

Ondernemer van het Jaar 2010 MKB Midden-Nederland Ben Reuvekamp, 'selfmade innovator'

VERDER IN DIT NUMMER:

FRANCHISEFORMULE KANS VOOR HUISARTSPRAKTIJK // TIEN TOPTIPS VOOR INNOVATIE //
COLUMN VAN MAARTEN ZEMANN // MET MKB ADVISEURS NAAR DE WEEK VAN DE ONDERNEMER

Martijn Aslander verbindt mensen, informatie en ideeën

"Leer van anderen hoe he t beter kan"

Een kenniseconomie floreert als kennis gedeeld wordt, als we van elkaar leren en met z'n allen werken aan beter worden. Martijn Aslander praat er graag over en doet dat ook voor een groot publiek. "Als je één goed idee hebt en je blijft erop zitten, gebeurt er niet veel. Deel je het met anderen, dan komen er veel meer nieuwe ideeën los. Daar worden we allemaal beter van."

Vasthouden aan een bekend stramen is niet de huisstijl van Martijn Aslander. Vanavond spreekt hij in Zwolle voor ondernemers, maar hij heeft nog niets voorbereid als hij 's middags aanschuift voor het interview. Veel mensen zouden daar zenuwachtig van worden maar daar heeft Aslander geen last van. Hij zit ontspannen op zijn praatstoel. Het is ook niet nieuw voor hem vertelt hij: hij gaat altijd zo naar lezingen. "Eerst wil ik zien voor wie ik spreek en horen wat het publiek van mij verwacht. Je goed voorbereiden werkt dan niet. Ik vraag de mensen eerst wat ze willen weten."

Die onbevangenheid is misschien wel het geheim van de succesvolle lezingen die Aslander overal in het land geeft. Hij staat open voor alles en iedereen. De toelichting van zijn aanpak klinkt eigenlijk wel heel logisch. "In de aanloop naar een lezing kan ik allerlei aannames maken over het publiek en wat er van mij verwacht wordt", zo legt hij uit, "maar misschien heb ik het mis en vertel ik dan dingen die mijn toehoorders helemaal niet interessant vinden. Dat vind ik geen goed idee. Ik ben

nieuwsgierig naar mijn publiek en alles wat ik kan vertellen zit als bouwsteentjes in mijn hoofd. Als ik eenmaal gehoord heb wat mensen van mij willen weten, kan ik snel schakelen en de legoblokjes bij elkaar zoeken. Zo kan ik steeds weer inspelen op reacties en vragen die uit de zaal komen. Mijn passie en ervaring doen de rest, ik ken de boodschap die ik wil overbrengen natuurlijk door en door."

Lifehacking: ingrijpen in je leven

De boodschap van Aslander zal druk bezette ondernemers heerlijk in de oren klinken: het is mogelijk tijd te besparen. Door je dagelijkse leven - niet alleen je werk - handiger te organiseren, door meer gebruik te maken van technische ontwikkelingen en zeker zo belangrijk: je netwerk. Het kan vaak beter, sneller. Lifehacking is de kunst van het ingrijpen in je leven om dit soepeler te laten verlopen, en dan met name de dagelijks terugkerende klusjes. Aslander: "Denk na over ontwikkelingen, al dan niet technische, die voor jou relevant zijn. Bedenk wat je er aan kunt hebben."

Snel op de hoogte met RSS feed

En dat is waarschijnlijk heel veel, meent Aslander. Hightech gadgets, nieuwe IT-toepassingen, het internet. "In de waan van de dag nemen veel mensen niet de tijd om na te denken over hoe het beter kan. Terwijl allerlei ontwikkelingen razendsnel gaan. Stel je daar voor open. Je kunt daarbij gebruikmaken van technische handigheidjes. Neem RSS feeds. Die houden je op de hoogte van het laatste nieuws. Als je iedere dag dezelfde websites in de gaten houdt voor de laatste ontwikkelingen in je branche, kun je veel tijd besparen door je kort en snel te laten informeren met een feed. Dit is een update van het laatste nieuws. Daarmee wordt nieuws dat voor jou van belang is,

in een paar clicks supersnel bij alles in mijn archief kan. Daar blog ik vervolgens over zodat ook andere mensen dit handigheidje kunnen gebruiken. Netwerken is voor mij kennis geven en ontvangen. Je moet durven delen en anderen iets gunnen, dan krijg je ook weer iets terug. Het is jammer dat niet iedereen dat durft."

Achteraf waarde bepalen

Aslander zelf durft zeker kennis te delen en hij krijgt daar veel voor terug. Niet per se in klinkende munt, maar daar is het hem niet om te doen. "Geld is niet het belangrijkste, sterker nog: geld zal in de toekomst steeds minder belangrijk worden," denkt hij. "Boeken, kennis, contacten, alles zet ik

"Als je fouten afstraft zullen je medewerkers nooit meer iets nieuws proberen."

kort maar krachtig op een rij gezet. Je kunt je er gewoon op abonneren, veel websites bieden die gratis service met een klein icoontje in de werkbalk en dat hoeft je alleen maar aan te klikken."

