

EIGEN ZAAK

12 DONDERDAG 9 OKTOBER 2003

Met beide benen op de grond

BLOEMENDAAL — Siete Hamminga gelooft heilig in de toekomst van mobiele communicatie: over vijf jaar is het net zo gewoon om met je gsm-toestel je voordeur op afstand te openen als het nu is om ermee te bellen, aldus de 28-jarige ingenieur.

Maar vóór alles wil hij realistisch zijn: 'Het probleem is de kloof tussen wat technisch mogelijk en wat economisch haalbaar is. Kan een product of dienst op een winstgevendende manier in een behoefte voorzien?'

Ruben van der Horst, adviseur bij innovatienetwerk Syntens, die Hamminga in het kader van Livewire begeleidt: 'Vooral dat laatste zien technici vaak over het oog. Wie heeft bijvoorbeeld een adresboek van duizend namen nodig op zijn mobiele telefoon?'

Hamminga verliest zich niet in grootse plannen. Met Waleli, het bedrijf dat hij vorig jaar oprichtte, wil hij concrete toepassingen met mobiele communicatie aanbieden.

Toepassingen waar mensen iets aan hebben. Hamminga: 'Er zijn al veel meer mobiele applicaties dan men denkt. Bijvoorbeeld de ondergrondse afvalcontainers, die zelf meten hoe vol ze zijn en dat mobiel doorbellen. Dat bepaalt de route die vuilniswagens afleggen. En je kunt ze met nieuwjaar met één druk op de knop afsluiten om te voorkomen dat er vuurwerk in gegoooid wordt.'

Gezond optimisme mag dan wel de kracht van een start-up zijn, je moet niet alles pakken wat op je weg komt, meent Hamminga, zelf zoon van een ondernemer. 'Anders ben je een ongeleid projectiel.'

Dus concentreert hij zich nu op één product: de gsm-deurbel, waarmee de bewoner met zijn mobiele telefoon bezoekers op afstand te woord kan staan en binnenlaten.

Momenteel worden de meeste toepassingen van domotica, ofwel woonhuisautomatisering, ingebouwd in gesubsidieerde ouderenhoeven of in heel luxe huizen. 'Waleli fietst daar met de gsm-deurbel, die nu rond de €450 kost, precies tussendoor,' aldus Hamminga, die verwacht er in Nederland rond de 30.000 te verkopen.

Siete Hamminga, die met zijn bedrijf **Waleli** meedingt naar de Livewire Young Business Award, is omringd door topondernemers en krijgt een voet tussen de deur bij marktleiders. Toch is de begeleiding van Syntens-adviseur Ruben van der Horst meer dan welkom.



Siete Hamminga (links): 'Boeren zijn vaak buiten gehoorsafstand van de bel.' Rechts: Ruben van der Horst.

Al tijdens zijn studie was Hamminga ondernemer: op zijn kamers hingen pakken die hij tegen inkoop-prijs op de kop tikte en doorverkoocht aan studenten die er voor weinig geld netjes bij wilden lopen.

'Well Suited' is voor hem inmiddels verleden tijd, maar de banden uit het verleden houdt Hamminga warm. Waleli huist in hetzelfde pand als het bedrijf van Roel Pieper, die deel uitmaakte van zijn afstudeercommissie en met wie hij vorig jaar 'Beyond the Hype' schreef.

Hamminga, die naast Pieper ook McKinsey-partner Sven Smit voor

zijn afstudeercommissie wist te strikken en die voor zijn afstudeerproject in Sillicon Valley gebruik kon maken van het kantoor van het adviesbureau, wil 'de kracht van gevestigde spelers combineren met de creativiteit van de start-up'.

Marktleider Nemef is preferred supplier van de sloten voor de gsm-deurbel, die dit jaar ingebouwd wordt bij bouwprojecten van onder andere Bouwfonds en Heijmans.

Siemens besloot eind september om een simplere, zogenaamde plug-and-play-variant van de gsm-deurbel voor consumenten te gaan

produceren. 'Een markt van 6,5 miljoen huishoudens', aldus Hamminga, die ook met Philips in gesprek is.

Bang dat anderen met zijn idee aan de haal gaan, is hij niet: 'Als je op hoog niveau binnenkomt, is het belang voor een bedrijf om goed met je om te gaan groter dan het mogelijke opportunistische gewin.'

En zij hebben niemand die het project zou kunnen trekken zoals hij dat doet, zegt de starter: 'Daar moet je toch meer ondernemer voor zijn.'

Hamminga, die nog geen aandelen heeft uitgegeven, heeft naast Pieper verschillende doorgewinter-

Shell en Livewire

Livewire is ontstaan uit een initiatief, in 1982, van Shell in Schotland om jongeren te helpen om een baan voor zichzelf te creëren. Stap voor stap werd het project uitgebreid. Livewire bestaat nu in 20 landen. Sinds 1982 hebben 4 miljoen mensen eraan deelgenomen.

In Nederland ging Livewire in 1997 van start. Sindsdien zijn hier ruim duizend startende ondernemers begeleid. Het totale budget voor 2003 is ruim €1 mln en Shell werkt in Nederland samen met Syntens. André Smit, manager social investment bij Shell: 'Ondernemersvaardigheden zijn van belang voor alle werkzaamheden, waar je ook werkt. Inmiddels is alles zo project-gedreven, dat je ook binnen een groot bedrijf ondernemer moet zijn. Daarnaast is het midden- en kleinbedrijf voor ons van enorm belang; het is de motor van onze economie en hun innovatie hebben wij nodig.' Economische Zaken en Radio 538 sponsoren Livewire ook.

op de achtergrond toch: 'what's in it for me?', aldus Van der Horst.

Afgestudeerd aan de TU Delft en met drie jaar ervaring in het 'strategische product team' bij Ericsson, is de innovatieadviseur voor Hamminga een sparring partner met kennis en een netwerk op meerdere deelgebieden. Zo hielp Syntens ook met de octrooiaanvraag van Waleli.

Het vinden van een goede producent en een installateur met landelijke dekking staat nu op de agenda. Daarnaast is Hamminga in gesprek met twee mogelijke distributeurs in Engeland en België. 'Ik zoek op Google en praat met Ruben, wil weten wie er in de directie zit... Als ik op gesprek ben, vraag ik met wie ik verder zou kunnen praten.'

Niet voor niets heet zijn bedrijf Waleli — kolibrie in het Cherokee — naar het compacte vogeltje dat zelfs achteruit kan vliegen.

CHRISTINE LUCASSEN Dit is het derde deel van een serie over startende ondernemers die meedingt naar de Livewire Young Business Award 2004. Eerdere delen verschenen op 10 en 23 september.

FOTO: SUSANNA CONTINI HENNING