

Interview Kwartiermaker Evert-Jaap Lugt

Evert-Jaap Lugt, Kwartiermaker voor de doorontwikkeling van het Horti Sciencepark in Lansingerland, deelt zijn unieke kijk op de rol en ambitie.

Als voormalig managing director van incubator Yes!Delft en voormalig CEO van Nimbuzz (een applicatie die hij voor 190 miljoen verkocht) ziet hij kansen voor de doorontwikkeling van het Horti Sciencepark. Hij ziet technologische innovatie als de sleutel tot succes: "Ik krijg energie van vernieuwen en dingen ondernemen buiten de comfortzone." Zijn doel als Kwartiermaker is om met partijen samen te verkennen welke proposities nodig zijn om de Horti Science branche te versterken.

Je bent in september begonnen als Kwartiermaker voor de doorontwikkeling van het Horti-Sciencepark in Lansingerland. Hoe zie je jouw rol als kwartiermaker voor je? Wat doet een kwartiermaker precies?

Ik krijg energie van vernieuwen, dingen ondernemen die buiten mijn comfortzone vallen. Ik ga onderzoeken of technologische ontwikkelingen een bijdrage kunnen leveren aan de Horti Science branche. Als kwartiermaker wil ik serieus het gesprek aangaan met de stakeholders en er daarbij achter komen wat hen bezighoudt, wat hun belang is, wat overkoepelende belangen zijn, waar kansen liggen. Samen een visie formuleren en propositie maken van hun product. Zo wil ik erachter komen waar partijen elkaar kunnen vinden en op welke vlakken zij kunnen samenwerken. Denk aan de energietransitie waar we allemaal mee te maken hebben. Investeren in verduurzaming is belangrijk. We moeten daarin vooruitkijken.

Waarom kies je voor Lansingerland en wat maakt dat je 'ja' hebt gezegd tegen deze opdracht?

Het is een interessante sector, waar technologie steeds belangrijker wordt. Denk aan robotica en AI. Ik zie de noodzaak ook. Het is nu nog een gefragmenteerde markt en veel bedrijven trekken momenteel, begrijpelijkerwijs, alleen op. Veel mensen weten niet van alle mogelijkheden in de Horti Science branche. De sector kan veel meer naar buiten treden en laten zien wat ze doet. De branche heeft soms ook nog last van een verkeerd imago. En dat terwijl deze branche een enorme bijdrage levert aan het oplossen van wereldproblemen (denk aan voedselvraagstukken). Het is van belang dit anders en vooral internationaal te positioneren. In Lansingerland zie ik een goede mogelijkheid om te komen tot een innovatiecentrum voor de Horti Science branche.

"We liggen als Europa in sommige branches te slapen, kijk naar markt voor elektrische auto's, die wordt binnen nu en 10 jaar weggevaagd door China, dat mag Horti niet overkomen".

Hoe zien jouw eerste 100 dagen eruit? Waar liggen jouw prioriteiten?

Eerst zal ik met verschillende organisaties uit het speelveld gesprekken voeren om op te halen welke behoefte er is, maar ook om te polsen of er bereidheid is om te investeren in bepaalde diensten. Ik heb al wat gesprekken gevoerd met een aantal startups in de branche. Die geven bijvoorbeeld aan dat het lastig is om bedrijven hun nieuwe technologie te laten zien. Dus misschien moeten we dan een platform creëren waardoor startups heel snel hun nieuwe technologie kunnen tonen aan bedrijven. Het naar binnen brengen van technologie kan bijvoorbeeld ook door momenten te organiseren waarop startups kunnen pitchten. Ook zoeken startups launching customers, oftewel klanten die als eerste het product of de dienst afnemen. Ook kunnen bedrijven bij deze launching customers hun prototypes testen. Als je dan met elkaar

de gemene delers vindt dan zie je dat bedrijven ook behoefte hebben om met die startups in contact te komen. Dan kan je ook beter bepalen wat voor structuur er nodig is om de partijen aan elkaar te verbinden en te connecten. Dit is mijn ervaring bij andere campussen en ook een beproefd recept gebleken. En dan ben je vanuit proposities aan het denken. Als dat dan lukt, is de vraag hoe kan je dat betaalbaar maken. Het begint met mensen die je moet verbinden, maar mensen vertrekken weer en het moet er naartoe dat je win-win situaties creëert en een benefit vindt, zodat partijen iets met elkaar willen doen.