Netwerken is geven en ontvangen

Omdat je onmogelijk alles zelf bij kunt houden, kun je ook gebruikmaken van kennis, ervaring en contacten van mensen binnen je netwerk. Twee weten meer dan één, stelt Aslander. Dankzij Twitter, Hyves en blogs kun je kennis zelfs delen met honderden mensen, zonder dat dit veel tijd kost. "Ik leer enorm veel van mijn netwerk, maar deel ook de kennis die ik heb. Misschien een beetje ingewikkeld voorbeeld, maar laatst ontdekte ik een shortcut in Firefox en GoogleChrome waardoor ik

online. Vaak delen mensen hun ideeën en kennis weer met mij, of ik laat ze achteraf zelf bepalen wat ze willen betalen voor mijn bijdrage. Dat doe ik bijvoorbeeld bij lezingen. Waardebepaling achteraf heet dat. Dat is volgens mij de toekomst, de beloning is dan gebaseerd op wat jouw bijdrage waard is geweest voor de ontvanger. Daar kan misbruik van worden gemaakt, maar meestal gaat het goed. Ik vertrouw liever mensen dan dat ik ze wantrouw. Het is een beetje eng, maar het dwingt je continu na te denken over de waarde die jij toevoegt."

Zelfverwezenlijking

Nu krijgen werknemers aan het eind van de maand een salaris, maar dat gaat veranderen,

Pionier Yuri Fisscher: met ondersteunende taken verlichten we de hoge werkdruk Franchiseformule kans voor huisartspraktijk

Is franchising de panacee voor een reeks van hindernissen waar praktijkhoudende huisartsen anno 2010 tegenaan lopen? Volgens huisarts Yuri Fisscher is er veel voor deze oplossing te zeggen. Met drie collega-huisartsen werkt hij aan een formule waarin de zorg voor de patiënt voorop staat. Gesprek met een huisarts-pionier die aanpakt als hij denkt dat het beter kan.

Je wilt een eigen praktijk maar je ziet op tegen de grote investering die daarmee gemoeid is. Of je wilt een praktijk overnemen, maar je bent bang dat je gezin niet kan aarden aan de andere kant van het land. En heb je eindelijk een eigen praktijk, blijf je meteen ook voor de medewerkers het eerste aanspreekpunt bij ICT-problemen.

Volgens huisarts Yuri Fisscher kiezen huisartsen heel bewust voor de studie Geneeskunde, maar hebben ze weinig op met de vele andere verantwoordelijkheden die tegenwoordig op de schoulers van de praktijkhouder terechtkomen. Fisscher weet waar hij het over heeft, hij is zelf huisarts in het Limburgse Mook. Voor de oplossing waar hij met enkele collega's op broedt, heeft hij gekeken naar het reguliere bedrijfsleven: de franchiseformule. Met een paar aanpassingen – in de huisartsenpraktijk draait het niet om winstmaximalisatie maar om de kwaliteit van de zorg – ziet Fisscher mogelijkheden om een aantal taken en verantwoordelijkheden van de huisarts over te dragen aan een franchisegever. Dit maakt een professionalisering van de organisatie mogelijk, met kwaliteitverbetering en verhoging van de efficiency als belangrijke resultaten. "Dit kun je nog versterken door als franchisegever ook scholing en begeleiding op het gebied van ondernemerschap aan te bieden", vertelt Fisscher. "Daar is naar mijn idee behoefte aan, want er is de laatste jaren veel veranderd in het vakgebied en de samenleving. Dat heeft grote gevolgen voor huisartsen die een eigen praktijk willen."

Personeelsbeleid, administratie, huisvesting, al deze zaken nemen erg veel tijd in beslag. Tijd die huisartsen volgens Fisscher liever aan hun belangrijkste taak besteden: de zorg voor de patiënt. "Het

ondernemerschap hoort bij de eigen praktijk en veel huisartsen vinden dat juist ook aantrekkelijk. Maar het takenpakket en de werkdruk zijn de laatste jaren flink gestegen en dat gaat ten koste van het vak waar je ooit voor gekozen hebt."

Franchisen in vrijheid

Zelf is Fisscher een zeer ondernemende huisarts. Al tijdens zijn studie startte hij met een vriend een website voor aankomende huisartsen. "Toen ik zelf nog studeerde vond ik dat er weinig aandacht was voor de huisarts als startende ondernemer. Met een collega heb ik de cursus praktijkmanagement opgezet om een overzicht te geven van wat het ondernemerschap voor huisartsen inhoudt. Daaruit volgden de website www.startendehuisarts.nl, starterscafés, startersdagen en een boek over dit onderwerp. De activiteiten van De Startende Huisarts zijn onlangs overgedragen aan de Landelijke Huisartsen Vereniging, die dit initiatief voortzet." De franchiseformule voor huisartsen is eveneens een direct gevolg van Fisschers betrokkenheid bij zijn vakgebied. Hij hoorde collega's klagen over de hoge werkdruk en ging nadenken over de franchiseformule als oplossing, over hoe die eruit zou kunnen zien voor de huisartsenpraktijk. "In het reguliere bedrijfsleven is de situatie anders, franchisegevers en franchisenemers hebben vrijwel altijd een commerciële drijfveer. Dat is niet onze insteek. Wij willen huisartsen ondersteunen om zo goed mogelijk hun vak uit te oefenen, terwijl ze hun professionele vrijheid behouden. Een zachte variant van franchising dus."

Oriënterende fase

Fisscher is nog in de oriënterende fase en praat op dit moment met dienstverleners die mogelijk onder-



steuning kunnen bieden. Verschillende taken lenen zich goed voor uitbesteden denkt hij. De administratie, ICT, huisvesting, de informatievoorziening voor de patiënt; zo'n pakket neemt startende en gevestigde huisartsen veel rompslomp uit handen.

