



# Innoveren is een creatief proces of toch niet?

De sportsector kent een lange traditie van innovatie vanuit de werkplaats. Je zou je kunnen voorstellen dat bij een groot bedrijf als Philips dat helemaal anders gaat. Thomas Leenders, Key Account Manager, Philips Lighting & Mark van Doorn, Design Manager: Philips Led voor sportvelden heeft jarenlange ervaring op gebied van innovatie. Wat kan de sportsector leren van Philips? Of is het eerder andersom?

Auteur: Hein van Iersel

De belangrijkste innovaties komen vaak vanuit de basis en worden ontwikkeld door de man of vrouw op de werkvloer? Hoe kijken jullie daar tegen aan?

Wij geloven dat het vooral gaat om wat innovatie met jou doet en daarom beginnen innovatietrajecten bij Philips met inzicht en begrijpen hoe mensen onze producten en diensten gebruiken om te zien waar we kunnen verbeteren. Bij Philips Design noemen we dat people research en dat is een proces waarin de man of vrouw op de werkvloer het start-punt is.

Op jouw kaartje staat design consulting, maar iets als Led voor Sportvelden is toch een technische innovatie?

LED is oorspronkelijk een technische innovatie, maar wat je vaak ziet met nieuwe technologische innovaties is dat het nieuwe applicaties mogelijk maakt. Zo is LED bijvoorbeeld in tegenstelling

tot conventionele verlichting snel te dimmen en dit biedt nieuwe mogelijkheden en toepassingen die echter wel op een goede manier ontworpen moeten worden in nauwe dialoog met gebruikers en stakeholders.

Led voor sportvelden is al minimaal drie jaar op de markt. Jullie kiezen er voor om nu pas aan te sluiten. Is het niet de kunst om bij dit soort nieuwe markten de eerste te zijn?

Er is inderdaad vaak een belangrijk voordeel om de eerste te zijn, maar belangrijker nog is om een kwalitatief goede en betrouwbare oplossing te bieden. Dit vanaf het moment van installatie tot aan het einde van de verwachte levensduur. Daarbij is het noodzakelijk om voldoende (levensduur)testen te doen. Daarvoor is tijd nodig.

Hoe kijken jullie als multinational naar een sector, die wordt gedomineerd door bedrijven die vele tientallen kleiner zijn dan Philips?

Sport is voor Philips enorm belangrijk. Het draagt bij aan het welzijn van mensen en past daarom perfect binnen onze visie. Als Philips hebben we 120 jaar ervaring in verlichting. In deze periode hebben we vele nieuwe lichtbedrijven zien ontstaan en ook evenveel lichtbedrijven weer zien verdwijnen. In Sport LED zal dat niet anders zijn. Als Philips trachten we continu kwaliteit te leveren en een langdurige betrouwbare partner te zijn.

Wat kan deze sector leren van de design approach van Philips, maar ook wat kunnen jullie van ons leren?

Wij denken dat het innovatie proces dat Philips volgt voor veel andere sectoren waaronder de sport wereld interessant is. Minder bekend is dat



Thomas Leenders, Key Account Manager,  
Philips Lighting

Philips Design naast veel werk voor Philips ook innovatie processen faciliteert voor andere bedrijven wereldwijd. Tegelijkertijd zien we ook dat we veel kunnen leren van andere sectoren zoals de sport wereld. De sport wereld stelt collaboratie voorop en dat is iets wat wij ook willen.

**Philips heeft altijd het aura gehad van een technisch gedreven bedrijf. In hoeverre is dat veranderd? En hoe zie je dat terug bij iets als Led voor sport?**

Gedurende de afgelopen 10 jaar is Philips erg veranderd. Philips is meer markt-gedreven en klantgericht geworden, minder bureaucratisch en meer gefocused op een aantal kerngebieden. Voor LED voor sport is er bijvoorbeeld een speciale arena solutions groep waarin kennis, producten en diensten georganiseerd zijn.

**Hoe gaan jullie Led verder op de markt brengen?**

Het belangrijkste hierbij is dat we in gesprek blijven met onze klanten. Dit geeft ons het inzicht dat we nodig hebben om oplossingen te ontwik-

kelen die ook daadwerkelijk waarde hebben voor onze klant. De betrouwbare oplossing die we momenteel beschikbaar hebben zal de komende tijd verder uitgebouwd worden.



**Stuur of twitter dit artikel door!**

Scan of ga naar:

[www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4948](http://www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4948)