

# Duurzame verbindingen op het Utrecht Science Park

TEKST HANS HAJÉE

Grondslag voor het ontstaan van de Climate Knowledge and Innovation Community – kortweg Climate KIC – is het streven van het Europees Parlement om de innovatieparadox te doorbreken. ‘Er zijn veel goede universiteiten – zeker ook in ons land – maar de wetenschap is vooral gericht op onderzoek en publiceren,’ verduidelijkt Hero Prins. Hij geeft leiding aan de Nederlandse vestiging van Climate KIC op het Utrecht Science Park. ‘Echte innovaties in de vorm van concrete producten met economische waarde zijn beperkt. Daar willen wij verandering in brengen, op een zodanige manier dat de planeet er baat bij heeft. Daarom ligt onze focus op klimaatverbetering en groene innovaties.’ Climate KIC loopt in principe tot 2020. ‘In zo’n periode kun je echt iets bereiken, het verschil maken.’ Prins constateert een toenemende *sense*

*of urgency*. ‘De economische crisis maakt eens te meer duidelijk dat Europa innovatiever en competitiever moet worden. Dat onderstreept het belang van onze inspanningen.’

## Drie sporen

In Climate KIC werken voor Nederland de Universiteit Utrecht, TU Delft en Wageningen UR samen met TNO en Deltares. Verder nemen ook de Rotterdamse haven en de provincie Utrecht deel, evenals DSM en Schiphol. De keuze voor Utrecht als Nederlandse uitvalsbasis hangt naast de centrale ligging met name samen met de betrokkenheid van de lokale universiteit bij de totstandkoming van Climate KIC. ‘Rector magnificus Bert van der Zwaan vervulde hierbij een leidende en inspirerende rol,’ aldus Prins. Climate KIC werkt vanuit een aantal Europese kantoren maar is vooral een virtuele organisatie. ‘Deze structuur is uitstekend geschikt om kennis te verbinden en te laten accelereren.’

Climate KIC opereert via een drietal sporen: innovatie, educatie en ondernemerschap. ‘Denk bij de eerste pijler aan innovatieprogramma’s waarbij universiteiten, bedrijven en soms ook publieke partijen aan elkaar gekoppeld worden. Zij financieren samen en ook wij dragen bij. Doel: het vliegwiel van vernieuwing op gang brengen.’ De educatieve inspanningen moeten ervoor zorgen dat meer afgestudeerden via een eigen bedrijf werken aan klimaatoplossingen. ‘Om de ondernemende component te versterken, initieert Climate KIC onder meer een *Summerschool* waar afgestudeerden vijf weken een Europees trainingsprogramma

volgen. Afsluitend presenteren zij in internationale teams een businessplan. Het is mooi te zien dat deze opzet werkt: het ondernemerschap van de deelnemers krijgt echt een impuls.’

## Krachtige energie

Derde activiteit van Climate KIC is het ondersteunen van *startups* (in drie fasen met telkens een selectieronde, tot maximaal 95.000 euro) en het faciliteren van kennisoverdracht aan het innovatieve Europese mkb. ‘Denk hierbij onder meer aan bedrijven die hun producten willen vergroenen. Wij verstrekken vouchers tot 30.000 euro waarmee bijvoorbeeld de kosten voor de inzet van een universitair team worden gedekt.’

Prins is ook Europees directeur Entrepreneurship van Climate KIC. Hoe beoordeelt hij het ondernemende karakter van zijn nationale thuisbasis? ‘Van incubator UtrechtInc gaat een krachtige energie uit. Wel hoop ik dat wij er met ons programma toe bijdragen dat meer ondernemers klimaatinnovatie ook echt omzetten in concrete duurzame oplossingen.’

## Veel te verbeteren

Sunbeam is een voorbeeld van een innovatie die daadwerkelijk succesvol op de markt wordt gebracht. Het jonge bedrijf ontwikkelde een bevestigingssysteem voor zonnepanelen op platte daken. Oprichters Marco Jansen en Peter Wieriks hebben jarenlange ervaring op het gebied van zonne-energie en ontwikkeling van ondersteuningsconstructies. ‘We zagen dat daarbij veel te verbeteren viel,’ aldus eerstgenoemde. ‘Na markt-



Hero Prins:  
‘Europa moet  
innovatiever en  
competitiever  
worden.’

