



12 TAFELDISCUSSIE INNOVATIE

INNOVATIE VERGTT CULTUURROMSLAG

In de regio Noord-Limburg zijn veel innovatieve bedrijven gevestigd. Een aantal van hen maakt daarbij gebruik van subsidies, al kan het aanvraagtraject daarvan vrij lastig zijn. Noord-Limburg Business organiseerde in samenwerking met subsidie-adviesbureau TRIAS een tafeldiscussie.

STAND VAN ZAKEN

De aftrap van het forum wordt gegeven door Geert Smits die ingaat op de stand van zaken wat betreft innovatie. Hij beaamt dat het vooral de usual suspects zijn die vernieuwend te werk gaan. "Over het algemeen zijn het vooral de grote bedrijven die innoveren. Maar ook de mkb-bedrijven kunnen heel innovatief zijn en mooie producten maken. Zelf hebben wij een design & developmentafdeling van twaalf personen. Innovatie beslaat 10% van onze business, want dat is uiteindelijk hetgeen dat voor toekomstige omzet gaat zorgen."

"Innovatie komt in alle sectoren voor", zegt Kim van der

Heul. "Het zijn verschillende type bedrijven en ondernemers. Wel denk ik dat veel mkb-bedrijven te bescheiden zijn over hun eigen innovatiegehalte. Wanneer je doorvraagt zit er vaak een bijzonder verhaal achter. Maar het blijft soms relatief onzichtbaar, zelfs binnen het bedrijf." Volgens Stephan Satijn heeft het ook te maken met een verschil in mentaliteit. "Mensen in Maastricht durven zich wel uit te spreken, maar hier in het noorden heerst toch een beetje de Peelse mentaliteit. Iedereen is druk met zijn eigen bedrijf, maar ondertussen zitten er hier in Venlo alleen al 25 wereldmarktleiders waar niemand weet van heeft. En omdat hun markt internationaal is, vinden zij het niet nodig om dat hier bekend te maken." "Mensen denken bij innovatie ook aan enorme doorbraken", zegt Bart Vos, "terwijl het vaak heel geleidelijk gaat. Maar dat maakt het voor het mkb niet minder belangrijk." Bert de Wit valt bij: "Ik zie zelf veel innovatie, maar dat gaat inderdaad niet zelden stapje voor stapje en met een



beperkt team. Die kleine stapjes van vernieuwing in het bedrijfsproces of het product zijn voor het mkb vaak een revolutie.”

AANVRAGEN

Bedrijven die besluiten om voor hun innovatie product of dienst een subsidie aan te vragen, stuiten vaak tegen een dicht woud aan regels en informatie. Het inschakelen van hulp, bijvoorbeeld in de vorm van een subsidie-adviesbureau, is voor het mkb bijna een must geworden. Van der Heul: “Naast het runnen van je bedrijf en het innoveren, kost het aanvragen veel tijd. Er zijn alleen al in Nederland 4.000 fondsen beschikbaar. Die informatie is openbaar, maar het kost ons als adviesbureau al één dag per week om alle nieuwe informatie te registreren. Daarnaast is het aantal aanvragen in de afgelopen jaren gestegen, dus ook de concurrentie op middelen. Voorheen was een goed idee genoeg, nu heb je echt een businessplan en mede-investeerders nodig. Ben je een hele innovatieve ondernemer, maar staat je idee in de schuur en niet op papier, dan wordt het erg

lastig om subsidiegeld binnen te halen.”
 “Voor een mkb'er is de wereld van subsidies en regelingen erg lastig, zeker om daar de goede connecties te kunnen leggen”, knikt Geert Smits.
 “Daarom hebben wij de samenwerking met TRIAS opgezocht. Je moet bij een aanvraag toch weten te triggeren met bijvoorbeeld de juiste wetenschappelijke benamingen.”

De Wit maakt daarbij de opmerking dat het niet alleen gaat om het binnenhalen van de subsidie. “Bij het schrijven van de aanvraag word je gedwongen om integraal over je bedrijf of product na te denken. Je kunt bijvoorbeeld wel een prachtig productidee hebben maar het gaat om meer dan de technologie alleen. Hoe ga je het in de markt zetten? Welke saleskanalen ga je inzetten? Hoe ga je eraan verdienen? Heb je alle competenties in huis? En ja, subsidie is publiek geld en dat schept verplichtingen voor het bedrijf in de vorm van uren- en kostenverantwoording.”

Ruud Derks: “Gelukkig is er ook veel verbeterd. Bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland kun je tegenwoordig je projectplan van twee a4tjes indienen en dan komen ze met suggesties voor subsidies. Dat was er vroeger niet.” “Wat betreft subsidies valt er nog wel veel te vermarkten”, zegt Satijn. “Juist revolverende fondsen zijn heel laagdrempelig voor het mkb. Daar kun je gewoon gebruik van maken.”

