

Door onze redacteurs
Daan van Lent en
Elske Schouten

Eindhoven, xx dec. Op zijn 61ste kan Ron Kok nog altijd verbaasd zijn over hoe de wereld werkt. De uitvinder had een van zijn projecten, een verstelbare bril voor kinderen uit arme landen, na veel moeite uitontwikkeld. Een bril van -1 tot -4, want de meeste kinderen hebben een minafwijking. Op de bijeenkomst van het World Economic Forum (WEF) in Davos, die hem eerder uitriep tot Technology Pioneer of the Year, deelde hij brillen uit aan potentiële sponsors. „Maar al die oude mannen hebben een plusafwijking. Dus die zeiden: meneer, die bril doet het niet.”

Samen met een van de aandeelhouders besloot hij nog één keer 20.000 euro te investeren om een plusbril te maken, die het jaar erna weer meeging naar Davos waar jaarlijks toppers uit de internationale politiek en het bedrijfsleven samenkomen. „Je gelooft het niet: de eerste man die die bril opzet, zegt: dáár doe ik aan mee. Terwijl die kinderen er geen flikker aan hebben!”

Machines bouwen die dingen simpeler maken, dat is wat Kok zijn hele leven doet. In de jaren tachtig vond hij, in dienst van Philips, de Monoliner uit. Een machine die de prijs van het maken van een cd terugbracht van een paar dollar tot een paar dubbeltjes. Hij startte zelf zijn bedrijf ODME, later Toolex, om de schijfjes te produceren. Maar na ruzie met zijn partner stapte hij uit met een afkoopsom van 5 miljoen gulden. Hij kocht het bedrijf veel later terug toen het failliet was, om het snel weer door te verkopen voordat de markt van schijfjes volledig instortte.

Hij was toen al lang weer een eigen bedrijf gestart: OTB, afkorting voor Only the Best. Daarmee ontwikkelde hij voor het Amerikaanse Johnson&Johnson een manier om veel goedkoper contactlenzen te produceren. Het contract is afgelopen, de machines maakt OTB niet meer.

Nu staan in de grote hallen van OTB machines voor het maken van zonnecellen, apparaten voor het maken van schermen met de nieuwe OLED-technologie en een aantal nieuwe uitprobeerders van Kok. Hij heeft adviseurs als prins Friso, aandeelhouders als John de Mol, de familie Van Doorne (van DAF) en Petroplus-oprichter Willem Willemstein. Per jaar is hij zo'n 150 dagen in het buitenland om „als een soort rondreizende profeet” zijn ideeën aan de man te brengen.

Sinds 1 december is Kok directeur-af. Opgelucht. Dat is het woord dat hij wel tien keer gebruikt als hij zijn gasten even meeneemt naar zijn oude kamer, met uitzicht op startende en landende vliegtuigen op de luchthaven Eindhoven, omdat ze zijn opvolger even moet ontmoeten.

Dat is sinds twee weken de tien jaar jongere Paul Breddels, die eerder bij Philips en het Duitse Merck werkte. Hij moet ervoor zorgen dat OTB eindelijk geld gaat verdienen. Met de zonnecelmachines en een inkjettechnologie voor industriële toepassingen die OTB samen met Océ heeft ontwikkeld.

Winst heeft het bedrijf zelden gemaakt. Kok: „In feite vraag je zo'n directeur: dit is het product, we moeten er zoveel maken, elke week moet er een geleverd worden en voor de rest: overal vanaf blijven. Ja, dan is de lol eraf natuurlijk. Voor mij tenminste. Ik ben daar niet goed in. Als het uitgevonden is, ga ik me snel vervelen.”

Eerder maakte hij dat ook mee, toen ODME maar bleef groeien. „Ik werd doodongelukkig. Al dat gedonder, bijvoorbeeld met de ondernemingsraad. De hoogte van de pispakken en de warmte van de kroketten, voor het rest ging het nergens over.”

