

MKB STEUNPUNT TOPSECTOR CHEMIE EN ENERGIE BINNENKORT VAN START

# INNOVATIE-ASSISTENT VOOR MKB'ERS



De Topsectoren Chemie en Energie zijn het erover eens dat het mkb een belangrijke rol speelt bij innovatie. Maar ook dat het voor mkb'ers niet eenvoudig is om een goed idee daadwerkelijk naar euro's om te zetten. Het gezamenlijke MKB Steunpunt gaat de ondernemers daarbij onderweg assisteren.

Tekst: Marloes Hooimeijer

**W**e hebben vijftienhonderd à tweeduizend mkb-bedrijven in de Topsector Chemie", zegt Latexfalt-directeur Bert Jan Lommerts, die het mkb vertegenwoordigt binnen het Topteam Chemie. "Van de vierhonderd organisaties die bij de Topsector Energie zijn aangesloten is driekwart een mkb-bedrijf", weet Manon Janssen, boegbeeld van die Topsector. "En die mkb-bedrijven spelen een belangrijke rol in het bereiken van de economische impuls door innovatie die de twee Topsectoren nastreven", benadrukt Chris Bruijnes, directeur van het MKB Steunpunt Topsector Chemie en Energie, dat momenteel in oprichting is. Het Steunpunt moet mkb'ers met innovatie-ambities straks helpen bij vragen en knelpunten op hun weg van vinding naar markt (zie kader). Dat dat gezamenlijke Steunpunt er nu echt komt, is volgens Janssen "geweldig". "Het is zo belangrijk om synergie tussen de Topsectoren te creëren. De zwaartepunten voor de chemie zijn ook zwaartepunten voor

ons. Kijk naar de *biobased economy*, maar ook naar het belang van energiezuinigere procesttechnologie." Ze blikt terug: "Toen ik anderhalf jaar terug als boegbeeld begon, lag er al het idee binnen onze Topsector om een mkb-loket te beginnen. We zagen dat de Topsector Chemie met het DPI Value Centre al zoiets had op het gebied van polymeren wat goed werkte. We hebben ons er toen met de chemie hard voor gemaakt om een gezamenlijk steunpunt door EZ gefinancierd te krijgen."

### Regionale focus

De bedoeling is volgens directeur Bruijnes dat het MKB Steunpunt augustus of september "full swing" in bedrijf gaat, maar over enkele maanden kunnen mkb'ers er ook "tijdens de bouw" al terecht. "Ons kantoor moet ergens in het midden van het land komen, als centraal knooppunt. Er komen tien à vijftien man bij het Steunpunt in dienst, waaronder experts op het gebied van Nederlandse en Europese regelgeving voor mkb'ers en een aantal regiomanagers, die zicht hebben op de bedrijven en mogelijk-

heden in die regio's en daar ter plekke met de mkb'ers aan de slag gaan. We gaan ook samenwerken met de vijf regionale Ondernemerspleinen van de Kamers van Koophandel. Misschien door daar een flexplek te creëren voor onze regiomanagers en door gezamenlijke bijeenkomsten te organiseren." Het MKB Steunpunt moet een netwerkorganisatie worden die de juiste verbindingen weet te leggen, zoals met investeerders, kennispartners en andere bedrijven. De focus ligt op regionaal niveau, want vooral daar liggen nog plenty kansen. Janssen: "Er zit heel veel innovatiegeld in de regio. Bovendien is het handiger dat als je in het noorden van het land zit, je gelinkt wordt met Energy Valley en in het zuiden juist met Brainport Eindhoven." Lommerts beaamt dit: "Het mkb heeft vaak een meer regionaal karakter dan grote bedrijven. Maar op dat niveau weten partijen elkaar onvoldoende te vinden. Niet voor niets dat het Steunpunt van harte wordt verwelkomd door regionale ontwikkelingsmaatschappijen en provincies. Zij willen graag weten waar de innovatieve mkb'ers in hun regio zitten."

