

'Mister innovatie' haalt fel uit naar Philips, Shell en politiek Den Haag

Hans de Jongh
Amsterdam

Voor Ron Kok (64), een van Nederlands succesvolste uitvinders, is het tijd om te zeggen hoe het ervoor staat in industrieel Nederland: heel erg belabberd. Den Haag prutst met haar subsidiebeleid voor het mkb, en grote ondernemingen als Shell dwarsbomen kleine bedrijven die met echte innovaties komen.

Kok spreekt net nadat OTB, het Eindhovense bedrijf dat hij 16 jaar geleden oprichtte, is verkocht. De grootaandeelhouders, onder wie John de Mol en Leo van Doorne, wilden af van het Eindhovense bedrijf dat machines levert om zonnecellen mee te maken. Koks geesteskind is verkocht aan zijn grootste rivaal: het Duitse Roth & Rau.

Voor Kok is het een wrang einde van een carrière die 25 jaar geleden echt begon. Toen maakte de man die op zijn veertiende van school afging, naam met een machine die volautomatisch, snel en goedkoop cd's maakt. Die cd's werden daarvoor betaalbaar voor het grote publiek.

Later herhaalde Kok deze truc met een apparaat dat contactlenzen produceert voor de Amerikaanse gigant Johnson & Johnson. Shell onderkende zijn talent en betrok Kok eind jaren negentig bij de zonnecelfabricage. Kok heeft er een bittere nasmaak aan overgehouden, net als aan sommige contacten met Philips.

Buiten het bedrijfsleven viel Koks vernuft op bij organisaties als het World Economic Forum en de Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (WRR). Beide vroegen hem na te denken over innovatie. Zijn conclusie: overheden moeten hun pijlen veel meer richten op het midden- en kleinbedrijf. Daar vindt de vernieuwing plaats en niet bij de multinationals. Die hebben, volgens Kok, juist de neiging om veel uitvindingen de nek om te draaien. 'Dat heb ik zelf een aantal keren verschrikkelijk hard ondervonden.'

V Geef eens een voorbeeld.
'Neem het Dutch Polymer Institu-



Ron Kok: 'Ik ben iemand met een mening en iemand die iets heeft achtergelaten.'

Foto: Binh Tran

te. Daar zit de overheid in met DSM, Akzo, Philips en al die andere grote jongens. Daar gaan honderden miljoenen naartoe. Ook wij werden gevraagd mee te doen, door TNO. Zij zeiden: wij hebben opdracht van de minister om het midden- en kleinbedrijf meer te brekken bij "non-competitive research". Nou, wat hebben we gedaan? OTB heeft een machine ontwikkeld waarmee we lichtpanelen konden maken met oled (lichtgevend plastic, red.). We hebben daar, als klein ukkiepukbedrijfje, €2 mln in geïnvesteerd. Philips Lighting zou er proeven mee doen. Maar du moment dat die machine op de vloer staat, besluit het Polymer Institute eruit te stappen. Ik heb de machine moeten terugnemen. Maar liefst €4 mln heb ik moeten afschrijven!

V Wat bewijst dit precies?

'Ik kan niets bewijzen. Maar ik heb gehoord dat Philips en Océ er mordicus tegen waren dat wij in die business — waarin zij eventueel

ook een rol wilden spelen — een positie zouden verwerven. Kijk, het is heel ernstig dat ze in Den Haag allemaal de andere kant opkijken als zoiets gebeurt, en dat bij een bedrijfje met €50 tot 60 mln omzet dat zijn nek uitsteek en zo veel geld in r&d stopt.'

V U heeft niet geprotesteerd?

'Ik heb mijnheer Aptroot van de VVD een mail gestuurd. Die heb ik de hele zaak uitgelegd. Dat heb ik ook via andere mensen gedaan, maar ik weet niet of ik die namen moet noemen want dat ligt zo gevoelig. Enfin, ze zeiden: forget it, het is vechten tegen de bierkaai.'

V Nog meer voorbeelden?

