

Het best bewaarde geheim van Amsterdam

TEKST: CHRISTEL DON
FOTOGRAFIE: OTTO KAAAN

‘De Jaap Edenbaan weet je te vinden? Daarna fiets je alsmaar rechtdoor, onder het spoor door en net als je denkt ‘waar ben ik nu in vredesnaam beland?’, ben je op Amsterdam Science Park (ASP).’ Het is niet de eerste keer dat ondernemer Reindert Hommes de route naar zijn kantoor moet beschrijven aan een stadsgenoot. Gek genoeg weten maar weinig Amsterdammers dat er van alles te beleven valt op het park. ‘Het best bewaarde geheim van Amsterdam’, noemt Hommes het met een licht ironische ondertoon. Al doet hij er zelf van alles aan om het mysterieuze ervanaf te halen. ‘Hier gebeurt achter iedere deur iets waanzinnigs. Die deuren moet je opengooien, dan komen de mensen uit de stad vanzelf.’





‘Je loopt hier over het grootste internetknooppunt van Europa.’

Vijftien jaar geleden was Amsterdam Science Park een braakliggend polderterrein, maar ondertussen wordt op de zeventig hectare grond flink gebouwd. Op het park, waar volgens Hommes top-of-the-billonderzoek wordt bedreven, werken befaamde onderzoekers samen met het bedrijfsleven. In de gebouwen vind je dan ook al zo'n 120 bedrijven met in totaal ongeveer 650 medewerkers. Verder zitten op het terrein minstens acht hoogwaardige kennis- en onderwijsinstellingen (denk aan CWI, FOM, Nikhef en SURFsara). Bovendien is al het bètaonderwijs van de UvA op het park gehuisvest. Er is een sporthal, er zijn studentenwoningen, horecafaciliteiten en zo'n vierhonderd appartementen. 'Daar in dat witte gebouw heb ik gestudeerd', wijst Hommes, terwijl hij een rondleiding over het park geeft. Het oogt open, rustig en weids. Sommige delen zien eruit als natuurgebied met wuivend riet en kabbelende

slootjes. Brede grijsrode klinkerpaden meanderen tussen de gebouwen door. Hommes: 'Mijn vader was hoogleraar Ontwikkelingstechnologie. Daardoor woonden we met het gezin veertien jaar lang op de campus van de Universiteit Twente. Het universiteitsleven is me dus met de paplepel ingegoten. Alleen ligt het campusgebied Twente onder een soort kaasstolp. Dat geeft niet, want daar is verder ook niks in de omgeving. Hier heb je de stad waar we ons mee willen verbinden, dus die kaasstolp moet er in Amsterdam juist af blijven. Dat doe je door te laten zien wat hier gebeurt. Er wordt hier fundamenteel onderzoek gedaan naar onder meer nanotechnologie, deeltjesfysica, multimedia en microscopie. Het is niet voor niets dat een bedrijf als ASML, een grote speler in de nanotechnologie, zich wil verbinden aan het Amsterdam Science Park. ASML zit zelf op de top van zijn kunnen. Door samen te werken met een



onderzoeksinstituut als Nikhef, kan het sneller groeien. Of neem dat zwarte vierkanten gebouw daar. Het ziet er niet spannend uit, omdat je niemand ziet zitten. Binnen staan ook alleen maar computers en servers. Toch zitten daar bedrijven als Facebook, Twitter en noem maar op. Je loopt hier over het grootste internetknooppunt van Europa! De eerste e-mail van Europa naar Amerika is hiervandaan gestuurd. Dit soort verhalen moeten we delen, dat is onze uitdaging.'

De wereld veroveren

Hommes is een kritische positivist. Vanaf het eerste moment wist hij dat hij zijn start-up Tallgrass op het Amsterdam Science Park wilde vestigen, om van daaruit de wereld te veroveren. Tallgrass is gespecialiseerd in glasvezeltechnieken. En glasvezel is niet meer weg te denken. Niet uit Nederland, maar ook wereldwijd niet. Wat er gebeurt als nu opeens al het glasvezel op zou lossen? Hommes lacht. 'Dat is ondenkbaar. Dan kun je niet meer bellen, niet meer pinnen. Bruggen zouden niet meer opengaan. Langzaam zou alles uitvallen. Je hebt weliswaar back-upsystemen, maar de gevolgen zijn niet te overzien.'

