

Apeldoorns bedrijf blijft eeuwig vernieuwen

“Je idee kun je soms beter geheim houden”

Vijf octrooien per jaar aanvragen – is dat realistisch? Bij VDL Weweler in Apeldoorn wel. Daar staat innovatie dag en nacht hoog op de agenda en ontdekte de directie tussendoor een creatieve manier om rechtszaken op dit gebied te ‘winnen’.

■ tekst Loes Grooters ■ fotografie Martin Hogeboom

“De essentie van innovatie? Buiten de gebaande paden treden, zonder alle kanten op te vliegen.” Dat stelt directeur Dick Aalderink van VDL Weweler in Apeldoorn. Hij spreekt uit ervaring; zijn bedrijf innoveert veel en vraagt minstens vijf keer per jaar een octrooi aan. Dat aantal staat ook letterlijk als doel in de bedrijfsstrategie en leverde onlangs een tiende plaats op in de innovatie top tien voor mkb-bedrijven. Hoe komt een onderneming aan zo veel vernieuwende ideeën? “In de jaren tachtig ontwikkelden we een veerarm met luchtvering voor onder meer vrachtauto’s en bussen. Omdat we de enige verenfabriek ter wereld zijn met zo’n brede eigen productgroep, kunnen we hier steeds op doorontwikkelen en valt de innovatie vrij gemakkelijk te beschermen met octrooien.” Meteen voegt hij daar een

verrassende parallel aan toe: “Een octrooi is eigenlijk net als Twitter. Allebei hebben ze als doel informatie wereldkundig te maken. Alleen speelt bij octrooien nog dat anderen de ruimte krijgen om datzelfde idee verder te ontwikkelen, waarbij jij hier tegen de eerste jaren bescherming krijgt.” Bescherming krijgen voor een product heeft best voeten in aarde. Met een beetje pech staat een octrooi pas na zeven jaar geregistreerd. Zo lang kan een aanvraag namelijk duren, afhankelijk van de eventuele bezwaren die bedrijven maken.

Product beschermen

Om zo’n octrooi ook na bezwaren overeind te houden, verwerkt VDL Weweler er het liefst zo veel mogelijk unieke kenmerken in. “Dan is er altijd wel eentje die overeind blijft of een paar die je kunt samenvoegen.” Verder checkt het bedrijf vooraf octrooi-publicaties en literatuur op dit gebied op iets vergelijkbaars, het zogeheten nieuwheidsonderzoek. “Is ons idee echt nieuw, dan laten we het patent schrijven en in het Engels vertalen door een patentbureau. Heb je hier zelf geen ervaring mee, dan hoef je er namelijk niet eens aan te beginnen.” De directeur legt uit hoe zorgvuldig

de keuze van schetsen, woorden (hinderenis: engineers denken in plaatjes!) en landen moet zijn. De laatste jaren schrappt hij ook regelmatig landen uit lopende octrooien, omdat de kosten – al gauw duizenden euro’s – niet opwegen tegen de soms alsnog ontbrekende bescherming.

Afspraak met de concurrent

Elk jaar staat zijn onderneming wel eens voor de rechter als iemand het octrooirecht toch overtreedt. De werkelijke bescherming is dan relatief. “Rechters hebben geen verstand van techniek; bij de rechtszaken die we tot nu toe gewonnen, draaide het vonnis in hoger beroep vaak net zo hard weer om. Gingen we na verlies zelf in beroep, dan wonnen we.” Omdat hierop geen peil te trekken viel, hanteert hij tegenwoordig het thema *if you can’t beat them, join them*. Vrij vertaald maakt hij dus afspraken met die oppositie: “Jij krijgt het gebruikersrecht van ons octrooi, als wij dat van jou mogen toepassen. Met twee op de drie concurrenten hebben we al zulke afspraken.” Heeft een octrooi aanvragen met al die toestanden eigenlijk nog wel zin? “Als je aan de buitenkant van een product niet ziet dat er van binnen iets bijzonders mee is, kun je vaak

“Innovatie is buiten de gebaande paden treden, zonder alle kanten op te vliegen”

beter de deur gewoon dicht houden en je idee geheimhouden.” Voor de vele innovatie maakt VDL Weweler trouwens gebruik van WBSO, een subsidie voor speur- en ontwikkelingswerk. Dat levert echter wel frustraties op. “Nederland maakt subsidieaanvragen zo moeilijk, dat we specialisten moeten inschakelen. Natuurlijk is een pot geld geven ook niet goed, maar door de huidige opzet hebben subsidiologen in Nederland bestaansrecht, omdat zij ‘innovatief’ subsidiegeld aan de man moeten brengen. Met dat geld is een complete bedrijfstak ontstaan. Misschien is faciliteren hier veel beter dan subsidiëren.”

Keuzes maken

Het lastigste aan ondernemen vindt Aalderink de enorme versnippering. Hij doelt met name op talloze goede initiatieven die de wereld overspoelen. “Natuurlijk

sta ik achter maatschappelijk verantwoord ondernemen en natuurlijk wil ik de jeugd interesseren voor techniek. Maar er zijn zo veel partijen mee bezig. Ik vind het moeilijk om te kiezen wat goed is om op te pakken.” Tegen dit probleem loopt hij ook aan via het Platform Techniek Apeldoorn. Metaalbedrijven hiervoor interesseren, noemt hij door die versnippering *a hell of a job*. Wat hem echter weer makkelijker afgaat, is zijn eigen producten in de markt zetten. Hoe dat kan? Slechts een klein aantal bedrijven hoort tot zijn doelgroep. “Bij invoer van een nieuw product kunnen we onze marketingstrategie beperken tot het simpelweg bezoeken van die paar klanten.” De komende tijd gaan die bezoeken wat verder. De onderneming mikt namelijk op nieuwe markten in Brazilië, China en Noord-Amerika. Idee is de veerarm daar naartoe te exporteren – de productie

blijft dus in Nederland! – en de andere onderdelen lokaal te laten maken of kopen. Door de lage dollarstand en de lokale marktkennis ziet hij dit als beste aanpak. Verder werkt de ondernemer toe naar nieuwbouw. Op dit moment voert hij hierover gesprekken met de gemeente, maar formeel moet hij op de oude plek ook nog allerlei maatregelen nemen om blijvend aan lokale regels te voldoen, bijvoorbeeld rondom het milieu. Aalderink overlegt wat reëel is om nog op te pakken. Wat daar ook uit komt, op de nieuwe plek staat in ieder geval weer volop vernieuwing gepland. ■

Zo werkt het aanvragen van een octrooi

- Nieuwheidsonderzoek in octrooi-literatuur doen.
- Octrooi schrijven, zelf of door patentbureau.
- Landen en aantal jaar bescherming kiezen.
- Officiële octrooi-publicatie afwachten.
- Tijd voor oppositie afwachten.
- Eventueel aanvraag aanpassen aan bezwaren.

Dick Aalderink: “Mijn motto is *if you can’t beat them, join them.*”

Bedrijf VDL Weweler
Eigenaar Dick Aalderink (50)
Vestigingsplaats Apeldoorn
Opgericht 1928
Aantal medewerkers 150
Website www.vdlweweler.nl