

ValoTop is open innoveren



Dirk Zijlstra (l) met naast hem de heren Ribbers en Van Reisen van de Tegema Group.

Het Kennispark is niet alleen een groep gebouwen, waarin hightech bedrijven worden ondergebracht. Het is ook een club die de kennisintensieve starters helpt om met hun producten door te groeien naar de top van de internationale markt. Exponent van deze stimuleringspoot van Kennispark is Dirk Zijlstra. Hij wist in Brabant door een slimme manier van samenwerken tussen een aantal grote en kleine bedrijven echte innovatie te op gang te brengen.

(door Niko Wind)

Dirk Zijlstra had het kunstje - dat hij ValoTop noemt - onder meer al vertoond met bedrijven rond Philips Medical Systems, maar daar was sprake van een grote multinational in combinatie met MKB in de maakindustrie. "We hebben daar gezorgd voor een gezamenlijk innovatieproces op basis van gelijkheid. Er was een klus (het herontwikkelen van een patiëntentafel) die geklaard moest worden en we hebben daarvoor een aantal bedrijven samengebracht. Het is belangrijk om die groep niet te groot te maken en vooral om te voorkomen dat het een praatclub wordt." Hij vergelijkt het wel met de Twentse Modulen Groep, waarin werd getracht om samen producten of subassemblies te ontwikkelen en te maken. "Dat was te idealistisch en te groot van opzet."

Wordt samen OEM!

Wat rond Eindhoven lukte, kan ook in Twente gebeuren. Alleen is de situatie hier totaal anders. Geen multinational die sterk bepaalt wat er gaat gebeuren, maar een wolk aan kleine innovatieve bedrijven, die geen van allen genoeg inhoud hebben om tot OEM uit te groeien.

In de aanpak waarmee Dirk Zijlstra in Twente aan de slag is gegaan, wordt rond één kansrijk product een groep bedrijven gevormd, waarvan ver-

wacht kan worden dat ze samen de klus kunnen klaren. "Als er consensus is en iedere partner weet wat van hem wordt verwacht kan het nieuwe product of de nieuwe module worden ontwikkeld. Er zijn echter een aantal forse valkuilen, waarvoor ik hen wil behoeden." Naast een goed contract gaat het bij de ValoTop-aanpak om gelijkheid: geen hiërarchie, maar wel een penvoerder die namens de anderen met een opdrachtgever of een marktpartij praat. Hij moet ook de voortgang bewaken.

Geen doel maar een middel

In Twente, dat qua innovatie wordt beheerst door kleine innovatieve bedrijven, is clustervorming essentieel. "Het is echter geen doel op zich, maar een middel om massa te krijgen en daarmee een markt of marktdomein te veroveren. Primair staat dus het vinden van een potentieel succesvolle product-marktcombinatie." Dirk Zijlstra speelt daarbij een adviserende en bindende rol en - wat zeker zo belangrijk is - hij kent de subsidiekanalen en weet daardoor bijna altijd de benodigde extra financiën bij elkaar te krijgen.

Contracten

De Tegema Group heeft in het zuiden in zo'n cluster meegedraaid. Directeur Bonny Ribbers en zijn projectleider Willem van Reisen zijn tevreden over het verloop van het proces en de uitkomst. Toch waarschuwden zij het Twentse bedrijfsleven om alles in contracten vast te leggen. "Daarbij is er altijd één partij die een veel groter belang heeft. En je moet er de tijd voor nemen." Hun bedrijf investeerde ruim twee jaar en een miljoen euro om samen met anderen een product op de markt te brengen. "De start was stroef, maar nadat men elkaars vertrouwen had gewonnen, verliep de samenwerking voorspoedig." De uitvoering moet, volgens hen, geschieden door een projectgroep van direct betrokkenen. Het is belangrijk om daar een stuurgroep op directieniveau boven te zetten, die alle problemen buiten het project om kan tackelen. ■