Hommes studeerde Sociologie en Sociaal Wetenschappelijke Informatica aan de UvA. Dat waren zijn eerste stappen op het Amsterdam Science Park, al was hij er toen nog maar weinig te vinden. 'Te weinig reuring.' Of misschien kwam het wel vooral doordat Hommes altijd druk was met zijn eigen ondernemingen. Tijdens zijn studie professionaliseerde hij met een vriend de universiteitscatering. En hij werkte tussen zijn studies door een paar jaar in de IT-sector in Engeland. Uiteindelijk kwam hij na zijn studie voor het eerst in aanraking met glasvezel, in Haarlem. Drie ziekenhuizen in de regio Kennemerland hadden een glasvezelnetwerk laten aanleggen, maar er gebeurde te weinig mee. Hommes mocht er een duurzaam ondernemersplan op loslaten. 'Ik herinner me dat er een keer een netwerkstoring was. Er kwam iemand van een gerenommeerd bedrijf om te helpen, maar die monteur bleek nauwelijks verstand te hebben van glasvezel. Dat was het moment dat ik besepte dat er een enorm tekort

‘Hier zit achter ieder deurtje een ander fascinerend verhaal. Dat inspireert ons.’

aan kennis was op dat terrein. Glasvezel zelf is in wezen niks. Je hebt een laser nodig om met licht informatie via de vezel te versturen. En daar leerden mijn compagnon Michael Scharn en ik iedere dag meer over. Met die kennis en technieken gingen we de markt op. Toen we kantoorruimte zochten, herinnerde ik me het Science Park uit mijn studententijd. Vanaf het eerste moment dat we dit kantoor binnenliepen, wist ik dat dit de plek was waar je moet zitten. Natuurlijk kon ik ook een werkruimte nemen op de Keizersgracht maar als je daar uit het raam kijkt, zie je alleen maar toeristen. Hier zit achter ieder deurtje een ander fascinerend verhaal. Dat inspireert ons.’

