

# Groot in kleine markt



Innoveren kost veel geld en vraagt specifieke kennis. Soms doe je dat het beste met de burens. Dan komt het Mechatronica Project in beeld. Hiermee krijg je als bedrijf stimulans, advies en hulp om over de grens de partners of subsidie te vinden die je nodig hebt. Jan Willem Boezel vertelt hoe Van Raam uit Varsseveld – fabrikant van aangepaste fietsen – een nieuwe, innovatieve fiets kan ontwikkelen.



## Bedrijf, product en markt

Van Raam is een familiebedrijf dat al sinds 1910 bestaat. Er werken ongeveer 75 mensen. Men produceert aangepaste fietsen die vooral gebruikt worden door senioren en mindervaliden. "Het is een echte groeiemarkt. Klanten ontvangen minder subsidie, betalen meer zelf en willen dan de mooiste en beste fiets. We zijn marktleider in Nederland en Europa, met Duitsland als onze tweede markt. We leveren via revalidatie-instellingen en fietsmakers."

## De Innovatie

"Dankzij Mechatronika kunnen wij – met onze Duitse partner – de Carving Bike ontwikkelen. Een normale fiets is flexibel bij het rijden, je stuurt mee met je lichaam. Bij een driewieler is die kantelbaarheid er niet. Mensen ervaren dit als onveilig en onprettig. Ons concept biedt de mogelijkheid om met je balans te sturen en toch waar nodig de stabiliteit van een driewieler. Het 'fietsgevoel' van twee wielen op een fiets met drie wielen."

## Deelname aan Mechatronica Project

"Wij hebben geen verstand van elektronica, wel van

mechanica. Wij hadden al contacten met een Duitse leverancier die veel verstand had van elektrische fietsen en besturingstechniek, Innotronic GmbH in Gronau. Deze specifieke productontwikkeling kost veel geld en Syntens heeft ons via het Mechatronica Project geholpen met het vinden van kennis en bijdragen."

## Samenwerking Nederlands en Duits bedrijf

"Voor toegang tot de Duitse markt is het belangrijk de taal te spreken. Dat wordt de bottleneck voor de toekomst. Ik zou Duits als vak verplicht stellen; in mijn tijd was dat zo. Er is zo veel op technisch gebied dat uit Duitsland komt. Onze partner is een klein bedrijf met een 'locker'-cultuur, dat maakt het voor ons wel makkelijker. Duitsers zijn 'pünktlich'. Soms iets te veel en leidt dat tot inflexibiliteit. Nederlanders zeggen sneller "laten we het gewoon proberen", maar kunnen soms iets secuurder zijn met afspraken en regels."

## Voordelen van zo'n samenwerking

"Voor Nederlandse bedrijven de toegang tot een grote afzetmarkt. En het is een goed verkoopargument als je van een product kunt zeggen 'made in Germany'."

Duitse bedrijven profiteren van de creativiteit en handelsgeest van Nederlanders en krijgen toegang tot andere markten, zoals Engeland en Amerika."

## Rol Syntens

"Wij hadden al contacten met Syntens. Zij maken het makkelijker verbindingen te leggen naar bijvoorbeeld scholen en andere bedrijven. Ze helpen bij het vinden van subsidies en geven advies over procesverbetering. Zo zijn we lid van de 'lean-kringen': groepjes bedrijven die bij elkaar processen verbeteren en zo leren van elkaar. Het zijn eigenlijk 'kennismakelaars'. Ze kunnen ook helpen bij productontwikkeling en procesverbetering. Het is laagdrempelig en belangrijk voor ondernemers: het kost niks!"

## Mechatronica Project: kennis delen over de grens

Het Euregio Mechatronica Project startte medio 2009 op initiatief van Syntens in Enschede en Wirtschaftsförderung Kreis Borken. Binnen dit project worden ondernemers in contact gebracht met buitenlandse kennisinstellingen. Het Mechatronica Project wordt gecoördineerd door de EUREGIO in Gronau en gesubsidieerd vanuit Brussel, onder meer de provincies Overijssel en Gelderland en 'Bundesländer' Nordrhein Westfalen en Niedersachsen. Inmiddels zijn ruim zestig bedrijven uit de grensstreek begeleid bij het schakelen naar kennisinstellingen en bij het verkrijgen van een financiële bijdrage. Het project kan daarmee nu al een succes genoemd worden.