Er zal ook nauw contact zijn met de Ilabs aan universiteiten, waar onderzoekers innovatieve ideeën kunnen uittesten, en de Centres for Open Chemical Innovation (Coci's) op bedrijnparken, waar startende ondernemers processen kunnen opschalen. Bruijnes: "Als je het hebt over nieuwe materialen en toepassingen, zitten daar de groeibriljantjes van de economie. We zullen mkb'ers stimuleren de mogelijkheden van Ilabs en Coci's te benutten ▶

## MKB STEUNPUNT IN EEN NOTENDOP

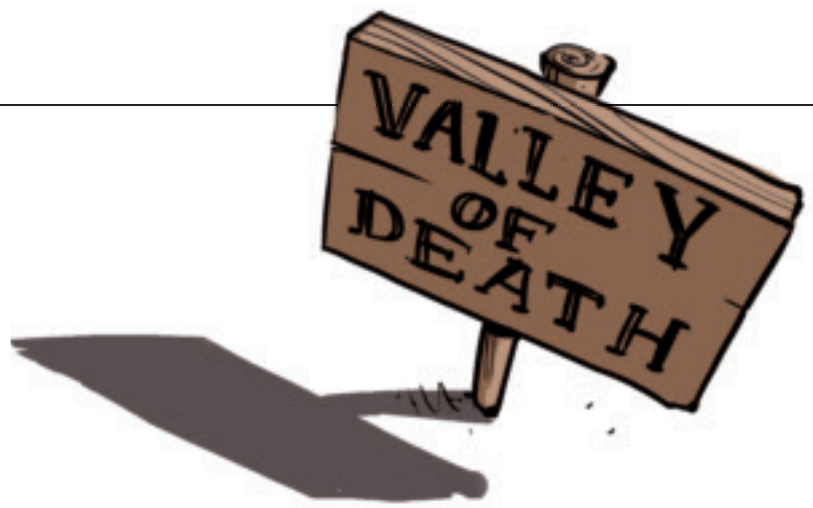
- nog in oprichting, maar meer informatie volgt spoedig
- één loket voor alle mkb'ers met innovatie-ambities voor de Topsectoren Chemie en Energie
- ondersteuning bij vragen en knelpunten op de weg van vinding naar markt
- op de hoogte van landelijke en Europese regelgeving voor het mkb
- legt (regionaal) verbindingen met investeerders, kennispartners, andere bedrijven en potentiële *launching customers*
- kent de subsidiekanalen en kan helpen bij subsidie-aanvragen
- dicht bij de klant door inzet van regiomanagers en samenwerking met Ondernemerspleinen van Kamers van Koophandel
- staat in verbinding met Ilabs en Coci's

en we zijn er om bedrijven na de Coci te helpen met opschaling naar marktniveau.”

### **Toegepaste kennis**

Het MKB Steunpunt gaat volgens Lommerts bijdragen aan “nieuwe verdienmodellen voor innovatieve concepten” (valorisatie) over de grenzen van de verschillende Topsectoren heen. Het is niet voor niets, zegt hij, dat de Topsector Chemie vier aandachtsgebieden voor onderzoek en innovatie heeft vastgesteld: *advanced materials*, *chemical nanotechnology & devices*, *chemical conversion*, *process technology & synthesis* en *chemistry of life*. Gebieden die uitnodigen om nauw met andere Topsectoren, zoals Energie, samen te werken aan onderzoek en innovatie.

“Het is een feit dat mkb en kennisinstellingen elkaar nauwelijks weten te vinden”, zegt Janssen. “Het is voor grote bedrijven al moeilijk een goede koppeling te maken.” Lommerts voegt toe: “Grote bedrijven kunnen hun horizon ook iets verder weg leggen. Onderzoek hoeft niet gelijk euro’s op te leveren; zij willen wel investeren in precompetitief publiek-privaat onderzoek. Bij het mkb moet een innovatief idee veel sneller euro’s opleveren.” Bruijnes: “Daarom is het ook zo belangrijk dat we als Steunpunt vooral de verbinding weten te leggen met partijen voor toegepaste kennis, zoals ECN, TNO en technische hogescholen. Zij



## **‘Bij het mkb moet een innovatief idee veel sneller euro’s opleveren’**

geven aan dat contact met het mkb moeilijk is te mobiliseren. Wij willen die drempel verlagen.”