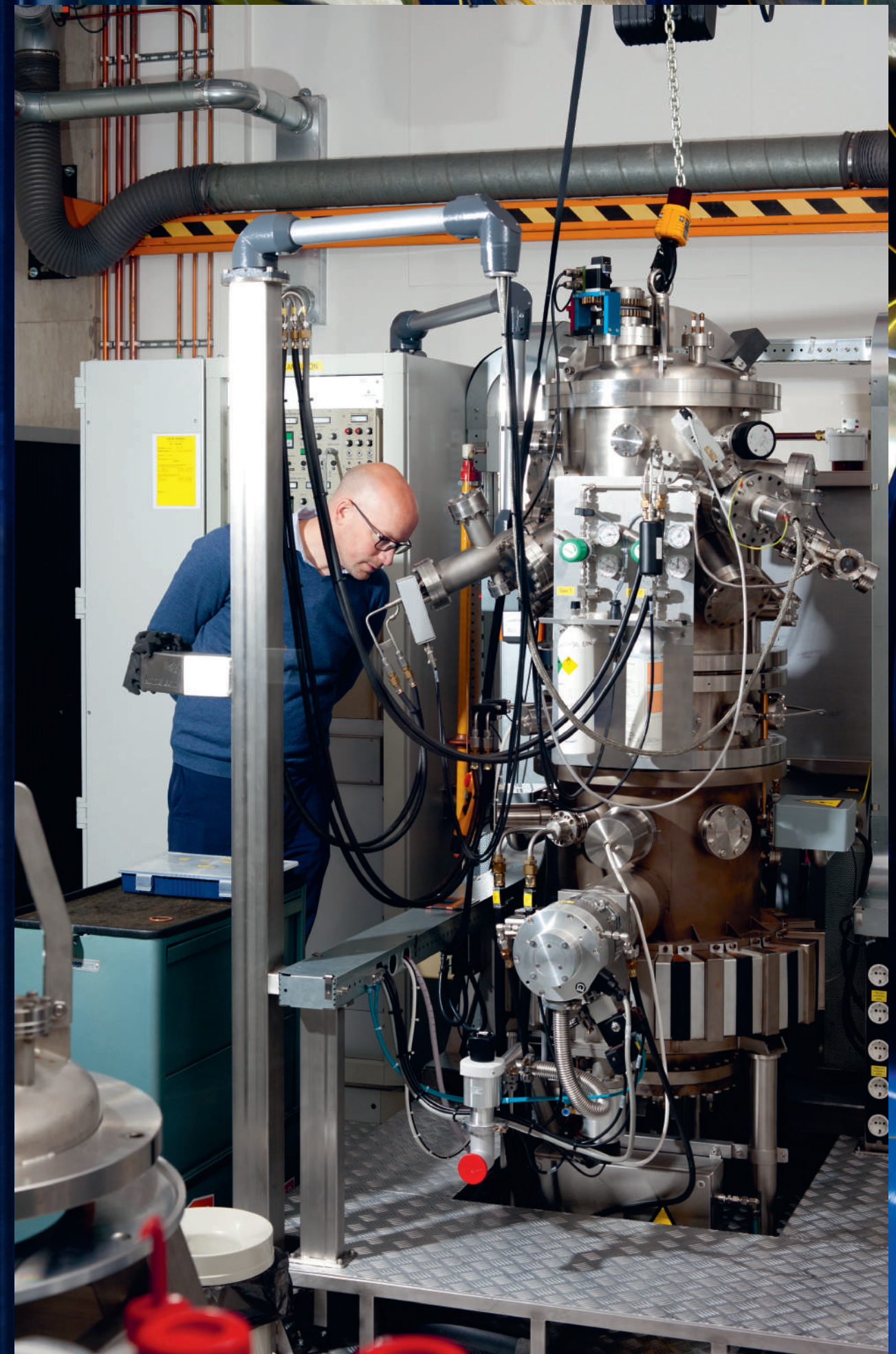
Duizend glazen bollen in de zee

Een voorbeeld van zo’n ‘deurtje’ waar Hommes op een dag binnenliep, is NWO-onderzoeksinstituut Nikhef, waar fundamenteel onderzoek wordt gedaan naar de structuur en interacties van elementaire deeltjes. Hommes raakte betrokken bij een van hun onderzoeksprojecten. Voor de kust van Marseille en Sicilië hangen op drie kilometer diepte duizend glazen bollen, die data verzamelen over de manier waarop ‘neutrino’s’ zich verplaatsen. Neutrino’s zijn elementaire deeltjes waarvan we weten dat ze op de zon voorkomen. Maar er zijn meer plekken in het heelal waar neutrino’s zijn en die kunnen berekend worden door de gegevens uit deze glazen bollen te analyseren. De detectoren in de bollen kon Nikhef zelf maken, maar om de data vanuit de bollen te versturen naar een datastation honderd kilometer verderop aan land, hadden ze hulp nodig van iemand met verstand van glasvezel. Daar kwam Tallgrass om

de hoek kijken. Tallgrass leverde de glasvezeltechnologie waarmee de informatie uit tachtig glazen bollen in één kabel tegelijk verstuurd kon worden, in plaats van via tachtig kabels die allemaal apart aangelegd moesten worden. Ook zocht Nikhef een fabrikant die een duurzame laser kon maken tegen een goede prijs, waarmee alle data via die ene glasvezel verstuurd kon worden. Uiteindelijk vond Hommes daarvoor een fabrikant in Zuid-Korea. Een markt die de bevrogen ondernemer als geen ander kent, omdat hij daar vaker zaken deed. ‘Door onze marktkennis en ervaring kon het onderzoek van Nikhef sneller plaatsvinden en beter worden uitgevoerd. Tallgrass heeft dus een belangrijke taak als het gaat om het ondersteunen van onderzoekers hier op het Science Park. Wij zijn een klein, specialistisch clubje dat heel snel kan werken omdat we ook zelf een lab hebben waar we bijvoorbeeld prototypes kunnen maken. Dat maakt ons een interessantere speler dan bijvoorbeeld een groot telecombedrijf dat ook veel over glasvezel weet.’

