

Schiphol wil dit jaar besluit over Lelystad

AMSTERDAM Topman Dick Benschop van Schiphol wil dat er dit jaar een besluit wordt genomen over de opening van Lelystad Airport.

„Ook over het wanneer en hoe”, zei hij in het televisieprogramma *WNL op Zondag*. Benschop benadrukte dat de luchtvaartsector hard is geraakt door de coronacrisis en dat het aantal vluchten nog lang niet op het niveau is van voor de pandemie.

In het coalitieakkoord van het nieuwe kabinet staat ook dat er dit jaar een beslissing genomen moet worden over Lelystad Airport, dat al jaren klaar is om in gebruik te worden genomen. VVD, D66, CDA en ChristenUnie erkennen dat er rond de luchtvaart „di-

verse uitdagingen” spelen op het gebied van stikstof, fijnstof, geluidsoverlast en de kwaliteit van de leefomgeving. Maar de partijen willen ook dat Nederland, mede door de sterke positie van Schiphol, voor grote bedrijven aantrekkelijk blijft.

In het vorige regeerakkoord was afgesproken dat Lelystad vakantievluchten gaat overnemen van Schiphol, dat daardoor meer ruimte krijgt zich te ontwikkelen als internationaal knooppunt. Daardoor wordt volgens Schiphol de verdeling van het vliegverkeer beter. De opening van Lelystad was door de coronacrisis al uitgesteld naar november dit jaar en liep mede door de trage voortgang van de formatie verdere vertraging op.

Netflix verliest in één dag 22 procent waarde

NEW YORK Netflix heeft vrijdag in een dag handel ruim een vijfde van zijn beurswaarde verloren.

Beleggers schrokken van het tegenvallende aantal nieuwe abonnees van de videostreamingdienst. Netflix haalde 8,3 miljoen nieuwe abonnees binnen in het vierde kwartaal en dat was minder dan het bedrijf had verwacht.

Mogelijk hebben prijsverhogingen voor abonnementen de populariteit van Netflix ondermijnd. Oorzaak van de teleurstellende cijfers kan ook de toegenomen concurrentie zijn. Zo hebben veel consumenten nu naast Netflix ook de keuze uit streamingdiensten als Disney+, Apple TV+, Amazon Prime Video en HBO. Het aandeel Netflix daalde met meer dan 21,8 procent.

Shell wil 4 miljard euro investeren in Frankrijk

PARIS Shell bekijkt investeringsmogelijkheden ter waarde van 4 miljard euro in Frankrijk.

Dat zegt topman Ben van Beurden in een interview met de Franse krant *Le Figaro*. Shell kijkt volgens Van Beurden naar mogelijke investeringen in Franse offshore-windparken, laadstations voor elektrische auto's en de productie van waterstof en biobrandstof voor vliegtuigen. Frankrijk is een van de belangrijkste landen voor

investeringen in de energietransitie, aldus Van Beurden. De Franse president Emmanuel Macron maakte vorige week maandag een reeks nieuwe projecten bekend waarin wordt geïnvesteerd om zo het land meer te richten op duurzame energie. Tot die projecten behoort ook de bouw van 's werelds grootste fabriek voor recycling van oud plastic in Frankrijk. Het Amerikaanse chemieconcern Eastman Chemical trekt daarvoor 875 miljoen euro uit.

VOORUITBLIK

Bedrijvige beursweek

AMSTERDAM Het cijferseizoen krijgt de komende beursweek een vervolg.

In Amsterdam gaat de aandacht aan het begin van de week uit naar Philips. Het zorgtechnologieconcern kwam onlangs al met een winst- en omzetalarm. De onderneming moest meer geld opzij zetten vanwege de terugroepactie van zijn slaappneueapparaten. Daarnaast is de aandacht in de Verenigde Staten gericht op handelsupdates van bekende bedrijven als Apple, Tesla en Microsoft. Signify, de voormalige verlichtingstak van Philips, komt deze week ook met

cijfers. In Amsterdam is er verder aandacht voor updates van vastgoedfondsen NSI en vastgoedinvesteerder WDP.

Vorige week waren de beurzen in de ban van de rentevrees. De rentes op de obligatiemarkten stijgen door de verwachting dat de Amerikaanse centrale bank het belangrijkste rentetarief dit jaar flink gaat verhogen om de hard oplopende inflatie aan te pakken. Deze week neemt de Federal Reserve daar een besluit over. Hogere rentetarieven zijn slecht nieuws voor risicovollere beleggingen als aandelen en voor techaandelen in het bijzonder.



Judith le Fèvre van Ferr-Tech: „In de VS gaat het veel zakelijker en sneller”. FOTO DAGBLADEN

Meppeler start-up klaar voor sprong naar de VS

Start-up Ferr-Tech uit Meppel heeft voor 2022 torenhoge ambities vastgesteld. En het jaar begon al goed op de Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas, waar mede-eigenaar Judith le Fèvre voor de camera 20 seconden promotietijd kreeg.

