



DEELNEMERS



REMCO BOSMA

Directeur van Wouda installatietechniek – met de thuisbasis in Dronten – geeft de voorkeur aan integrale samenwerking met de bouwpartners. Door een juiste afstemming krijgt de opdrachtgever de meest optimale invul-



ROGIER SCHRIJER

PPP Nederland. Gespecialiseerd in digitale posterprints, zeefdrukken en banners voor het aan- en bekleden van etalages, bussen en trams, auto's en gebouwen. Binnen elke branche biedt het bedrijf verrassende en vernieuwende ideeën en oplossingen.

Innovatie? Met passie samenwerken en verbinden

Aan tafel bij gastheer PPP Dronten zit een divers gezelschap van vertegenwoordigers van grote en kleine ondernemingen, met verschillende achtergronden. Het maakt dat er een levendig, goed en interessant gesprek ontstaat over techniek, industrie en innovatie, waarbij vooral het begrip innovatie in beide sectoren centraal staat. Vrijwel alle relevante invalshoeken en oplossingen vanuit het bedrijfsleven passeren - welhaast vanzelfsprekend - de revue. Dan gaat het onder meer om LEAN manufacturing, sociale innovatie, optimaliseren van processen, duurzaamheid versus rendement, de rol van kennisinstututen en de bruikbaarheid van subsidies.



Samenwerken en verbinden komen naar voren als enorm belangrijke punten bij innovatie.

Zowel bij de bedrijven zelf als in het zaken doen met verschillende partners, die een gezamenlijk doel nastreven. Soms kan een financiële prikkel daarbij een belangrijke drijfveer zijn, maar volgens de meeste gespreksdeelnemers komt het nooit tot vernieuwing als het enkel en alleen om subsidie gaat. Er moet een echte wil en noodzaak zijn om te verbeteren, omdat het betreffende bedrijf - of een sector - vooruit wil.

LANGE ADEM

Dat voortdurend vernieuwen niet eenvoudig is voor met name kleinere bedrijven, ziet ook Rogier Schrijer van PPP Nederland. "We zijn wel degelijk innovatief bezig, maar ik merk als MKB-bedrijf dat je een lange adem moet hebben om vernieuwingen door te zetten. Dat is ons gelukkig wel gelukt, maar je hebt beperkte middelen om daadkrachtig door te kunnen pakken. Je moet het er vaak eventjes bij doen.



We hebben geen aparte afdeling daarvoor." PPP Nederland is nu bezig met het ontwikkelen van een nieuwe folie voor vliegtuigen, maar om dat echt handen en voeten te kunnen geven, zal bijvoorbeeld de TU Delft ingeschakeld moeten worden.

ROBOTS

"De productie is een van de grootste en belangrijkste pijlers van de Nederlandse economie. Innovatie is nodig om die kennis hier te houden", zegt André Simonse, hoofd Commercie bij Hollander Techniek. "Bijvoorbeeld door werk wat voorheen door mensenhanden werd gedaan, te vervangen door robots. Je kunt dat niet goed vinden, maar als we dat bij die klant niet mede hadden helpen ontwikkelen, was de gehele productie uit Nederland verdwenen en daarmee slecht voor de economie en werkgelegenheid." Arnoud Booij, eigenaar van ASF Fischer, vult aan: "We hebben ook een klant die volledig overstapte naar de productie via robots. Ze kregen echter problemen met de bouten, die door de robots niet goed verwerkt konden worden. Daar hebben

we toen een kwalitatief goede oplossing voor bedacht om stilstand te voorkomen."

"Voor echte kwaliteit komen bedrijven toch graag naar Nederland", zegt Schrijer. "We hebben bijvoorbeeld een aanvraag voor gevelplaatbepainting vanuit Rusland binnen. De machines die wij hier gebruiken staan ook in Rusland, maar ze komen toch naar ons omdat we gewoonweg een beter product leveren. Dat geldt ook voor klanten uit andere landen als Dubai. We hebben ook de productie van banners teruggehaald uit Polen. Bedrijven maken bij ons een keuze voor kwaliteit. Als je veel producten tegen lage kosten moet produceren, gaat dat toch ten koste van die kwaliteit en dat willen we niet meer."



