



## ‘Elke dag is weer een nieuwe uitdaging’

*Nanovloeistoffen staan bekend om hun goede hitte-afvoerende capaciteit. Het is dus niet meer dan logisch er een start-up in te beginnen, dacht Sana Fateh. In januari startte de onlineverkoop.*

**N**anodeeltjes gesuspenderd in water. Het klinkt zo simpel, maar het is toch een hele klus er een bedrijf omheen te bouwen, zo ondervond Sana Fateh toen zij begin 2017 haar start-up Synano begon. ‘In het begin waren er veel *ups and downs* en ook nu nog is elke dag een nieuwe uitdaging. Maar we komen er wel’, zegt ze met een glimlach.

### Koelvloeistoffen

Na haar masterstudie sustainable process and energy technology aan de Technische Universiteit Delft begon Fateh in 2016 bij de start-up Synext als coo. ‘Dit bedrijf werkt aan manieren om afvalwarmte te

herwinnen. Het was mijn taak om de techniek op te zetten. Ik zocht naar methodes om bepaalde componenten te laten afkoelen. Toen stuitte ik op nanovloeistoffen, vloeistoffen die veelbelovend zijn als koelmiddel. Ik wilde ze online bestellen, maar vond niets. Toen dacht ik: ‘Als dit volgens veel studies zo’n goede oplossing is, waarom dan niet commercialiseren?’

*‘Iedereen vond het een geweldig idee’*

De volgende stap was het idee te pitchen. ‘Omdat ik al werkte bij een start-up, kon ik mijn concept makkelijk voorleggen aan de start-upgemeenschap’, vervolgt Fateh. ‘Ook overlegde ik met wat hoogleraren van de TU Delft. Iedereen vond het een geweldig idee, omdat het een gat in de markt zou kunnen zijn. Koelvloeistoffen zijn namelijk overal nodig. Denk aan elektronische voertuigen, datacenters en zonnepanelen.’

De door Synano gemaakte nanodeeltjes zijn piepkleine metaal- en metaaloxide-deeltjes en in de toekomst mogelijk ook koolstofnanobuisjes. Over hoe ze de nanovloeistoffen precies maakt, wil Fateh niet veel kwijt. ‘Dat is een bedrijfsgeheim’, lacht ze. ‘Maar we stabiliseren de nanodeeltjes met behulp van speciale chemicaliën, zodat ze niet neerslaan.’ Volgens haar kunnen de verkregen nanovloeistoffen tot wel 20 % extra warmte afvoeren ten opzichte van water.

### Overtuigen

Er waren veel obstakels te overwinnen die eerste twee jaar van de start-up. Fateh: ‘Het hielp wel dat ik ruim anderhalf jaar heb gewerkt bij een andere start-up. Ook de cursussen en begeleiding van incubator Yes!Delft hebben enorm geholpen. Nu heb ik een mooi team om me heen om de start-up te helpen groeien.’

Een lid van het Synano-team is masterstudent Bart Warmerdam (TU Delft), die er sinds oktober 2018 stageloopt. Hij is verantwoordelijk voor de marketing en business development. ‘Mensen vinden zo’n nieuwe start-up ontzettend gaaf, maar uitent ook hun twijfels of je het op lange termijn gaat redden’, vertelt hij. ‘En dat geldt extra voor de nanovloeistoffen die we online verkopen. Je moet er als klant vanuit kunnen gaan dat het product betrouwbaar is. Na een halfjaar testen zijn wij er wel van overtuigd, maar de potentiële koper overtuigen is andere koek.’

In januari startte Synano met de verkoop van nanokoelvloeistoffen voor game-pc’s. Dit is voornamelijk om te kunnen testen waar het bedrijf het product nog kunnen verbeteren. Het uiteindelijke hoofddoel is de verkoop aan bedrijven als hightechfabrikant ASML en datacenters zoals Deerns. Fateh: ‘Als we die grote vissen binnen hebben, dan hebben we direct ook de geloofwaardigheid die we zoeken. En dan kan het alleen maar beter gaan.’ ●