

## 'Inspiration Tour'

### 7 lessen in Rotterdams innoveren

Go, go, go!



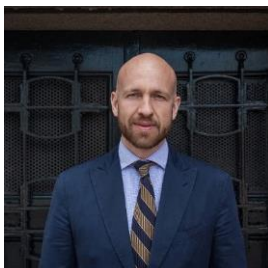
*Dorien van der Heijden en Kris Brees*

Innoveren is belangrijk, innoveren is hot. Blogs, artikelen en boeken worden volgeschreven met nieuwe methoden. Wie nog niet aan de lean startup is, loopt achter. Javelin board zou op het curriculum van de middelbare school moeten. Leegstaande industriële complexen worden omgetoverd tot kweekvijvers voor startups. 'Bootcamp' gaat al lang niet meer over sporten.

Onderdompelen in de Rotterdamse realiteit van innoveren leert dat het niet alles goud is wat blinkt. 7 lessen in Rotterdams innoveren.

#### 1. Business is business

Bij startups wordt al snel gedacht aan hippe hokjes of lofts (met tafeltennistafel en flipperkast) in oude industriële complexen. Jeugdige enthousiastelingen die met weinig aandacht voor oude spelregels de tent doen bruisen. Een sfeertje van 'hier gebeurt het'. Dat kan bij het allerprilste begin een stimulerende omgeving zijn. Maar het einddoel is business. En dan kan je je best zo snel mogelijk gedragen als iemand die in business is. Je wil een CEO van een multinational overtuigen om jouw product te kopen, of probeert een durfinvesteerder te overtuigen tot een kapitaalsinjectie. Dan helpt het om je een volwaardig businesspartner te tonen.



*"We zijn hier niet om startupje te spelen, we zijn hier om business te maken. Geen flipperkasten op deze verdieping, maar wel CEO's van grote bedrijven uit de haven. Die business komen doen."*

-Mare Straetmans, managing director PortXL-

## 2. Het gevecht tegen de regels

Willem Elsschot zei het al: “...tussen droom en daad/staan wetten in de weg en praktische bezwaren”. Iedere ondernemer die zijn innovatieve idee wil realiseren, weet dat hij tegen de grenzen van ‘de regels’ zal botsen. Innoveren betekent immers dat je nieuw terrein betreedt. Terrein wat niet voorzien is in wetten en regelgeving. Of zelfs om toenmaals ongetwijfeld goede redenen tot ‘verboden terrein’ benoemd is. Toch komt het gevecht tegen de regels in start-up plannen of innovatieplannen zelden tot zijn recht. Het wordt hooguit als een bedreiging benoemd. Terwijl het een essentiële horde is. Een horde die andere competenties vergt dan het bedenken, testen, optimaliseren en scalen van je innovatieve business.



*“Ik had uiteindelijk 18 vergunningen nodig. Van diensten die niet altijd even goed met elkaar communiceerden. Die 18 vergunningen hebben me 25kg gekost.”*

-Maaïke Dogan, oprichtster Obba Lounge-

Soms is het ook mogelijk om creatief met regelgeving om te gaan. “Ik voed de vissen met de overtollige regenwormen uit onze compostering van het groenafval van Aloha bar. De poep van de vissen is precies de voeding die de planten nodig hebben. En die planten zuiveren voor ons de lucht in deze serre. Alleen mag ik hier volgens de regelgeving geen vissen kweken. Dus moeten wij de container met vissen ‘aquarium’ noemen.” En ondernemerschap voor gevorderden ontdekken we in het gebruiken tot eigen voordeel van de taaïheid van regelgeving. “Ik investeer hier vrij veel geld, zonder enige zekerheid hoe lang we op deze plek kunnen blijven zitten. Maar de politieke keuzes rond de toekomst en de realisatie daarvan zijn zo complex dat dat ongetwijfeld nog jaren in beslag zal nemen.”

## 3. De verborgen wereld is groter dan de zichtbare

Iedere pas afgestudeerde met enige ondernemerszin heeft recent nog ervaren wat de verbetermogelijkheden zijn van het online pizza bestellen. Niet verwonderlijk dat er tig apps ontwikkeld worden die de pizza-bestel-experience beter moeten maken. De creatieve drive wordt gericht op de bekende wereld: pizza’s, daten, regenschermen, Unilever, Philips, Shell. Terwijl een veel grotere verborgen wereld veel meer kansen en uitdagingen biedt voor innovatief ondernemerschap. Wie ligt er wakker van de miljoenen containers die keer op keer met de hand aan elkaar verankerd moeten worden? Wie ligt er wakker van de moeilijkheid om voortdurend van alle medewerkers op schepen en boorplatforms de noodzakelijke certificeringen op orde te hebben?

## 4. Er is altijd een next level

Stilstaan is achteruitgaan zegt een oude wijsheid. In de traditionele economie wordt dat vertaald naar het groei-mantra. Maar het kan ook anders. Door telkens naar een next level over te gaan. Niet meer van het



zelfde maar een volgende schakel. Dit wordt uitermate geïllustreerd bij RotterZwam. Dit bedrijf teelt oesterzwammen op koffiedik. Koffiedik van de lokale Rotterdamse horeca, oesterzwammen voor diezelfde horeca. Dan ligt het voor de hand om de productie op te schalen, de actieradius te vergroten: regio Rijnmond ligt binnen handbereik, wie weet volgend jaar Zuid-Holland?

