

ELINE VRIJLAND-VAN BEEST RICHTTE EEN SUCCESVOL BEDRIJF OP 'Je moet voortdurend veranderen'

Het Nederlandse bedrijf NightBalance produceert een apparaatje tegen slaapapneu. Sinds dit jaar is de Sleep Position Trainer opgenomen in het basispakket van de zorgverzekering. Het opzetten van het bedrijf was niet makkelijk, stelt oprichter en CEO ir. Eline Vrijland-van Beest. 'Mijn grootste uitdaging is om mezelf te blijven uitvinden, zodat ik het bedrijf steeds verder kan brengen.' tekst Maaïke Lambers BSc

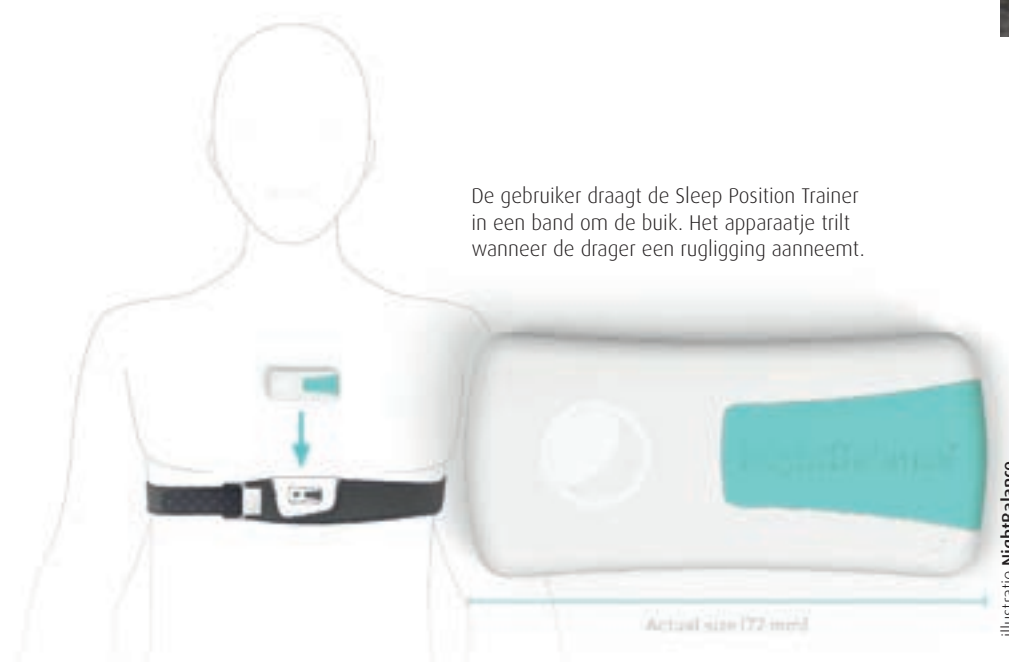
Van de Nederlandse bevolking lijdt 6 % aan slaapapneu, een aandoening waarbij de ademhaling even stopt tijdens het slapen. Bij lichte gevallen worden mensen elke tien minuten wakker; bij zware gevallen loopt dit op tot elke minuut. Om dit probleem aan te pakken, startte ir. Eline Vrijland-van Beest in 2009 haar bedrijf NightBalance, dat een zogeheten positietrainer produceert.

De Sleep Position Trainer is bedoeld voor mensen met positie-afhankelijke slaapapneu. Daarbij zorgt een rugligging ervoor dat de tong naar achteren valt, de ademhaling stopt, de persoon ontwaakt en zo wordt de nachtrust verstoord. De gebruiker draagt het apparaatje in een band om de buik. De Sleep Position Trainer trilt wanneer de drager een rugligging aanneemt. Dit gebeurt tijdens de lichte slaafase, zodat de drager onbewust een andere houding aanneemt en daarbij niet wakker wordt.

'Het oorspronkelijke idee kwam van mijn vader', vertelt Vrijland-van Beest.

