



Technostarters

Een apparaat om met je mobiele telefoon je voordeur voor bezoekers te openen. Met dat idee gaat Siete Hamminga de boer op.

‘Studiegenoten denken dat ik over een paar jaar binnen ben’

De gsm-deurbel

De gsm-deurbel is gebaseerd op technologieën die op dit moment in de consumentenmarkt succesvol en geaccepteerd zijn. Alle huidige en toekomstige mobiele telefoons zijn zonder enige aanpassing direct geschikt. Met de gsm-deurbel wordt de bezoeker aan de voordeur thuis, gekoppeld aan de gsm van de bewoner, waar deze zich ook bevindt. Bij de voordeur is de traditionele belknop vervangen door een intercom en verbonden met een kastje dat in de meterkast van de woning wordt gemonteerd. Wie aanbelt, hoort een gewone ding-dong. Het software bevattende kastje verbindt de bezoeker dan met het voor-geprogrammeerde mobiele nummer van de bewoner. Die ziet op de display van zijn telefoon dat er iemand voor zijn deur staat. Hij kan de bezoeker te woord staan en besluiten deze binnen te laten. In dat laatste geval toetst hij een pincode in, het kastje in de meterkast verifieert deze en ontgrendelt de deur. Wanneer een grote bandbreedte bij de gangbare mobiele telefoons zijn intrede doet, dan zal de bewoner op de display van zijn mobiele telefoon ook beelden te zien krijgen van de bezoeker. Naast de gsm-deurbel ontwikkelt Waleli – soms in samenwerking met anderen – concrete mobiele applicaties SMS-diensten, zoals een SMS-variant van het vakantielanden kaartspel. In de toekomst wil het bedrijf ook producten ontwikkelen die apparaten koppelen aan bestaande mobiele telefoons. Voor de zakelijke markt kan worden gedacht aan het draadloos monitoren en aansturen van machines.

www.waleli.com

Astrid Schutte

Wie een kwartier met Siete Hamminga (27) heeft gesproken, verbaast zich er niet meer over dat wat rijkere Nederlanders direct in hun buidel wilden tasten na een ontmoeting met de startende ondernemer. De in Twente afgestudeerde technisch bedrijfskundige Hamminga paart nuchter realisme aan authentiek ondernemersenthousiasme, maar verliest zich niet in de ronkende superlatieven die vaak te beluisteren zijn aan de bar van entrepreneur-café's. 'Ik weet dat ondernemen onzeker is', zegt hij. 'Maar nu heb ik er schik in.' Slechts een voorzichtig lachje verraadt dat zijn plezier heel wat groter is dan het understatement suggereert. Driekwart jaar geleden was Hamminga aan de eettafel aan het brainstormen met zijn oudere broer Jorik over een goed ondernemersidee. Dat deden de twee wel vaker. Ze komen uit een ondernemersnest en Jorik zou binnen niet al te lange tijd de machinefabriek van zijn vader overnemen. Zoals dan vaak gebeurt, vlogen al snel clichés over tafel van het kaliber 'mobiel heeft de toekomst' en 'internet en telefoon zullen samensmelten'.

Siete Hamminga had echter zijn afstudeeropdracht in Silicon Valley gedaan en wist dat de meeste businessmodellen van internetbedrijven uit luchtftiet-

serij bestonden. Bovendien rennen de meeste consumenten niet zo hard als technologie-bedenkers dat zouden willen.

Maar dodelijk werd zijn relativiseringsvermogen niet, want het verbale gestoei leverde toch een idee op. Het greep de twee onmiddellijk door de eenvoud ervan: een gsm-deurbel. Zou het niet handig zijn wanneer je via je mobieltje de voordeur kunt openen voor bezoekers, een schoonmaker of desnoods voor je bezoek omdat je zelf achter in de tuin zit? In tegenstelling tot sommige andere high tech-speeltjes zou je zo'n ding kunnen maken met bestaande technologie, zodat mensen gewoon hun huidige mobiele telefoon kunnen blijven gebruiken.

In zo'n geval is het handig wanneer je jouw idee vrij snel kunt deponeren bij zo'n beetje de bekendste naam in de Nederlandse ICT-wereld: Roel Pieper. Bij het maken van een afspraak hielp het natuurlijk enorm dat Hamminga was afgestudeerd bij de aan de Universiteit Twente docerende Pieper en dat hij bovendien nog het nieuwe economieboek 'Beyond the Hype' met dezelfde Pieper had geschreven.

