

Genium Group legt focus op health

Genium Group, met vestigingen in Nijmegen, Antwerpen en Luxemburg, is in haar inmiddels tienjarig bestaan, uitgegroeid tot een aansprekende adviesorganisatie voor het MKB-bedrijf. Met de aankomende verhuizing in zicht is besloten Genium zelf tegen het licht te houden. Dit heeft geresulteerd in het besluit de accenten te verleggen naar 'health'.

Tot nu toe was Genium een allround consultancyclub met als speerpunten strategie & organisatie, subsidiemanagement, business development en fusies & overnames. Genium heeft een sterke positie in de installatiebranche, machinebouw en (groot)handel. Maar de grootste groei kent de organisatie echter in de medische en gezondheidssector.

Partner Walter Koeleman (strategie & organisatie): "Alhoewel we met veel succes onze diensten aanbieden aan onze relaties, hebben we ons de laatste tijd afgevraagd of het niet zinvol zou zijn ons meer te focussen op bepaalde doelgroepen. Met name in de medische hoek is het aantal bedrijven dat wij begeleiden enorm gegroeid". Als voorbeeld noemt Koeleman bijvoorbeeld de femiscope, een vrouwvriendelijk speculum. "Een speculum, in de volksmond ook wel eendenbek genoemd, is al ruim 150 jaar nagenoeg onveranderd gebleven en is voor een vrouw niet echt een prettig apparaat. De femiscope daarentegen is dusdanig ontworpen dat het inwendige onderzoek voor de vrouw minder ingrijpend en voor de huisarts en gynaecoloog eenvoudiger is".

Ook op subsidiegebied is er een forse toename van het aantal ingediende subsidieaanvragen. "Een

razend interessant project op dit moment is bijvoorbeeld de ontwikkeling van een gel die de acceptatie in het bot van orale implantaten moet bevorderen. Implantologie is wereldwijd een enorme groeiende markt en onze opdrachtgever verwacht dan ook dat het product verantwoordelijk wordt voor een stormachtige groei van het bedrijf. Concreet ben ik dan ook bezig met een subsidieaanvraag van enkele tonnen en het ziet er naar uit dat het bedrijf dit geld ook daadwerkelijk gaat ontvangen", zegt subsidieadviseur en partner Mark Giesbers. Een ander aansprekend project heeft betrekking op behandeling van brandwonden. Giesbers legt uit: "Op dit moment kunnen brandwonden alleen worden behandeld met zalfjes of in uiterste gevallen door middel van huidtransplantatie. Onze klant heeft een octrooi dat erop neerkomt dat de brandwond van binnenuit, dus vanuit het lichaam wordt aangepakt. Eerste testen hebben al veelbelovende resultaten laten zien. Nu komt het erop aan een en ander uit te ontwikkelen tot een kant-en-klaar medicijn". Ook hier is een forse subsidieaanvraag in de maak.

Koeleman en Giesbers zijn samen met Health Valley en de Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology (MERIT), het project 'Strategisch Innoveren Human Health' gestart. In dit project doorlopen Nijmeegse bedrijven, actief in de medische of gezondheidssector, een bedrijfsstrategisch innovatietraject gebaseerd op een door MERIT ontwikkelde wetenschappelijke methodiek. Omdat voor dit project een beroep is gedaan op een subsidie uit het Nijmeegse Ondernemersfonds, zijn de kosten voor deelnemende bedrijven minimaal. Op dit moment is er nog plaats voor enkele bedrijven. Voorwaarde is wel dat het bedrijf in Nijmegen is gevestigd én dat het op de een of andere manier direct of indirect actief is in de medische, biotechnologische, farmaceutische of gezondheidssector of daarin actief wil worden. "Dus ook installatiebedrijven die opdrachten uitvoeren in ziekenhuizen, ict-bedrijven, reïntegratiebedrijven, machinebouwers of handelsondernemingen", zegt Giesbers. "Resultaat van het innovatietraject is dat het bedrijf een roadmap krijgt voor de komende

'Nu komt het erop aan een en ander uit te ontwikkelen tot een kant-en-klaar medicijn'

jaren met stappen die moeten worden genomen om innovaties te realiseren. Innovaties op het gebied van product en proces, organisatie, marketing en financiën", zegt Koeleman, inhoudelijk verantwoordelijk voor het project.