In zijn nieuwe kamertje – vier keer kleiner dan de directeurskamer – laat hij zien welk project hem nu het meest aan het hart gaat: het Energy House. Een huis dat volledig draait op wind- en zonne-energie en van het energienet kan worden afgesloten. Aan één stuk door ratelt hij door over het aantal zonuren dat nodig is om genoeg kilowatt te produceren, over de logica van het opslaan van de geproduceerde elektriciteit in een paar 200 watt accu's in de kelder, en over de onlogica van het produceren van waterstof met zonne-energie waar half Europa aan werkt. Tevergeefs probeerde hij in Nederland een brandstofcel te kopen die waterstof maakt door het splijten van water en daarmee energie opwekt. „Raar, hè? Er zijn dus allemaal firmaatjes in Nederland die daar zogenaamd aan werken. Één grote subsidietrein is dat, daar worden miljarden van de EU in verbrand.” Zelf ontdekte hij dat de NASA al 50 jaar een variant heeft die wel werkt, en die maakte hij na. „Maar als ik in Brussel kom, staan ze me allemaal aan te kijken alsof ik gek ben.”

Zijn droom is dat huizen zelf energie gaan produceren, die ze lokaal opslaan. Hij ziet wijken voor zich waar de gemeenschap zelf een wind- en zonnecentrale heeft waarmee ze haar – elektrische – auto's kan opladen en haar huizen kan afsluiten van het gas- en elektriciteitsnet. De apparatuur heeft hij al staan. Nu praat hij met banken, of die met hun hypotheekformules iets kunnen doen om de bouw van het Energy House mogelijk te maken. „Maar ja, bij zo'n bank zijn ze nog bezig met hun groene hypotheek: voor dubbel glas en een HR-keteltje. Ja, dát schiet echt op, jongens.”

Doet u dit uit ideologie, of vindt u het gewoon leuk om iets op te lossen?

„Dit is ideologie, ja. Dat het leuk is om op te lossen, komt daar natuurlijk bij. De story of my life.: De sport om mensen te bewijzen dat je dingen anders kunt doen. Want ik denk: als ze me niet gelijk willen geven, ga ik het maar halen.”

U vindt dit zo'n goed idee: waarom zien anderen dat niet?

„Ik leef in een andere wereld. Als mensen er niet mee bezig zijn en iemand vertelt dat ze accu's in hun kelder moeten zetten, zeggen ze: die man is niet goed bij zijn hoofd. Dat heeft gewoon tijd nodig. We praten allemaal over innovatie. Maar mensen willen helemaal geen innovatie. Negentig procent wil alleen maar weten of de thermostaat van 19 naar 21 graden gaat, als ze vanavond om zes uur thuiskomen.”

Loopt u daar vaak tegenaan?

„Bij elke uitvinding heb je een aantal fases. Eerst de belachelijkmakerij. Daar heb ik me vroeger enorm over opgewonden, maar nu maak ik me er niet meer druk om. Dan krijg je de proof of principle, dat is de fase waarin we nu zitten. Dat mensen denken: godverdomme, zou het misschien tóch kunnen werken? Dan krijg je de fase dat je het echt moet laten zien: de 'ja, maar'-fase. Je hebt iets, het werkt, en dan beginnen mensen te vragen: ja, maar... Is het niet te duur, bijvoorbeeld? Tot je in de shockfase komt. Dat ze zeggen: godverdomme, hij heeft gelijk.

„Ik heb twintig uitvindingen naar de wereldmarkt gebracht, en bij allemaal was het precies hetzelfde. En dan kun je een track record hebben van hier tot gunder: dat interesseert ze geen bal.”

Gaat u meer ideële projecten doen, nu u geen directeur meer bent?