'Shell. In 1996 komt Gosse Boxhoorn (de latere oprichter van Solland Solar, red.) bij me en vraagt: Ron, jij moet me helpen met die zonnecellenfabriek in Helmond. Wij hebben toen die eerste productielijn gebouwd. Uiteindelijk is die in Gelsenkirchen geplaatst, omdat ze veel meer subsidie kre-

gen in Nordrhein-Westfalen. In 2001 hebben we de tweede lijn geleverd. Die hebben we samen met Shell en de TU Eindhoven ontwikkeld. Shell zei: oké, we doen mee, maar op één voorwaarde: we willen vijf jaar exclusiviteit houden. Nu ja, ik dacht: dat is goed, want zij hadden het over twintig lijnen. Dan praat je over €400 mln omzet. Dat vond ik prima. Dan kon ik als bedrijf fantastisch groeien, dan hadden we een mooie omzet, konden we de diepte ingaan en nog wat nieuwe dingen uitvinden. Maar na die tweede lijn heeft Shell afscheid genomen van de zonnecelindustrie. Ze hebben de hele rotzooi verkocht. Maar ze hielden wel vast aan die exclusiviteit. Dat was precies in 2002, toen die Duitse zonnecelindustrie enorm begon te "boomen". Om die reden heeft OTB daar toen de boot gemist. Dat neem ik Shell kwalijk.'

V Dus alle ellende begint bij die grote bedrijven?

'Nee, Den Haag moet al dat geld

niet aan die grote bedrijven geven. Dat verwijt ik Den Haag. Je wilt toch dat mensen zich innovatief kunnen ontplooiën? Dan moet je zorgen dat de mensen die aan de basis iets ontwikkelen ook de kans krijgen om de subsidie te benutten. Maar het is voor Den Haag natuurlijk makkelijker om zaken te doen met twintig grote bedrijven dan met een kippenhok van 10.000 kleine, eigenwijze baasjes.'

V Er zijn toch subsidies, speciaal voor het mkb?

'Ja, die innovatievouchers. Maar als je, zoals ik, €6 à 8 mln aan r&d besteedt en je krijgt mevrouw Van der Hoeven aan de telefoon en die zegt: u kunt een voucher van €2500 afhalen, maar dan moet u eerst vijftien formulieren invullen — ja, sorry hoor, maar twee technuten van mij kosten meer op een dag. En dan heb je de regionale ontwikkelingsmaatschappijen. Dat gaat om bedragen... als ik met veel vijven en zessen €1 mln bij elkaar kan jassen: ja, dan moet je je afvragen of het allemaal zin heeft. Al die subsidies zijn ook nog eens projectgebonden. Na anderhalf jaar moet je weer aan de bel trekken. Maar je kunt van een klein bedrijf niet eisen dat ze een uitvinding binnen een jaar marktrijp maken? Ondertussen zijn die technuten — dat zijn dure jongens, die heel moeilijk te krijgen zijn — alweer vertrokken. Dat kan het mkb zich niet permitteren!'

V Komt niemand op voor het mkb?

'Hoe heet die baas van MKB-Nederland ook alweer? Loek Hermans. Nou, "I wish you a lot fun". Het zijn ceremoniële functies, lekker meelullen met de rest.'

V Ziet u in het buitenland hoe het wel moet met innovatie?

'Als ik dat ga zeggen, dan zeggen ze: daar heb je dat verwerende jongetje weer, die Kok, die ons gaat vertellen dat wij het verkeerd hebben gedaan. Dat werkt toch niet?'

V U heeft zich toch bewezen?

'Ik ben iemand met een mening en ik ben iemand die iets heeft achtergelaten. Ik heb toch op een bepaalde manier de industrie kunnen beïnvloeden. Als ik die machine indertijd niet had gebouwd dan zou de cd nooit zo'n wereldsucces zijn geworden.'

V Maar waarom loopt Nederland achter op innovatiegebied?

'Omdat er geen industriebeleid is. Ik heb dat ook aan Maria van der Hoeven gezegd: ik heb haar het rapport van de WRR aangeboden met een analyse waarom de innovatie mislukt. En weet je wie er niet waren? De twintig grootste bedrijven die altijd vooraan staan als de minister er is. Uit protest. Want in dat rapport staat het: dat het innovatiebeleid veel meer op het midden- en kleinbedrijf moet zijn gericht.'

Only The Best Industriële parel

- In 1994, nadat Kok zijn aandeel in cd-machinefabriek ODME had verkocht, zette hij OTB (Only The Best) op
- Onderzoeksinstituut Nyfer noemde OTB in 2006 een 'parel van de maakindustrie'
- Kok heeft ook koninklijke supporters: prins Friso heeft hem financieel bijgestaan en noemde Kok in een interview een 'geweldig' uitvinder

