentie varieert van € 4.500,- per jaar voor science parken die meerdere ruimtes aanbieden tot € 2.500,- per jaar voor bedrijven die één laboratorium aanbieden. In de advertentie kunnen de unieke selling points goed worden geëtaleerd en kan de aanbieder de technische specificaties waarop deze gevonden wil worden eenvoudig aanvinken. Ook kunnen foto's en video worden toegevoegd.

LabForRent brengt de website onder de aandacht bij potentiële huurders - binnen en buiten Nederland-, door exposure via social media, publicaties, advertenties en door netwerken tijdens congressen en symposia. De eigen adverteerders ontvangen periodiek een Update met informatie over de performance van de website waaronder het aantal 'eigen' hits. Verder schrijft LabForRent maandelijks haar eigen netwerken aan met nieuws en achtergrondinformatie. Kijk voor meer informatie op [www.labforrent.nl](http://www.labforrent.nl) en schrijf u in voor de nieuwsbrief.

te verhuren moet volgens Tutein Nolthenius zijn dat het bouwen van nieuwe laboratoria een halt wordt toegeroepen. 'Waarom investeren in nieuwe gebouwen als bestaande voorzieningen hergebruikt kunnen worden? Of beter benut worden door gedeeld gebruik. Die duurzaamheidsgedachte maakt onderdeel uit van de visie van LabForRent'

### Koudwatervrees

Het idee is eenvoudig, maar voor de uitwerking hadden de twee ondernemers zeker een jaar nodig. Basis voor hen was een toegankelijke website met de juiste selectiemogelijkheden. Hoe meer inzicht de nieuwe huurder krijgt, hoe beter hij ziet of een ruimte aan zijn kwaliteitseisen voldoet en hoe hoger hij de lat kan leggen. 'Mei 2015 zijn we online gegaan met een aanbod van drie laboratoria. Dat zijn er nu al dertien'. Daaronder zijn grote aanbieders als Pivot Park in Oss, maar ook bedrijven als BLGG in Wageningen. Het is volgens de oprichters van LabForRent het topje van de ijsberg. 'Vooral als je bedenkt dat er in Nederland honderden bedrijven en meer dan vijftig incubatoren en science parken zijn. Uiteindelijk moet het zo zijn dat als een onderzoekruimte niet op LabForRent staat, deze er gewoon niet is'.

Dat het voor bedrijven en science parken een grote drempel is hun laboratorium online te zetten, merken Van Dongen en Tutein Nolthenius haast dagelijks. 'Er is veel koudwatervrees. Elke aanbieder die via ons wil adverteren, bezoeken we persoonlijk. De ene keer kost het weken voordat ze de stap durven zetten, maar we maken ook mee dat we bij zo'n eerste bezoek de advertentie meteen opmaken en online mogen zetten.' Aanbieders realiseren zich vaak niet hoe waardevol hun propositie is. Of het nu gaat om de laboratoria zelf, de onderzoekvoorzieningen of de diensten die men te bieden heeft. In de advertenties op de website van LabForRent komen al die sterkten aan bod. De verhuurder en huurder vinden elkaar zonder onze tussenkomst. 'Komt het tot een match dan ondersteunen wij desgewenst met het opstellen van het huurcontract, aanpassingen aan het lab of onderhandeling over de huurprijs.'

### Internationaal

Terwijl het nog geen half jaar geleden is dat ze officieel zijn gestart, hebben de beide mannen alweer plannen hun bedrijf verder uit te bouwen. Zo staan er op hun site al laboratoria uit België en willen ze het aanbod uitbreiden met labruimte en onderzoekvoorzieningen in andere landen binnen Europa en, op termijn, ook daarbuiten. 'Onze website is uniek. We heb-

ben nog nergens ter wereld een soortgelijk initiatief gevonden. Daarom ligt het voor de hand de informatie er niet alleen in het Nederlands en Engels op te zetten, maar bijvoorbeeld ook in het Duits en het Frans. 'Zo interesseren we ook partijen uit andere landen voor Nederland. Daarom zien we graag dat alle Nederlandse onderzoekruimtes op LabForRent staan. De keerzijde van een internationale site kan zijn dat onze eigen startups ook kunnen kiezen voor een laboratorium buiten onze landsgrenzen.'

Dat het initiatief uitgroeit tot een veel bezochte website, blijkt uit het aantal bezoekers dat in de eerste maanden opliep naar ruim meer dan tienduizend. 'Als het goed loopt, overweegt LabForRent naast labruimte ook 'kennis' aan te bieden. Daarbij kun je denken aan specialisten met een bijzondere expertise waarmee je via de website in contact kunt treden.' Een andere ontwikkeling is het uitbreiden van de website met te huren of te gebruiken hoogwaardige apparatuur zoals elektronenmicroscopen, MRI-scanners of 3D printers voor cellen. We zien dat bedrijven deze specialistische apparatuur vaak maar kort nodig hebben en dan is zelf aanschaffen niet altijd aantrekkelijk. Ook daar kan de 'deeleconomie' worden ingezet.'

### De drijvende krachten achter LabForRent:

Oprichters van LabForRent Maarten van Dongen en Arthur Tutein Nolthenius combineren in dit initiatief hun beider kennis en ervaring. Dr Maarten van Dongen is van huis uit een biochemicus (RUG, 1983 en UvA, 1987) die zijn gehele professionele loopbaan actief is in de Nederlandse en internationale Life Sciences sector. Hij bekleedde verschillende leidinggevende posities in de farmaceutische en biofarmaceutische industrie. Sinds 1998 is hij een gekend expert op het gebied van Life Sciences, innovatie en ontwikkeling van nieuwe bedrijvigheid.

Ir Arthur Tutein Nolthenius is van huis uit bouwkundige (TH Delft, 1985) en heeft zeer uiteenlopende organisaties voorzien van passende huisvesting. Hieronder vallen het ontwikkelen en implementeren van dienstverlening- en huisvestingsconcepten alsook het ontwikkelen, realiseren en gebruik gereed opleveren van vastgoed.