

Plug and play

23 mei 2008

Plug and Play is de naam van een incubator in Silicon Valley. Er zitten ongeveer honderd startende bedrijven in. Het was vroeger mijn hoofdkantoor van Philips Semiconductors. Dat is symbolisch voor mijn eigen loopbaan; van een groot bedrijf ging ik in 2000 naar het opstarten en begeleiden van bedrijven in Silicon Valley en later ook in Nederland. Ik vormde mijn eigen incubator. Het concept van Plug and Play is dat startende bedrijven de ruimte en faciliteiten kunnen huren die ze nodig hebben.

De eenheid van kantooroppervlak in Silicon Valley is de *cubicle* (voor wie de strip Dilbert kent is de cubicle een goede bekende). Andere diensten, zoals een conferentiekamer, kunnen apart worden gehuurd bijvoorbeeld per uur. Bij de cubicle huur hoort ook internet. Je kunt direct weer opzeggen, dus het is een flexibel concept. Er worden lezingen georganiseerd en er is advies beschikbaar. En de bedrijven maken onderling nuttige contacten.

Dergelijke aanpakken moeten we ook in ons land creëren. Ik zie goede initiatieven in Nederland zoals de High Tech Campus in Eindhoven; maar ook universiteiten als Twente, Eindhoven en Delft zijn uiterst actief. Voor startende bedrijven is het van levensbelang dat dergelijke faciliteiten tegen betaalbare tarieven worden aangeboden. Het geïnvesteerde geld van een starter moet vooral besteed worden aan het ontwikkelen van prototypen en producten en niet opgaan aan dure huurpanden. Een goede starter gebruikt de beschikbare gelden erg selectief. Geen overbodige luxe, een oud pand is goed genoeg. Andere diensten kunnen worden aangeboden, zoals een jurist voor contracten of patentaanvragen, of een fiscaal adviseur. De tarieven dienen afgestemd te zijn op de beperkte beurs van een klein bedrijf. In de Valley gebeurt dat doordat een adviseur naast een bescheiden financiële vergoeding ook een aantal aandelen in het betreffende bedrijf krijgt.

Onlangs ontmoette ik een oud-collega in mijn tweede kantoor (u weet wel, de koffiezaak om de hoek). Hij was ruim een jaar geleden een eigen bedrijf gestart in Silicon Valley. In het begin liep dat moeizaam; hij had wel een productidee maar nog geen klanten. Maar toch aan de slag. Je eigen netwerk opbouwen. Naar bijeenkomsten gaan. Naar een vakbeurs gaan. Contacten leggen. Exploreren. Advieswerk doen. Interesse kweken. Een eerste geïnteresseerde vinden die net het soort probleem heeft waar deze ondernemer een oplossing voor heeft. Hij kreeg een eerste project. Daardoor werd zijn product beter en kon hij ook een andere klant helpen. Die klant had zelf weer een grote klant die geïnteresseerd was om het product voor zijn toepassing te gebruiken. En zo bouw je voort.

Gewoon aan de gang gaan dus. Ja makkelijk praten, denk je misschien. Misschien heb je een baan en voor jezelf beginnen is onzeker. Klopt, maar je kunt in je vrije tijd aan een idee werken, zolang er maar geen *conflict of interest* is met je werkgever en je gebruikmaakt van eigen middelen zoals een computer en een e-mailadres. In geval van twijfel vraag je om raad. Pas als je het idee wat verder hebt uitgewerkt dan kun je de stap wagen. Maar niet nadat je wat advies hebt ingewonnen. Er is altijd wel hulp te vinden, bijvoorbeeld bij de genoemde groepen.

Cees Jan Koomen

[Terug naar overzicht](#)



Cees Jan Koomen (cjk@gte.net) is in Silicon Valley en Nederland betrokken bij startende bedrijven.

© Bits & Chips | Deze pagina op internet: <http://www.bits-chips.nl/nieuws/tools-toys/bekijk/artikel/plug-and-play.html>