



Wij zijn **dé hightechregio!**

Verlag inspiratie-event Stichting
BiELAt 17 juni 2010

Overview	5
Lunchseminars	7
Martin Hinoul	9
Dick Berlijn	11
Business Matchmaking Intermezzo	13
Kris Peeters	15
Alexander Ribbink	17
Venture Capital	19
CEO's op de bank	21
Netwerken	22
BiELAt network	24
Meer inspiratie	25
Participanten	26



Wij zijn dé hightechregio!

Hoe tonen we het de rest van de wereld?

Inspiratie-event, 17 juni 2010

Locatie: Klokgebouw Strijp-S, Eindhoven

Organisatie en initiatief: Stichting Business in the Eindhoven, Leuven, Aachen triangle (BiELAt)

Aantal bezoekers: 300

Programma: 11.30 uur (lunchseminars)
14.00 - 21.00 uur (hoofdprogramma)

Sprekers: Martin Hinoul (KU Leuven), Dick Berlijn (generaal b.d.), Alexander Ribbink (Prime Technology Ventures), Kris Peeters (Minister-President van de Vlaamse regering), Yvonne Engelen (Corporate Venturing DSM), Jos Peeters (Capricorn Venture Partners), Eric Meurice (ASML) en Rokus van Iperen (Océ).

www.bielat.nl



lunchseminars

Nederlandsch Octrooibureau	IP bepaalt je kracht in de markt	Hans Hutter- Nederlands en Europees octrooigemachtigde (managing partner) Jeroen Cornelis - Merken/modellen-gemachtigde en juridisch adviseur (partner)
Gemeente Eindhoven & CityDynamiek	Onderscheidende posities in een dynamisch stedenveld	prof. dr. ir. Hans Mommaas- directeur van Telos, Brabants Centrum voor Duurzame Ontwikkeling.
TNO	R&D support voor MKB in het ecosysteem van een hightech regio	Ir. Erik Ham - manager MKB
BOM & Van Berlo	Innovatie vernieuwd...	John Blankendaal - Programmamanager High Tech Systems
DSM	DSM's X-factor programma Klimaatgedreven innovatie en Food Security Open Innovation op Chemelot	Remco van Es - Food & Feed Program Manager Frank Schaap - Business Development & Acquisition Campus Maurits van Tol - Business Development Director
Océ	Sustainable design als onderscheidende kracht van onze regio	Harry Loozen - Senior Vice President Corporate Public Affairs & Sustainability
Vito	Transitie naar een Duurzame Economie door Regionale en Internationale integratie van de Vlaamse Cleantech sector	Christine Broux - FCA Account Manager
Creax	RE-Cycle RE-Search RE-Sources	Simon Dewulf - CEO CREAX
Scheuten Solar	Kansen voor energietransitie in de bebouwde omgeving	Frans van den Heuvel - CEO Scheuten Solar
ASML	How companies can contribute to tackle the shortage of technical talents	Jos Vreeker - Manager community and school relations
IMEC & K.U. Leuven	Innoverende samenwerkingsvormen binnen ELAT: Leuvense regio stelt zich open	dr. ir. Rudi Cuyvers - innovation manager, K.U.Leuven Research & Development dr. ir. Ingrid Reynaert - Manager Academic and Governmental Relations dr. ir. Vincent Ryckaert - European Patent Attorney
Provincie Limburg & Zuyd University	Next Generation Cleanrooms	Christoph Ravesloot - Professor Innovation Design Construction Processes

United brains



Martin Hinoul

KU Leuven, Research & Development

Enorm potentieel voor de regio Eindhoven, Leuven, Aachen.

Flat World (Friedman) met 50 kenniseconomieregio's. ELAt hoort daarbij.

Het gaat om de *value chain*: **alle ingrediënten voor een toptechnologieregio zijn aanwezig.**

Het Leuvens model heeft voor Leuven veel opgeleverd. Kern: kennis. Denk aan IMEC (onderzoeksinstituut), 89 spin-offs.

Het Leuvens model klopt. Het is op te schalen naar de ELAt-regio.

Eindhoven, Leuven en Aachen voldoen bijna aan Lissabonnorm (3% van BNP naar onderzoek & ontwikkeling). ELAt scoort 2,6 tot 2,7 procent. Dat is echt hoog.

Enorm potentieel van kennisinstellingen en bedrijven in de driehoek: Philips, IMEC, ASML, High Tech Campus, DSM, Chemelot, RWTH, et cetera.

