

Ruim baan voor de jonge ondernemer

MAUD GEERBEX

Zijn dromen maakt hij waar, of het nu gaat om afstuderen in Silicon Valley, een boek schrijven met Roel Pieper of het oprichten van een bedrijf. Maar in tegenstelling tot Icarus, de mythologische waaghals wiens vleugels smolten door de zon, laat hij zich niet verblinden door visioenen over succes. Het gesprek dat Bits&Chips met hem heeft is doorspekt met relativiteit en realisme. Siete Hamminga over zijn bedrijf Waleli, innovatie in Nederland en het ondernemersklimaat.

De deur van een statig Bloemen-daals pand zwaait open. In de imposante hal met glanzende houten vloeren staat een jonge man in pak. Hij wijst naar een al even prachtig onderhouden vergaderruimte. Smaakvol meubilair, de nieuwste technische apparatuur. Het is bepaald geen standaard setting voor een jong-talentinterview. Siete Hamminga (28) is dan ook geen standaard jonge ondernemer. Hij re-

standaard: een gedrukt en ingebonden boekwerk met een glanzende, gekleurde kaft. Op de achterkant prijken de namen van vijf sponsors. 'Ik wilde naar Silicon Valley, maar de UT wilde dat natuurlijk niet bekostigen', legt Siete uit. 'Ik ben toen zelf naar sponsors gaan zoeken.' Vijf bedrijven legden elk vijfduizend gulden neer. Voor dat geld vloog Siete eind

dat hij heeft overgehouden aan zijn tijd in de Verenigde Staten. Een ondernemer die over de kop gaat zit er niet bij de pakken neer. Amerikanen willen altijd nummer 1 zijn, maar falen is een onderdeel van het spel. Dat relativiseringsvermogen heb ik ook.' Maar niet alles in het land met de onbegrensde mogelijkheden vindt hij even aantrekkelijk. 'Ik wil een goede balans tussen werk en privé. Als je vijf minuten met een Amerikaan in de kroeg staat, weet je precies hoeveel uren hij draait en hoeveel geld hij verdient. Daaraan ontleen ze status, maar dat vind ik echt onzin. Blijkbaar gaat het combineren van werk en privé hem goed af, want Siete heeft

De GSM-deurbel staat: hij wordt standaard verwerkt in nieuwbouwwoningen in Nederland. Hoe krijgt een jonge starter dat voor elkaar? 'We hebben octrooi aangevraagd en we werken samen met gevestigde partijen. Chess in Haarlem is een goede ontwikkelclub, zij hebben de demo gemaakt. Neme is marktleider in sloten. En Q-Research heeft een marktonderzoek gedaan. Dat we vanuit de consument denken, is ook een sterk punt', aldus Siete. 'Vaak worden mobiele toepassingen bedacht door technici', licht hij toe. 'Alles wat technisch haalbaar is, wordt op de markt gegooit. Maar tussen techniek en markt zit een

te gaan', beaamt hij. 'Als ik gewoon bedrijfskunde had gestudeerd, was ik er veel sneller doorheen gefietst.' Toch is hij blij met zijn technische opleiding. 'Ik denk dat mijn analytisch denkvermogen er sterk door is ontwikkeld. En ik heb ook geleerd hoe echte technici denken.' Wat hij miste in zijn opleiding was ondersteuning voor ondernemers. Volgens Siete is daar nog wel ruimte voor verbetering. 'Colleges van de belastingdienst zouden absoluut interessant zijn.' Daarmee zou volgens hem wel de discussie over de functie van de universiteit weer op-

beeld. Maar het contact met instanties als de belastingdienst is heel slecht. Een boekhouding is erg ingewikkeld, maar ik heb nog nooit iemand aan de lijn gehad als ik de belastingtelefoon voor ondernemers belde. En als je er dan om kwart over drie 's middags heengaat, loopt iedereen de deur uit, naar huis.' Nog een voorbeeld: personeel aan-nemen. 'Veel startende bedrijven gaan failliet doordat een personeelslid arbeidsongeschikt raakt. Je moet zo iemand geloof ik twee jaar gaan doorbetalen.' Moeten we ook hierin een voorbeeld nemen aan Amerika? 'Ik denk dat de waarheid in het midden ligt', zegt Siete di-