Over de grenzen heen

Internationaal zakendoen heeft voor Hommes te maken met veel uitproberen en goed luisteren. Een voorbeeld. ‘Brazilië heeft een groeiende economie. Interessant voor ons, dus proberen we daar een markt te vinden. We stuurden een prototype naar een mogelijke klant, maar na maanden proberen moesten we het opgeven. Die klant kreeg het pakketje niet losgepeuterd bij de douane. Toen ik een vriend opbelde die veel zakendoet in Brazilië, zei hij ‘Ja, wat dacht je dan? Dat gaat zo maar niet!’ Het bleek erg ingewikkeld qua regel-



geving. Dus dan weet je dat je daar niet moet zijn nu. Zo doe ik ook liever zaken met Chinezen dan met Fransen of Duitsers. Onze Chinese leveranciers spreken dezelfde taal. Ze zijn snel, flexibel en communiceren makkelijk. En alles gaat digitaal, wat past bij deze tijd. Zie jij hier een papiertje liggen? Hommes kijkt tevreden zijn strak ingerichte, papierloze kantoor rond. 'Chinezen doen graag zaken met Nederland, want ze snappen onze handelsgeest. Vanuit hier zakendoen geeft dus een voordeel.'

Innovatie afdwingen

Bij elk onderzoekstraject hoort een gedegen marktconsultatie, vindt Hommes. 'Wat als een onderzoeker elke drie maanden even spart met een ondernemer? Betrek ondernemers meteen aan het begin van zo'n onderzoekstraject. Dat de

onderzoeker zegt: 'Kijk, dit is ons plan, wat vind je ervan?' Zijn onze materialen niet te duur, kunnen er dingen efficiënter?' We hebben hier op het Science Park allemaal techneuten met goede ideeën rondlopen. Met die ideeën kunnen we geld verdienen. Maar vaak zijn die techneuten te druk met het winnen van de Spinozaprijs, en hebben ze geen zin of tijd om met een ondernemer te gaan zitten en 'ondernemertje te spelen'. Ze willen onderzoek doen. Die mentaliteit moet veranderen. Zet de bètastudenten hier en de economiestudenten uit de stad eerder bij elkaar. Laat ze samenwerken. Zo creëer je ondernemende wetenschappers. Daar zijn we naar op zoek. Het is een illusie om al die mensen op zo'n park te zetten en te verwachten dat daar Googleachtige bedrijven uit ontstaan. Die mensen moet je uitnodigen, zodat ze zin krijgen om elkaar te ontmoeten.'

Internationaal zakendoen

De drie belangrijkste tips van Reindert Hommes:

1. 'Snelheid en flexibiliteit zijn belangrijk voor ondernemers. Snelheid kun je bijvoorbeeld testen door een mailtje te sturen naar een potentieel interessante leverancier. Kijk hoe snel hij erop reageert. Uit China krijg ik vaak binnen een uur reactie. Ook vragen Chinezen vaak 'wat wil je hebben' in plaats van 'dit is mijn product, succes ermee', zoals ik in Europa vaak meemaakte. Die flexibiliteit maakt het zakendoen daar heel prettig.'
2. 'Er is een groot verschil in regelgeving als het gaat om import en export. Iets exporteren naar Amerika is bijvoorbeeld erg ingewikkeld, omdat je altijd gebonden bent aan hun ingewikkelde regelgeving. De import daarentegen is stukken eenvoudiger. Ik ontvang wekelijks pakketjes uit Amerika.'
3. 'Let op betalingstermijnen. In sommige landen (bijvoorbeeld Spanje) hebben ze een betalingstermijn van negentig dagen. Als je daar iets in de winter verkoopt, krijg je dus pas in het voorjaar je geld. Dat kan lastig zijn.'

Maak samen met African Clean Energy en de microkredieten van Kiva de wereld mooier, schoner en gezonder.

Op www.kiva.org zijn vanaf € 25,- microfinanciering giftcards te koop.



**JOIN
THE COOKING
REVOLUTION**



Wist je dat er in Afrika jaarlijks vier miljoen mensen overlijden door het koken op open vuur en het inademen van rook? Het Amsterdamse familiebedrijf African Clean Energy zet zich in om dit wereldprobleem te verhelpen. Ze ontwikkelden de ACE1, een rookloos kooktoestel dat 70% minder brandstof gebruikt. Dankzij microfinanciering is het betaalbaar voor Afrikaanse gezinnen. Lees meer op www.africancleanenergy.com



KIVA
Loans that change lives