

## Utrecht Valorisation Center verbindt kennis en ondernemerschap

# 'Belangrijk beide talen te spreken'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

'In deze regio zijn veel waardevolle initiatieven op het snijvlak van kennisvalorisatie en ondernemerschap,' zegt Bas Allart, directeur van het Utrecht Valorisation Center (UtrechtVC). 'Voor zowel bedrijven, onderzoekers als studenten bleek het landschap echter behoorlijk versnipperd. Met ons programma willen wij zoveel mogelijk initiatieven verbinden en ontbrekende schakels helpen invullen.' Rabobank Utrecht is als founder betrokken bij het UtrechtVC. 'Wij hebben met veel partijen contact als het gaat om kennisontwikkeling en het bevorderen van innovatief ondernemerschap,' aldus manager Bedrijven Advies Jan Teunissen. 'Meer eenduidigheid en samenwerking tussen de verschillende spelers is welkom. Dat zorgt voor heldere aanspreekpunten waardoor wij onze inspanningen gericht en dus efficiënter kunnen inzetten. Het UtrechtVC draagt daar in belangrijke mate aan bij.'

### Tweerichtingsverkeer

Het programma startte begin 2011 en kent drie speerpunten. Allart: 'Allereerst ondernemerschapsonderwijs voor studenten van Hogeschool en Universiteit Utrecht. Verder het ondersteunen van starters door incubator UtrechtInc en via

StudentsInc, recent ontstaan als schakel tussen onderwijs en ondernemen. Bij het derde hoofdaandachtveld is sprake van tweerichtingsverkeer: onderzoekers helpen om uitvindingen en ideeën naar de markt te brengen, en bedrijven die kennis of talent zoeken de juiste weg wijzen binnen de verschillende instellingen. Door kennis met ondernemerschap te combineren wordt maatschappelijke waarde gecreëerd; dat proces noemen we valorisatie. Omdat wij het hele scala van opleidingen en faculteiten overzien, kunnen onze mensen bij een ondernemersvraag zowel een specialistische ingang kiezen als verbanden leggen tussen meerdere kennisvelden.'

### Pre-seed Fonds

Met haar helicopterview probeert het UtrechtVC waar mogelijk ook om de drie bovengenoemde pijlers met elkaar te verbinden. 'Denk bijvoorbeeld aan een ondernemer met een succesvolle startup die een gastcollege geeft. Dergelijke kruisverbanden hebben veel meerwaarde.' Datzelfde geldt voor het bundelen van krachten. 'UtrechtInc is daarvan een uitstekend voorbeeld. De incubator is een samenvoeging van Startimpuls Utrecht, het Centrum voor Ondernemerschap en

Innovatie en CUBE, de incubator van Hogeschool Utrecht. Alle drie met een eigen historie en zelfstandig bestaansrecht, waarbij het geheel echter veel meer is dan de som der delen.'

Waarvan akte. De afgelopen vier jaar ondersteunde UtrechtInc zo'n 100 innovatieve startups. Dat gebeurt met een incubatieprogramma, huisvesting en financiering. Belangrijke rol bij dat laatste aspect speelt het Rabo Pre-seed Fonds. 'Hiermee kunnen startende bedrijven die nog geen toegang hebben tot gewone financiering tegen gunstige voorwaarden maximaal 50.000 euro lenen,' verduidelijkt Teunissen, die tevens directeur is van het fonds. 'De intensieve begeleiding door UtrechtInc vergroot de kans op succes aanzienlijk.' De Rabobank financiert niet alleen maar fungeert ook als klankbord en stelt haar netwerk ter beschikking. 'Onze betrokkenheid levert soms mooie successen op. Zo verzorgt een bedrijf dat een aantal jaren geleden via het Pre-seed Fonds op weg is geholpen nu regelmatig opleidingen van Rabo-medewerkers.' Sinds kort hebben ook startende bedrijven binnen Dutch Game Garden toegang tot het financieringsfonds. 'Dat geldt tevens voor jonge ondernemingen die op het Utrecht Science Park zijn gevestigd,' meldt Allart. 'Ook hier kan UtrechtInc de vinger aan de pols houden en waar nodig ondersteuning bieden.'

