

MKB Roadmaps: hulp bij marktintroductie

MKB Roadmaps is een programma van LED en LIOF dat starters en ondernemers helpt hun innovaties succesvol naar nieuwe en bestaande markten te brengen. Want nog te vaak draait menige innovatie door teveel focus op techniek en te weinig op marktintroductie uit op een commerciële mislukking. Het bedrijf Maastricht Instruments schreef het programma van MKB Roadmaps.

“Met kleine investeringen zijn grote stappen te zetten”

“ Je niet alleen blindstaren op de technologische kant van een innovatie, maar ook oog hebben voor de zakelijke kant. Ofwel: hoe breng ik mijn product succesvol naar de markt? Dat laatste is een aandachtspunt en bekwaamheid waar veel ondernemers nog te weinig bij stilstaan. Het laagdrempelige programma MKB Roadmaps wil de businesskant van ondernemers in stappen helpen ontwikkelen. En we zien dat het vruchten afwerpt,” zegt Jean-Paul Urlings, in 2013 opsteller van de eerste editie van MKB Roadmaps. Urlings deed dit op verzoek van Limburg Economic Development (LED) – het samenwerkingsverband van bedrijfsleven, overheid en onderwijs voor het Brainport 2020-programma in Zuid-Limburg – dat voor 2014 samen met investeringsbank LIOF 100.000 euro investeert in een vervolgeditie: MKB Roadmaps 2.0.

De eerste editie had aangetoond dat ondernemers dankzij training in commerciële vaardigheden hun innovatie zelfbewuster en succesvoller naar nieuwe en bestaande markten brengen. LIOF heeft de afgelopen vijf jaar al ruim 5 miljoen geïnvesteerd in meer dan 70 starters, waarvan éénderde actief is in de medische technologie. Investeren in MKB Roadmaps 2.0 met

tien vouchers van 5.000 euro voor het schrijven van een businessplan past dan ook naadloos in de strategie van LIOF om de kans op een mislukte marktintroductie van een vernieuwend product door tekortschietend ondernemerschap te reduceren.

Ontwikkelbedrijf

Voor het schrijven van het MKB Roadmaps-programma kon Jean-Paul Urlings putten uit zijn praktijkkennis als medewerker bij de Kamer van Koophandel en ervaringen met ondernemers in zijn huidige functie bij Maastricht Instruments, een ontwikkelbedrijf dat in 1998 ontstond als spin-off van de Universiteit Maastricht. Urlings is daar verantwoordelijk voor de valorisatie van producten en technologieën die wetenschappers van faculteit Health, Medicine and Life Sciences en het Academisch Ziekenhuis Maastricht bedenken en waarvoor een markt gevonden moet worden. Dat is gelukt met bijvoorbeeld een evenwichtsband voor mensen met een slecht functionerend evenwichtsorgaan, respiratiekamers voor onderzoek naar onder meer de stofwisseling bij patiënten en met een reeks chirurgische instrumenten.

Emile Arnoldussen, directeur Business Development bij Maastricht



Emile Arnoldussen en Jean-Paul Urlings

Instruments, vult aan: “Maastricht Instruments kan zelf een bedrijf oprichten om de technologie op de markt te brengen, of een joint-venture met anderen aangaan als het om complexe technologie gaat, maar ook technologie aan ondernemers aanbieden om een prototype in licentie te nemen. Dan is het in ieders belang dat de slaagkans van een innovatie die bij ons door het selectieproces is gekomen op voorhand ook aanzienlijk is. Die kans is groter naarmate de ondernemer de business goed in de vingers heeft. MKB Roadmaps legt op interactieve wijze de zakelijk-commerciële verbinding tussen het technologisch vernuft van de ondernemer en de introductie van zijn concrete product op de markt.”

Expertise inhuren

Leren hoe je als starter of ondernemer een innovatie boeiend en kansrijk op de markt zet, gaat bij MKB Roadmaps in verschillende stappen. Met de voucher

van 5000 euro kunnen deelnemers expertise inhuren voor het schrijven van een businessplan.

