

- ▶ 1994 werd uitgedaagd door een aantal veteranen bij de plaatselijke schaatsclub, bond Oudt de ijzers weer onder. "Sindsdien ben ik altijd blijven schaatsen."

Naast het sporten zelf, ging Oudt zich ook met de materialen bemoeien. Zo was hij een van de eersten die op een klapschaats stond en heeft deze voor de firma Zandstra verder ontwikkeld en geproduceerd. Een van de zaken waaraan hij zich steeds meer ging ergeren, was dat hij "te veel rommel meesleepte" bij het schaatsen. Bijvoorbeeld het slijpblok dat van oudsher wordt gebruikt om de ijzers van de schaatsen te slijpen. "Dat is een enorm onhandig blok. Daarnaast is de combinatie onervaren slijpers en dat blok een ongelukkige. Ik wilde iets handzamer maken." De ideeën kwamen toen hij met het di-

amantplaatje en later met wat magneten zat te spelen. "Ik bedacht dat het mogelijk moest zijn om de magneten als geleiders langs het ijzer te laten glijden, waardoor het diamantplaatje op zijn plaats bleef om het ijzer te slijpen." De Sharp Master weegt zo'n 180 gram. Het heeft een handzaam formaat dat veel weg heeft van een computermuis en dus makkelijk mee te nemen is in een jaszak tijdens een toertocht of een rondje op de baan. "Iedere schaatser is een potentiële klant. Op dit moment wordt het slijpparaat door 35 sport- en schaatspecialisten verkocht, maar het is ook via internet te bestellen."

Oudt begon zo'n vier jaar geleden met de ontwikkeling van de Sharp Master, maar kon het apparaatje pas in januari 2007 op de markt

bringen. "Ik moest wachten op het patent, dus kon mijn ideeën niet eerder openbaar maken. Toen hij op de markt kwam, had ik hem zelf natuurlijk al uitgebreid getest. In december 2006 was ik starter bij een wedstrijd. Jacques de Koning, lid van de technische commissie en een zeer kritisch man, zag het slijpparaat en was direct onder de indruk. Hij wilde er gelijk eentje voor zijn zoon die sprinter is." Hoewel veel gebruikers enthousiast zijn over de uitvinding van Oudt, is het nu zaak om de Sharp Master gericht naar de markt te brengen. "We hebben het afgelopen jaar wel in winkels en schaatsbladen geadverteerd, maar dat leverde nog niet zoveel op als we hadden gewild. Er zit meer in en we zijn nu met SenterNovem aan het kijken hoe we dat eruit gaan halen."



**Bedrijf:** IASO Backup Technology ([www.iasobackup.com](http://www.iasobackup.com)), Emmeloord

**Innovatie:** Online back-up-software en remote back-up-services

IASO combineert marktinnovatie met productinnovatie. Waar de eerste aanbieders van online back-updiensten hun potentiële klanten via internet direct benaderden, koos IASO ervoor om haar diensten via software-resellers aan te bieden en zo de zakelijke markt te bedienen. Verder heeft het bedrijf ervoor gekozen om zelf volledig nieuwe back-upsoftware te ontwikkelen. Reden was dat alle tot dan toe gebruikte online back-upsystemen gebaseerd waren op de oude tapestream-software, dat voor online gebruik de nodige beperkingen met zich meebracht. Tot slot signaleerde de onderneming een behoefte bij serviceproviders om het online back-uppen onder eigen naam aan te bieden. IASO levert de ontwikkelde back-up technologie nu ook aan serviceproviders.



**Bedrijf:** Kids Nautique ([www.kidsnautique.com](http://www.kidsnautique.com)), Burgh Haamstede

**Innovatie:** S'iren Water Alarm, een apparaat dat een doordringend geluid maakt als een kind in het water valt

"Het grootste compliment voor mij zou zijn als alle fluitjes op kinderswemvesten worden vervangen door de S'iren Water Alarm", zegt Roel Jansen, dga van Kids Nautique en bedenker van het waarschuwingssysteem. "Water trekt kinderen aan, maar het is als een duveltje in een doosje voor kinderen. Als ouder hoef je maar heel even je aandacht te verliezen en het kan al fout gaan."