„Nou, het is altijd een kwestie van middelen, hè? Ik heb redelijk vermogende aandeelhouders, en die hebben tot nu toe al die initiatieven ondersteund. Maar die hebben gezegd dat ze nu willen focussen. Ik heb een zeer vindingrijke geest die altijd met nieuwe ideeën komt, maar aandeelhouders zijn daar niet altijd van gediend.”

Dus die hebben gezegd: er moet nu iemand komen die de boel strakker leidt en ga jij maar leuke nieuwe dingen verzinnen.

„Ja, precies. Als het maar geen geld kost. De speelruimte is wel wat minder geworden. Maar dat is ook logisch. Je kunt wel heel veel investeren in nieuwe technologie, maar het is allemaal geld van andere mensen, hè? Op een gegeven moment moet je het momentum van de markt pakken. En dat doen we nu met onze solar business, de machines voor zonnepanelen. Onze aandeelhouders zijn bereid er nog een keer geld in te steken. Misschien kunnen we dan nog eens naar de beurs, dat is wel de bedoeling.”

Komt het vaak voor dat projecten mislukken?

„Niet veel. Je weet natuurlijk ongeveer waar je aan moet beginnen, na al die jaren. Er zijn wel veel dingen die anders lopen dan je had verwacht. Die langer duren. Bijvoorbeeld onze OLED-machine. Een Chinees bedrijf heeft ons drie jaar geleden beloofd dat ze onze machines zouden kopen. Maar bij Chinezen duurt het zó lang. Voordat die mensen tot een beslissing komen, totdat de financiering is geregeld. Het is me zwaar tegengevallen. En het heeft veel cash gekost, enorm veel.”

Gaat het nu alsnog lopen?

„Ja, dat hoop ik dan. Seeing is believing. Met Chinezen is het nooit rond. En Chinezen hebben nul respect voor technologie. Het gaat daar om winst maken, geld verdienen, rijk worden. Hoe ze rijk worden, interesseert ze geen moer. Als ze maar iets hebben wat een ander niet heeft, of het nu tiggerballen zijn of pingpongballen. Dus als je zegt: kijk wat voor fantastische machine ik heb gemaakt? Interesseert ze niks.”

Waarom gokt u met Oled dan op de Chinezen?

„De Koreanen en de Japanners die de lcd-industrie domineren, zitten helemaal niet te wachten op een technologie die een concurrerend beeldscherm veel goedkoper kan maken. Zij moeten eerst de dure fabrieken die ze hebben neergezet helemaal afschrijven. De Chinezen waren veel te laat voor lcd en hebben wel het geld, dus zo zijn we we elkaar tegengekomen.”

„Ik ben een keer uitgenodigd door de directeur van LG Philips LCD om drie dagen rond te lopen in hun toenmalige nieuwste fabriek. Ze wilden dat ik een machine voor ze ging bouwen, zodat ze van hun dure clean room af konden. Maar de eigenaar van LG besloot het niet te doen, want 'als u die machines voor ons bouwt, bouwt u ze ook voor Samsung. En dat willen we niet'. Het gaat ze helemaal niet om de goedkoopste manier van produceren, ze denken dat als ze maar zo gecompliceerd mogelijk produceren de buurman het niet kan jatten.”

Hoe komt het dat het u zoveel moeite kost om geld te verdienen aan al die uitvindingen?

„Wij hebben de machines uitgevonden, maar vaak zijn de Duitsers met de tweede generatie gaan lopen. Die laten ons onze nek uitsteken en denken dan: dat kunnen we beter. Dan gaan ze naar je klant toe en zeggen ze: dit is niet goed, dat klopt niet, dit kunnen we beter. En dat kunnen ze natuurlijk ook. Die Duitsers zijn daar wereldkampioen in.”

„Heel pijnlijk is dat. Maar het is inherent aan het systeem. Als je iets ontwikkelt, weet je dat de tweede het altijd beter doet. Want je maakt fouten.” Lachend: „Maar doordat Breddels zolang in Duitsland heeft gewerkt, heeft-ie dat kunstje wel geleerd, denk ik.”