kent dotcomgoeroe Roel Pieper tot zijn vrienden en is co-auteur van zijn boek 'Beyond the Hype', over het barsten van de internetzeepbel. Oorspronkelijk afkomstig uit de buurt van Utrecht, studeerde hij technische bedrijfskunde in Enschede. Hij woont nu in Amsterdam, want 'met een bedrijf moet je toch in de Randstad zijn'. Het tekent de vastbeslotenheid waarmee hij zijn doelen nastreeft. 'Einstein zei ooit: 'verbeelding is belangrijker dan kennis'. Daar ben ik het helemaal mee eens', aldus Siete. Zijn afstudeerscriptie is evenmin



2000 naar Californië. Hij vond onderdak bij McKinsey en vroeg internet-providers het hemd van het lijf. De sponsors kregen in ruil zijn ingebonden scriptie. In zijn nawoord schrijft Siete: 'Soms als ik naar bed ging, waren er momenten dat ik bang werd van de verantwoordelijkheid. Maar als ik de volgende ochtend opstond, was ik weer enthousiast'. In zijn bedrijf mengt hij diezelfde broodnodige dosis enthousiasme met een stevige portie relativiseringsvermogen. Naar eigen zeggen iets



al 12 jaar dezelfde relatie. 'Marieke is mijn grootste fan', zegt hij daarover. 'Ze staat altijd achter me'. Zijn bedrijf Waleli, wat in de oorspronkelijke taal van Indianenstammen 'kolibrie' betekent, timmert hard aan de weg. Het product waar de jonge onderneming op inzet is de GSM-deurbel. Daarmee kan de gebruiker met iedere mobiele telefoon zijn voordeur openen voor bezoek of iemand die een pakketje komt afleveren. Hij kan eerst via het systeem communiceren met de aanbeller en vervolgens door het intoetsen van een pincode de deur openmaken.



gigantische kloof. Standaard domotica overbrugt die kloof niet. Daarom zit het alleen in hele dure appartementen en bejaardenwoningen. Ons product kan juist in gewone huizen. Je hebt er niet eens een speciale telefoon voor nodig en het is niet duur.' Het spanningsveld tussen markt en techniek loopt als een rode draad door Sietes leven. Zijn keuze voor technische bedrijfskunde was er ook door ingegeven. Hij is geen typische technici, eerder een ondernemer. 'Ik heb niet de weg van de minste weerstand gekozen door naar de UT



Siete Hamminga heeft vorige week de regiofinale van LiveWIRE gewonnen. Hij sleepte zowel de juryprijs als de publieksprijs in de wacht. In januari 2004 staat Siete in de landelijke finale voor de LiveWIRE Young Business Award. De award is in het leven geroepen door Shell en Syntens en is bedoeld om jonge, innovatieve ondernemers te stimuleren.

gerakeld worden. 'Je leidt geen mensen op om een bedrijf te beginnen', zeggen ze dan. Ik weet ook niet of het in het standaardcurriculum moet, maar de studenten die ondernemer willen worden moet je zeker stimuleren', aldus Siete. Om het onderwerp 'technostarters' is veel te doen. Sietes bijdrage aan de publieke discussie is die van een echte ondernemer. 'Er zijn veel leuke overheidsinitiatieven om starters te ondersteunen. De New Venture Competition en Syntens bijvoor-



plomatiek. 'Ik ben trots op ons sociale vangnet, maar het wordt voor ondernemers soms wel erg moeilijk.' 'Met innovatief ondernemerschap is het dramatisch gesteld', vindt Siete. 'Andere landen doen het veel beter dan wij. Het is toch de cultuur denk ik. Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg...' Hij denkt wel dat die typisch Nederlandse mentaliteit aan het veranderen is. 'Mensen zijn toch vaak enthousiast als ik zeg dat ik een eigen bedrijf heb. Ik denk dat de status van ondernemers verbetert.'