

# Zicht op gegevens

Een plaatje zegt meer dan duizend woorden, weet dr. Erik-Jan van der Linden vanuit zijn achtergrond in het managementadvies. Toen hij stuitte op de graphics van TU/e-informaticus prof.dr.ir. Jack van Wijk, besloot hij samen met hem een bedrijf te starten. MagnaView was geboren.

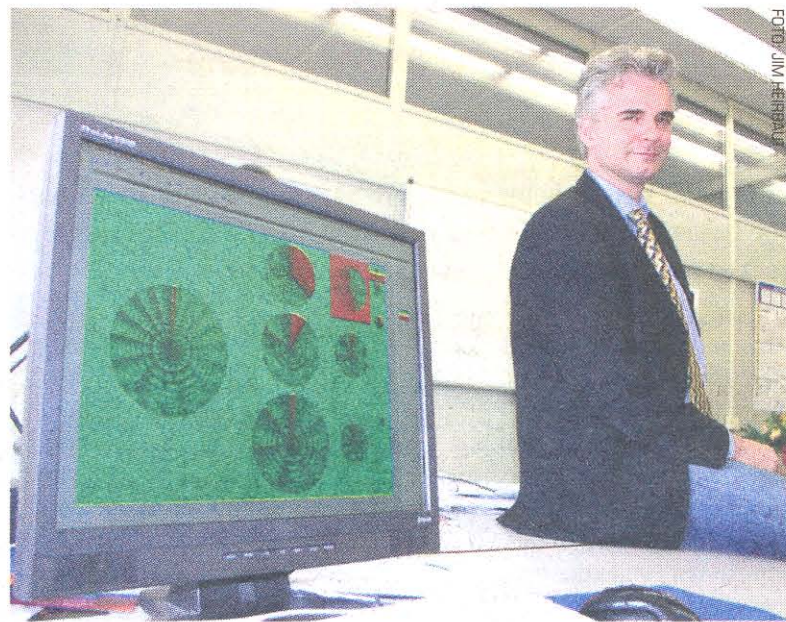
Officieel gestart in oktober 2004, telt het bedrijf nu zo'n vijf fte's. Letterlijk vertaald betekent MagnaView: 'groot-kijken'. Het bedrijf levert software waarmee gegevens inzichtelijk worden gemaakt met kleurrijke afbeeldingen. 'Het is interessant voor bedrijven met grote hoeveelheden data, waar nog onvoldoende informatie uitgehaald wordt', aldus directeur Van der Linden. MagnaView is ontstaan uit het programma SequoiaView van TU/e-hoogleraar Informatica Jack van Wijk. Dat maakt de inhoud van een harde schijf op een grafische manier inzichtelijk.

De band met de TU Eindhoven is nog steeds hecht, want het bedrijf maakt gebruik van de expertise van Van Wijk en andere wetenschappers.

Van der Linden was voorheen zelfstandig adviseur en zit nu met zijn eigen bv in MagnaView. Zijn 'back-office' kon hem veel administratieve zaken uit handen nemen. 'Wij zijn in die zin geen typische start-up. Ik had ook al ervaring in het opzetten en runnen van een bedrijf.' Ook heeft Van der Linden enorm veel aan het Innovation Lab van de universiteit gehad. 'Dat helpt je de link naar de markt te leggen en denkt mee over de samenwerking

Technostarters  
Naam: dr. Erik-Jan van der Linden  
Wat: datavisualisatie  
Waar: Eindhoven  
Info : [www.magnaview.nl](http://www.magnaview.nl)

tussen het bedrijf en de universiteit. Ik maakte me daar aanvankelijk erg veel zorgen over, omdat ik weet dat een universiteit anders functioneert dan een bedrijf. Maar het Innovation Lab en de TU/e Holding hebben die zorgen snel kunnen wegnemen.' Men hielp verder bij financiële zaken, bij de huisvesting in het Multimedia Paviljoen op het TU/e-terrein en bij het omgaan met intellectuele eigendomsrechten. De grootste uitdaging, meent Van der Linden, is het vinden van klanten die vragen hebben waarop MagnaView een antwoord biedt. Nieuwe klanten haalt hij grofweg voor de helft



*Dr. Erik-Jan van der Linden: nauwe samenwerking met TU Eindhoven.*

uit het omvangrijke netwerk dat hij meenam uit eerdere banen. De rest komt uit onverwachte hoek. 'Zo helpen we nu een chemieconcern, dat ons product in een blad had zien staan.' Volgens Van der Linden gaat het voor een

ondernemer nooit snel genoeg. 'Maar een paar jaar terug hadden we nog helemaal niets. Nu leveren we echte diensten aan klanten. Dat is waanzinnig!'

*Jim Heirbaut*