Partner Tonnie Coenen, specialist op het gebied van fusies, overnames en financieringen heeft tal van aansprekende projecten op zijn naam staan. Coenen heeft bijvoorbeeld voor een bedrijf in medische hulpmiddelen mede de strategie bepaald en het marketingconcept bedacht. Dit bedrijf is inmiddels in Nederland uitgegroeid tot een grote speler op het gebied van medische hulpmiddelen en internationalisering is aanstaande. Meest recente project is het opzetten van een distributiekanaal in de Benelux voor een uniek apparaat waarmee het huidtype van mensen kan worden bepaald en waaraan een data-





base is gekoppeld met huidverzorgingsproducten. Coenen: "Nu is het zo dat mensen met bijvoorbeeld een droge huid naar een huidverzorgingspecialist of dermatoloog gaan. Op basis van de hun inschatting wordt een meer of minder vette crème aanbevolen. Ons apparaat bepaalt zeer nauwkeurig de status van de huid op vocht, schilferigheid, roodheid enzovoort. De analyse die hieruit volgt wordt gekoppeld aan alle huidverzorgingsproducten die op de markt voorhanden zijn. De database met producten is volstrekt onafhankelijk, want daarmee waarborgen we dat op basis van de huidanalyse ook daadwerkelijk het beste product wordt aangeboden".

De verdere focus op 'health' betekent niet dat bedrijven uit andere sectoren niet meer welkom zijn bij Genium, benadrukken Koeleman, Coenen en Giesbers eendrachtig. Koeleman: "Integendeel, onze huidige klanten én nieuwe klanten in andere sectoren blijven we uiteraard volledig van dienst. Maar omdat we inmiddels een unieke positie hebben opgebouwd in de health sector, willen we dit verder uitbouwen en ons daarmee opnieuw positioneren. Bedrijven die een strategische heroriëntatie of organisatieverandering willen zijn bij ons altijd aan het juiste adres". Europese, nationale en regionale overheden hebben volgens Giesbers steeds meer subsidiegelden beschikbaar voor gezondheidgerelateerde projecten. "Dit is dan ook een belangrijke reden voor Genium de eigen marktpositie te verstevigen". Coenen vult aan: "Onze goede contacten met gespecialiseerde investeringsmaatschappijen en informal investors hebben al tot tal van goede matches geleid. Daarnaast levert ons netwerk vraag en aanbod bij elkaar, ook op het gebied van management buy-outs en buy-ins".

Naast het aanbieden van adviesdiensten nemen de partners ook actief deel in verschillende bedrijven. Dit

gebeurt onder de naam Co>zaken. Voorbeelden van deelnemingen zijn de groothandel in gezondheidsmatrassen Truster, installateur van adiabatische koeling Wincool, houthandel Flexotrade, administratiekantoor De Penningmeestersch en Reeuv, distributeur van unieke motorhelmen. Coenen: "Vanwege de toename van het aantal participaties groeien we op de huidige locatie uit ons jasje. Zeker omdat we voor een aantal participaties ook een beperkte voorraad moeten houden. Daarom verhuizen we op 23 juni naar ons nieuwe kantoor op Bijsterhuizen. Hier hebben we de beschikking over een magazijn". <



**GENIUM GROUP
GAAT VERHUIZEN !!!**

met ingang van **23 juni 2008**
is ons nieuwe adres:

**BIJSTERHUIZEN 24-17
6604 LK WIJCHEN**

Tel: 024 - 378 15 36
Fax: 024 - 378 15 74



**Genium
Group**
BUSINESS KNOW-HOW NETWORK

