



Zebra, een pure vorm van innovatie in Aarschot

“Alles wat kan worden uitgevonden, is al uitgevonden”, zo sprak Charles Duell in 1899 als hoofd van het Amerikaanse patentenbureau in New York. Als je weet dat de grootste uitvindingen van onze tijd nog moesten bedacht worden, dan sloeg de man de bal wel degelijk mis (denk maar aan het internet, kernenergie of de auto). Bedenk je eens dat je je tot klanten richt met een product waar de markt niet op zit te wachten. Het is zoals Henry Ford zei over marktonderzoek: “Als ik aan mijn klanten had gevraagd wat ze wilden, hadden ze me gezegd: een sneller paard.”

Tekst en foto's: Kevin Logist

Het is in die sfeer dat je de ontwikkeling van de Zebra-lijn van het natuursteenbedrijf Renier in Aarschot moet plaatsen. Er was geen product, geen markt en geen productielijn. Ceo Stijn Renier en marketingverantwoordelijke van de nieuw opgerichte spin-off Quaruk, Frans Du Fossé, leggen me uit hoe die innovatie tot stand kwam.

“Eigenlijk moet je vertrekken van de wortels van ons bedrijf”, zegt Stijn Renier. “Mijn overgrootvader was al een steenhouwer, dus je kan wel

stellen dat de blauwe steen in ons bloed zit. Daarom dat we het proces van steengroeve tot afgewerkt product volledig in eigen beheer hebben. Wat we al jaren vaststelden is dat er tot 80 procent verlies van materiaal is op dat hele traject. Dat is meer dan driekwart van de volledige winning uit de groeve die verloren gaat. Hoewel, verloren is een groot woord, natuurlijk”, zegt Renier. “Die overschotten werden tot vandaag al gerecycleerd in bodemverbeteraars, waterbodembkundige stenen en verschillende grindsoorten. Maar

dan maak je van een hoogwaardige grondstof een laagwaardig eindproduct. Als je weet dat onze visie is het optimaliseren van een natuurproduct op lange termijn is, dan kan je al raden dat we daar niet echt tevreden over waren.”





Het is daarom dat de familie Renier op zoek ging naar een manier om het verlies bij de productie van hun natuursteen op te vangen met een hoogwaar-

“Je begrijpt dat we een tijdje getwijfeld hebben om dit idee tot uitvoering te brengen. Tot de avond dat we op een netwerkreceptie de juiste trigger

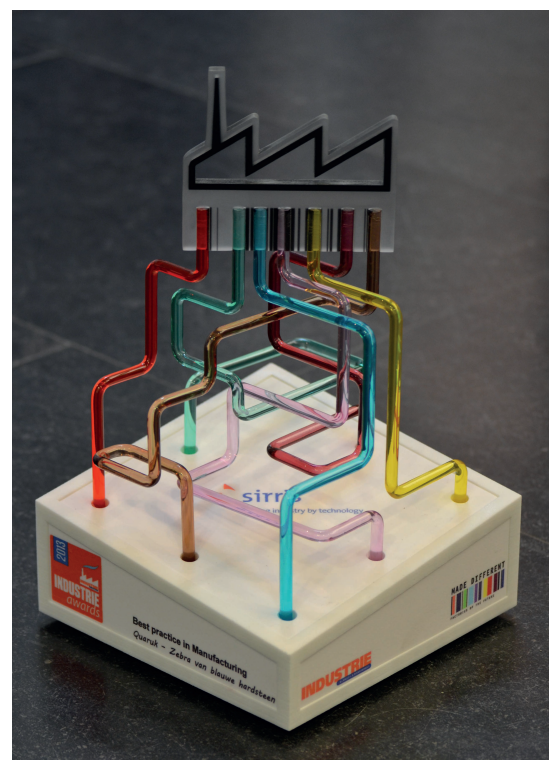
hebben gefinancierd, hebben we ons dossier toch voorgelegd aan de bank ter evaluatie. Het werd positief beoordeeld, wat ons natuurlijk bevestigde in

■ Een ondernemer die geen risico durft te nemen, is geen ondernemer. Zonder risico heb je dan ook geen toekomst.