'Hij is chiropractor en kreeg veel patiënten met rug- en nekklachten door hun slaaphouding.' Gesprekken met kno- en longartsen maakten haar duidelijk dat er enorme behoefte is aan een positietrainer tegen slaapapneu. Er bestonden al

therapieën met een soort masker of een apparaat dat de kaak in een bepaalde houding dwingt. 'Maar veel patiënten kunnen met zo'n ding niet slapen, dus er was vraag naar een andere oplossing.' Vrijland-van Beest was op dat moment



Eline Vrijland-van Beest:
'Ik besloot mezelf een jaar te geven.'

slaapapparaat in heel Europa verkocht. Het opzetten van het bedrijf was niet makkelijk, vindt Vrijland-van Beest. 'Alles is nieuw, van het contract met de eerste medewerker tot het kwaliteitsmanagement. Toen ik afstudeerde, dacht ik dat ik veel kon, maar ik was nog zo groen als gras.' Toch lukte het haar om het bedrijf verder te ontwikkelen. 'Als CEO moet je een duidelijke visie hebben en mensen daarin mee krijgen.' En, zo benadrukt Vrijland-van Beest: 'Goede mensen aannemen is het allerbelangrijkst. Vervolgens moet je hen motiveren om jouw visie te volgen, al laten zulke mensen zich niet zomaar vertel-

'Goede mensen aannemen is het allerbelangrijkst'

len wat ze moeten doen.' Om hiermee te oefenen volgde ze naast haar werk een coachingsopleiding. Zo leerde ze begrijpen hoe een ander iets ziet, waar diens angst of motivatie zit, en welke vragen nodig zijn om iemand een bepaalde kant op te bewegen. 'Mensen moeten er volledig van overtuigd zijn dat jouw visie juist en haalbaar is, maar ze moeten ook het idee hebben dat ze het zelf hebben bedacht.'

Amerikaanse markt

Vrijland-van Beest heeft geleerd dat je je als oprichter en CEO moet blijven aanpassen wanneer de onderneming veel verschillende fasen doormaakt. 'Aan het begin moet je heel creatief zijn, terwijl je later vooral bezig bent met leiderschap.'

De volgende grote stap voor het bedrijf is het betreden van de Amerikaanse markt, waar Vrijland-van Beest komende zomer aan wil beginnen. 'Voor deze fase zijn weer geheel andere vaardigheden nodig. Mijn grootste uitdaging is om mezelf te blijven uitvinden, zodat ik het bedrijf steeds verder kan brengen.'

Afgelopen december bereikte Vrijland-van Beest een grote mijlpaal, toen de Sleep Position Trainer in het basispakket van de zorgverzekering werd opgenomen. 'Dat is het gaafste: ik heb een nieuwe therapie bedacht die uiteindelijk klinisch is gevalideerd, waardoor ik echt voor impact op het leven van patiënten heb gezorgd. Zij kunnen het allemaal gratis krijgen, en daar ben ik het meest trots op.'

bezig met haar master aan de faculteit Industrieel Ontwerpen van de TU Delft. Daar ging toen net de ondernemersbroedplaats YES!Delft van start. Ze volgde er een aantal workshops en ontmoette veel jonge ondernemers. 'Ik vond dat zo inspirerend dat ik besloot mezelf een jaar te geven. Als ik daarna geen tijd, geen geld of wat dan ook had, zou ik stoppen. Na een jaar nog steeds aanmodderen, daar had ik op voorhand al geen zin in.'

Sociale nerd

Het eerste advies van YES!Delft was een *co-founder* vinden. 'Dat moest iemand zijn die technischer was dan ik, maar ook sociaal. Want als ik jarenlang met iemand samenwerk, wil ik wel goed met die persoon kunnen communiceren.' Uiteindelijk kwam er in de vacature te staan dat ze op zoek was naar een 'sociale nerd'. Zo'n persoon reageerde. 'Hij stuurde me een lange brief, waarvan ik erg onder de indruk was. Ik was zo blij dat iemand als hij met mij een bedrijf wilde starten.' Inmiddels telt NightBalance een dertigtal werknemers en wordt het