Maar de franchiseformule biedt nog veel meer mogelijkheden. Franchising is bijvoorbeeld heel geschikt voor moeilijk in te vullen praktijken in plattelandsgemeenten. In de opzet die Fisscher voor ogen heeft, kan de franchisegever zo'n praktijk overnemen en vervolgens een huisarts aantrekken in loondienst. "Dat zou ook voor kortere periodes kunnen, in loondienst. Dat vergemakkelijkt het invullen van deze lastige vacatures. De huisarts in kwestie hoeft geen grote investering te doen en heeft de vrijheid om te kijken of het bevalt. Na een tijdje kan hij alsnog besluiten de praktijk voort te zetten als franchisenemer of zelfstandig verder gaan." Fisscher

legt uit: "Als je een praktijk overneemt doe je dat meestal voor een lange periode, soms zelfs je hele werkzame leven. Bovendien is het een grote investering en ook dat kan huisartsen afschrikken. Stel je voor dat het je toch niet bevalt in een afgelegen regio? Dan is het de vraag of je iemand kunt vinden die de praktijk weer van jou wil overnemen."

Een formule voor en door huisartsen, dat heeft Fisscher voor ogen. "De franchisegever regelt een aantal processen voor de huisarts, bijvoorbeeld door de administratie uit te besteden aan een organisatie met de juiste kennis van zaken. Het resultaat: een efficiënte en professionele werkomgeving voor de huisarts, die meer uren overhoudt voor zijn eigenlijke werk en vrije tijd. In deze formule staat de kwaliteit van de zorg boven financiële belangen. Voor en door huisartsen is een waarborg voor kwaliteit, ook in de toekomst en daarmee win je het vertrouwen van huisarts en patiënt."

Tien toptips voor innovatie

Veranderen, vernieuwen, verbeteren. Hoe komt u op ideeën, hoe regelt u de financiering en hoe voert u uw plannen voortvarend uit? Ter inspiratie heeft MKB Adviseurs tien toptips opgesteld die u kunnen helpen bij uw innovatie en het daadwerkelijk in de praktijk brengen van vernieuwingen.

1 Wees ondernemer

Een beetje flauwe tip? Misschien wel, u bent immers ondernemer. Maar samen met zelfstandigheid en het ondernemersrisico is innovatie toch wel één van de meest gehanteerde begrippen om ondernemerschap te beschrijven. Ofwel: innovatie is onlosmakelijk met u verbonden. Het hoeft niet om academische hoogstandjes te gaan. Ook kleinere, praktische vernieuwingen kunnen in de praktijk veel voor uw bedrijf betekenen, ook als het gaat om uw bedrijfsproces of organisatiewijze. Berusten in de dagelijkse gang van zaken is geen optie. Dat betekent vooruit kijken.

2 Neem tijd en ruimte

Neem de tijd en gun uzelf de ruimte om wat afstand te nemen van de dagelijkse gang van zaken. Zo geeft u zichzelf de mogelijkheid om anders te denken. Vergelijk uw bedrijf eens uitvoeriger met concurrenten, andere branches of landen. Wat wil de klant over vijf jaar? Welke toekomstvisie heeft u voor uw bedrijf? Kunt u door samenwerking uw product combineren met dat van een ander, waardoor een heel nieuwe markt ontstaat? Niet ingraven maar vooruitdenken: wat betekent bijvoorbeeld de economische crisis voor de markt? Welke nieuwe mogelijkheden ontstaan daardoor? Laat het vervolgens niet bij goede ideeën alleen. Maak tijd vrij van uw medewerkers en/of uzelf om kansrijke ideeën verder uit te werken. Het mobiliseren van kennis is altijd een goed aandachtspunt. Hoe? Lees daar meer over in het artikel met Martijn Aslander, elders in deze uitgave.

3 Oriënteer online

Inspiratie op het gebied van innoveren en regelingen om dit te ondersteunen. Voor een snelle, actuele indruk is online van alles te vinden. Om u op weg te helpen noemen we drie nuttige platforms.

www.agentschapnl.nl - Vanaf 1 januari dit jaar zijn onder de naam Agentschap.nl de activiteiten van EVD, Octrooicentrum Nederland en SenterNovem bijeen gebracht. Eén loket vanuit het Ministerie van Economische Zaken voor innovatie, duurzaamheid, internationaal ondernemen en samenwerken. Ook de organisatie waar u voor veel stimuleringsregelingen uw aanvraag doet.

www.syntens.nl - Ook Syntens is een initiatief van Economische Zaken. Syntens werkt met verschillende partijen samen om innovatie bij MKB-ondernemers te stimuleren. De website besteedt aandacht aan trends in sectoren, maar ook een aantal concrete, recente voorbeelden van innovaties. Daarnaast vindt u informatie over de workshops en andere Syntens-activiteiten.

www.mkbkrachtcentrale.nl - Een initiatief van onder meer het Innovatieplatform en Syntens. Een platform voor kennisdeling, vol met praktijkbeschrijvingen, tags, filmpjes en tweets. Het benutten van talenten staat centraal. U kunt zelf meedoen, onder het motto 'samen slimmer werken'. Slimmer werken is hier - heel innovatief - volop in ontwikkeling. Als u de definitie aanklikt, verschijnt: 'Hier moet de definitie van slimmer werken komen.'

4 Betrek belanghebbenden en lotgenoten

Leveranciers of afnemers hebben vaak belang bij uw innovatie. U moet immers wellicht een machine bestellen en u gaat uw afnemers een beter of goedkoper product bieden. Laat dit gezamenlijke belang neerslaan in inhoudelijke of financiële betrokkenheid. Innovatie blijkt in de praktijk vaak een ketenoplossing. Vaak willen innovatieve collega-ondernemers graag meedenken over vernieuwende oplossingen en ervaringen uitwisselen. Denk ook aan bedrijfsoverstijgende initiatieven, bijvoorbeeld binnen de branche.