ONDERNEMINGSDOEL

Van der Heul ziet ook vaak dat ondernemers zich richten op subsidies die niet aansluiten bij hun ondernemingsdoel. “Je moet je vooral niet blind staren op bijvoorbeeld Europese regelingen met een slagingskans van 5%. Dan kun je beter de focus leggen op kleinere regelingen met reëlere bedragen zoals Limburg Makers. Ook kan het tegenvallen wanneer de toegekende subsidie niet aansluit bij het einddoel en het ambitieniveau, de uitbetalingsregeling niet gunstig is, of wanneer de administra-



tieve last van de subsidie niet past bij je bedrijf”

De Wit: “Het begint met een eigen innovatie-idee en plan, de subsidie is een instrument dat kan verdiepen en versnellen. Je moet nooit innoveren vanwege de subsidie, dan schiet je jezelf in de voet.”

BELANG VAN CONSORTIA

Een subsidie kan een duwtje in de rug zijn om te kunnen innoveren, maar volgens Derks moet je ook de impact van het vormen van consortia niet onderschatten. “Subsidies zorgen er ook voor dat mensen met elkaar in contact worden gebracht.” Smits heeft daar zelf ervaring mee: “Wij zitten samen met onder andere TNO, VDL en DEMCON in een consortium voor free space optics instruments. Binnen het cluster wordt samengewerkt en kennis uitgewisseld. Iedereen voegt iets toe. In je eentje lukt dit niet. Zo'n verbindende factor zou ook heel veel kunnen betekenen voor de maakindustrie in onze regio.”

“Crossroads Limburg heeft zeker de intentie om de banden tussen verschillende partijen aan te halen om zo clusters en ecosystemen te laten ontstaan”, zegt Satijn. “Een mooi voorbeeld hiervan is de samenwerking tussen twee agrarische ondernemers die met behulp van een starterssubsidie hun varkenshouderij gaan innoveren. Dankzij het subsidietraject via TRIAS zijn zij met elkaar in contact gekomen. Het begin is kleinschalig maar het project heeft enorm veel potentie.” “Ik heb als ondernemer meer aan de kennisinstellingen”,

zegt Smits. “Zouden zij zich niet wat meer moeten profileren?” Volgens Vos moet dat contact wel van twee kanten komen, “al kunnen wij als relatief kleine masteropleiding op dat vlak nog wel wat leren van andere scholen. Gilde Opleidingen heeft voor de stages een mooi netwerk dat zich uitstrekt over vele sectoren. Ook Fontys Hogeschool heeft het goed geregeld. Bij ons zijn het vaak relatief kleine opdrachten die leiden tot contact met het bedrijfsleven. Met BISCO is er de ambitie om dit meer structureel aan te pakken.”

De Wit ziet ook voor LIOF een duidelijke rol als consorti-umbouwer. “Innovaties worden steeds complexer en de samenhang tussen innovatiecompetenties wordt steeds groter, denk aan mechatronica, digitalisering, human interfacing, duurzaamheid. Hiervoor heb je netwerkverbanden nodig. Die zouden dynamisch moeten zijn met wisselende partners. Ook partners buiten je eigen sector. Waarom zou je voor de maakindustrie niet eens wat beter naar de logistieke keten kijken? Of een gezondheidsvraagstuk door de agrofoodsector laten belichten? Het lijken gescheiden sectoren, maar je kunt wel degelijk iets van elkaar leren.” Ook het organiseren van evenementen kan helpen om partijen bij elkaar te brengen. De Wit: “Maar dan doen overheden en andere organisaties er wel verstandig aan om samen te werken en toonaangevende events voor alle sectoren in Limburg te organiseren.” Ook Satijn ziet heil in een nauwere samenwerking: “Je moet elkaar ondersteunen



DE DEELNEMERS

Bert de Wit

Manager business development bij LIOF, de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Limburg. Hij is verantwoordelijk voor de ontwikkelactiviteiten binnen LIOF, waaronder het initiëren en ondersteunen van innovatie bij het Limburgse MKB. LIOF werkt veel samen met subsidieadviesbureaus.

Geert Smits

Managing director van het opto-mechatronisch bedrijf Nedinsco dat in 2021 100 jaar bestaat. Via TRIAS hebben zij een WBSO-regeling aangevraagd. Ook loopt er een MIT-R&D-samenwerkingsproject voor het ontwikkelen van een camera.

Stephan Satijn

In 2019 was hij onder andere ad-interim voorzitter van Crossroads Limburg (voorheen Economic Development Board Noord-Limburg). Deze organisatie kent een triple helix structuur en zet zich onder andere in voor het versterken van de ondernemers in Limburg. Starters kunnen met cofinanciering van Crossroads Limburg gebruik maken van de professionele ondersteuning van TRIAS.

Kim van der Heul

Manager bedrijven en innovatie bij subsidie-adviesbureau TRIAS. Dit bedrijf richt zich zowel op de publieke en de commerciële sector, waaronder het innovatieve mkb in Limburg en Brabant. TRIAS ondersteunt deze doelgroep bij het vinden van aansluitende subsidie- en financieringskansen, en het daadwerkelijk aanvragen van deze middelen.