Wat voor soort proposities heb je bij andere bedrijven van de grond gekregen?

Ik heb zes jaar lang een incubator van Yes!Delft gemanaged. Ik zie hier dezelfde potentie. Daar begon ik met een klein team. Ook een team wat niet precies wist wat zij moesten doen. Ze hadden een soort schoolklas neergezet voor de ondernemers. Het was ingegeven door de onderwijsinstelling. Maar ondernemers zaten er niet op te wachten. Er zat geen verdienmodel, dus ik heb een commerciële propositie gemaakt. Daarbij heb ik gekeken naar de assets. En deze hadden we bij Yes!Delft, dat zijn dus startups, de TU en een prachtige locatie in Delft. Daar heb ik allerlei proposities omheen gebouwd, die we in feite zijn gaan verkopen aan bedrijven. We gingen in korte tijd van een kleine omzet naar 3 miljoen omzet. Zodat het team dat de incubatiediensten levert ook betaald kon worden. Het was een incubatiepropositie om diensten te verlenen aan de startups, om te versnellen en te helpen maar het werd betaald door de commerciële dienst die hun wegzette. Dan heb je een verdienmodel gecreëerd. Vaak zie je dat incubators van universiteiten een symbolisch bedrag krijgen waar dan de beste incubator van de wereld van gebouwd moet worden.

Waar krijg je energie van?

Continu vernieuwen en dingen doen buiten de comfortzone. Ik heb globale kennis van horti, wel veel kennis van technologie. Door de kennis die ik van technologie heb en de ervaring die ik heb met dit soort dingen, vind ik het interessant om te kijken wat we kunnen toepassen in de horti.

Wat kenmerkt jou in gesprekken?

Ik ben vooral een ondernemer. Praktisch, met vooral een doel in mijn achterhoofd. Ophalen welke thema's belangrijk zijn en het verkennen van behoeften en zorgen. Draagvlak creëren. Technologie sneller naar bedrijven kunnen brengen. Startups in de Horti Science zijn een beetje op zichzelf. Ik zou hen in contact willen brengen met bedrijven. Ik neem graag het initiatief, ben een verbinder, visionair.

Waar kunnen stakeholders straks naar uitkijken in een gesprek met jou?

Ze krijgen hopelijk iemand tegenover zich die mét hun nadenkt over hoe we het ecosysteem kunnen verbeteren. Iemand die met hun belangen meedenkt en die win-win weet te creëren. Het gaat dus niet om een rapport opleveren, maar juist de waarde van de gesprekken en dat direct omzetten naar actie. Onder die condities heb ik de klus aangenomen. Eerst samen met de stakeholders doordacht de stappen bepalen en dan actie. Ik kan veel dingen niet maar ik zie dit echt als een visie formuleren en dat voorvertalen naar een product. Dat is ondernemerschap.

Achtergrond Evert Jaap Lugt:

Oprichter en partner Delft!Experts

Expert en jurylid EC Horizon European Commission

Lid van The Supervisory Board The Hague Humanity Club

Nyenrode gastspreker innovatiemanagement en digitale transformatie

Managing director Yes!Delft

Senior adviseur bestuur en managementteam Lebara

CEO + Oprichter en Bestuursvoorzitter Nimbuzz

CEO + Oprichter @Media / NOB / NOS

Senior Corporate Accountmanager KPN