



Reind Brackman tijdens de opening van de bedrijfsledendag bij Trekwerk

# Bedrijfsledendag VPT

De bedrijfsledendag van de VPT vond in juni plaats bij Trekwerk in Weesp.

Gastheren voor de 35 aanwezigen waren Reind Brackman en Ab Frakking.

Tegen de achtergrond van een kastenwand vol met archiefmappen opende Reind Brackman de bedrijfsledendag. Hij had deze dag twee jasjes aan, want behalve eigenaar van Trekwerk is hij ook bestuurslid van de VPT. Om duidelijk te maken in welke hoedanigheid hij sprak, trok hij zo nu en dan zijn colbertje uit. Omdat volgens Reind voor het terugblikken op catastrofes ongeveer twee jaar staat, mocht hij nog eens memoreren dat het vorige pand van Trekwerk op 3 oktober 2009 volledig door brand werd verwoest. 'Kijk je verzekeringspolis nog eens goed na, want dat ziet er toch anders uit dan je denkt,' was zijn advies. De brand was een schokkende en ingrijpende gebeurtenis, daar kwam nog bij dat enkele maanden eerder het bedrijf Stakebrand in Heeze was overgenomen.

Alles kwam dus tegelijk. Vanuit een tijdelijk onderkomen verhuisde Trekwerk in 2010 naar het nieuwe bedrijfspand in Weesp, met ongeveer 5.000 m<sup>2</sup> vloeroppervlak. Daar werken nu ongeveer 60 mensen, bij Stakebrand in Heeze circa 50. Beide bedrijven hebben verschillende klanten en expertise, maar zijn in de theaters vooral bekend van de levering van trekkenwanden, hef podia, ondermachinerie en staalconstructies, plus natuurlijk alle bijbehorende software voor de besturing. De orders komen momenteel voor het grootste deel vanuit het buitenland, vaak gaat het dan om de complete theatertechnische inrichting. Service en onderhoud is ondergebracht in het bedrijf Cue Support. Het wordt ook steeds interessanter om de technieken uit te breiden naar andere sectoren. Een voorbeeld is horizontaal transport, waarvoor Trekwerk het AGV Platform heeft ontwikkeld. Na het

verhaal over Trekwerk trok Reind zijn jasje uit en heette hij ons nogmaals hartelijk welkom, nu namens de VPT. De vraag die de vereniging de bedrijfsleden stelt is: wat kunnen wij betekenen voor bedrijfsleden? Volgens Reind is dat vooral het ten dienste stellen van het netwerk aan bedrijven.

## Innovatie

Innovatie was het trefwoord van de presentatie van Bas Bongers (Syntens). Innovatie kan gaan over het ontwikkelen of vernieuwen van producten, diensten, markten, technologieën of organisaties. Als voorbeeld noemde hij bonbons op basis van kamelenmelk, een panty met drie benen (oplossing bij ladder

**'Met de Nederlandse theatertechniek hebben we een parel in handen'**

in de panty, maar geen succes). Hij herinnerde eraan dat de eerste auto's verdacht veel leken op paard en wagen, maar dan zonder paard. We bewonderden de piramide van de psycholoog Maslow over behoeftebevrediging, we raceten langs de trends in techniek (robotisering), transport, veiligheid, arbeidsmarkt (toename aantal ZZP'ers), communicatie en sport. Waarom? Omdat innovatie meestal ontstaat als meerdere gebieden met elkaar verbonden worden. Concreet moet je je afvragen: voor wie lost dit nieuwe concept een probleem op? En wat is nodig om het verder te ontwikkelen? Spontaan kwam de zaal met twee innovatieve ideeën: een zelfbouw pakket voor een geluids- ▶



Kijkje in een van de werkplaatsen van Trekwerk.



De nieuwe ontwikkeling voor horizontaal transport, het AGV platform.



Links Michiel Peperkamp (EVD), midden Bas Bongers (Syntens) en rechts Ab Frakking die het bouwpakket Trekwerk Theater demonstreert.

dichte cabine voor musici, en een systeem om de warmte op te slaan die bezoekers meebrengen. Reind Brackman voegde aan dit verhaal toe, dat het vooral belangrijk is om in je bedrijf een cultuur te laten ontstaan die een voedingsbodem is voor nieuwe ideeën. Reind: 'Innovatie is net kunst. Je moet tweehonderd nieuwe ideeën laten passeren voor je op dat ene briljante idee stuit. Experimenten die nergens toe leiden, creëren de ruimte voor die ene succesvolle toepassing.' Hij heeft zelf veel gehad aan de WBSO-subsidie (zie kader): 'Die dwingt je om de ontwikkeling van nieuwe dingen een plek te geven in je bedrijf.' Hierna ontstond nog een verhit debat over de relatie tussen onderwijs, studenten en bedrijfsleven: ze zouden te weinig contact hebben en de trend zou zijn dat stagiaires niet meer komen om zelf iets te leren in en over het bedrijf, maar dat ze aan het eind van de stage alleen weten aan wie ze een vraag moeten stellen als zich een probleem voordoet... Ongetwijfeld gechargeerd, maar zeker is dat het thema 'stagiaires en opleidingen' bij de bedrijfsleden veel losmaakt.