ELAt kent clusters van wereldniveau.

Samen goed voor 32 miljard omzet door zo'n 520.000 mensen met een baan met toegevoegde waarde.

Wanneer we dat aantal naar 700.000 mensen kunnen brengen, is een **economische groei van bijna twee procent extra** mogelijk. Geen verkiezingsbelofte; gebaseerd op cijfers.

Wat is nodig?

1. *United brains*: grensoverschrijdende uitwisseling van kennis en contacten tussen de kennisinstellingen.
2. Koppeling van energienetwerken.
3. Bij elkaar kijken, van elkaar leren.
4. Entrepeneurs.
5. Uitwisseling van managers (om cultuurverschillen te beslechten).
6. Netwerken! Streven naar overlap.



Dick Berlijn

Generaal b.d.

Situational awareness is onmisbaar bij leiderschap: overzicht krijgen en houden.
Hoe maak je van een verdeelde organisatie een eenheid? Door vragen te stellen: **Waarom bestaan we? Wat is ons doel? Wat is ons product?**
Leiderschap vraagt om een boegbeeld.
De leider: **iemand die een doel heeft en zich realiseert dat hij afhankelijk is van anderen om dat doel te bereiken.**

Leidinggeven is:

1. Geloven in het doel
2. Integer zijn
3. Fouten durven toegeven
4. Voorbeeld geven in alles (lead by example)
5. Communiceren
6. Het teambelang voorop stellen en goed teamgedrag belonen
7. Inspireren
8. Hard werken en aanwezig zijn

Tips:

1. Haal je kracht uit investeringen in het team
2. Verduidelijk het doel
3. Creëer overzicht
4. Communiceer naar binnen én buiten
5. Niet praten maar doen!

Leiderschap



Waken voor genoegzaamheid

Kris Peeters Vlaams Minister-President

We moeten waken voor genoegzaamheid.

Ambities: Vlaanderen in top vijf van kennisregio's in 2020. Daarvoor zijn vijf doorbraken nodig:

1. Open ondernemerschap
2. Inzetten op talenten.
3. Gebruik maken van de optimale ligging van Vlaanderen: slimme logistiek.
4. Het Groene Steden Gewest: het is een drukke regio met veel aandacht voor duurzaamheid.
5. Slagkrachtige overheid.

We moeten eerst 6 miljoen Vlamingen meekrijgen.

Verbanden met de ELAt zijn zeer belangrijk: **we kunnen het niet alleen**. Samen worden we er beter van.
Zorg: **het kan niet snel genoeg gaan. Anders worden we snel ingehaald.**



Kijk eens anders
naar een product

Business Matchmaking Intermezzo

verrassend brainstormen

Kijk eens anders naar een product. En kijk eens met anderen naar een product. Een eenvoudige manier om innovatie te stimuleren. Voorbeeld: een schoen. Een schoen is een schoen. Maar als je het product heel gericht opnieuw gaat bekijken op basis van een aantal eigenschappen, kunnen er verrassende nieuwe producten ontstaan. Zonder het wiel opnieuw uit te vinden. Bijvoorbeeld:

Integratie: als ik nu eens verschillende functies in mijn product integreer?

Door voorwerpen of functies toe te voegen aan het product, verhoogt de bruikbaarheid. Bij schoenen kun je denken aan het toevoegen van wieltjes, waardoor zowel stappen als rollen mogelijk is (Heelys).

Flexibiliteit: als ik mijn product nu eens flexibel maak?

In het geval van schoenen resulteerde dit in bijvoorbeeld de Inchwormshoes: kinderschoenen die zijn te vergroten of te verkleinen.

Vorm: als ik nu eens de vorm van mijn product aanpas?

Een specifieke vorm kan de sterkte van een product vergroten. Dit resulteerde in dit voorbeeld bijvoorbeeld in de Vibram FiveFingers. Een schoen 'met tenen'. Een dun en flexibel vlies combineert de bescherming van een schoen met de ervaring van blootvoets wandelen.

Het zijn slechts enkele voorbeelden. Tijdens het Business Matchmaking Intermezzo gingen de zorgvuldig geplaatste tafelgenoten hiermee aan de slag. Verrassende uitkomst: een kam om mee te bellen. Productiedatum: nog onbekend.

Kansen!



