

Binnen het Kennis- en Innovatiehuis in Buitenpost zijn twee kennismakelaars werkzaam. Zij brengen ondernemers, overheid en onderwijs bij elkaar.

TEKST: PAUL H. LOONSTRA PERS- EN COMMUNICATIEBUREAU FOTOS: TEAM HORSTHUIS FOTOGRAFIE+MOTION

KENNISMAKELAARS KEI

Verbinden en samenwerken



WWW.KEINOF.NL

De economie in de krimpregio Noordoost Fryslân kan wel een boost gebruiken. Vorig jaar is hiervoor door 42 partijen de Regiodeal ondertekend. Doel is de regionale samenwerking te bevorderen met als gewenst resultaat economische groei. Het Kennis- en Innovatiehuis (KEI) Noordoost Fryslân in Buitenpost is hierbij de spin in het web. 'Als uitvoeringsorgaan heeft het KEI een belangrijke rol om de Regiodeal tot een succes te maken', zegt Tom de Boer, voorzitter van het bestuur van het KEI en daarnaast manager Bedrijven bij Rabobank Drachten Friesland Oost. 'Bij de start van het KEI, destijds was de naam nog Lauwersdelta, zijn we er als bank direct ingestapt en ben ik gevraagd voorzitter te worden. Het KEI draagt bij aan de economische ontwikkeling van de regio en dat vinden wij als coöperatieve bank belangrijk.'

VOLLE AGENDA Om de Noordoost Friese economie te versterken is ervoor gekozen in te

zetten op de sterkste sectoren in de regio: agrofood, metaaltechniek, bouwnijverheid en recreatie & toerisme. Voor twee ervan zijn onafhankelijke kennismakelaars aangesteld. In november 2017 is Wiebe van der Veen begonnen als kennismakelaar metaal bij het KEI. Afgelopen september heeft hij een collega gekregen, Ingrid van Huizen. Zij zet zich in voor de bouw- en installatietechniek. 'Wij zijn de smeerolie tussen het bedrijfsleven, de overheden en onderwijsinstellingen', aldus de kennismakelaars. De twee hebben een volle agenda. Binnen de sectoren metaaltechniek en bouwnijverheid in Noordoost Fryslân zijn veel ondernemingen actief: een kleine 200 metaalbedrijven en ruim 1500 bouwbedrijven, waaronder een grote groep zzp'ers.

BOUWCAMPUS Van Huizen is sinds haar start bij het KEI bezig geweest met het voeren van gesprekken met ondernemers. 'Hieruit kwam een belangrijk thema naar voren: de energietransitie met de bijbehorende grote op-

Het Bruto Regionaal Product in Noordoost Fryslân moet omhoog door onder andere in te zetten op innovatie en ondernemerschap. 'Dat willen we bereiken door een goede samenwerking tussen ondernemers, overheden en onderwijs', zeggen de kennismakelaars Wiebe van der Veen en Ingrid van Huizen van het Kennis- en Innovatiehuis (KEI) Noordoost Fryslân aan de Kuipersweg in Buitenpost.



 **Kennis- en
Innovatiehuis**
NOORDOOST FRYSLÂN

Ondernemers ► Innoveren

Onderwijs ► Stimuleren

Overheid ► Versterken



'Innovatie is niet alleen nieuwe producten of diensten ontwikkelen, het is ook bestaande producten of ideeën bij elkaar brengen of anders vermarkten', zegt Tom de Boer.

gave voor de bouw. Het industrieel bouwen is hier een antwoord op. Dus de installateur en de metselaar naar de fabriek in plaats van de bouwplaats', aldus Van Huizen. 'Het doet al zijn intrede in de bouw. Zo is Bouwgroep Dijkstra Draisma bezig met automatisering en robotisering.' Deze trend komt ook naar voren in de Bouwcampus Noord-Nederland in Dokkum, een initiatief van het KEI en Bouwgroep Dijkstra Draisma. In de bouwcampus kunnen bouwbedrijven aan de slag met netwerken en innovatief en duurzaam bouwen.

LEERLINGEN Personeelstekort en het vinden van goed gekwalificeerde vakmensen is een actueel thema in beide sectoren. De kennismakelaars zijn erover in gesprek met scholen. Ze adviseren ze de nieuwe technieken in huis te halen en ze brengen de (mbo-)onderwijsinstellingen in contact met bedrijven om leerlingen in de praktijk te laten oefenen. Ook organiseert het KEI bijeenkomsten met als doel het voortgezet onderwijs te stimuleren bouw en metaal aantrekkelijker te maken voor leerlingen. Volgens Van Huizen zijn de bouw en metaal niet meer zoals vroeger, toen het werk veelal zwaar en vies was. 'Dankzij ontwikkelingen als de energietransitie en automatisering komt er veel meer bij kijken. Nieuwe technieken kunnen de beroepen sexy maken.' Wat Van der Veen enigszins heeft verbaasd is het onbegrip tussen

'Wij zijn de smeerolie tussen het bedrijfsleven, de overheden en onderwijsinstellingen.'



het bedrijfsleven en onderwijsinstellingen. 'Arbeidsmarkt en onderwijs sluiten niet altijd goed op elkaar aan. Ondernemers vragen vaak andere kennis dan scholen aanbieden.' De kennismakelaars willen de afstand tussen onderwijs en arbeidsmarkt verkleinen door eisen en wensen van het bedrijfsleven beter af te stemmen op studierichtingen.

