



# OVERHEID ALS LAUNCHING CUSTOMER: ZÓ WERKT DAT DUS



Ondernemer Yousef Yousef deed een briljante uitvinding (de blauwe cilinder op de foto), maar niemand durft 'm als eerste te kopen

## Wat zou het mooi zijn als vernieuwende bedrijven een steuntje in de rug krijgen, zegt Yousef Yousef van LG Sonic. Hij vond een algendoder uit voor schepen, maar belandde bijna in the valley of death. Wie helpt innovatieve ondernemers?

Hij weet nog niet wélk Nederlands marineschip hij mag voorzien van zijn vinding, maar dat er één gaat varen met zijn 'algendoder' is zeker. Yousef Yousef is blij dat het is gelukt. Nu kan hij zijn innovatieve systeem dat algen-aangroei op scheepsrompen tegengaat met behulp van ultrasoon geluid eens echt goed testen in de praktijk. De *antifouling* die normaal gesproken wordt gebruikt om het oppervlak schoon te houden, doet zijn werk

goed. Maar goed voor het milieu is het niet. Dus alleen al uit dat oogpunt is het goed dat dit alternatief een kans krijgt. Het nieuwe product zit nog in de testfase. Yousef is ervan overtuigd dat het goed werkt. Maar hoe overtuig je potentiële kopers ervan dat de testresultaten geen toevalstreffers zijn? Door een praktijkproef op grotere schaal. Dus deed hij Defensie een aanbod waarvan hij hoopte dat ze het niet konden weigeren: of hij

een Nederlands marineschip mocht voorzien van het algengerende product. Voor een deel voor eigen rekening. 'Het leek me wel mooi, zo'n imposant oorlogsschip als referentie. De Nederlandse Defensie heeft het gebruikt: daar kan je bij andere klanten wel mee aankomen.' Het vergde de nodige gesprekken, testen én bezoeken aan de productiefaciliteit van LG Sonic in Zoetermeer. Maar uiteindelijk kwam het verlossende woord. Defensie wilde wel

### Hoe werkt die algendoder eigenlijk?

De experimentele 'algendoder' voor scheepsrompen werkt op basis van ultrasoon geluid. Dat wordt het water ingestuurd en verstoort het drijfvermogen van de algen. Wat ertoe leidt dat ze onvoldoende voedingsstoffen kunnen opnemen en afsterven. In eerste aanleg richtte LG Sonic zich met de verkoop van z'n 'algendoder' op particulieren. Het bedrijf leverde systemen voor onder meer vijvers en zwembaden. Maar het verlegde de aandacht naar de zakelijke markt: de beheerders van heel grote wateroppervlakken zoals drinkwaterreservoirs. Inmiddels heeft het bedrijf een systeem ontwikkeld dat op basis van satellietbeelden de algenconcentratie over de hele wereld in beeld weet te brengen. Als (aan)groei van algen wordt vastgesteld, kan de boel vanuit het hoofdkantoor in Zoetermeer worden bijgestuurd.

[www.lgsonic.com](http://www.lgsonic.com)



met hem in zee. En daar is hij trots op. Als zijn antifoulingvervanger de proef doorstaat, is het voor hem een stuk gemakkelijker om de verantwoordelijken binnen de marinediensten van andere landen óók te overtuigen van zijn product. Maar hij ziet ook kansen in de civiele scheepvaart. 'Dit product leent zich voor alle grote schepen. Schepen voor speciale toepassingen, zoals baggerschepen, maar ook gewone transportschepen.'

