

Interview met Lennard Drogendijk van Inqubator Leeuwarden

15 mei 2012 LEEUWARDEN – In het gebouw aan de Emmakade in Leeuwarden spreken we met ondernemer Lennard Drogendijk die zich al 10 jaar inzet voor de ontwikkeling van voorzieningen voor innovatieve starters in Friesland. Met zijn bedrijf Business Development Friesland is hij de drijvende kracht achter ondermeer het internationale Fryslân House, het Fryslân Development Fonds en Inqubator.

1. Wat trekt je in de Business Incubator sector dat je hierin actief bent als ondernemer?

Tijdens mijn bedrijfskunde studie ben ik geïnteresseerd geraakt in de groei van ondernemers en ondernemingen. In mijn afstudeerperiode heb ik daar ook de meeste aandacht aan willen besteden. Dat heeft direct na bedrijfskunde in een eigen consultancy bedrijf geresulteerd waarin ik andere bedrijven hielp met groeien en uiteraard veel met businessplannen en marketingstrategieën te maken kreeg. Na verloop van tijd kreeg ik meer het idee dat ik deze hulp en assistentie voor startende bedrijven meer permanent en structureel wilde bieden. Een incubator moest het worden. Dat heeft na een heel lange tijd uiteindelijk geleid tot Inqubator Leeuwarden.



1 Lennard Drogendijk bij Inqubator vestiging Johannes de Doperkerk naast Hogeschool Van Hall Larenstein

2. Wat moet wat jou betreft de kern zijn van de dienstverlening van Business Incubators?

De kern van de dienstverlening is in principe ontzorging. En in het geval van een incubator richt die ontzorging zich op de ondernemer die graag wil groeien en zorgen heeft over zijn omzetgroei, zijn kosten, zijn financiële positie, zijn administratie. En hoe mooi is het dat je dan een zetje kunt geven bij de verkoop, de financiering, de beperking van kosten en dus bij de optimalisatie van de winst van die onderneming.

3. Welk type bedrijf/ondernemer heeft het meest aan een Business Incubator?

De gedreven zelfbewuste ondernemer die full time bezig is met de groei van zijn bedrijf en daar ook alles voor overheeft. Ik onderken daar niet zozeer sectoren in, maar meer de mensen. Belangrijk is de energie, de drive die de ondernemer uitstraalt. Als die duidelijk aanwezig is, heeft het zin om met die ondernemer te sparren, dienstverlening aan te bieden en die groei te stimuleren.

4. Wat is belangrijker bij een startup: creativiteit of technologie?

Ik geloof heel erg in de creativiteit, maar dat komt ook omdat ik geen technische achtergrond heb. Ik zie technologen te vaak doorontwikkelen op hun product, de perfectie zoeken. En nooit de stap wagen naar de klant, naar de verkoop van het product. Met creativiteit in brede zin zorg je ervoor dat niet alleen je product creatief wordt vormgegeven, maar dat vooral je markt en je klanten creatief worden benaderd. Gewoon, een beetje anders dan de concurrentie.

5. Wat is belangrijker voor een startup: risicokapitaal of ondernemerschap?

Het ondernemerschap zorgt er uiteindelijk voor dat je ook het risicokapitaal kan binnenhalen. Zonder ondernemerschap geen risicokapitaal. Er wordt immers grotendeels gekeken naar de mens achter de onderneming. "De vent op de tent." En als die niet ondernemend van aard is, dan zal een risico investeerder geen geld stoppen in dat bedrijf.

6. Je bent bestuurder van EBN, waarom?

Ik ben al 10 jaar lid van het European Business & Innovation Centre Network. Dit is een netwerk van een groot aantal incubators die focussen op innovatie en internationalisatie. Het netwerk sprak me erg aan en het is elk jaar tijdens het jaarlijkse congres heel leuk om met Europese collega's te spreken over datgene wat je dagelijks bezighoudt in de incubator. Maar het is ook mooi om een internationaal netwerk te hebben met talloze goede plekken waar je als Leeuwarder incubatee naar toe kunt gaan om met je nieuwe product of idee het volgende land te veroveren. Een aantal leden van EBN vormen een zogenaamd "softlanding platform", waarmee we uitwisselingen tussen incubators realiseren. En om op je vraag te antwoorden; als je iets wilt zul je ook verantwoording moeten nemen. Ik wilde ervoor zorgen dat EBN een wat zakelijker, ondernemender houding zou krijgen. Ik ben daarom in het bestuur gegaan en heb er de laatste jaren als vice-president voor gezorgd dat er een zakelijker wind is gaan waaien.

7. Doet Nederland het goed op Business Incubator-gebied in vergelijking met andere landen?

Nederland is relatief liberaal zou ik zeggen. Incubators in Nederland moeten vooral regionaal/lokaal zorgen voor hun eigen financiering. In combinatie met steden, regio's, kennisinstellingen, sponsorships met bedrijven en uiteraard ook de incubatees. In het buitenland zie ik toch vaak heel veel overheidsgefinancierde vormen. De ondernemer wordt relatief zwaar gepamperd. Of daar nu zulke goede ondernemers uit de strijd komen is maar de vraag. Het is zeker in de huidige tijd aan de ene kant wel fijn dat je als incubatormanagement gedekt wordt door een flinke financier. Aan de andere kant werpt de vraag zich nog nadrukkelijk op: hoe lang duurt dat nog? En dan kan je maar beter je risico gespreid hebben als incubator. Als incubatee vind ik het wel gezond dat je zo snel mogelijk in je ondernemerscarrière went aan kosten voor huur, financiering, advies. En natuurlijk is het goed voor het startersklimaat als je ervoor zorgt dat de ondernemers in het begin wat geholpen worden. We willen toch meer ondernemers?

8. Benutten we in Nederland de internationale netwerken voldoende?

Nederland heeft altijd al een internationale focus. Natuurlijk kunnen netwerken nog meer en nog beter gebruikt worden, maar in principe doen we dat prima. Het kan als incubatormanagement echter geen kwaad om ook naar het buitenland te kijken. Ik heb al veel nieuwe inzichten verkregen door wat mijn collega incubatormanagers hebben bedacht in het buitenland.

9. Hoe kijk je tegen de ontwikkeling van de Nederlandse economie aan en wat heeft dat voor gevolgen voor de rol van Business Incubators?

Voor een niche markt is altijd plek. Voor een nieuw idee altijd markt. Er zullen ook altijd ondernemers blijven en die zullen starten met een bedrijf. De rol van de incubator is ervoor te zorgen dat de faalkosten van een onderneming zo laag mogelijk blijven. Het doel natuurlijk om ervoor te zorgen dat de incubatee lekker groeit, bloeit, lokale mensen en bedrijven aan zich bindt en ervoor zorgt dat er aan de onderkant van de markt weer een gezond bedrijf ontstaat. Veel gemeenten zijn vaak gericht op het instandhouden van de grote bedrijven en werkgevers in hun gemeente. Daar is echter weinig tot geen invloed op. Zeker daar waar het een internationaal bedrijf betreft. Als de moederorganisatie ergens in de wereld besluit dat er een vestiging of afdeling sluit, dan gebeurt dat gewoon. Wat die gemeente ook onderneemt. Dan kun je maar beter focus houden op de startende bedrijven. Er is altijd een markt voor die starter te vinden. En als de starter groeit en er ontstaat werkgelegenheid, is dat blijvend in zo'n gemeente. We moeten dus op zoek naar meer starters in de huidige tijd. En dat is goed voor de incubators.

Lennard Drogendijk l.drogendijk@bdfriesland.nl

Pim de Bokx info@dutchincubator.nl