KEUKEN Voor metaalbedrijven was er nog geen netwerk toen Van der Veen begon. 'Ik ben daarom met de grote bedrijven in gesprek gegaan en heb gevraagd wat hen bezighoudt en waar ze tegenaan lopen. Mijn taak is ook ze in contact te brengen met andere ondernemers, onderwijs en overheid om tot projecten te komen. Wat mij opviel bij bedrijfsbezoeken is dat men niet van elkaar weet wat men precies doet en hoe de bedrijfsprocessen lopen. Ik probeer te regelen dat ze bij elkaar een kijkje in de keuken kunnen nemen om zo van elkaar te leren.'

Vanuit zijn functie bij het KEI en de Rabobank kan De Boer mensen en projecten aan elkaar koppelen. 'Zo heb ik twee initiatieven bij elkaar kunnen brengen, de VerspillingsMarkt en de Glêzen Merke. Het eerste initiatief wil de voedselverspilling tegengaan door bijvoorbeeld kromme komkommers

'De drempels in het KEI zijn laag. Of eigenlijk zijn die er niet, het is één ruimte. We vinden altijd de juiste partij bij vragen of problemen', aldus Theo Feenstra.

en bloemkolen met een vlekje aan de man te brengen. De Glêzen Merke is een overdekte ontmoetingsplaats die onder andere uit een streekmarkt bestaat en zich wil vestigen in een voormalig tuincentrum in Dokkum. Vanuit het KEI en de Rabobank kunnen we dit soort projecten aan elkaar knopen. Want samenwerken en verbinden is de rode draad van het KEI.'

WERKPROCESSEN De kennismakelaars geven bedrijven advies over procesoptimalisatie en automatisering. Zo is er een proef geweest met een lean consultant bij kleine bedrijven van 0 tot 20 werknemers. 'Veel werkprocessen zijn te verbeteren. Maar kleine ondernemers zijn daar niet zo mee bezig. Er is verbeterpotentieel waarop ze worden gewezen. Als dat aanslaat is de bedoeling dat zij vervolgens hun verhaal doen voor een grote groep collega-ondernemers om hen te inspireren', zegt Van der Veen. Voor kleinere ondernemingen is het niet haalbaar te investeren in dure apparatuur. Toch wil het KEI automatisering stimuleren. Zo is het plan ontstaan om een facility center voor de metaal op te richten, te vergelijken met de bouwcampus. Hierin zou een 3D metaalprinter en een robotlasser aan het werk kunnen. Met subsidies en investeringen van ondernemers, onderwijs en overheid moet het van de grond komen. 'Geïnteresseerde bedrijven kunnen participeren en gezamenlijk gebruikmaken van machines voor opdrachten. En leerlingen moeten er mee aan de slag kunnen.'

KETENSAMENWERKING De twee willen de komende tijd graag studiebijeenkomsten organiseren. 'Doel is dat ondernemers onderling kennis uitdelen. Dat wordt spannend, want willen concurrenten wel met elkaar in gesprek?', vraagt Van der Veen zich af. Hij heeft wel een voorbeeld van bedrijven die succesvol in contact zijn gekomen. 'Las- en montagebedrijf Lasmotec uit Surhuisterveen heeft het bedrijfsproces bij bouwbedrijf VDM in Drogeham bekeken. Hierdoor heeft het bedrijf nieuwe inzichten gekregen in het standaardiseren van processen.' De kennismakelaars hameren op ketensamenwerking. Van Huizen: 'Bouwbedrijven, constructeurs en installateurs moeten meer met elkaar om tafel. Voor de nabije toekomst wil ik een impuls geven aan de samenwerking tussen bedrijven, scholing meer oppakken, een bijdrage leveren aan kennisontwikkeling van ondernemers en werken aan een imagoverbetering van de bouwsector.'



'Elkaar de bal toespelen'

Theo Feenstra, Accountmanager MKB bij Rabobank Drachten Friesland Oost, werkt dinsdags vanuit het KEI. 'Er is sprake van kruisbestuiving.'

Zakelijke klanten uit de omgeving van Buitenpost en Kollum kunnen iedere dinsdag bij Feenstra terecht in het KEI. 'Uiteraard ga ik zoveel mogelijk bij de bedrijven zelf langs, maar het is voor ondernemers ook mogelijk hier op afspraak te komen. Er zijn al mooie resultaten geboekt met de financieringen van nieuwbouw hier op het bedrijventerrein in Buitenpost', aldus Feenstra.

Hij merkt dat het KEI en de Rabobank elkaar de bal kunnen toespelen. 'Ondernemers met specifieke vraagstukken kan ik doorverwijzen naar het KEI. Andersom geldt ook als het gaat om een financieringsvraagstuk. Zo vullen we elkaar aan.' Feenstra noemt als voorbeeld dat hij onlangs kennismakelaar Wiebe van der Veen heeft gevraagd een bezoek te brengen aan een bedrijf dat volop in ontwikkeling is en dat worstelt met de aansturing. 'Ik heb regelmatig overleg met de kennismakelaars en KEI-directeur Martin van der Veen. En als ik kan, schuif ik aan bij activiteiten, excursies en bijeenkomsten die ze organiseren.'

De Rabobank houdt in het KEI miniMasters voor mkb- en agrarische ondernemers. Bij de mini-Master draait het om het opruimen en uitbreiden van kennis én het leren van elkaar. Onderwerpen zijn onder andere persoonlijk leiderschap, financieel management, marketingmanagement, strategisch management, HRM en operations management. 'Daar zijn we in september mee begonnen. De volgende ronde start naar verwachting in maart.'