5 Boor extra geldbronnen aan

Een vernieuwing wordt pas innovatie als u deze succesvol in de praktijk brengt. Vaak blijkt het in de beginfase lastig om de begroting sluitend te krijgen. Gelukkig zijn er tal van regelingen die innovatie financieel stimuleren: subsidies, kredieten, fiscale voordelen of garant- of borgstellingen. Vaak is het een hele kunst om de juiste regeling te vinden voor uw situatie, of om een aanvraag op te stellen die aan alle richtlijnen voldoet. Toch is dit de moeite waard: het kan om aanzienlijke bedragen gaan!

6 Alles over subsidie

Tips over financiële stimuleringsmaatregelen vindt u onder meer op www.allesoversubsidie.nl. Dit is een gezamenlijke website van GIBO Groep, MKB Adviseurs en LTO Noord Advies. Ook sprekende praktijkvoorbeelden van de toepassing daarvan. U leest hoe collega-ondernemers hun plannen tot een succes brachten. Mede door regelingen waarvan zij het bestaan eerder niet wisten.

7 Denk aan WBSO en Innovatiebox

Twee concrete, interessante voorbeelden van fiscale stimuleringsregeling zijn de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) en de innovatiebox. Voor beide regelingen trekt de overheid jaarlijks honderden miljoenen euro's uit. Op basis van de WBSO compenseert de overheid een deel van uw (loon)kosten voor speur- en ontwikkelwerk: de werkzaamheden op het gebied van product- en procesontwikkeling of technisch onderzoek. Van de innovatiebox kunt u gebruik maken als uw project in aanmerking komt voor de WBSO of wanneer u er een octrooi voor heeft. Het is een speciale, verlaagde, tariefbox binnen de vennootschapsbelasting.

8 Denk vooruit

Zuur is het om soms te zien dat ondernemers achter het subsidienet grijpen. Ondernemers die vol enthousiasme innovatief aan de slag gaan met eigen middelen. Pas op het moment dat die middelen uitgeput dreigen te raken, kijken ze uit naar regelingen die ze wellicht verder kunnen helpen. Vaak blijkt het dan te laat. Breng dus al in de beginfase de ondersteuningsmogelijkheden in kaart.

9 Ken mogelijkheden en vereisten

Vaak is het best lastig om in te schatten welke regeling voor u van toepassing is en hoe u daar een beroep op kunt doen. Subsidie aanvragen is soms een vak apart. Vooral bij de grotere trajecten is de onderbouwing, de administratie en verantwoording geen sinecure. U kunt altijd een beroep doen op de adviseurs van onze subsidiedesk (subsidiedesk@mkbadviseurs.nl of telefoon 015-219 13 50).

10 Werk gefaseerd

Een gefaseerde aanpak is bij subsidie essentieel. De subsidieadviseurs van MKB Adviseurs ondersteunen ondernemers via het vijfstappenplan.

1 - Oriënteren: met Quick scan vanuit diverse perspectieven de mogelijkheden van de ruim 1.500 subsidieregelingen voor uw bedrijf bekijken.

2 - Haalbaarheidsonderzoeken: per mogelijkheid gedetailleerd nagaan of de aanvraag haalbaar is, gezien alle voorwaarden.

3 - Samenstellen en indienen aanvraag: opstellen van de aanvraag zelf en het daarbij vereiste projectplan, binnen de subsidierichtlijnen.

4 - Aanvraag begeleiden: behandelen van verzoeken om extra onderbouwing en bewaken van deadlines.

5 - Verzilveren: samenstellen van 'bewijsmateriaal' om juiste besteding van subsidiegelden aan te tonen.

VERVOLG VAN PAGINA 1 Martijn Aslander verbindt mensen, informatie en ideeën

verwacht Aslander: "Voor veel mensen is geld niet meer zo belangrijk. Ze hebben alles al en vinden zelfverwezenlijking veel belangrijker. Deze groep houd je niet vast met een mooi salaris. Status wordt steeds minder ontleend aan het bezit van mooie spullen. In de netwerksamenleving krijg je status als je toegang hebt en toegang kunt bieden aan anderen. Toegang tot kennis, middelen of contacten. Zelf lever ik bijvoorbeeld bijdragen aan projecten, waarvoor ik het gebruik van kantoorruimte in ruil krijg. Ik denk dat dit soort ontwikkelingen goed zijn voor Nederland. Kennis delen en waardebeoordeling achteraf stimuleren zelfontwikkeling, en dat leidt weer tot zelfverwezenlijking. Dit is enorm belangrijk in een kenniseconomie. Geld is juist een beperkende factor omdat mensen niet verder nadenken of meer doen dan waarvoor ze betaald krijgen."

Werk uitbesteden

Als je tijd tekort komt, kun je andere mensen vragen om te helpen. Mensen die zeer goed op de hoogte zijn van je bedrijf en hoe het beter kan: de klanten. "Als er een nieuwe brochure gemaakt wordt, of de serviceafdeling gaat op de schop, kun je je klanten vragen of ze goede ideeën hiervoor hebben. Wat zouden zij in een brochure zetten, of anders doen? Klanten die de moeite nemen om te klagen zijn zeker goud waard. Bedrijven die goed naar hun klanten luisteren, kunnen niet alleen de organisatie verbeteren, ze hebben vaak ook tevreden klanten."

Vertrouwen hebben in medewerkers, juist als ze fouten maken, levert ook goede leermomenten op, vindt Aslander. "Van fouten leer je. Als je fouten afstraft zullen je medewerkers nooit meer iets

nieuws proberen en daar wordt het bedrijf niet beter van. Fouten kun je daarom beter belonen."