### Successen uitdragen

Om kennis maximaal te benutten, moeten bedrijfsleven en kennisinstellingen elkaar weten te vinden. 'Uit onderzoek blijkt telkens opnieuw dat dit zowel in Nederland als in Europa nog veel te wensen overlaat.

## RABOBANK MAAKT ONDERNEMERS SAMEN STERKER

Om als lokale coöperatieve bank de kracht van lokale netwerken verder te stimuleren, maakt Rabobank deze rubriek in Utrecht Business mede mogelijk. De Rabobank is dichtbij en betrokken bij meer dan zestig netwerken in Utrecht. Kijk op [www.rabobank.nl/utrecht](http://www.rabobank.nl/utrecht) hoe deze netwerken ondernemers verbinden en samen sterker maken.

Studenten onderwijzen in ondernemerschap, onderzoekers begeleiden naar de markt, vragen uit het mkb beantwoorden en kennisintensieve startende bedrijven verder brengen. Dat zijn *in a nutshell* de doelstellingen van het Utrecht Valorisation Center. Het programma is een initiatief van Universiteit Utrecht, Hogeschool Utrecht, UMC Utrecht en Rabobank Utrecht. De bank speelt met het Rabo Pre-seed Fonds ook een rol bij de financiering van innovatieve starters.



Bas Allart (links)  
en Jan Teunissen

Deels heeft dat te maken met de toegankelijkheid van kennis, maar het probleem zit dieper. Het komt denk ik ook doordat de gepercipieerde afstand tussen mkb en kennisinstellingen over en weer erg groot is.' Het uitdragen van successen kan helpen om drempels te verlagen. 'Van die successen zijn er gelukkig steeds meer. Neem automatiseerder Ordina, waarbij een aanvankelijk eenvoudige stagevraag leidt tot een steeds intensievere samenwerking met de faculteit Natuur & Techniek van de Hogeschool Utrecht. En InControl – een internationaal opererend Utrechts mkb-bedrijf op het gebied van simulatiesoftware – kwam via een stagiair in aanraking met op de faculteit Bètawetenschappen van de Universiteit Utrecht ontwikkelde 3D-simulatiemodellen. Deze software wordt nu via een licentieovereenkomst toegepast in producten van InControl.'

### Oproep

Voorbeelden als deze maken duidelijk dat kruisbestuiving en samenwerking op verschillende manieren tot stand kunnen komen. 'Ik roep regionale ondernemers nadrukkelijk op om gebruik te maken van de enorme hoeveelheid kennis die bij de verschillende instellingen op het Utrecht Science Park en daarbuiten aanwezig is. De specialisten van het UtrechtVC combineren veelal een wetenschappelijke opleiding met ervaring in het bedrijfsleven.

Zij spreken beide talen en kunnen als geen ander de noodzakelijke verbinding maken met onderzoek en onderwijs. Daarbij zijn zij ook in staat, de behoefte achter een vraag te achterhalen.'

### Wind in de zeilen

Het programma van het UtrechtVC loopt tot en met 2016. 'Dan moet er rond de kennisinstellingen een sterke, professionele organisatie staan die continu voor interactie zorgt tussen het (regionale) bedrijfsleven, onderzoekers en studenten. We zijn goed op weg om de verschillende eilanden te verbinden, krachten te bundelen en lacunes in te vullen. Maar zo'n proces kost tijd. Kijk in dat verband opnieuw naar UtrechtInc dat na een aanvankelijk aarzelende start de wind nu stevig in de zeilen heeft.' De *Wall of Champagne* waarmee de successen van de incubator gemarkeerd worden komt alsmaar voller te hangen met flessen, constateert Teunissen. 'De jonge bedrijven stimuleren en beïnvloeden elkaar in toenemende mate. Daarmee krijgt het vliegwiel steeds meer vaart.' Het UtrechtVC streeft in brede zin een vergelijkbaar doel na. 'Deze regio wil op een aantal gebieden – *life sciences & health*, duurzaamheid en interactieve media – landelijk en zelfs internationaal excelleren,' aldus Allart. 'Wij leveren een bijdrage aan het concretiseren van deze ambitie.' ■