Op de huidige kinderswemvesten zit een fluitje. Onzinnig, meent Jansen. "Als mijn jongste zoon van twee jaar in het water valt, gaat hij echt niet op een fluitje blazen." Ouders van kinderen in de leeftijd nul tot zeven jaar moeten automatisch gewaarschuwd worden met een geluidssignaal als hun kroost onverhoopt in het water terecht mocht komen, vindt de ondernemer. Hij startte vijf jaar geleden met de ontwikkeling van de S'iren Water Alarm,

**Roel Jansen:** "Als ouder hoef je maar heel even je aandacht te verliezen en het kan al fout gaan."



FOTO ROEL DIJKSTRA



**Bedrijf:** Beemster Werklust  
([www.dakterrasbouwers.nl](http://www.dakterrasbouwers.nl)),  
Zuidoostbeemster  
**Innovatie:** Dakterras zonder  
angst voor overbelasting of  
lekkage

De meeste daken zijn niet sterk genoeg om een dakterras te kunnen dragen. Beemster Werklust heeft het Terrasbox-concept ontwikkeld om overal dakterrassen te kunnen aanleggen, zonder dat men bang hoeft te zijn voor overbelasting of lekkage. De onderconstructie (waarop de houten terrasvloerdelen worden vastgeschroefd), bestaat uit houten balken die verbonden worden met een stalen balkenconstructie. Zo ontstaat er een stevige 'box', omdat alle onderdelen met elkaar verbonden zijn en het geheel verankerd wordt in de draagmuren. Dit zwevende terras kan alle gewicht dragen. Lekkage wordt zo voorkomen en het dak wordt niet overbelast.



**Bedrijf:** Fometrix  
([www.fometrix.nl](http://www.fometrix.nl)), Zutphen  
**Innovatie:** Het 3D inmeten  
middels fotogrammetrie en  
reliëfscanning

Fometrix beheerst de modernste technieken voor realistische en maatvast 3D-modellering. Door toepassing van 3D-fotogrammetrie en volsferische scantechnieken worden de meest realistische virtuele werelden gecreëerd voor afnemers als gemeenten en eigenaren van oude gebouwen en monumenten. Sinds kort heeft Fometrix een nieuwe dienst, 3D-reliëfscannen. Deze scantechniek maakt middels fotogrammetrie vanuit meerdere hoeken een foto van een product of gebouw en in de virtuele 3D-weergave kun je vervolgens zeer nauwkeurig het reliëf meten. Met deze dienst kunnen gemeenten hun historische panden beter in kaart brengen en digitaal archiveren zodat erfgoed behouden blijft. ▶



een licht apparaatje dat aan het zwemvest wordt bevestigd en dat bij contact met water een doordringend geluid laat horen. "Omdat hard geluid gehoorschade kan geven, heb ik het systeem zo ontwikkeld dat de 'dobber' die het geluid geeft, bij watercontact losschiet uit het systeem en zo'n twee meter bij het kind vandaan gaat drijven", legt Jansen uit. De afgelopen vijf jaar gingen niet over rozen voor de ondernemer uit Zeeland. Jansen ging in zee met een ontwerp bureau dat uiteindelijk niet in staat bleek het apparaatje te maken. Ondertussen had hij al wel orders uitstaan. "Dat was een heel vervelende periode die me veel omzet en ook naamschade heeft gekost."

Jansen barst van de ideeën en wil snel zijn productaanbod uitbreiden naar vijftien tot twintig producten. "Ik ben een beetje een Willy Wortel, maar op dit moment ben ik vooral op zoek naar een strategische partner, omdat ik nu op een punt ben aangekomen dat het alleen wat lastiger wordt om alle taken van productontwikkeling en octrooien tot en met marketing en sales alleen optimaal aan te pakken." Samen met de strategische investeerder wil Jansen een solide organisatie vormen en taken kunnen verdelen om de productlijn en zijn visie door te kunnen zetten naar de markt. Wat betreft de verkoop van zijn producten is hij op dit moment in gesprek met de Engelse brandweer die de S'iren in hun programma willen opnemen en ook twee grote Nederlandse partijen hebben interesse getoond. Veelbelovend, maar Jansen durft geen harde uitspraken te doen: "Het blijft koffiedik kijken."