Andere tijden, anders werken

Nederland telt het hoogste aantal kenniswerkers. Dat zijn medewerkers die enkele uren per dag be-



Photo: Steven Wassenaar

steden aan het bewerken, organiseren en uitwisselen van kennis. "Toch zijn veel bedrijven nog georganiseerd zoals in de tijd van de stoommachine," vindt Aslander. Mensen komen op vaste tijden binnen, doen hun werk en gaan naar huis. Maar misschien is een medewerker 's avonds wel veel

Kaboutertje Kloplop heeft geen tijd

Druk, druk, druk. Geen tijd voor reflectie, overleg met je personeel of netwerken. Welke ondernemer herkent zich daar in? Voor hen een kort verhaaltje van Martijn Aslander, niet voor het slapen gaan maar juist om wakker te worden.

Kaboutertje Kloplop is druk bezig met het omhakken van een boom. Hij heeft geen tijd om koffie te drinken met een vriend die bij hem langskomt. "Deze boom moet vandaag nog om!", roept hij en hakt door als een bezetene. De vriend gaat weg en komt een paar uur later weer terug. Kaboutertje Kloplop is nog steeds druk aan het hakken en heeft nog steeds geen tijd. Aan het einde van de dag probeert de vriend het nog een keer. Kloplop heeft nog steeds geen tijd, de tijd dringt, het is al namiddag. Waarop de vriend zegt: "Luister nu even, volgens mij is je bijl zo bot als maar zijn kan. Ik wil hem wel even voor je slijpen..." De moraal volgens Martijn: "Neem de tijd om naar mensen en hun ideeën te luisteren, dat levert je uiteindelijk meer op dan de tijd die je erin stopt."

productiever. Of heeft hij een heel goed idee om het werk anders, efficiënter te organiseren. "Toch gebeurt daar vaak niets mee omdat de organisatie nu eenmaal niet zo in elkaar steekt. Ik denk dat als je kenniswerkers anders zou inzetten, het werk niet alleen simpeler en effectiever zou kunnen, maar ook veel leuker. Slimme kenniswerkers zijn flexibel en weten zelf het beste hoe ze hun talenten, kennis en netwerk kunnen benutten. Daarvoor moet je dan wel ruimte bieden."

Bang voor concurrentie

Vrijelijk kennis delen, daarmee speel je de concurrent in de kaart, toch? "Je krijgt er ook veel voor terug. Stel, je bent kok en je hebt een bijzonder recept bedacht. Je kunt dat voor jezelf houden en misschien komen er enkele tientallen mensen naar je restaurant die dat gerecht kiezen. Zet je het op internet, dan kunnen andere mensen het gerecht ook maken. Daar kun je bang voor zijn, maar bedenk wat dit doet voor jouw bekendheid als kok! Als het een goed recept is komen er veel meer mensen naar je restaurant. Of ze mailen je hun ideeën, waarmee je weer nieuwe lekkere recepten kunt bedenken. Als je één goed idee hebt en je blijft erop zitten, gebeurt er niet veel. Als je een goed idee deelt komt er veel meer los, wat weer nieuwe ideeën oplevert. Daar worden we allemaal beter van." Aslander besluit: "Als je niet durft te delen, twijfel je eigenlijk aan je eigen talent om nieuwe, nog betere dingen te bedenken."

Meer over Martijn Aslander:
www.martijnaslander.nl
 Ideeën voor slimmer leven:
<http://lifehacking.nl>

Ondernemer van het Jaar 2010 MKB Midden-Nederland

Ben Reuvekamp, 'selfmade innovator'

Wat is innovatie? Is dat het onderzoek dat zich afspeelt in steriele laboratoria? Of is het de tv-show waar de Willie Wortels van Nederland hun vaak hilarisch onhaalbare ideeën aanprijzen? Nee, de sterkste innovaties ontstaan nog altijd in de alledaagse praktijk van de ondernemer en zijn bedrijf. Waarbij het niet gaat om het uitvinden van iets nieuws, maar om het slim combineren van bestaande mogelijkheden. Zoals de innovatieve systemen voor warmteproductie van de Heinose ondernemer Ben Reuvekamp (44), die daarmee zelfs de interesse van internationale energiereuzen heeft gewekt.

Hij is een echte selfmade ondernemer. Als boerenzoon begon Ben Reuvekamp begin jaren '90 met het leveren van ruwvoeders in handzame verpakkingen voor afnemers als dierentuinen en paardenhouders. Daarna kon hij een grasdrogerij in Friesland overnemen. Voor het drogen van gras is veel energie nodig en met zoveel van dat spul in de eigen bodem is de keuze voor aardgas als warmtebron wel zo voor de hand liggend. Ben Reuvekamp: "Maar aardgas en andere fossiele brandstoffen hebben twee nadelen: ze zijn niet duurzaam maar wel duur. Daarom zocht ik in landen waar aardgas veel minder ingeburgerd is naar alternatieve warmtebronnen voor de grasdrogerij."

Volop mogelijkheden in eigen land

De ontwikkelingen haalden Reuvekamp en zijn zoektocht naar alternatieve warmte echter in: "We moesten de grasdrogerij in Friesland opgeven vanwege gemeentelijke uitbreidingsplannen. Ik had inmiddels vooral in het buitenland veel kennis opgedaan over alternatieve warmtebronnen. Voor hout en biomassa zag en zie ik ook voor ons land volop mogelijkheden." Daarom richtte hij vijf jaar geleden R&WE Energiesystemen van morgen op. Het bedrijf is gehuisvest in een kantoor annex bedrijfspand op het erf van de ouderlijke boerderij, even buiten Heino op het fraaie Sallandse platteland.

