



Pieken in de Delta Zuidoost-Nederland

High Tech Systemen en Materialen

Op zoek naar de ‘diamanten’ van de high tech industrie

De meest winstgevende innovaties bevinden zich vaak recht onder de neus van bedrijfsvoerders en werknemers. Ze moeten alleen nog worden herkend en opgepakt. Dat is wat SPINC doet, een succesvol project dat op het punt staat een zelfstandig bedrijf te worden.

“We zoeken de diamanten die onder de oppervlakte van het bedrijf liggen”, vertelt Willem Bellemakers, kartrekker van SPINC enthousiast. “Dat zijn meestal goede ideeën van werknemers waar tot dan toe niets mee is gedaan. Bijvoorbeeld omdat het ontbrak aan tijd, geld of mensen.”

Technologische innovatie vereist niet per definitie vele jaren ontwikkeltijd. Bewezen technologieën kunnen vaak succesvol worden ingezet in volledig nieuwe marktsegmenten. “Neem een bedrijf dat voor de massaproductie van een eigen product een machine had ontwikkeld”, legt Bellemakers uit. “Die machine blijkt ook heel geschikt voor productielijnen in totaal andere productie-markten. En dus is dat bedrijf voor deze markten soortgelijke machines gaan bouwen.”

Het doel van SPINC, geïnitieerd door de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij, is om nieuwe bedrijvigheid te creëren bij bestaande bedrijven, gebruik makend van dergelijke ‘diamanten’. “We screenen ideeën die er liggen en kiezen er eentje uit aan de hand van marktcriteria. Vervolgens analyseren we de marktkansen: wat zijn de *unique selling points*, hoe snel komt er substantiële omzet? Pas daarna gaan we werken aan een businessplan.”

Die volgorde is volgens Bellemakers essentieel. “Veel bedrijfsvoerders willen wel innoveren, maar zien er vanaf zodra ze horen dat het

tijd en geld kost. De eerste twee stappen van onze werkwijze kosten een bedrijf weinig tijd en geld. Na die eerste fase zien we vaak dat het management enthousiast wordt en bereid is verder te gaan.” Vervolgens helpen de *business developers* van SPINC partners te zoeken voor het industrialiseren en op de markt zetten van het nieuwe product. Juist wanneer een bedrijf zich begeeft binnen een nieuw marktsegment, is de marktkennis van een partner belangrijk. “Die open innovatie is nodig om snelheid te maken en kennis toe te voegen, maar ook om kosten te delen.” Ook betreft SPINC al in een vroeg stadium launching customers bij het project: klanten die richting geven aan het industrialisatieproces. “Bij deze wijze van innoveren is het niet de techniek die duwt, maar de markt die trekt”, zegt Bellemakers.



Het afgelopen jaar boekte SPINC verschillende successen. Vijf van de tien opgepakte projecten hebben geleid tot spin-offs. Mogelijk worden dat er zelfs meer. “De komende drie, vier jaar denken we zo’n dertig tot veertig spin-offs te creëren”, zegt Bellemakers. “Uiteindelijk willen we naar zo’n twaalf spin-offs per jaar.” Tegen die tijd is SPINC waarschijnlijk een zelfstandig opererend bedrijf. “De truc is bedrijven te tonen dat ze niet zelf al het geld en de mensen hoeven op te brengen, maar dat je met partners kunt werken”, zegt Bellemakers. “Als mensen ons traject eenmaal hebben doorlopen, kijken ze heel anders naar innovatief ondernemerschap. Ze zien uit naar andere spin-off kansen.”

Paspoort:

- Projectnaam: SPINC
- Geïnterviewde: Willem Bellemakers, initiatiefnemer SPINC en lid van kernteam
- Sector: High Tech Systemen en Materialen
- Doel project: Creëren van nieuwe bedrijvigheid vanuit het bestaande high tech bedrijfsleven. SPINC spoort met haar partners kansrijke initiatieven op en begeleidt deze op actieve wijze totdat risicodragende financiering voor de nieuwe onderneming is gerealiseerd.
- Omvang project: € 564.000, waarvan subsidie: € 212.000 EZ en € 212.000 Provincie Noord-Brabant
- Looptijd: 2007 – 2009
- Projectpartners: BOM, MKB



	Kennis	Kunde	Kassa	Kennis-werkers	Open innovatie
High Tech Systemen & Materialen					
Life Sciences & Medische Technologie					
Food & Nutrition					