

De Valorisation Grant bestaat tien jaar. Het instrument helpt ondernemende onderzoekers om hun wetenschappelijke ideeën uit te werken tot een commercieel product. De Valorisation Grant heeft geresulteerd in tientallen nieuwe bedrijven en producten. B-invented, een spin-off van de Technische Universiteit Eindhoven, gebruikte twee grants om de bouwwereld te vernieuwen.

VAN STUDIE-OPDRACHT NAAR 12 WERKNEMERS

36.000 meter fundering, 12.000 kubieke meter beton en 860.000 kilo wapeningsstaal, verwerkt in 498 woningen, 37 bedrijfshallen, drie scholen en vier overige gebouwen door het hele land. Het zijn de wapenfeiten van B-invented, een bedrijf dat innovatieve oplossingen voor de bouw bedenkt. Hun belangrijkste product: een kant-en-klare funderingsmethode die snel en goedkoop aan te leggen is. Hart van de methode is een bekisting met gevlochten staaldraad, die op de bouwplaats wordt volgestort met beton.

Wat begon met twee studenten bouwkunde die samen in het kader van een universitair vak een businessplan schreven, is in vijf jaar tijd uitgegroeid tot een bedrijf met twaalf werknemers, een gestage omzetgroei en een waslijst aan referentieprojecten. Het komt allemaal uit de koker van Joost Huijgen en Gijs Schalkwijk, de twee jonge ondernemers die besloten hun businessplan niet alleen voor de studiepunten te schrijven maar ook daadwerkelijk te gaan uitvoeren. Schalkwijk vertelt hoe het hen vergaan is.

Hoe kijk je terug op de afgelopen vijf jaar?

“Heel positief, de groei is eigenlijk volgens plan verlopen. De eerste anderhalf jaar hebben we besteed aan de ontwikkeling van onze funderingsmethode. Daarna hebben we een partner gevonden voor de productie. Sinds twee jaar hebben we de productie in eigen hand genomen en daarvoor het bedrijf B-smart fundering opgericht. Daarmee hebben we een mooie basis die we constant aan het uitbouwen zijn, met goede klanten die blij zijn met ons product en steeds terugkomen.”

Geen last gehad van de beruchte ‘valley of death’, waardoor veel ondernemingen de drie jaar niet eens halen?

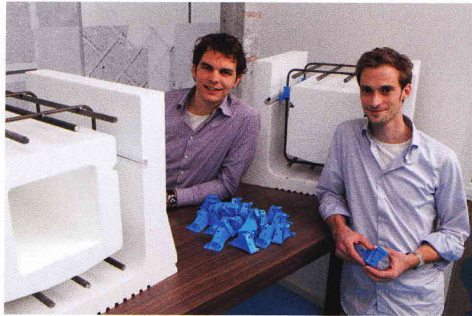
“Nee, eigenlijk niet. Natuurlijk gaat er wel eens iets mis, bijvoorbeeld tijdens het bouwproces. Dan is bij ons niet de eerste vraag: wie heeft dit gedaan, maar: hoe lossen we dit op? Tot nu toe is gebleken dat dat werkt. Grote teleurstellingen zijn eigenlijk uitgebleven. Op een gegeven moment kwamen we erachter dat de samenwerking met onze toenmalige partner niet werkte. Daar hebben we niet lang bij stil gestaan. Door onze goede contacten in de markt hebben we snel andere partners gevonden.”

Jullie bedrijf startte in een tijd dat juist veel nieuwbouwprojecten werden stilgelegd.

“Het was inderdaad niet de beste tijd, want de prijzen staan onder druk. Bouwbedrijven hebben altijd gewerkt met enorme marges, ze calculeerden bijvoorbeeld vaak 10 of 15 procent faalkosten. Nu gaat dat niet meer. Dus zijn ze aan het kijken hoe ze hun processen beter kunnen organiseren. Het funderingsproces is nu heel versnipperd: er zijn allemaal verschillende partijen voor het grondwerk, de bekisting, het vlechten van de bewapening en het storten van het beton. Daar is veel afstemming voor nodig. Als je alleen maar op prijs inkoopt, bestaat het gevaar dat die partijen geen stapje extra doen en het proces niet optimaal verloopt. Wij nemen het hele proces over en kunnen alle activiteiten op elkaar afstemmen door een goede voorbereiding met onder andere 3D teken- en rekenpakketten.



Joost Huijgen en Gijs Schalkwijk van B-invented ontwikkelden een nieuwe funderingsmethode, bestaande uit bekisting, bewapening en een vulelement. De blauwe klemmen fixeren en koppelen deze drie elementen.



Deze procesmatige manier van bouwen willen we de komende jaren verder gaan uitbreiden naar het gehele bouwproces, dus verder dan de fundering.”

Dat klinkt allemaal heel praktisch. Hebben jullie nog steeds baat bij wetenschappelijke inzichten?

“We hebben nog altijd een goede band met de Technische Universiteit Eindhoven. De hoogleraar die het eerste idee voor dit product had, spreken we nog maandelijks. Als wij iets tegenkomen in de markt en daar een vraag over hebben, dan is de stap naar de universiteit heel klein. Wij hebben bijvoorbeeld een case over wapeningsstaal voor een onderzoeksproject aangedragen. Een afstudeerder werkt daaraan en zit een dag in de week bij ons. Het is voor beide partijen handig om praktijk en theorie bij elkaar te brengen.”

Wat heeft de Valorisation Grant voor jullie betekend?

“We hebben ons bestaan voor een groot deel aan die grant te danken. Er zit een groot gat tussen een idee en een partner vinden. Het kapitaal wat je dan nodig hebt, krijg je niet zo makkelijk bij elkaar, zeker niet in onze markt. We hebben met het geld vooral de prototypes van de funderingsbalken getest in het laboratorium van de universiteit en proefprojecten gerealiseerd.”

TIEN JAAR VALORISATION GRANT

De Valorisation Grant is gestart in 2004 en bestaat uit twee fases. In fase-1 kan men een half jaar lang de technologische en commerciële haalbaarheid van beoogde producten of diensten onderzoeken. In fase-2 kan een beginnende ondernemer onder meer een productportfolio ontwikkelen en een ‘launching customer’ aantrekken. Na deze fase moeten private financiers zo kunnen instappen. Tijdens het STW-congres op 2 oktober 2014 komen de opbrengsten van tien jaar Valorisation Grant uitgebreid aan bod.

MEER INFORMATIE

www.stw.nl/vg

Zijn jullie allebei geboren ondernemers?

“Ik denk het wel. Een onderneming start je het makkelijkst óf direct na je studie, als je nog niet zoveel hebt, óf als je wat verder in je carrière bent en je een buffer hebt opgebouwd. Toen dit begon te rollen hoefden we er geen twee keer over na te denken, want het was een goede kans. We zijn er gewoon onbevangen ingestapt. Dat blijkt dus een goede keuze te zijn geweest.”

MIJLPALEN B-INVENTED

- 2009** Oprichting engineering- en ontwerpbureau B-invented
- 2010** Partner gevonden
- 2010** Eerste opdracht: funderingsbalk voor bedrijfsgebouw in Almelo
- 2012** Oprichting B-smart, voor de productie van de funderingen
- 2013** Oprichting eigen productiestraat