#### LAUNCHING CUSTOMER

Yousef beschouwt de deal met Defensie als een schoolvoorbeeld van *launching customer*. In dit geval dus met de overheid als

samenwerkingspartner. Wat zou hij graag zien dat de Nederlandse overheid die voorlopersrol vaker op zich zou nemen. Dat zou goed zijn voor de ontwikkeling van innovatie in ons land. Maar dat blijkt nog niet zo gemakkelijk. De eisen gesteld aan overheidsaanbestedingen zijn vaak te gedetailleerd omschreven. Dat staat een vernieuwende aanpak van uitdagingen in de weg. Hij is blij dat dit niet speelde bij zijn deal met de marine. Die viel alleen al buiten de regels voor overheidsaanbestedingen, omdat het bedrag wat er mee was gemoeid onder de limiet bleef.

Innovatieve bedrijven hebben volgens Yousef echt wat aan een actieve houding van de overheid. 'Het helpt ze nieuwe markten te

veroveren. En het effect blijft niet beperkt tot die bedrijven. Het pakt ook goed uit voor de Nederlandse economie als geheel.'

#### INNOVATION PARTNERSHIP

Kijk maar naar de ijzersterke positie van ons land op het gebied van dijkenbouw, zegt Yousef. 'We zijn wereldwijd bekend vanwege onze expertise. Dat is ons niet van de ene op de andere dag gelukt. We hebben grote risico's moeten nemen om die expertise op te bouwen. Geëxperimenteerd. Dingen gedaan die tot dan toe niemand had gedaan. Maar we zijn daardoor wél de grootste exporteur van expertise op dit gebied geworden. Het zou mooi zijn als zoets nu



## Wie is Yousef Yousef?

Yousef Yousef (33) komt uit een familie van christelijke Syriërs. In 1996 vluchtte hij samen met zijn moeder, broers en zus naar Nederland. Na tien jaar kreeg de familie via een generaal pardon een verblijfsvergunning. Zijn broers en zus gingen na hun rechtenstudie de advocatuur in. Yousef koos – eveneens na een rechtenstudie – voor het ondernemerschap.

**‘MET  
DEFENSIE  
DURVEN  
WE WEL BIJ  
KLANTEN  
AAN TE  
KOMEN’**

ook met andere technologieën zou gebeuren.’ Wat launching customership voor een bedrijf kan betekenen, ondervond Yousef eerder toen American Water, een van de grootste drinkwaterbedrijven in de Verenigde Staten, koos voor technologie van zijn bedrijf. Traditioneel grijpen waterbedrijven naar chemicaliën om de woekering van algen in hun drinkwaterbassins aan te pakken. Maar op de langere termijn is dat geen oplossing. De ophoping van die chemicaliën leidt er uiteindelijk toe dat in die bassins geen leven meer is te bekennen. De MPC-Buoy, het door LG Sonic ontwikkelde alternatief, bestrijdt algen in het oppervlaktewater met behulp van ultrasoon

geluid. American Water testte het systeem een jaar lang intensief. Met positief resultaat. ‘De mensen van het drinkwaterbedrijf waren er zo enthousiast over dat wij als eerste Europese bedrijf een *innovation partnership* hebben mogen ondertekenen. Dat betekent dat ze nu hun eigen naam en mensen gaan inzetten om de MPC-Buoy binnen de VS te verkopen. Daar zijn we natuurlijk hartstikke trots op.’

### SNEEUWBALEFFECT

De positieve ervaring met de MPC-Buoy in de States heeft geleid tot een sneeuwbaaleffect. Ook vertegenwoordigers van het grootste drinkwaterbedrijf van Colombia waren

snel overtuigd. Het leidde er toe dat LG Sonic acht systemen mocht leveren aan het drinkwaterbedrijf van dat land. En inmiddels zijn diverse andere landen gevolgd. Het launching customership werkt dus, stelt Yousef. ‘Het Nederlandse ondernemersklimaat is al een van de besten in de wereld. Maar willen we de allerbeste worden, dan moet de overheid dáár nadrukkelijker op inzetten. Een actief beleid met bijpassend budget kan net het verschil maken.’ ▣

*Online hebben we extra's toegevoegd. Kijk maar op [www.opiniebladforum.nl](http://www.opiniebladforum.nl)*