### Internationaal ondernemen

De presentatie van Michel Peperkamp ging over internationaal ondernemen. EVD Internationaal is onderdeel van Agentschap NL en ondersteunt bedrijven die naar het buitenland willen. 'Als je actief wilt worden in het buitenland, moet je contact opnemen', zei hij. EVD kan hulp bieden bij het vinden van internationale partners, heeft toegang tot het netwerk van ambassades en consulaten, en beschikt over een gigantische databank met rapporten en onderzoeken. Goed startpunt is om abonnee te worden op de EVD nieuwsbrief over buitenlandse ontwikkelingen. En hoe zit het met handelsmissies? We hebben het bij Nederland al snel over waterbouw, maar hoe zit het met theaterbouw? We zijn met onze theaters uniek in de wereld omdat we 200 tot 300 verschillende producties draaien in een jaar. Wij bouwen een voorstelling niet in 2 of 3 weken, maar in 2 of 3 uur. 'We brengen met ons reissysteem kunst en cultuur naar de mensen, en daar hebben we unieke oplossingen voor bedacht op het gebied van akoestiek, logistiek, theatertechniek en theaterbouw. Vroeger liepen Engeland en Duitsland voorop, nu komen ze bij ons kijken. Met de Nederlandse theatertechniek hebben we een parel in handen', zei Reind. Kunnen architecten, adviseurs, theatertechnische bedrijven vanuit Nederland

misschien eens een keer met een handelsmissie mee? Volgens Peperkamp zijn er wel mogelijkheden voor EVD om dit te ondersteunen, maar dan moet je wel eerst een keuze maken voor de markt waar je heen wil. Het Verre Oosten, Rusland? Overal werkt het weer anders. Rusland gaat voor honderden miljoenen theaters bouwen, maar zonder betrouwbare contacten kom je daar niet binnen. Een eerste stap zou kunnen zijn om een boekje te publiceren om de Nederlandse theatertechniek op de internationale markt te profileren en te promoten, zodat men niet meer automatisch naar Engeland of Duitsland kijkt. Dat zou kunnen in samenwerking met EVD. Andere mogelijkheden passeren de revue: een event organiseren in of met ambassades, een werkgroep starten binnen de VPT, verbreding zoeken naar muziekpodia. Hoe dan ook: 'je moet jezelf organiseren en profileren om iets te bereiken.'

Na een korte pauze volgde een rondleiding door het bedrijf. Ab Frakking demonstreerde de laatste innovatie, het AGV platform, waarvoor men contacten heeft met grote partijen zoals de Rotterdamse haven. We gingen langs de kantoren, de werkplaatsen, de afdelingen engineering en support en kwamen tot slot weer terug in de ontvangstruimte voor het buffet. Een prima dag die enkele concrete plannen en aanbevelingen opleverde en dus zeker een vervolg gaat krijgen. ◀

### WBSO, subsidie voor technologische vernieuwing

Wie als ondernemer innoveert in het productieproces of technisch nieuwe producten of programmatuur ontwikkelt, kan in aanmerking komen voor de WBSO-subsidie, de wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk. De WBSO is bedoeld voor iedere ondernemer die onderzoek doet naar technologische vernieuwingen, van starter en MKB tot multinational.

De WBSO subsidieert de inzet van eigen medewerkers die zich met Speur- en ontwikkelingswerk (S&O) bezighouden. Dit is technisch-wetenschappelijk onderzoek of ontwikkeling van technisch nieuwe fysieke producten of productieprocessen. Ook ontwikkeling van technisch nieuwe programmatuur valt onder S&O. Het ontwikkelingswerk moet technisch nieuw zijn voor je eigen bedrijf en eindigt zodra de werking is aangetoond door een prototype of model. Vanuit de WBSO-subsidie zijn onder meer de volgende projecten gesubsidieerd: ontwikkeling van een asloze boegschroef, een draadloos identificatiesysteem, een minivrachtwagen voor de fijn distributie en een opvolger van het computerspel Killzone. Jaarlijks maken 14.000 ondernemers gebruik van de WBSO.