

Innoveren met de Mannen van de WIT

De Mannen van de WIT. Dat klinkt als een groep stoere mannen die als een soort A-team precies op het juiste moment te hulp schiet en opkomt voor de goede zaak. Hoewel beide mannenteams qua uiterlijk en achtergrond verschillen als dag en nacht, blijkt de vergelijking toch niet helemaal mank te gaan. De Mannen van de WIT - waarbij WIT staat voor Watertechnologie Innovatie Team - helpen innovatieve ondernemers hun watertechnologisch idee te op de markt te brengen en indien mogelijk ook te exporteren. Hun missie: zorg dat Nederland koploper blijft als het gaat om innovatie in watertechnologie.

De Mannen van de WIT zijn het nieuwste wapen van het in 2006 gestarte Innovatieprogramma Watertechnologie, dat wordt ondersteund door het ministerie van Economische Zaken en een samenwerkingsverband is van het Netherlands Water Partnership (NWP), SenterNovem en het Technologisch Top Instituut Watertechnologie (TTIW) Wetsus. Het programma wordt gecoördineerd en uitgevoerd door het Innovatiebureau Watertechnologie van het NWP.

"In het innovatieprogramma vormen de Mannen van de WIT de laatste schakel in de innovatieketen", zegt Tom Vereijken, directeur van het Innovatiebureau Watertechnologie. "De eerste twee onderdelen - Research & Development en toegepast onderzoek - worden uitgewerkt door TTIW Wetsus, hoewel ook Kiwa en TNO daar een rol in spelen. SenterNovem zorgt hierbij voor de benodigde subsidie. Maar op het gebied van commercialisering - waarbij het nieuwe product of idee vermarkt moet worden, bleek

het innovatieprogramma in eerste instantie onvoldoende instrumenten te bieden. Daarom hebben we de Mannen van de WIT bedacht. Zes business developers die met een no-nonsense houding en opgestroopte mouwen de innovatieve ondernemer bij de hand nemen en hem helpen bij het vermarkten van zijn product."

Vasthoudendheid

De Mannen van de WIT zijn allen al jarenlang werkzaam in uiteenlopende sectoren van de watertechnologie en beschikken over zowel technisch als commercieel inzicht. Behalve het werk voor het NWP hebben ze allemaal ook nog hun eigen werk, vaak een eigen bedrijf dat met watertechnologie te maken heeft. "We hebben bewust voor deze constructie gekozen", zegt Vereijken. "Zo staan ze steeds met beide benen in de markt. Een innovatiemakelaar is pas succesvol als hij de markt waar zijn klanten zich op begeven, ook zelf ervaart." Een andere voorwaarde voor succes is volgens Vereijken de vasthoudendheid van de mannen. "Nieuw aan de

opzet van 'de mannen' is dat de ondernemer net zolang begeleid wordt totdat het product of de technologie vermarkt of geëxporteerd is. Aan vrijblijvende adviezen heb je niks. De mannen van de WIT zijn niet alleen door de wol geveerd - ze hebben zelf installaties ontworpen, verkocht en geëxporteerd - maar zijn vooral vasthoudend. Ze gaan net zo lang door tot het gezamenlijke doel bereikt is."

Concrete voorbeeldprojecten

In november vorig jaar zijn de Mannen van de WIT begonnen met het begeleiden van uiteenlopende bedrijven en ondernemers die wilden innoveren op het gebied van watertechnologie. Daarbij werd nog niet meteen de publiciteit gezocht, zodat ze bij de lancering op 27 mei meteen met concrete voorbeeldprojecten konden komen. Volgens Vereijken kwam het technologieprogramma het eerste jaar maar moeilijk van de grond in de zin dat ondernemers er niet innovatiever van werden of meer door gingen exporteren. "Ondernemers, met name uit het midden- en kleinbedrijf, hebben nauwelijks tijd al die

De Mannen van de WIT.





Installatie voor het behandelen van mestwater met membraanstechnologie.

nieuwe regelingen en activiteiten tot zich te nemen, laat staan dat ze er iets mee doen. Daarom moeten ze de informatie zoveel mogelijk in hapklare brokken aangereikt krijgen. Dat doen we nu dus aan de hand van de voorbeeldprojecten waar de Mannen van de WIT de afgelopen maanden aan gewerkt hebben. Zo kunnen we heel concreet laten zien: dit was de situatie, de ondernemer had deze vraag, de Mannen van de WIT hebben dit en dat aan ondersteuning geboden en dat heeft geleid tot dit succes."

Eén van die voorbeeldprojecten die bij de lancering werd gepresenteerd is dat van uitvinder Aad van der Wijngaart die al 18 jaar innovatieve ontwerpen maakt voor onder meer de mestverwerking, maar deze ideeën eerder tot demonstratieniveau had weten te brengen. Vereijken: "Tot hij dus één van de Mannen van de WIT tegenkwam die hem in contact bracht met een bedrijf dat precies de juiste automatiseringsoplossing aanbood voor zijn uitvinding, namelijk een installatie voor het reinigen van mestwater met membraanstechnologie. Inmiddels kan hij zijn uitvinding niet alleen demonstreren, maar helpen de Mannen van de WIT hem ook met het opstellen van een marktplan. Wellicht dat de uitvinding binnen afzienbare tijd ook nog geëxporteerd kan worden. Zo concreet werken de mannen dus."