"Ons bedrijf richt zich op het ontwikkelen en leveren van warmtesystemen 'op biomassa' voor bedrijven en particulieren. Biomassa is de verzamelnaam voor brandbaar organisch materiaal. In Nederland wordt dit momenteel alleen in grotere elektriciteitscentrales als brandstof gebruikt. In het buitenland, zoals de Scandinavische landen, is het gebruik van met name hout als brandstof voor bedrijven en par-

ticulieren veel meer ingeburgerd. Daar is de technologie veel verder doorontwikkeld en zijn er verbrandingseenheden die lijken op gasgestookte cv-ketels, maar dan voor houtpallets. Dat zijn handzame korrels geperste houtsnippers. Deze worden gemaakt van restafval in de houtwinning en -verwerking. De verwarmingseenheden zorgen voor een optimale verbranding met eigenlijk alleen as als restproduct."

CO²-neutraal stoken

Bij verbranding komt CO² vrij, ook bij stoken op hout. De milieuwinst zit 'm in de kringloop. Gedurende de decennia dat een boom of struik heeft kunnen groeien, heeft deze CO² opgenomen uit de atmosfeer. Deze CO² komt bij de verbranding weer

Het innovatieve vermogen van R&WE wordt ook geïllustreerd door recente projecten waarvoor Reuvekamp maatwerkoplossingen moest uitdenken.

Asperges zitten er warmpjes bij

Met een ondergronds leidingstelsel van 62 kilometer aan tyeenbuizen en een door R&WE geleverde Heaterbox zitten ook asperges er dit vroege voorjaar warm bij. Niet omdat deze groentensoort bekend staat als koukdeum, maar omdat de teler met de 'warme kweek' de eerste oogst van het jaar op de markt wil brengen. Hij verwacht zo de beste prijs voor zijn witte goud te vangen.

Verwarming regelen met je mobieltje

De mobiele Heaterboxen worden op afstand bediend. Voor de bediening van de verwarming en het controleren van de voorraad brandstof (pellets) belt de gebruiker in via GSM. De tem-



vrij. De boom of struik maakt plaats voor een nieuwe boom of struik, die weer een paar decennia CO² kan opnemen en daarna weer als brandstof dient.

peratuur in het gebouw wordt ook geregeld via sensoren die automatisch inbellen als de temperatuur te hoog of te laag wordt. Bij volle belasting moet de klant de voorraad pellets in de container eens per week laten bijvullen. Deze worden door een vrachtwagen – op diesel – afgeleverd. Maar daar tegenover staat dat één lading pellets 6.000 liter gasolie (industriële diesel) vervangt.

Carnavalverwarming

De carnavalsvereniging van Raalte wilde haar het bezoek warm welkom heten in de grote feesttent. Een Heaterbox uit het nabijgelegen Heino en warmelucht transportbuizen brachten uitkomst.

Zo vormt biomassabrandstof een CO²-neutraal systeem. Ben Reuvekamp: "Als ondernemer moet je duurzame oplossingen bieden. Daar vraagt de markt om. Ik vind het duurzaamheidsaspect zelf ook belangrijk. Maar voor veel duurzame oplossingen geldt dat de overheid er geld bij moet doen om het rendabel te laten zijn. Dan is zo'n oplossing kwetsbaar, want niet rendabel als de geldkraan dichtgaat. Ik ben niet tegen subsidie als middel om prille technologische toepassingen te helpen om economisch op eigen benen te laten staan, maar het subsidie-middel heeft voor- en nadelen. Mensen zijn volgens mij geneigd om pas warm te lopen voor een investering als de overheid er subsidie voor geeft. Kijk naar de run op zonnepanelen. Zonder de subsidieregeling is het maar de vraag of je de investeringen op de lange termijn eruit zou halen. Mijn credo is continuïteit. Wij bieden een bedrijfseconomisch interessant alternatief dat niet afhankelijk is van subsidie. Het stoken op hout en andere biomassa wint het gewoon op kosten en baten van fossiele brandstoffen."

LEES VERDER OP PAGINA 4 ➔

Ben Reuvekamp, 'selfmade innovator'

Pragmatische innovatie

Ben Reuvekamp is 'pragmatisch innovatief'. Hij signaleert een probleem of een tekortkoming en dat zet hem aan het denken over mogelijke oplossingen. Dat lijkt een open deur, maar in de praktijk zijn er maar weinig mensen die deze mogelijke oplossingen ook weten om te zetten in economisch rendabele bedrijfsactiviteiten. Het niet alleen aanvoelen van een behoefte in de markt. Het is ook een kwestie van gewoon hard werken en - wel zo verantwoord mogelijk - risico durven nemen om die oplossing in de vorm van een dienst, product of als een onderneming van de grond te krijgen. Reuvekamp: "Als je geen zin hebt om er soms zeventig uur per week in te steken, dan moet je er niet aan beginnen. Als je als ondernemer bang bent om te verliezen, kun je ook niet winnen. Je moet er wel voor willen gaan."

12.000 ton CO²

R&WE voorziet met z'n innovatieve oplossingen in drie behoeften in de markt. Allereerst de introductie van hout en andere biomassa als brandstof voor niet-grootschalige toepassingen - dus geen elektriciteitscentrales - bij ondernemingen en particulieren. Het bedrijf is importeur van een aantal merken verbrandingsketels en in totaal heeft het bedrijf de afgelopen jaren voor 22 Megawatt aan warmtecapaciteit geleverd aan verschillende klanten. Reuvekamp: "Dat is toch een vermindering van 12.000 ton CO²-uitstoot, vergelijkbaar met de uitstoot van 1.350 huishoudens."