Om een lang verhaal kort te maken: Pieper zag er wel wat in en leende vijfduizend euro. Ook de UT deed in het kader van haar Tijdelijke Ondernemers-Plaats-regeling met een renteloze, per-

soonlijke lening van 12.000 euro een duik in het zakje.

Inmiddels had Hamminga besloten te mikken op 45.000 euro om de eerste kosten te dekken van een prototype, een octrooi, een professioneel voorkomen en een bescheiden jaarinkomen van 12.000 euro voor hemzelf. Een kantoor mocht hij lenen van Piepers in Bloemendaal gevestigde investeringsmaatschappij Favonius Ventures, zodat het met de allure van zijn werkomgeving meteen goed zat.

Toen Pieper over de brug was, kon Hamminga andere rijke mensen gaan benaderen. 'Voor mij is vijfduizend euro misschien heel veel, maar er zijn mensen voor wie dat niks is. Die geven ook niet om er rijk van te worden, maar meer uit hobby. Omdat ze geen hebben in zo'n jongen die wat probeert', doceert Hamminga. Na Pieper volgden dan ook drie andere welgestelden uit ICT-land die een ondernemende knaap wel wat willen lenen. Aldus kon Hamminga een prototype laten bouwen, dat inmiddels is geïmplementeerd.

Natuurlijk stoot je als startende entrepreneur ook wel eens je neus. Zo had Hamminga ook iemand benaderd wiens rijkdom aan de bar wat royaler had geleken dan vanuit de sofa bij hem thuis. 'Die zag er ook niks in. Iemand

die niet echt rijk is, is ook veel meer gespitst op de vraag of hem die lening ook nog wat oplevert. Ik ben ervan overtuigd dat hij mij echt wilde helpen toen hij me aanraade het idee te vergeten en gewoon een baan te gaan zoeken.' Maar zoiets moet je nu juist niet zeggen tegen iemand als Hamminga. Die denkt dan alleen maar 'dat zullen we nog wel eens zien', zoals de keren toen hem voorspeld werd dat hij zijn vwo nooit zou halen en later dat hij zijn studie in Twente beter kon staken.

Het idee begon aan een eettafel

Toen het geld er eenmaal was, moest Hamminga partijen vinden die het idee in een product konden omzetten. Een eerste partner vond hij in apparatenbouwer Chess, die het prototype bouwde en een deel van zijn kosten pas later bij Hamminga zal declareren. Een tweede partner was Nemef, die een prototype-slot ontwikkelde dat perfect in het gsm-deurbel concept past. Vervolgens sprak hij met distributeurs, producenten en marketeers.

Een van de meest frustrerende dingen vond Hamminga het vinden van een goede bedrijfsnaam, omdat alle namen waar 'techno', 'mobiel', 'applicatie' of variaties daarop in voorkwamen, al vergeven waren. Uiteindelijk plukte hij van een site over de Indianentaal Che-

rokee het woord: 'waleli', wat kolibrie betekent. Dit compacte en mobiele vogeltje dat van bloem tot bloem vliegt en deze bevrucht, vond hij prima passen bij het bedrijfsconcept van Waleli: het ontwikkelen en exploiteren van concrete toepassingen van mobiele communicatie.

'Een kwart jaar geleden was het nog fly or die. Nu is het zeker fly', karakteriseert hij de fase waarin hij nu gekomen is. Vrijwel alle projectontwikkelaars in Nederland hebben inmiddels belangstelling getoond voor Hamminga's deurbel en offertes aangevraagd. Ook de consument ziet de gsm-deurbel wel zitten, zo blijkt uit marktonderzoek in opdracht van Waleli.

De positieve vooruitzichten in eigen land maken dat Hamminga inmiddels over de grens kijkt en naast de GSM-deurbel ook SMS gerelateerde diensten ontwikkelt. Inmiddels voert hij bovendien gesprekken met vier investeerders over een nieuwe investeringsronde waarbij hij een half miljoen euro wil binnenhalen.

Twijfels over zijn avontuur heeft hij alleen af en toe wanneer hij zijn studiegenoten spreekt die veilige en dikke banen hebben bij multinationals. 'Het grappige is dat zij er juist van overtuigd zijn dat ik over een paar jaar binnen ben. Terwijl je dat natuurlijk nog maar helemaal moet zien.' ■