Maar het ene mkb-bedrijf is het andere niet, benadrukt Lommerts. “Neem start-ups vanuit universiteiten en labs, die weten zelf wel waar ze de kennis moeten vinden, maar kunnen hulp gebruiken bij het vinden van partners downstream of eindverwerkers. Terwijl bestaande bedrijven, zoals Latexfalt, wel al een markt hebben maar vooral zoeken naar de juiste kennis voor technologische product vernieuwing.” Bruijnes: “Ze hebben één ding gemeen: ze willen allemaal weten waar potentiële partners zitten, maar door de waan van de dag hebben ze vaak nauwelijks tijd om een antwoord op die vraag te vinden.”

### **Valley of death**

Des te belangrijker is het volgens Janssen dat het Steunpunt “met de bril van de ondernemer” en niet met die “van een ambtenaar” kijkt naar de vragen en knelpunten van mkb’ers. “Mkb’ers zeggen vaak: ‘Als wij een goed idee hebben, dan lijkt vanuit de overheid alles erop gericht het ons onmogelijk te maken dat ooit naar de markt te brengen.’ Zeker de afgelopen jaren was het lastig; door de financiële crisis gingen veel geldkranen dicht.” Bruijnes vult aan: “Het is voor mkb’ers al lastig zat de juiste subsidiekanalen te vinden en als ze die eenmaal gevonden hebben, schrikt alle rompslomp die bij een aanvraag komt kijken af. Het kost zo een aan-

tal dagen werk om een aanvraag op te stellen en dan weet je nog niet of je die subsidie ook krijgt. Hulp bij subsidieaanvragen wordt ook een service van het Steunpunt. Of we kijken of er andere voorinvesteerders bereid zijn een deel van het financiële risico op zich te nemen, zoals een bank, gemeente of pensioenfonds.”

En dan een punt dat ze alle drie benadrukken: als er eenmaal een prototype is, is de innovatieroute nog niet afgerond! “We kunnen van een mkb’er niet verwachten dat die de opschaling naar marktniveau zelf risicodekkend kan doen”, meent Bruijnes. “Die fase gaat vaak gepaard met allerlei kostbare schaalproblemen.” Janssen: “Ja, het is een belangrijk obstakel dat veel mkb’ers in een *valley of death* terecht komen zodra ze een prototype naar de markt willen brengen. Ze hebben dan net niet de centen om een *launching customer* te zoeken.” Een oplossing kan zijn dat het Steunpunt al in een eerder stadium mee zoekt naar een potentiële *launching customer*. Lommerts: “De overheid bijvoorbeeld is in woord een ‘innovatief inkoper’, maar in daad valt dat nog tegen. Het Steunpunt geeft mkb’ers de mogelijkheid zich kenbaar te maken, zodat de overheid ook echt in beweging kan komen.” Bruijnes besluit: “Een valkuil bij innovatie is dat een idee volop wordt omarmd maar er onvoldoende wordt gekeken of er ook vruchtbare grond is waarop het kan landen.” ■

## **KLEINE BIJDRAGE**

De eerste drie jaar krijgt het MKB Steunpunt een basisfinanciering van het ministerie van EZ, maar, zo zegt Latexfalt-directeur Lommerts: “Eind 2017 moet het Steunpunt *self financing* zijn en zich dusdanig hebben bewezen dat regionale partijen er vanzelfsprekend middelen voor beschikbaar willen stellen.” Steunpuntdirecteur Bruijnes: “Ook van de mkb-bedrijven zelf vragen we een bijdrage voor onze diensten. Al zullen we die tarieven zo laag mogelijk houden, zodat ze ook voor kleinere bedrijven zijn op te brengen.” Uiteindelijk is er volgens hem “één graadmeter voor succes” van het Steunpunt: “Dat is de klant. Als die zegt dat onze bijdrage nuttig is, dan is het goed.”