VERBETERING PROCESSEN

Remko Bosma, directeur van Wouda Installatietechniek, is heel duidelijk waar het met name bij zijn bedrijf om gaat. "Productontwikkeling hoeft bij ons als klein MKB-bedrijf - met veertig medewerkers - niet te verwachten, maar we hebben wel oog voor verbetering van onderlinge processen en processen in de samenwerking



ANDRÉ SIMONSE
Hoofd Commercie bij Hollander Techniek. Hollander techniek is de technisch integrator voor het realiseren van technische systemen en functionele oplossingen die de standaard overstijgen. De uitdaging is het proces van klant: van samenwerking geen innovatie.

www.hollandertechniek.nl



ARNOUD BOOIJ
Eigenaar van ASF Fischer. ASF Fischer is een grootschalige importeur en leverancier van bevestigingsmaterialen voor met name de professionele bouwmaterialenhandel, de hout- en plaatmaterialenhandel en aanverwante bedrijven.

www.asf-fischer.nl



PIETER BRANDS EN TIEMEN DE JONG
Brands Fundraising & Consultancy. Brands begeleidt ondernemers bij subsidieaanvragen en het verzorgen van de subsidieadministratie. Voor innovatieve bedrijven wil Brands graag sparring partner zijn als het gaat om project- en subsidieadvies.

www.brandsfundraising.nl



REMCO DEERENBERG
Manager innovatie op het gebied van informatisering bij Croon Installatietechniek. Croon is Nederlands grootste in elektroteel gespecialiseerde bedrijf. Aanjager nieuwe technologische ontwikkelingen. De toegevoegde waarde staat altijd voorop.

www.croon.nl



met de klant. Dat je bij een project in een vroegtijdig stadium gaat nadenken hoe je een gebouw efficiënt gaat inrichten. Niet alleen nu, maar ook de inrichting voor de toekomst. Daarbij kijken we vanzelfsprekend tevens naar zaken als onderhoud. Dat is volgens mij innovatie dat bij een mkb-bedrijf past. Hierbij gaat het ook in belangrijke mate om samenwerking met de klant. Snel samen rond de tafel is belangrijk. Als MKB-bedrijf moet je flexibel kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen."

EERSTE AANZET

Volgens Pieter Brands, Brands Fundraising en Consultancy, kan zijn bedrijf via kennisvouchers de eerste innovatiekosten voor met name de kleinere bedrijven beperken. "Als je tienduizend euro nodig hebt, bespaar je al gauw de helft met zo'n voucher en dat kan net de eerste aanzet zijn om in contact te komen met andere partijen, zoals kennisinstellingen. Het is vooral een kwestie van verbinden. Neem eens contact op met de gemeente of met dat bepaalde bedrijf. Voor de een werkt het, een ander heeft het niet nodig omdat hij z'n weg toch wel vindt. Soms is alleen een goed gesprek al heel belangrijk. Het gaat er uiteindelijk om dat zaken in gang worden gezet." Brands vertelt dat de agrosector op het gebied van subsidies vrij veel



de visserijsector is die lobby minder sterk en dat zie je meteen terug in de subsidiemogelijkheden, terwijl men ook daar moet vernieuwen om concurrerend te kunnen blijven."

ENORME STIMULANS

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is een hot item bij de bedrijven, maar de meerkosten die daar mee gepaard gaan leiden vaak tot het besluit dat toch voor een goedkopere oplossing wordt gekozen, zo ervaren de meeste gespreksdeelnemers. "Duurzaamheid en rendement gaan hand in hand." Vanuit de overheid is er wel een enorme stimulans. "Communiceren en investeren in marketing is uiteindelijk toch het allerbelangrijkste om het verschil te kunnen maken", zegt Brands. "Je hoeft niet per se een grote zak geld te hebben, maar je moet wel bereid zijn tot bloed, zweet en tranen om iets goed in de markt te zetten."

In Flevoland is de agro en foodsector sterk vertegenwoordigd als het gaat om nieuwe ontwikkelingen, stelt Simonse. "Je ziet dat een omslag plaatsvindt bij die bedrijven die eerst specifieke machines maakten voor die ene klant, maar dat ze steeds meer zoeken naar



kelde producten ook internationaal ingezet en onderhouden kunnen worden. Je ziet dat er weliswaar drempels liggen om kennis te delen en samen te innoveren, maar dat die drempels steeds vaker geslecht worden. We hebben elkaar in nodig om tot een totaaloplossing te komen. Sommige bedrijven waren daar vijf jaar geleden nog niet aan toe, maar nu wel omdat ze zien dat het de enige manier is om te overleven."

OPENHEID VAN ZAKEN

Simonse: "Het goeie idee wil ik horen en dat krijg je door verbandingen te leggen en niet door geld, al is dat vaak een belangrijke eerste prikkel. Hoeveel platformen zijn er om efficiënter en slimmer te produceren in Flevoland? Je moet bij elkaar zitten om samen te ontwikkelen. Elkaar begrijpen wat je functioneel nodig hebt om te kunnen versnellen. Het is in de keten ook van enorm groot belang om openheid van zaken te geven om echte goede innovaties te bewerkstelligen."