Deze strategie sluit niet aan bij de visie van de oprichter. Het next level? Kennis delen! Zodat andere ondernemers hun eigen oesterzwamkwekerij kunnen opzetten in Amsterdam, Arnhem of Antwerpen!

Het denken in 'er is altijd nog een next level' zit er bij deze ondernemer sterk in. Hij is trots als hij een lange keten kan sluiten. Het eerder genoemde voorbeeld (groenafval van de Aloha bar wat verwerkt wordt tot compost, de wormen worden aan de vissen gevoerd, hun poep voedt de planten die de lucht zuiveren. De zwammen tot slot worden tot oesterzwambitterballen verwerkt die... juist ja: in de Aloha bar geserveerd worden) illustreert dit.

## 5. Van IoT tot bouten en moeren

Innovatie wordt al te zeer gereduceerd tot de wereld van online en appjes. Terwijl er een universum aan harde tastbare innovatiekansen voor het grijpen ligt. Dat kan gaan over Internet of Things toepassingen. Super om in een [workshop](#) van een half uurtje zelf een stukje electronica in elkaar te knutselen waarmee je met een druk op een deurbel een whatsappje kan versturen terwijl de bel rinkelt. Maar het kan net zo goed over echte ouderwets concrete 'vuile handen'-producten gaan. Een oude puntlasser die omgebouwd wordt tot een 3D printer die staal print. Om vervangonderdelen te printen voor scheepsonderhoud. Of drijvende plantsoentjes om oude havendokken die in onbruik raken te vergroenen.

Digital manufacturing als volgende industriële revolutie, de samensmelting van de digitale en fysieke wereld biedt een heel nieuwe platform voor innovatie. Het stelt ons in staat dingen te produceren die voorheen waren voorbehouden aan de superspecialisten of zelfs voor deze partijen een stap te ver waren. Als start up zelf produceren zonder grote investeringen, als ontwerper ook het eindproduct maken en zo dat het aan alle eisen voldoet. Een hele wereld aan innovatiekansen ligt open.

## 6. Samen kom je verder

Hoe verschillend de innovatieve ondernemers die we hebben bezocht ook zijn, hoe divers hun 'line of business' ook is, Een ding hebben ze gemeen. De overtuiging dat je 'samen verder komt'. Niets innoveren in afzondering en de ontdekkingen voor je zelf houden. Maar vanaf de start informatie delen, elkaar opzoeken, samenwerken om verder te komen. In Blue City gaan ondernemers de uitdaging aan om elkaars afvalstromen als grondstof te zien voor hun eigen producten om zo de keten te sluiten. Port XL brengt ondernemers uit de hele wereld bij elkaar om in Rotterdam met launching customers contacten te leggen. En de grote kracht van de [Makerspace](#) is de community waarin leden elkaar helpen om verder te komen. Door bij elkaar te komen en ideeën en kennis te delen wordt de innovatie aangejaagd en naar een volgend niveau gebracht.

## 7. Gewoon doen!

En de laatste les die we met jullie willen delen is dat succesvol innoveren uiteindelijk een kwestie is van 'doen' of op z'n Rotterdams 'niet lullen maar poetsen'. Durven beginnen ook al weet je nog niet waar je precies naar toe wilt. De kansen grijpen die op je pad komen. Soms moet je klein beginnen om te bewijzen dat het kan om vandaaruit verder gaan en anderen achter je ideeën te scharen. Ieder van de ondernemers die we hebben gesproken had zijn of haar versie van deze les. Allemaal zijn ze begonnen zonder dat ze precies wisten waaraan ze begonnen. Ze hadden de overtuiging dat het anders moest, ze zagen een kans om iets neer te zetten, ze hadden een droom of wilden hun kinderen later een goed verhaal kunnen vertellen. Wat hun motivatie ook was, ze zijn gewoon begonnen met het zetten van de eerste stappen!

### **Deze zeven lessen zijn gebaseerd op on-site gesprekken met:**

- Femke Sniijders, Aloha bar en Picknick
- Mark Slegers, Rotterzwam
- Caroline Zeevat, Stadslandbouwer, auteur, vormgever
- Mare Straetmans, managing director PortXL

- Jurjen Lengkeek, RDM Makerspace
- Maaïke Dogan, oprichtster Obba Lounge

**We hebben deze inspirerende ondernemers en locaties:**

**Tropicana – Blue City, PortXL en de RDM werf bezocht tijdens de Yellow Cats Innovation tour 2016.**

*Klik [hier](#) voor meer informatie n.a.v. de Inspiration Tour*



**Meer informatie** over de Yellow Cats [www.yellowcats.nl](http://www.yellowcats.nl) of mail [km@yellowcats.nl](mailto:km@yellowcats.nl)



**> ICSB**  
MARKETING IN STRATEGY

**CiRi MARKETING**  
Marketing Communicatie | Projectmanagement

*~ Stay sharp in thinking different! ~*