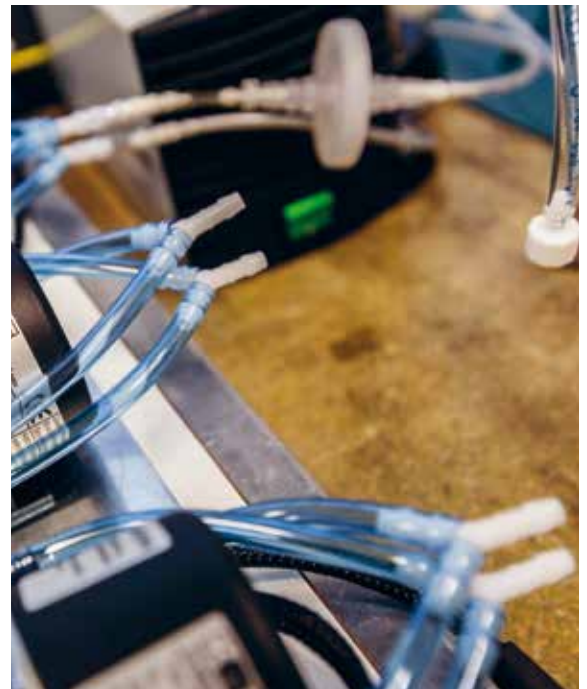
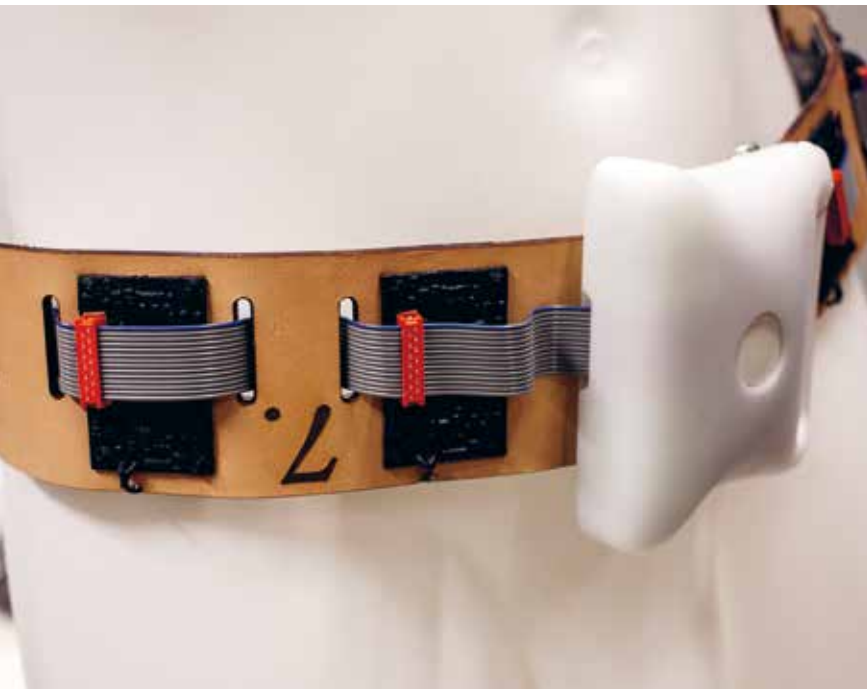
“We zien,” zegt Urlings, “dat ondernemers enthousiast raken en vervolgens ook zelf geld investeren in plaats van het alleen aan techniek uit te geven. In die zin heeft de voucher ook waarde

als aanjaaggeld om bij het uitwerken van je businessplan continu te blijven nadenken over de financiële consequenties. Met kleine investeringen zijn grote stappen te zetten.”

Deelnemers moeten ook kiezen uit één van de volgende verplicht te volgen workshops: business modellering

Emile Arnoldussen is sinds 2013 directeur Business Development van Maastricht Instruments BV, het bedrijf waar hij in 2008 in dienst trad als projectmanager. Van 2001 tot 2008 werkte hij als ‘design engineer’ bij de Universiteit Maastricht. Daarvoor was Arnoldussen in dienst bij Venne Electronics. In 1995 studeerde hij aan de HTS Heerlen af in informatietechniek. Zijn hobby’s zijn fietsen en autosport (F1).

Jean-Paul Urlings is sinds 2012 business developer valorisatie bij Maastricht Instruments. Urlings werkte bij de Kamer van Koophandel Noord-Limburg als projectmanager innovatie, arbeidsmarkt en onderwijs. Van 1997 tot 2008 werkte hij als beleidsmedewerker voor onder meer arbeidsmarktzaken bij het ministerie van Binnenlandse Zaken. Urlings studeerde economie aan de Universiteit Maastricht. In zijn vrije tijd speelt hij onder meer hoorn bij de Koninklijke Harmonie Thorn.



(‘hoe ga ik mijn bedrijf neerzetten’), financiën en partnering. “Dit laatste,” aldus Urlings, “gaat over samenwerking met andere partijen, waarvoor we optrekken met het Enterprise Europe Network. Verder worden met vragenlijsten de stakeholders die voor het vermarkten van de innovatie van belang is in kaart gebracht. Iedere ondernemer heeft stakeholders, dichtbij, maar ook op grotere afstand.”

Tandem

Tijdens ontbijtbijeenkomsten kunnen ondernemers met elkaar praten over de zakelijke kant van een innovatie, per onderwerp in groepjes, gevolgd door plenaire terugkoppeling. Urlings: “Deze opzet bleek in de eerste editie van MKB Roadmaps bijzonder effectief. Je krijgt cross-overs tussen ondernemers waarbij de één met een onbevangen en frisse blik naar het product van de ander kijkt en helpt meer kansen te zien. Een ander onderdeel is de interregiobijeenkomst waarvoor de deelnemers aan Roadmaps een pitch training krijgen. De ondernemer leert hoe hij zijn innovatie aansprekend voor een publiek kan presenteren.”

MKB Roadmaps 2.0 is dit voorjaar van start gegaan. Een derde editie volgt mogelijk. “De ervaringen tot nu toe laten zien dat starters veel beter beslagen ten ijs op de markt komen, maar ook dat de meer ervaren ondernemers kiezen voor een andere marktintroductie of doelgroepaanpak dan die waarmee ze vroeger spaak liepen.” Arnoldussen: “Zat Maastricht Instruments eerst aan het stuur van MKB Roadmaps, nu hebben we een tandem en fietsen we mee als deelnemer.” 🚩

- ADVERTENTIE -

COMMERCIELE ADVOCATEN VOOR SUCCESVOLLE ONDERNEMERS

CLERX van **ROY** advocaten

T 046 4363388 | www.cvradvocaten.nl