Is er nooit een bedrijf geweest dat OTB probeerde te kopen?

„Nee. Dat is ook niet gek, hoor. Ik ben een soort ongrijpbare kikker. Niemand wil mijn baas zijn. Bedrijven kopen ook geen technologie, die kopen marktaandeel. Als je marktaandeel creëert, dan staan ze hier aan de deur te rammelen: wat kost OTB? Maar zolang je nog een soort zweem van technologie en innovatie om je heen hebt, denken ze: dat is een kippenhok met allemaal verschillende hanen, dat is te gecompliceerd.”

Komt dat marktaandeel er met de zonnecelmachines?

„We hadden een contract met Shell Solar, dat we 5 jaar lang geen machines mochten maken voor anderen. Daardoor hebben we de start van de Duitse markt gemist. En Shell heeft Solar toen verkocht. Ik zat met een kostenpost van 5 miljoen en ik had geen opdrachten. Ik heb toen een aantal mensen moeten ontslaan, een van de pijnlijkste momenten in mijn leven. Breddels moet nu het bedrijf met die zonnecelmachines laten groeien. Daar liggen onze kansen, nu kunnen we de achterstand nog goed maken

„Weet je waar ik echt trots op ben?” Hij haalt het blad Mechatronics tevoorschijn, met een artikel waarin Applied Materials dat ook apparatuur maakt voor de zonnecelindustrie (omzet: 6,7 miljard euro) zegt dat het OTB (omzet: 21 miljoen euro) als belangrijke concurrent zien. „Daar ben ik helemaal van onder de indruk.”

Nederland moet het hebben van innovatie, zegt de regering constant. Wat vindt u daarvan?

„Nederland is helemaal geen innovatieland. Ik was laatst op een bijeenkomst van de meest snelgroeiende bedrijven. Moest ik een praatje houden. En ik dacht: waarom moet ik hier nu staan, als oude lul? Hier zou iemand moeten staan van 22, die gisteren zijn bedrijf naar de beurs heeft gebracht.”

Heeft u geen profijt van subsidies?

„Jawel, bij Senternovem zitten wij natuurlijk vooraan. Maar in Nederland zijn het nou geen bedragen waarvan je door je knieën gaat. Het zijn procenten. Het is een heel moeilijk bespreekbaar thema, ik zeg altijd: we lijden onder de historie van vijf grote internationals die in feite bepalen wat er in Nederland gebeurt. Maar schrijf dat maar niet op, want dan krijg ik morgen een telefoontje van de directeur van een bekende gloeilampenfabriek in het zuiden des lands.”

Heeft u ook niets aan het Innovatieplatform?

„Daar heb ik nooit iets van gezien, nooit iets van gehoord. Ik denk dat je daarvoor bij meneer Kleisterlee [topman van Philips, red.] moet zijn. Ze hebben me ook nooit voor een gesprek uitgenodigd.”

Gek.

„Ja, dat zou ik dus ook zeggen! Ik wil mezelf niet op een bepaald voetstuk plaatsen, maar ik vind het wel vreemd. Het zegt natuurlijk alles over Nederland. Management by mushroom technology, noem ik het altijd. Keep them in the dark, put a lot of shit on top and if they pop up their head, chop it off. In het buitenland word ik soms echt als een celebrity ontvangen, dan schaam ik me dus helemaal kapot. Maar hier in Nederland zeggen ze: ja, heb je hem weer.”

Nooit eraan gedacht om te vertrekken?

„Als ik dertig jaar geleden had geweten wat ik nu weet, dan was ik naar Californië gegaan. Naar Silicon Valley. Dan had ik nu waarschijnlijk een soort ASML gehad, of een soort Applied Materials. Het is daar zoveel gemakkelijker en mensen hebben daar zoveel respect als je iets presteert. En ja, of je nou als mens gelukkiger was geworden, dat weet ik niet.”