

is mogelijk voor TKH'



groot aantal toepassingen. Dan is er een risico dat je niets goed doet en de ontwikkeltijd te lang wordt. Een jaar of vier geleden hebben we op vliegveld Eelde ons eerste project gedaan. Daarvan is een filmpje op internet gekomen dat de hele wereld over is gegaan. Dat gaf ons een belangrijke bevestiging hoe verstoring onze technologie is. Toen was het heel eenvoudig om alle middelen voor deze technologie hierop te zetten, want als we het voor elkaar krijgen, hebben we goud in handen."

4 Hoe zorgt u dat het bedrijf de vertaalslag naar andere markten kan maken?
 "Het betekent dat het hele bedrijf zich ervan bewust moet zijn wat er mogelijk is met onze technologie. Om dat voor elkaar te krijgen, hebben we onder meer een interne innovatiebeurs en bijeenkomsten van de top-120. Daar presenteren we de laatste ontwikkelingen en business cases. Door diepgaand te presenteren wat we op vliegvelden doen, leren andere mensen weer wat er met de

technologie kan. De kracht van TKH is dat we in zeven markten op maat gemaakte oplossingen leveren."

5 Is het niet kostbaar om uw producten voor elke markt aan te passen?
 "Er zijn vaak hele grote verschillen tussen eindmarkten. Een camera voor een olie- en gasplatform moet bijvoorbeeld explosiebestendig zijn. De behuizing is daardoor niet te vergelijken met een camera voor een tunnel of een parkeergarage, maar het hart van de cameratechnologie is hetzelfde. Door de laatste twintig procent aan te passen, is er voor TKH juist een mooie kans om efficiënter te zijn dan de concurrentie. Wij hebben hierdoor met onze technologie meer schaal-grootte dan gevestigde partijen die vaak maar in één markt actief zijn."

6 Een van uw doelstellingen is dat 15 procent van de omzet uit producten komt die minder dan twee jaar oud zijn. Wat is het idee daarachter?

"Bij innovatie is het heel belangrijk om te kijken naar wat eruit komt en niet naar wat erin gaat. We kunnen heel veel middelen zetten op het ontwikkelen van technologie, maar als het niks oplevert aan omzet hebben we er niets aan. Ik vind het daarom heel belangrijk om dingen om te zetten in een indicator, dat maakt het meetbaar."

7 Loopt u niet het risico dat een nadruk op groei ten koste gaat van de winstgevendheid?
 "Wij hebben als eerste selectiecriteria voor projecten het rendement op het geïnvesteerde kapitaal. Er moet altijd perspectief zijn dat we een rendement kunnen creëren van minstens 20 procent, het gemiddelde van TKH."