



Innoveren smaakt naar meer. Dat blijkt wel uit de successen van slimme ondernemers die verandering en vernieuwing in het bloed hebben. U vindt hier de verhalen van slimme ondernemers uit Oost-Nederland.

De Drymate van Vorscon

Het einde van de wasknijper

Martin van Eijk kreeg nog net geen staande ovatie toen hij op de huishoudbeurs de Drymate demonstreerde. Maar de beursbezoekers die hem met zijn revolutionaire wasdroogrek in actie zagen, waren erg enthousiast. Binnenkort is het wasdroogrek overal te koop, als het aan Van Eijk ligt. Het vermarkten van zijn uitvinding is de laatste stap die hij nog moet nemen.

En roestig wasdroogrek dat bezwijkt onder het gewicht van de was, als het al niet is omgewaaid. Het eeuwige gehannes met wasknijpers. Overhemden die gekreukt van de lijn komen, met de afdrukken van de knijpers er nog in. Er zijn ergere dingen in het leven dan de was ophangen. Maar toch, als je het zo'n tien keer in de week doet en je ergert je elke keer weer aan dezelfde dingen, dan vraag je af: dit zou toch anders moeten kunnen?

Klusje van niks

Het kán anders. Met zijn handelsmaatschappij Vorscon heeft Martin van Eijk een wasdroogrek op de markt gebracht dat was ophangen tot een klusje van niks maakt. 'Op de Drymate kan twintig meter wasgoed hangen. Dat bevestig je met één vloeiende beweging, vanaf de zijkant van het rek, tussen plastic strips', legt Van Eijk uit. 'Het textiel wordt over de volle lengte vastgehouden, zodat het niet misvormd van het rek komt. Wasknijpers zijn hiermee overbodig geworden.'

Tien prototypen

Martin van Eijk is niet over één nacht ijs gegaan. Hij maakte tien prototypen voordat hij de Drymate goed genoeg vond om mee op beurzen te gaan staan. 'Ik heb echt alle materialen en constructies geprobeerd', vertelt Van Eijk. 'En telkens testte ik dan weer of datgene wat in mijn hoofd de ideale constructie leek, in werkelijkheid ook functioneerde. Het moest stevig materiaal zijn, maar niet te zwaar. En niet te duur, want ik wil het wasdroogrek kunnen produceren tegen een redelijke kostprijs.'

Uitbesteden of zelf doen?

In eerste instantie was Van Eijk van plan om de productie van de Drymate uit te besteden. Hij was bijna in zee gegaan met een Nederlands bedrijf met productiefaciliteiten in Polen,

maar toen hij de locatie bezocht, bleek de fabriek een oude bunker te zijn, totaal ongeschikt voor de grote machines waarop de Drymate geproduceerd moest worden. 'Na nog een paar andere teleurstellingen besloot ik de gehele productie zelf ter hand te nemen', vertelt hij. 'Ik heb machines laten bouwen, die staan bij twee bedrijven. Een spuitgieterij vervaardigt de plastic strips en in een sociale werkplaats wordt het onderstel gemaakt. Daar vindt ook de assemblage en verpakking plaats. Als ik de productie zou hebben uitbesteed, had ik voortdurend overal achteraan moeten gaan. Nu weet ik zeker dat het goed gebeurt.'

Op de huishoudbeurs

In Nieuwkoop en Woerden zijn ze klaar om de Drymate in enorme aantallen te gaan produceren. Maar hoe groot zijn afzetmarkt is en via welke verkoopkanalen de Drymate verkrijgbaar zal zijn, weet Van Eijk nog niet. 'De Drymate is een succesvolle actieaanbieding geweest bij de Makro en we zijn nu in onderhandeling met andere winkelketens. En afgelopen voorjaar heb ik ermee op de huishoudbeurs gestaan. Dat laatste was erg leerzaam: je staat er rechtstreeks in contact met je eindgebruiker. En die was enthousiast. 'Dit moet door een vrouw zijn bedacht, zo goed', was een reactie die ik veel kreeg.' Komend voorjaar sta ik met de Drymate op de Ambiente in Duitsland. Naar deze internationale beurs voor huishoudelijke en geschenkartikelen komen zo'n 130.000 mensen uit de hele wereld. Hopelijk tref ik daar winkelketens die de Drymate willen verkopen.' En dat hopen vele huisvrouwen met hem.



Doorzettingsvermogen

Maarten Swart is innovatieadviseur bij Syntens, het deskundige en onafhankelijke klankbord voor MKB-ondernemers. Op gezette tijden denkt hij mee over de volgende stap die Van Eijk met zijn product wil nemen. 'Het wasdroogrek zit technisch zeer vernuftig in elkaar. Daar heeft Martin geen advies meer bij nodig', zegt hij. 'Ik ondersteun hem vooral met de vraag: hoe zet je het weg? Ook zoek ik met hem naar additionele financiering en breng hem in contact met mogelijk nuttige samenwerkingspartijen. Ik heb grote bewondering voor het doorzettingsvermogen van Martin. Iemand van de ID-NL Groep, een belangenorganisatie voor uitvinders, vertelde me eens dat van de duizend uitvindingen die bij hen worden aangemeld, er honderd de moeite waard zijn. Hiervan worden tien ideeën uitgewerkt om er uiteindelijk één van op de markt te brengen, hopelijk winstgevend. Martin heeft veel geïnvesteerd in zijn ondernemersdroom. Ik hoop van harte voor hem dat deze uitkomt.'

Syntens, Innovatienetwerk voor ondernemers

Syntens helpt ondernemers beter, eerder en sneller te innoveren. Daarbij gaat het om vernieuwing van product, dienst, markt, proces en/of bedrijfsvoering. U kunt bij Syntens terecht voor individuele adviestrajecten, inspirerende workshops en doorverwijzing naar experts en kennisinstellingen. De – veelal kosteloze – activiteiten van Syntens worden mogelijk gemaakt door het ministerie van Economische Zaken. Kijk voor tips, praktijkvoorbeelden en stappenplannen voor succesvol innoveren op www.syntens.nl.