Mobiele Heaterbox

Daarnaast heeft Reuvekamp een oplossing ontwikkeld waardoor zijn verbrandingsinstallatie multi-inzetbaar is geworden: de Heaterbox. Zowel de voorraad pellets (korrels van geperst hout), het

aanvoersysteem en de verbrandingsinstallatie zijn ondergebracht in één klein formaat zeecontainer. Deze kan direct bij het (bedrijfs-)pand geplaatst worden. De geproduceerde warmte wordt via cv-leidingen of als warme lucht via kunststof slangen naar binnen getransporteerd. De Heaterboxen zijn in trek bij bijvoorbeeld bouwbedrijven. "Het gaat dan om tijdelijke verwarming. Onze vinding is een stuk voordeliger dan conventionele heaters. Bedrijven kunnen de Heaterbox bijvoorbeeld gebruiken om bouwprojecten te verwarmen, waardoor het werk ook in de winter door kan gaan. Rondom het bouwproject spannen we zeildoek. Terwijl het buiten vriest dat het kraakt, zijn de werklui binnen aan het werk bij een graad of dertien. Bij dit soort projecten schuiven wij al bij de planfase aan, zodat we het aanleggen van de slangen voor het warmte-transport kunnen integreren in de rest van de planning. Ook wordt de Heaterbox steeds meer ingezet voor het drogen van nieuwbouw," illustreert Reuvekamp de toepassingsmogelijkheden niet zonder trots. "We mogen grote namen uit de bouwwereld tot onze klantenkring rekenen."

Huurkoop als oplossing

Een derde vraagstuk waarvoor Reuvekamp een oplossing heeft bedacht, komt voort uit de slechte economische omstandigheden. Voor klanten met minder investeringskracht biedt R&WE nu een huurkoopconstructie. "Bij deze oplossing gaan we uit van het bedrag dat de klant normaal al kwijt is aan de gasnota. De kosten blijven gelijk, maar door de besparing op de energiekosten is de klant na vijf tot tien jaar de eigenaar van het houtgestookte verwarmingssysteem en houdt hij een langdurige besparing over, want bij gemiddeld gebruik gaat een installatie makkelijk 20 à 25 jaar mee," licht Reuvekamp toe.

Op eigen kracht zover gekomen

De zaken gaan goed. R&WE biedt momenteel emplooi aan vier vaste krachten en daarnaast een aantal flexwerkers. Het ondernemerschap en de innovativiteit van Reuvekamp hebben inmiddels een mooie bekroning opgeleverd: in maart 2010 is Reuvekamp door MKB Midden-Nederland uitgeroepen tot Ondernemer van het Jaar 2010. Ben Reuvekamp hierover: "Ikzelf en de mensen om mij heen zijn op eigen kracht zover gekomen. Er heeft al een internationale energiereus interesse getoond in dit bedrijf, investeringsmaatschappijen staan te trappelen om aandelen te krijgen in ons bedrijf, maar ik hou het in eigen hand. Daar gaat het toch om, als je onderneemt: je wilt iets neerzetten en uitbouwen. Ik houd vast aan mijn persoonlijke credo: ondernemen is werken aan continuïteit."

Vreemd vermogen

Reuvekamp richt de pijlen van zijn bedrijf de komende jaren in eerste instantie op het zuidelijke deel van het land. Daarna wil hij met de verhuuractiviteiten de stap over de grens naar Duitsland zetten. In de loop van 2011 moet R&WE over tien Heaterboxen beschikken. Om deze groeiplannen te verwerkelijken, wil Reuvekamp voor het eerst vreemd vermogen aantrekken. "Meestal moet een ondernemer bij de banken langs om een financiering los te krijgen. In mijn geval zijn de rollen omgedraaid: de banken tonen nu zelf interesse om onze groeiplannen deels te financieren. Want ondanks de crisis wil elke bank wel mee-investeren in een solide onderneming met gezonde groeiambities."

ZEMANN

Maarten Zemann is directeur van MKB Adviseurs. In zijn eigen column geeft hij ieder kwartaal zijn visie over een actueel onderwerp in het MKB. Zemann schrijft ook gastcolumns voor De Zaak, Franchise+ en GIBO Journaal.



ROCKET SCIENCE OF BOERENSLIMHEID?

Lopen er in uw bedrijf ook steeds minder mensen met een ochtendhumeur rond? Laatst, bij het koffieapparaat kwam ik erachter. Het schijnt 'm in die wekkerlamp te zitten. Natuurlijk ontwaken met behulp van licht schijnt positief te werken op ons ochtendlijke welbevinden. Jawel hoor, inmiddels heb ook ik zo'n ding in m'n slaapkamer. En inderdaad, thuis rond het ontbijt en 's morgens op kantoor ben ik aanzienlijk beter te genieten. Naar het schijnt.

Ter zake. Op de omslag van deze MKBeeld staat in grote letters Innovatie. Eerlijk gezegd, ik weet nooit zo goed wat ik met dat begrip aan moet. Gaat het over Willie Wortels in witte jassen op grote R&D-afdelingen? Ik meen van niet. Innovatie is meer. Het staat voor gerichte, toegepaste vernieuwingen waar u, uw bedrijf en bij voorkeur ook uw (nieuwe?) klant beter van worden. En daarbij is 'nieuw' ook vooral nieuw in zijn context. Wat voor de ene branche al gesneden koek is, kan in de andere nog tot een doorbraak leiden. Een brede insteek, jazeker.