Arnaud Booij vult aan: "Het gaat niet alleen om het innovatieve van het product zelf, maar het gaat om al die processen erom heen. Daar kun





innoveert, kom je steeds een stap verder." Kennispoort Regio Zwolle is een voorbeeld van goede samenwerking tussen partijen in de keten volgens de medewerkers van Brands Fundraising & Consultancy. "Maar het is nog relatief onbekend bij veel partijen."

Remco Deerenberg, manager innovatie op het gebied van informatisering bij Croon Installatietechniek: "Wat je nodig hebt vanuit je bedrijf is een hele duidelijke visie wat wil ik nou eigenlijk en wat heb ik nodig? Wat wil ik maatschappelijk of technologisch bereiken? Daarbij is samenwerken heel belangrijk, waarbij de euro's niet voorop staan. Daar moet je vanaf stappen anders ga je geen grote stappen maken. Al zijn wij natuurlijk ook geen filantropische instelling."

WAT LEVERT HET OP?

"Ook bij grote bedrijven is het niet eenvoudig om innovaties gedaan te krijgen, want ook bij ons wordt meteen de vraag gesteld 'Wat levert het op?', stelt Deerenberg. "Het is heel bijzonder dat wij een afdeling hebben voor innovatie. Op korte termijn is het vaak een kwestie van de markt vraagt en wij ontwikkelen, bijvoorbeeld als het gaat om alarmering of cyber security. Lange termijn innovaties zijn veel moeilijker, omdat je in de toekomst moet kijken. Daar is ook bij ons moeilijk geld voor los te krijgen. Je moet immers



weten waar je over tien, twintig jaar wilt staan. Dat vergt een duidelijke visie en dat is ook innovatie. Ondanks het feit dat we heel groot zijn, leven wij ook bij de waan van de dag." Ook bij Croon wordt met consultants gewerkt als het gaat om het binnenhalen van subsidies. "Dat werkt gewoon, zij weten hoe het werkt en halen gewoon meer binnen dan als we het zelf zouden doen."

Simonse wijst op het belang van ketenparticipatie. "We hebben voorbeelden van successen zowel voor grote als kleine bedrijven door innoveren in de keten. Bijvoorbeeld een productenleverancier die z'n producten sneller dan z'n collega's op de markt wilde brengen. Dat moet je in de keten oplossen. Met elkaar rond de tafel omdat je elkaar nodig hebt om in productielijnen daarvoor te engineeren. Dat leidt ertoe dat je samen leert innoveren. Dat is soms meer een sociale innovatie dan een technische... Zijn mensen ertoe bereid om te innoveren. Met de juiste partijen en nodige passie kun je dan stappen maken, ook als het gaat om belangrijke zaken als standaardisatie in engineering van besturingen en IT systemen of de efficiency verhogen van productielijnen."

BEVESTIGINGSPROBLEEM

Arnoud Booij stelt dat zijn bedrijf zelf bij de leveranciers voor de innovaties moet zorgen. "Onze

fabrikanten in het Verre Oosten kunnen prima producten maken, maar wij moet zelf aanreiken hoe het allemaal moet op basis van de contacten met onze klanten. Ook het verbeteren van de producten of van de verpakking is niet vanzelfsprekend bij onze producenten, dus dat moeten we altijd zelf vóór zijn. We kunnen van hieruit uitleggen dat de productie van een bepaald product sneller kan en daardoor kostenbesparend is omdat je minder medewerkers nodig hebt, maar dat leeft daar niet. Zij redeneren dat je er beter een mannetje bij kunt zetten, omdat de loonkosten laag zijn. Bij ons verandert de vraag van de klant ook steeds meer. Vroeger wilden ze een bout, schroef of een moer, maar tegenwoordig hebben ze een bevestigingsprobleem. Daarvoor moeten wij de beste oplossing leveren."

WAAN VAN DE DAG

"Durf en visie van de ondernemer", zegt Tiemen de Jong van Brands. "Daar gaat het om. De een zal daarbij sterk gehinderd worden door de waan van de dag, terwijl andere ondernemers vooral voortdurend willen doorontwikkelen." Pieter Brands vult aan: "We hebben in Nederland wel teveel een cultuur dat als je failliet gaat dat je hele leven wordt nagedragen. Je moet ook iets durven te doen. Je mag ook een keer mislukken." <<