Ruud Derks

Investerder in duurzame start-ups. Daarnaast is hij betrokken bij duurzame projecten zoals IM Efficiency (verduurzamen van transport) en Vertical Rainforest. Met ondersteuning van TRIAS heeft IM Efficiency een Limburg Makers subsidie ontvangen.

Bart Vos

Sinds september 2019 werkzaam bij Maastricht University als hoogleraar supply chain innovatie. Daarnaast is hij als programmaleider eindverantwoordelijk voor de master Global Supply Chain Management & Change én wetenschappelijk directeur van het Brightlands Institute for Supply Chain Innovation (BISCI), gevestigd in Villa Flora in Venlo. In de rol van aanjager van keteninnovatie is BISCI met hulp van TRIAS bezig met een Kennis-As voorstel voor de Provincie Limburg.



in het belang van die ondernemer. Om die reden hebben we Crossroads anders ingericht. De politiek heeft een faciliterende rol die meer op de achtergrond plaatsvindt. Dat werkt.”

GEOGRAFISCHE GRENZEN

Een aspect dat aanjagen van innovatie en het verkrijgen van een subsidie in ieder geval niet bevordert, zijn de geografische grenzen in en rond Limburg. Satijn herkent dit maar al te goed. “Naast Crossroads Limburg zijn in Limburg ook de triple helix organisaties Keyport 2020 en Economische Samenwerking Zuid-Limburg (eszl) actief. We willen graag de banden met beide partijen aanhalen en een inhoudelijke samenwerking aangaan om zo de regio’s te verbreden. Het is erg jammer dat beleidsvoornemens zorgen voor politieke schotten tussen Noord, Midden en Zuid. Deze fictieve grenzen belemmeren de economie.” “De overheden denken nog te veel in kaartbeelden”, knikt De Wit. “Wij hebben soms moeite om partners buiten Limburg mee te laten doen in een consortium. Wat je nu wel ziet, is dat de innovatiesnelheid en de arbeidsmarkt de druk opvoeren. Willen we doorgroeien en krimp voorkomen, dan moeten we de luiken opengooien en over sector- en geografische grenzen stappen.” Derks denkt dat de ondernemers daar zelf ook een rol in kunnen spelen. “De afstand tussen IM Efficiency in Heerlen en de Rheinisch-Westfälische Technische Hogeschool in Aken is slechts 11 kilometer. En toch voelt het als een hele inspanning om daar terecht te komen. En als gevolg daarvan liggen de prioriteiten elders.”

LOGISTIEK ALS VOORBEELD?

Een branche die juist uitstekend in staat is om grenzen te doorkruisen, is de logistieke sector. “Vanuit de logistiek slaan we vanuit Limburg heel makkelijk een burg naar Brabant en Zuid-Hol-

land”, zet Satijn. “Het is ondenkbaar dat je dit als provincie of regio zelf oppakt. Bedrijfstakken kunnen echt nog wel wat leren van de logistiek, bijvoorbeeld hoe daar wordt samengewerkt en hoe ecosystemen ontstaan.”

Tegelijkertijd is de sector heel erg conservatief en lijkt er weinig ruimte voor innovatie te zijn, al heeft Vos wel het idee dat dat aan het veranderen is. “Hier in de regio zitten bekende spelers die bijvoorbeeld hbo- en wo-geschoold personeel in dienst hebben die slimme planningsystemen ontwerpen. Ik denk dat er bij de kleinere familiebedrijven wel nog veel te winnen valt.” Derks vraagt zich af hoe je de mkb’er dan zover kunt krijgen dat hij diens nek uit steekt. “Als je een ondernemer zover krijgt om mee te werken, komt het voor dat hij of zij het tijdens de implementatie alsnog te druk heeft. Research en development is geen prioriteit.” De Wit: “Meestal hoor je in economisch goede tijden dat ze geen tijd hebben, en in economische slechte tijden hebben ze geen geld. Innovatie begint bij een ondernemer die daarin gelooft, alleen dan wordt het een structureel punt op managementniveau.”

Smits herkent dit maar al te goed. “Bij Nedinsco werd jarenlang alles in eigen beheer gedaan met als gevolg dat de time to market veel te lang duurde. Nu werken we samen met partners en hebben we in plaats van in drie jaar, binnen een half jaar een nieuwe camera op de markt gebracht. Maar dat vergt wel een cultuuromslag.”

Om innovatie in de regio aan te kunnen jagen, zal die cultuuromslag op verschillende vlakken moeten worden doorgevoerd, zowel binnen de bedrijven als tussen de partijen die innovatie kunnen bevorderen. Door elkaar actief op te zoeken, de grenzen te laten vervagen en gezamenlijk initiatieven te ontwikkelen, kan innovatie tot stand komen.