

Kuisheid helpt niet in kutklimaat

De afkorting van Stikk wil nog wel eens veranderen. Was het vorige week nog gewoon *Start-ups in een karig klimaat*, een paar dagen later heet het alweer *Start-ups in een kutklimaat*.

MARIANNE LAMERS

In een schreeuwerig economisch en politiek klimaat lukt het niet met brave kuisheid aandacht te krijgen,” zegt oprichter Stefan Fountain (30) van Stikk. “Jammer, maar helaas. Bovendien zit de internetondernemer met grote ideeën in dit klimaat behoorlijk in de hoek waar de klappen vallen. Die moet volgens zijn omgeving maar snel van zijn roze wolk af.”

Juist omdat het in crisistijd niet aantrekkelijk is een technologiebedrijf te beginnen, bundelden begin 2009 een aantal Amsterdamse internetondernemers hun krachten, resulterend in Stikk.

Een, naar eigen zeggen, brutaal, eigenzinnig initiatief van ondernemers die graag op hun eigen manier van elkaar leren. Dat doen ze door eens in de drie maanden samen te komen ‘op een manier die anders is dan je gewend bent’. Fountain:

“Dus niet het zoveelste *Dragons’ den*-achtige pitchwedstrijdje of de zoveelste gesubsidieerde borrel waar je je klem kunt zuipen tussen consultants.”

Op bijeenkomsten van Stikk heerst een ‘hechte, leergierige sfeer’ waarin ondernemers concrete nieuwe dingen leren door te luisteren naar de ervaringen van succesvolle ondernemers. “Je hoort hierbij hun successen, maar ook de dingen die ze verschrikkelijk fout hebben gedaan.” Vooral dat laatste is belangrijk: “Er is geen vooruitgang zonder fouten. Alleen dan kun je grote dingen bereiken. Daarvoor heb je passie en lef nodig en moet je jezelf willen geven voor een hoger doel.”

Consultants zijn niet welkom. “Mannen met een stropdas-pluspak hebben helemaal niets te vertellen over de toekomst van *tech* – echte ondernemers des te meer. Dat zijn de makers, de mensen met



Stefan Fountain van Stikk. ‘Geen vooruitgang zonder fouten.’

FOTO BART KOETSIER

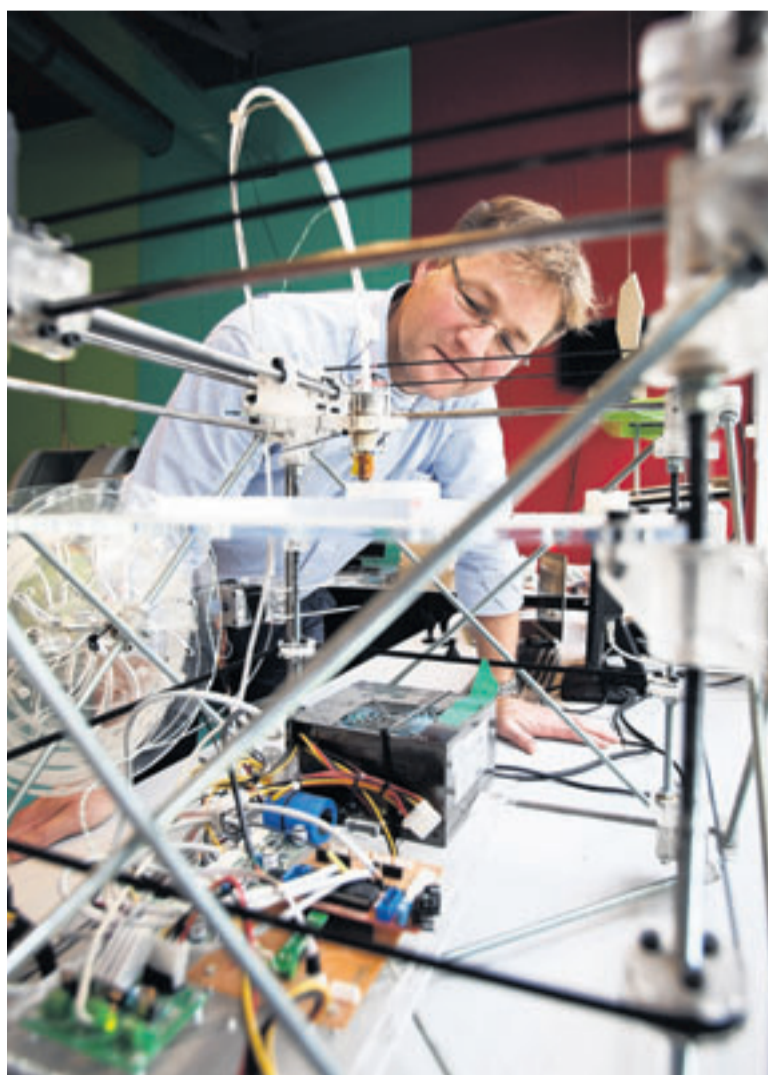
waargebeurde verhalen, die tegen de stroom in durven te zwemmen.”