dig alternatief. “We zijn eigenlijk al tien jaar bezig met het zoeken naar een goed alternatief. Veel plannen werden al besproken en evenveel plannen werden al afgevoerd. Tot we, ongeveer vijf jaar geleden, met het idee van de Zebra-stenen kwamen. We zouden het ‘steenafval’ verzagen in strips die dan verlijmd worden tot platen. Maar het was een volledig nieuw product. Zat daar wel iemand op te wachten? En het betekende ook dat we alles van nul af moesten opbouwen. Nieuwe productiemachines, nieuwe procedures, alles nieuw.”

kregen. Ik sprak daar met iemand die ik enorm waardeer en vertrouw, een echte Captain of Industry, die ik hier liever niet vernoem. Hij stelde me twee vragen: ‘Geloof je erin?’ en ‘Als je het doet en het mislukt: gaat je bedrijf er dan aan kapot?’. Op de eerste vraag antwoordde ik ‘ja’ en ook bij de tweede vraag moest ik vaststellen dat een mislukking wel pijn zou doen, maar de continuïteit niet in het gedrang zou brengen.”

Het was voor Renier het startschot om het innovatieproces in gang te zetten. “Hoewel we het volledige traject zelf



ons eigen oordeel. Wat volgde was een pad van 'trial and error'. Gaandeweg werd ons idee steeds meer verfijnd. We spraken ons netwerk aan om een volledige machinelijn op maat te maken. Via Bas Sturm van het Innovatiecentrum werden we ook heel erg gesteund. Uiteindelijk volgde daaruit het bouwen van een hightech lijmrobot. Allemaal heel erg spannend op dat moment", zegt Stijn Renier.

"Feitelijk hebben we iets heel erg uniek gerealiseerd", zegt Frans Du Fossé, de marketingverantwoordelijke van de spin-off Quaruk, een bedrijf dat speciaal werd opgericht om het gloednieuwe product te vermarkten. "We kozen een toepasselijke naam, Zebra, omdat dat het patroon is dat je krijgt wanneer je verschillende lagen blauwe steen gaat verlijmen. Daarnaast deden we in ons netwerk ook het nodige marktonderzoek met verschillende testproducten. Onze klanten, verschillende architecten, de betere steenzagerijen, ze waren allemaal enthousiast over de nieuwe blauwe steen. We combineerden ons ondernemerschap op een succesvolle manier met het implementeren van kennis. Het resultaat is dat we het 'afval' van onze steenzagerij nu kunnen recyclen in een hoogwaardig product. Dit betekent een beter rendement en beter omspringen met de ter onze beschikking gestelde grondstoffen. Het is dus duurzamer en ecologisch. Daarnaast kunnen we meer omzet realiseren en ook meer tewerkstelling garanderen. Iedereen wint dus bij deze innovatie: people, planet en profit." De visie en het harde werk van de familie Renier zorgde ervoor dat de innovatie werd opgemerkt. Het bedrijf



► Stijn Renier en Frans Du Fossé

won een Industrie Award: 'Best practice in manufacturing 2013'. Een mooie onderscheiding: "Weet je, een ondernemer die geen risico durft te nemen, is geen ondernemer. Zonder risico heb je ook geen toekomst. Wat niet wegneemt dat je ook berekende risico's kan nemen, zoals wij dat nu gedaan hebben", verklaart Stijn Renier. "Je moet er steeds naar streven om meer te weten, zodat je kan innoveren. Wie denkt dat hij alles weet, weet misschien maar 20 procent (lacht). Daarom zijn we niet tevreden met alleen maar deze innovatie. Het product an sich moet ook perfect zijn voor we de markt op gaan. Omdat we willen dat onze klanten vertrouwen hebben in wie we zijn en wat we doen, zullen we het product pas verschepen,

wanneer we 100 procent zeker zijn dat alle kinderziektes eruit zijn. Zo voeren we nu heel wat verouderingsproeven uit op de Zebra-stenen, zodat we met de hand op het hart kunnen zeggen dat onze stenen over 50 jaar nog steeds dezelfde kwaliteit garanderen."



Transit Bar: startschot voor Business Model Innovation

Fossiele brandstoffen en andere grondstoffen zijn niet onbepaald voor handen. Om bedrijven bewust te maken van de problematiek en hen te ondersteunen, start miK met een intensief leertraject rond Business Model Innovation.

Meer informatie

Kristien Depraetere

miK-coördinatie

T 016 22 26 89

www.voka.be/leuven

kristien.depraetere@voka.be