Alexander Ribbink

Voorheen TomTom

Ben je bewust van je eigen beperkingen.
Bekijk de wereld vanuit de ogen de doelgroep.
Bescheidenheid siert; maak je klein als fabrikant
Vrouwen luisteren beter naar klanten als mannen. Jammer dat er weinig vrouwen zijn in de hightech. Daar ligt een kans voor de regio.
We moeten technologie omarmen: het levert een essentiële bijdrage aan de economie.

Marketingtips:

1. Definieer je markt en je product. En creëer een categorie waarin je de eerste bent. **Mensen kopen graag van een leider.**
2. Ken je klant: weet voor wie je het doet. Dat dwingt je tot kiezen.
3. Wees expliciet in het definiëren van inzichten. Dus niet eerst de oplossing bedenken en dan op zoek gaan naar de problemen. Wees streng en nederig.
4. Marktonderzoek met mate. **Buikgevoel is ook belangrijk.**
5. Verander met mate. Mens is conservatief. Een aangeboden alternatief moet minimaal factor 10 keer beter zijn.
6. Maak keuzes! En durf ook op te geven. Niet te veel willen.
7. Kies voor een holistische benadering: creëer een totale gebruikerservaring.
8. Schakel derden in. Die brengen veel mee: kennis, netwerk, ervaring.
9. Help het risico nemen tot een deugd te verheffen.

Profiteer van de kansen van deze regio!

Twinkeling in de ogen



Alexander Ribbink, Yvonne Engelen, Jos Peeters

Prime Technology Ventures, Corporate Venturing DSM, Capricorn Venture Partners

Tussen 400 en 700 aanvragen per jaar. Slechts drie tot vier maken een kans.

Te weinig VC in de regio. Hoewel: volgens VC's ontbreekt het aan goede ideeën. Weinig VC's geïnteresseerd in seedstarters.

Er is te weinig risicokapitaal.

Als je écht in je product gelooft, kun je ook wel de eerste 100.000 euro vinden.

Ondernemer moet weten wat hij wil verkopen en aan wie. Wie heeft het probleem? En wie is bereid er voor te betalen?

De twinkeling in de ogen bij de ondernemer is een belangrijke factor.

VC trajecten lopen van 9 tot 12 maanden. Voor doorgroei zul je nieuw kapitaal moeten zoeken.

Timing is alles: hoe vroeger je gaat in een project, hoe groter het risico waarop je wordt ingeschaald.

VC's zoeken ook zelf naar projecten.

We moeten...



Eric Meurice, Rokus van Iperen

CEO ASML, CEO Océ

Meurice: **We zijn uniek in Europa.** De kansen liggen op het gebied van kennis.

Van Iperen: Zorgen? Ja. Azië gaat heel snel. **Investeer in creativiteit en in kennis.** Kijk in de toekomst. We moeten sneller ontwikkelen.

Meurice: We hebben een sterke, internationale regio. Trek OEM's aan. Verbeter de contacten tussen de universiteiten in de drie landen. En zorg dat de zon wat vaker schijnt. **Maar maak er een omgeving voor kampioenen van!** Willen we wedijveren met Silicon Valley, dan zullen we ook dat niveau moeten nastreven.

Van Iperen: Het schetst **de waarde van onderwijs. We moeten streven naar de top.** En werk samen in de Triple Helix. Daar ligt de basis voor de regio.

Meurice: **We moeten. Anders staat de wereld stil...**



Netwerken

BiELAt network

Een van de kenmerken van een Top Technologische Regio is het bestaan van netwerken. De ELAt beschikt over dergelijke netwerken. Stichting BiELAt werkt nauw samen met deze partijen om zo de rijkwijdte van de ELAt-regio te vergroten. Dank aan:



Meer inspiratie

www.brainport.nl	Brainport	Nederland
www.bom.nl	Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij	Nederland
www.liof.nl	Limburgse Ontwikkelings- en investeringsmaatschappij	Nederland
www.spk.be	Strategische Projectenorganisatie Kempen vzw	België
www.innovatiecentrum.be	innovatiecentrum	België
www.voka.be	VOKA, Vlaams netwerk van ondernemingen	België
www.lrm.be	LRM (Limburgse investeringsmaatschappij)	België
www.agit.de	AGIT (Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer)	Duitsland
www.aachen.ihk.de	Industrie- und Handelskammer Aachen	Duitsland
www.syntens.nl	Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers	Nederland
www.agentschapnl.nl	Bundeling van EVD, Octrooicentrum Nederland en SenterNovem	Nederland
www.leuveninc.be	Leuven Innovation Networking Circle	België
www.point-one.nl	netwerkvereniging van en voor hightech bedrijven en kennisinstellingen	Nederland