Fountain, die informatietechnologie studeerde aan de TU in Twente, timmert al langer aan de weg en weet waar hij het over heeft als het gaat over start-ups. Zo zette hij een aantal jaren geleden

Social op, een online adresboek waarmee alle online- en mobiele adresgegevens aan elkaar gekoppeld worden. Een verandering in het ene programma (bijvoorbeeld Gmail of LinkedIn) wordt ook doorgevoerd in andere programma’s of de mobiele telefoon – en andersom. Voor Stikk is animo genoeg: bijna

honderd ondernemers hebben zich aangemeld. Niet heel vreemd, vindt Fountain: “Bij Stikkbijeenkomsten kun je op een vrije manier spreken over je eigen bedrijf en krijg je ook nog eens een kijkje in de keuken van succesvolle ondernemingen.”

www.stikk.nl



Novu-medewerker bij een 3D-printer.

FOTO ELMER VAN DER MAREL

Uitvinder is lang niet altijd Willie Wortelachtige nerd

JOOST VERMEULEN

Ook altijd moeite met het in de hoes stoppen van je dekbed? Dit probleem, waar dagelijks vele duizenden mensen mee schijnen te worstelen, behoort binnenkort tot het verleden dankzij een handige uitvinding van Wilmi van de Wouw.

Haar uitvinding is op het eerste gezicht niet meer dan twee simpele, fraai vormgegeven klemmetjes. Het is een van de vele uitvindingen die mede dankzij de Nederlandse Orde van Uitvinders (Novu) tot stand is gekomen. “Veel mensen denken bij uitvinders gelijk aan een soort Willie Wortelachtige nerds, technici die in vage laboratoria griezelige proefjes doen en de meest waanzinnige dingen uitvinden,” vertelt Novu-directeur Wouter Pijzel in zijn kantoor in Utrecht.

De gemiddelde Nederlandse uitvinder lijkt daar in de verste verte niet op. “Dat is over het algemeen iemand die na, soms jarenlange, ervaring met een product of dienst een oplossing voor een praktijkprobleem bedenkt.”

Zo werd Wilmi van de Wouw in haar werk in de hotellerie geregeld geconfronteerd met kamermeisjes die klaagden over hun worsteling met dekbedden en ze zag zelfs blessures die het gevolg waren van die strijd.

Met haar zwager ontwikkelde ze vervolgens een klemsysteem, dat verdept opgehangen achter de hoteltkamerdeur de kamermeisjes in de gelegenheid stelt in een handomdraai de klus te klaren.

Van de Wouw deed de uitvinding, maar kwam er niet uit met de productie en alle rompslomp rond het op de markt brengen van haar vinding. “Daar kwamen wij in beeld,” zegt Wouter Pijzel.

De Novu heeft adviseurs die op een aantal plaatsen in het land regelmatig spreekuur houden. Zij weten welke stappen gezet moeten worden om een product kans van slagen te geven.

In het geval van Wilmi van der Wouw was het product al min of meer af toen ze bij ons kwam voor advies. Meestal melden mensen zich al in een veel eerder stadium. Wij toetsen dan eerst aan

de hand van een korte vragenlijst of het idee – meer is het dan vaak nog niet – commercieel gezien een kans maakt. Valt deze quickscan positief uit, dan gaan we verder in overleg met de uitvinder.”

Vaak resulteert dat overleg in het ontwikkelen van een prototype in het laboratorium van de Novu. Daar kunnen uitvinders hun product maken voor een presentatie aan geldschieters, banken of geïnteresseerde marktpartijen. Ze doen dat onder leiding van experts en hebben de beschikking over zeer geavanceerde apparatuur, waaronder de laatste generatie 3D-printers. Het succes van een uitvinding staat en valt nu eenmaal met een goede presentatie en een werkzaam prototype.

Het streven van de Novu is om met de uitvinder binnen achttien maanden het traject te doorlopen van idee tot volwaardig product. “Dat is snel maar ook noodzakelijk, want als het langer duurt is de kans groot dat potentiële klanten afhaken, de kosten te hoog worden of iemand anders met een oplossing voor jouw probleem op de markt komt.”

www.novu.nl