Laten we ons, denkend aan de wekkerlamp, ook niet beperken tot product- of diensteninnovatie. Zo ontmoette ik recent tijdens een radio-uitzending een enthousiaste ondernemer, een perfect voorbeeld van commerciële innovatie. Sander Koppelaar is 25 jaar en mede-oprichter van Next2news. Dit bedrijf biedt MKB-ondernemers de mogelijkheid gericht te adverteren bij specifieke nieuwsberichten op de grootste nieuwssites van Nederland. En dat tegen 'MKB-tarieven'. Vaarwel dure Google Adwords campagnes, vaarwel klassieke web banners! In deze editie van MKBeeld willen we u inspireren met tal van voorbeelden van andere vormen van innovatie, die we zelf van dichtbij meemaken. Bijvoorbeeld hoe de Urker vissers branchebreed bezig zijn met procesinnovatie door het vangstproces radicaal om te gooien. Of wat het gebruik van standaard bedrijfsrapportage bij de banken voor de MKB-ondernemer gaat betekenen. Maar ook de ondernemers uit Heino en Nieuw Leusen die door anders bouwen en verwarmen een voorsprong nemen op het gebied van duurzaamheid. Of de sociaal/organisatorische innovatie van de ondernemende huisarts die nadenkt over het inzetten van een branchevreemd organisatie-model (franchising). En wellicht biedt het interview met Martijn Aslander u nieuwe inzichten over hoe u efficiënter uw zaken kunt regelen en het opborrelen van goede ideeën bij uzelf en anderen kunt stimuleren.

Tal van indelingen en voorbeelden van innovatie zijn mogelijk. De rode draad: innovatieve ondernemers denken anders. Waarom wakker worden met geluid? Waarom niet met beweging, geur, of ... licht? Het devies van deze ondernemers is dan ook eenvoudig. Draai een bedreiging eens om, kijk af in andere omgevingen, combineer verschillende functies, speel eens een dag lang je klant van vandaag, je concurrent over vijf jaar of denk 'out of the box' met collega-ondernemers. En daar is dus echt niet altijd een reageerbuisje voor nodig, en ook geen buitenaardse expeditie. Innovatie ligt meestal voor het oprapen, op straat. Misschien moet u gewoon wat vaker de deur uit? Kom op, het is weer lente!

Maarten Zemann

Directeur MKB Adviseurs

Landelijke Themadag Bedrijfsoverdracht

Op maandag 26 april 2010 organiseert de Kamer van Koophandel op 12 locaties in het land een themadag over bedrijfsoverdracht. Op 8 van deze locaties is MKB Adviseurs actief door middel van het verzorgen van workshops en spreekuren.

Wilt u ons ontmoeten? Kijk op www.mkbadviseurs.nl of mail naar ondernemen@mkbadviseurs.nl

KOOP- EN VERKOOPPROFIELEN

AANGEBODEN

- ➔ Ter overname aangeboden goedlopend schildersbedrijf met een centrale ligging in de Randstad. Het omzetniveau op jaarbasis bedraagt gemiddeld € 2.400.000,-. Het aantal werknemers bedraagt circa 25 personen.
- ➔ Ter overname aangeboden een goed renderende juwelierszaak in een middelgrote stad op A-locatie in Overijssel. Het betreft een winkel met een historie van meer dan 30 jaar, welke wegens leeftijdsredenen wordt aangeboden. Het bedrijf wordt vanuit een huurpand geëxploiteerd. Het betreft een activatransactie. De aanwezige voorraad is courant. De vraagprijs voor het geheel is gelijk aan de inkoopwaarde van de voorraad.
- ➔ Ter overname aangeboden het gehele aandelenkapitaal van een goed renderend transport- en distributiebedrijf met 60 medewerkers. Gevestigd in een (van de holding) gehuurd bedrijfspand, regio Noord-Oost Nederland.
- ➔ Ter overname aangeboden, in verband met ontbreken opvolging, een schildersbedrijf met een omzetniveau van circa € 800.000,- exclusief BTW op jaarbasis en een kunststoframen- en deurenbedrijf (levering en montage) met een omzetniveau van circa € 1.300.000,- exclusief BTW. In totaal circa 20 medewerkers. Beide bedrijven zijn gevestigd in de Randstad op verschillende locaties en ondergebracht in aparte B.V.'s. Een bedrijfspand is eigendom. De overname betreft de aandelen van de twee B.V.'s en het bedrijfspand.

GEVRAAGD

- ➔ Door een bestaande ondernemer wordt in verband met verdere groei een elektrotechnisch installatiebedrijf gezocht in de regio Nijmegen.
- ➔ Gevraagd ter overname een bedrijf in brandbeveiliging, regio heel Nederland.

➔ DE NIEUWSTE BEDRIJFSPROFIELEN VINDT U OP ONZE WEBSITE WWW.MKBADVISEURS.NL

mkbeeld

IS EEN GRATIS NIEUWSBRIEF VOOR RELATIES EN VERSCHIJNT VIER KEER PER JAAR.



Tekstbijdragen: Erik van Dam, Margit Warmink, Martin Kuitert
Vormgeving: Cor van Hoof, BUREAU 404
Eindredactie: Mariska van der Meulen

Wilt u reageren naar aanleiding van een artikel in deze uitgave? Stuur dan uw reactie naar: ondernemen@mkbadviseurs.nl

WWW.MKBADVISEURS.NL

MKB Adviseurs is voortgekomen uit en gelieerd aan MKB-Nederland