MICHIEL KOLLE

Met een aantal collega's was Judith le Fèvre 2 januari afgereisd naar de VS. Le Fèvre bracht op de CES 2022 het product FerSol onder de aandacht. FerSol is Ferraat (VI) in vloeibare vorm. Met deze sterkste oxidant ter wereld kan op een groene manier (industriële) afvalwater worden gereinigd. Ferraat is echter extreem kort houdbaar. Ferr-Tech is erin geslaagd om de oxidant langer houdbaar en stabiel te maken, waardoor het economisch aangeboden kan worden aan de markt. Dat kan een revolutie betekenen op het gebied van waterzuivering.

De organisatie van de beurs in Las Vegas pikte Le Fèvre eruit voor een promotiepraatje. Twintig seconden kreeg ze. „Zo'n korte pitch zijn wij in Nederland niet gewend”, zegt Le Fèvre, die verantwoordelijk is voor de communicatie. „Hier vertel je vrij uitgebreid iets over je bedrijf. In de VS gaat het veel zakelijker en sneller en doen ze meer aan *name dropping* van bijvoorbeeld klanten. In Nederland vinden we het onbeleefd en zelfs wat opschepperig als je de namen van grote klanten of zakenpartners noemt.”

Ferr-Tech won enige maanden geleden de CES 2022 Innovation Award in de categorie 'Sustainability, Eco-Design & Smart Energy' voor het revolutionaire biologisch afbreekbare FerSol. Met het bezoek aan de beurs wilde het bedrijf aandacht van de media krijgen. Het was niet zozeer de bedoeling om klanten te werven, maar wel om in de VS partners te vinden voor productie of distributie. Een andere doelstelling was om nuttige contacten aan te gaan, bijvoorbeeld via de netwerken van de Nederlandse consulaten in New York, Chicago en San Francisco.

De voorbereiding had nogal wat voeten in de aarde. Zo moesten er voor de livedemonstratie laboratoriuminstrumenten mee naar Amerika. Maar dat levert veel administratie op met invoer en douane. Uiteindelijk werd Kamminga Transport uit Meppel ingeschakeld om de klus te klaren. Helaas bleken enkele glazen laboratoriumbekers de reis niet te hebben overleefd. IJlings werd gezocht naar een leverancier om nieuwe exemplaren aan te schaffen.

Maar daarmee was het leed niet geleden. In Amerika levert het elektriciteitsnet 110 Volt. En de machine draait op 220 V. De beursorganisatie kon voor 1400 dollar het probleem oplossen. Een bedrag dat een start-up wel beter kan gebruiken. En dus volgde opnieuw een rit in een taxi langs diverse winkels om een converter te kopen. „Uiteindelijk werd het probleem nét voor de opening van de beurs voor 80 dollar opgelost”, lacht Judith le Fèvre.

De delegatie van Ferr-Tech verbleef negen dagen in de VS. Naast de beurs in Las Vegas werd ook een bezoek gebracht aan een klant in Los Angeles. Daar is samen met een glastuinder een pilot opgezet voor het gebruik van FerSol. Deze relatie komt voort uit de proef die in de kassen van Ron Peters in Klazienaveen wordt uitgevoerd.

„We verschepen onze FerSol via vrachtluchten naar Californië. De chemie moeten onder bepaalde voorwaarden vervoerd worden, wat

ervoor zorgt dat de transportkosten nu erg hoog zijn.” Als de pilot slaagt, wil het bedrijf zich in de VS vestigen.

„We staan nu voor strategische keuzes”, gaat Le Fèvre verder. „We kunnen een fabrikant zoeken die ons product onder licentie gaat vervaardigen. Dat is eenvoudig want het vraagt geen grote investeringen en je hebt bijvoorbeeld geen personeel nodig. Er is echter ook een nadeel: je geeft ook veel prijs over je patent en je intellectueel eigendom aan zo'n partner. Dat brengt ook risico's met zich mee. Een andere optie is om zelf een productielijn op te zetten. We onderzoeken onder andere in welke tijdzone we dan moeten gaan zitten. Dat is belangrijk omdat het anders lastig is om tijdens werkdagen met elkaar te communiceren. Een derde optie is om in zee te gaan met een goede distributeur die ons product in de VS bij de eindgebruikers kan leveren.”

Ferr-Tech zet de vaart er dit jaar goed in. De doelen zijn om flink in omzet te groeien, om actief te zijn in Amerika, en om de mogelijkheden in het Midden-Oosten te verkennen. Het bedrijf heeft momenteel zeven werknemers. Inmiddels is al extra personeel aangenomen, zodat het bedrijf in maart groeit naar tien personen.

De Meppeler start-up valt nationaal en internationaal op. „We zijn heel 'knuffelbaar'. We zijn milieuvriendelijk, circulair en leveren een bijdrage aan het voorkomen van schoonwaterschaarste. Veel organisaties trekken dan ook aan ons. We ontvangen uitnodigingen voor optredens en deelname aan awards en webinars. Daar kiezen we nu veel gericht wat we wel en niet doen. We doen zo nu en dan nog wel mee. Het is niet zo dat we dit helemaal niet doen. Maar we zeggen niet meer overal 'ja' op.”

Ferr-Tech kan een revolutie ontketen in de waterzuivering.