Inmiddels werken de Mannen van de WIT aan zo'n 35 projecten van verschillende groottes en in uiteenlopende ontwikkelingsstadia. Om hun portfolio uit te breiden, worden regionale presentaties gehouden in verschillende delen van het land. Toch blijkt vaak dat veel nieuwe ideeën en technologieën verborgen zitten in de kast van ondernemers, ontwikkelaars, onderzoekers en gepromoveerden. Om bij die innovatieve ontwerpen te kunnen komen is veel aandacht,

mankracht en een gericht netwerk nodig, denkt Vereijken. "Dat kan je niet met een man of zes doen, daar heb je een organisatie voor nodig die sterke banden met het MKB heeft en daar ervaring mee heeft." Als proef werkt het Innovatiebureau daarom in Noord-Nederland samen met Syntens en de NOM op het gebied van innovatiescans. Daarbij wordt gekeken of bedrijven innovatieve (water)technologie in huis hebben, of ze die eventueel ook exporteren en of er demonstratie-installaties aanwezig zijn. "Als we tegen een idee of ontwerp aanlopen dat we de moeite waard vinden om verder te ontwikkelen, zit zo'n bedrijf meteen al aan tafel met drie verschillende partijen die iets voor dat bedrijf kunnen betekenen. Indien nodig sturen we de Mannen van de WIT; zij proberen dan bijvoorbeeld een 'launching customer' of een licentienemer te vinden." Behalve technologieleveranciers, levert een innovatiescan van bedrijven soms ook eindgebruikers op. "Soms stuit je op een bedrijf dat met een vraag zit waar wij het bestaan niet van wisten. Met een beetje geluk kunnen wij dat bedrijf dan weer koppelen aan technologie of innovatie die uit ons netwerk komt rollen."

Nederland aan kop

De Mannen van de WIT werken vanuit het NWP omdat ze zo gebruik kunnen maken van het enorme netwerk dat de organisatie in haar tienjarige bestaan heeft weten op te bouwen. "Dat netwerken is iets waar Nederland ontzettend goed in is", zegt Vereijken die zelf ook niet gespeend is van een stevig netwerk in waterland: hij is behalve directeur van het Innovatiebureau Watertechnologie ook voorzitter van het Europees Water Partnership (EWP). Vanuit beide functies is hij in staat zowel het Nederlandse als het Europese spelerveld van de watertechnologie goed te overzien.

"Europa kijkt met open mond naar de manier waarop de Nederlandse watersector is georganiseerd. Met name de goede samenwerking tussen overheid, industrie en kennisinstellingen oogst veel bewondering." Het voorbeeld van het Nederlandse NWP volgend, hebben Duitsland en Frankrijk onlangs soortgelijke organisaties opgericht. Finland heeft recentelijk een Innovatiebureau Watertechnologie opgericht. "Tot nu toe heeft Nederland een voorsprong op het gebied van watertechnologie van zo'n twee jaar", zegt Vereijken. "Maar we moeten er hard aan werken om die koppositie te behouden, andere landen hoeven het wiel niet opnieuw uit te vinden en pikken het samenwerkingsconcept sneller op. We moeten dus constant vernieuwen en alert blijven."

De Mannen van de WIT hebben de opdracht gekregen een bijdrage te leveren aan het vergroten van de Nederlandse export op het gebied van watertechnologie. Behalve het begeleiden van ondernemers en het opzetten en versnellen van innovatieve projecten, worden de mannen ook ingezet bij activiteiten waaruit nieuwe ideeën kunnen ontstaan. "Dat kan variëren van een internationale beurs voor watertechnologie tot het organiseren van een workshop met vijf verschillende bedrijven die aan een innovatief project werken. Waar het om gaat is dat de mannen op de hoogte blijven van de nieuwste ontwikkelingen en zich bezig houden met kennisuitwisseling en alert blijven op nieuwe kansen", aldus Vereijken. Zelf zit hij wat dat betreft ook niet stil. "Onlangs moest ik in Rusland een conferentie voorzitten waar ook een beurs bij was en waar veel Nederlandse bedrijven aanwezig waren. Ik ben enorm onder de indruk geraakt van de problemen die Rusland op watergebied heeft zonder dat daar ook nog maar iets aan gedaan wordt. Als we in zo'n land de randvoorwaarden weten te verbeteren om er zaken te kunnen doen - en daar kan ik als voorzitter van het EWP mooi aan meewerken - liggen er veel kansen voor de Nederlandse waterexport. Als we die potentie weten om te zetten in concrete resultaten is de kans groot dat we in de toekomst nog veel meer Mannen van de WIT nodig hebben," zo besluit Tom Vereijken.