Participanten



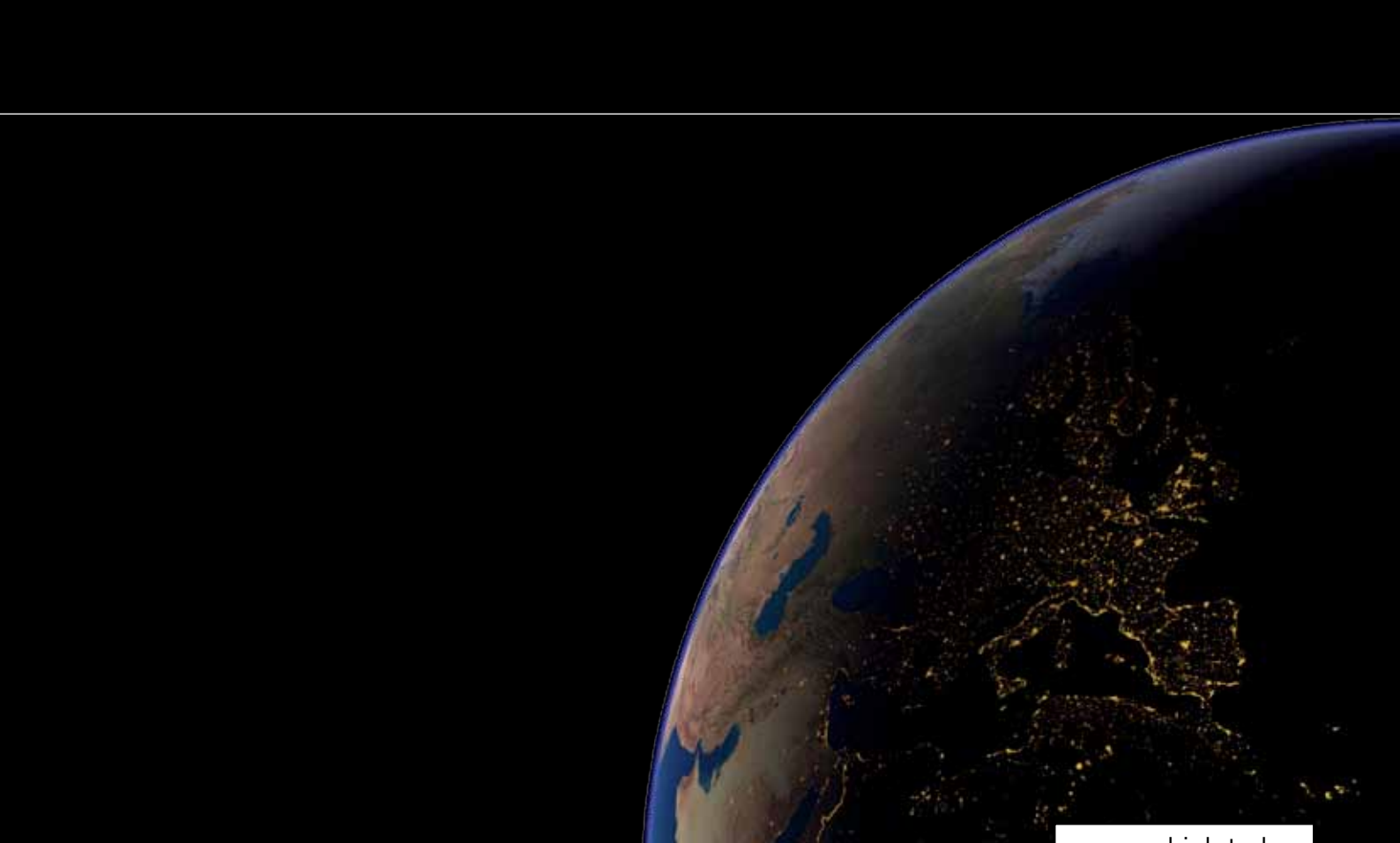
Participanten



Fans

Zonder fans geen enthousiasme. De volgende organisaties ondersteunen de missie van Stichting BiELAT. Ook fan worden? Neem contact op via info@bielat.nl

- Conferentiehôtel **Kapellerput**
- cegeka** - turning IT into strategic advantage
- DHV** - advies- en ingenieursbureau
- SCK•CEN** - Studiecentrum voor Kernenergie
- Proctor & Gamble** - Touching lives, improving life
- E.ON** - Energie uit ambitie



www.bielat.nl