



Onze supply base onderschat zichzelf



Onze regio stelt zich te bescheiden op als het gaat om het aan de man brengen van onze ontwikkelcapaciteit. 'Wereldberoemde oem's buiten deze regio worden helemaal enthousiast als ze horen dat ze hier ontwikkeling kunnen uitbesteden.'

René Raaijmakers

Na een internationale carrière dompelde Wim Steenbergen zich de afgelopen vijf jaar onder in de regionale hightech. Hij verdiepte zich in het uitbesteden van ontwikkeling. Zijn bevindingen schreef hij op in het boek 'Outsourcing development and life-cycle management'.

Steenbergen wortelt met zijn Eindhovense elektronicastudie in de techniek. Hij begon als systeemengineer bij AT&T in Hilversum, maar stak al vrij snel avonduren in een mba. Zo rolde hij binnen AT&T, Ericsson en Philips van marketing naar productmanagement en algemeen management. Altijd ging het om innovatie en productontwikkeling.

Bij Ericsson werkte hij zes jaar aan het opstarten van de dect-consumertenbusiness. Daarna werd hij door Philips gevraagd om in Silicon Valley een startup voor webtablets te leiden. Maar

na de millenniumwisseling verloor het concern zijn appetijt voor de consumentenelektronicamarkt en Steenbergen verhuisde naar de tv-business, waar hij zich wierp op strategie, innovatie en roadmaping.

Als zelfstandige kwam hij in 2012 in aanraking met NTS, dat met de overname van ingenieursbureau Braincenter Zuid en het aantrekken van Eric Hezemaans voorsorteerde op meer ontwikkelwerk voor klanten. Daarnaast waren ook Frencken en VDL ETG volop bezig om ontwikkeling naar zich toe te trekken, vaak gesteund door softwarepartijen en ingenieursbureaus.

Jaren eerder braken Nederlandse toeleveranciers en oem's zich al het hoofd over risico- en verdienmodellen bij uitbesteding op hoog niveau. Zo startte John Blankendaal in zijn toenmalige rol bij de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij al het

project Collaborative Product Innovation in Manufacturing. Cpim analyseerde onder meer de activiteiten rondom Phenom, de tafelelektronenmicroscop waarvan Fei de ontwikkeling had uitbesteed aan NTS en softwarehuis Sioux.

Toen hij van de internationale corporate wereld overstapte naar de Brainport-regio, zag Steenbergen oem-partijen en hun toelevernetwerk worstelen met de problematiek. Steenbergen: 'Het is een combinatie van factoren. Bij productie uitbesteden gaat het om een uitgekauwd design en kun je redelijk inschatten wat de kosten zijn. Risico's en marges zijn over het algemeen minimaal. Maar als je innovatie gaat uitbesteden, dan begin je met een traject dat je niet helemaal kunt uittekenen of voorspellen. Het heet niet voor niets innovatie. Hoe schat je daarvan het risico in? Hoe ga je om met de kosten en de baten?'

▲ Wim Steenbergen: 'Bij ontwikkeling uitbesteden werkt de klassieke interactie tussen inkoop en verkoop niet meer.'