Onderwijs, onderzoek en kennisintensieve bedrijvigheid versterken elkaar in het Utrecht Science Park, sinds 2011 de nieuwe benaming van De Uithof. Naast life sciences is duurzaamheid een speerpunt. De vestigingslocatie herbergt een breed scala organisaties die op dit gebied actief zijn. Waaronder Climate KIC en Sunbeam, respectievelijk een pan-Europees consortium en een duurzame starter. Wat zijn hun doelstellingen en ambities? En wat verbindt hen?

onderzoek kwamen we op een systeem met geknikte aluminium dragers. Dit is uitgebreid getest, tot in de windtunnel aan toe. Ook is patent aangevraagd en verkregen.’ Het ondernemerschap was zeker geen uitgemaakte zaak. Wieriks: ‘Onze bedoeling was aanvankelijk om het product via een licentie over te dragen aan een andere partij. Maar gaandeweg groeide de overtuiging dat we het zelf op de markt moesten brengen.’

### Denk groot

Eind 2010 werd de knoop doorgehakt en was Sunbeam een feit. Bij een eigen bedrijf komt veel kijken. ‘In techniek en productie zijn we goed thuis, maar verkoop en juridische zaken waren nieuw. Daarom is ervoor gekozen een kantoor te betrekken bij UtrechtInc. Zij geven brede ondersteuning, bieden toegang tot investeerders en leggen verbindingen met mogelijk interessante partijen. Het is een omgeving waar ons bedrijf prima gedijt.’ Ook Climate KIC heeft Sunbeam verder geholpen. ‘Onder meer met een internationale masterclass sales. Die was zeer leerzaam – belangrijke les: denk vooral groot! – en leverde waardevolle contacten op.’

### Geen stiefkindje

De draagconstructie van Sunbeam kan eenvoudig en razendsnel op het dak bevestigd worden. ‘Die snelheid is voor onze klanten – leveranciers van zonne-energiesystemen – van groot belang,’ zegt Jansen. ‘Het levert veel tijdswinst op en ze zijn minder afhankelijk van het weer.’ Voorheen werd de bevestigingsconstructie wel gezien als een stiefkindje. Niets



*Peter Wieriks en Marco Jansen:  
‘Sunbeam heeft het absoluut in zich  
om internationaal door te breken.’*

is minder waar, benadrukken Jansen en Wieriks. ‘Het is juist cruciaal voor de installatie. Het bevestigingssysteem is bepalend voor de paneelhoek, moet stevig, duurzaam en stormbestendig zijn en het dak niet beschadigen. Daarom leveren wij niet alleen de constructie maar denken we ook mee over lay-out, engineering, dakbelasting en schaduwwerking. Hiermee onderscheiden wij ons van vrijwel alle concurrenten.’

### Vliegende start

Een Belgische *lauching customer* zorgde met een aantal proefplaatsingen voor een vliegende start. Op dit moment levert Sunbeam ook aan opdrachtgevers in Nederland, Engeland en Curacao. ‘Maar

onze ambities reiken verder. We willen uitgroeien tot een Europese speler van formaat en ons specialisme uitbreiden met oplossingen voor andere typen daken.’ Beide ondernemers zien een zonnig perspectief: ‘De markt voor duurzame energie blijft groeien en de mogelijkheden zijn enorm. Kijk alleen maar naar het aantal onbenutte daken op bedrijventerreinen en het is duidelijk dat voor zonne-energie nog een wereld te winnen is.’ Ook blijft de prijs van de panelen dalen. ‘Hierdoor maakt de installatie een steeds groter deel uit van de kostprijs en neemt de meerwaarde van ons product verder toe. Kortom: Sunbeam heeft het absoluut in zich om internationaal door te breken.’ ■