

Het laatste nieuws over zaken die ondernemers raken.
Tip en ideeën? Mail naar ondernemen@dft.nl



Gabi Ouwerkerk

BEDRIJF VAN TOEKOMST LAAT AI HET WERK DOEN

Een bedrijf runnen en al het uitvoerende werk uitbesteden aan AI. Kan dat? Ondernemers Geert-Jan Smits en Jurriën Kerstholt proberen het uit. Begin juni lanceerden ze het bedrijf co-Founded by AI. Binnen een jaar willen ze een omzet van 200.000 euro draaien met een fysiek product.

„Wij beslissen en AI voert uit”, aldus Smits. „De eerste opdracht aan AI was om op zoek te gaan naar een product dat aan bepaalde criteria voldeed. Geen stekker, een verkoopprijs tussen de 50 en 150 euro en inspelen op actuele consumententrends.”

Het systeem analyseerde wat populair was op social media en aan de criteria voldeed. Het leverde een lijst op, waaruit de oprichters een top drie kozen: een focustimer met klankschaal, een



slaapmasker met oordoppen en een houten 'kiezelsteen' die trillingen afgeeft om de ademhaling te sturen.

Daarna volgde een klantenonderzoek onder virtuele personages waaronder een gestreste werkende ouder, een student en een wellnessprofessional. „Een AI-moderator is in gesprek gegaan met deze personages en daar kwamen interessante dingen uit naar voren. Zo bleek het slaapmasker niet geschikt voor zijslapers.” Focustimer Minagi kwam als winnaar uit de bus: een fysieke timer van walnoot met een mes-



Ondernemers
Geert-Jan Smits en
Jurriën Kerstholt.
EIGEN FOTO

sing klankschaal aan de bovenkant.

Het systeem zoekt nu een industrieel ontwerper en een producent. „We laten AI onderhandelen over prijs en levertijd”, aldus Smits. Het liefst zou hij zien dat de contracten getekend worden zonder dat hij of zijn compagnon daarbij moet zijn. Of dat gaat lukken, weet hij niet. „Dat zijn we nu aan het uitvinden.”

De oprichters wilden aanvankelijk slechts vier uur per week aan

het project besteden. „Dat zijn er eerder vier uur per dag, zeven dagen per week”, lacht Smits. Het experiment kan voor hem niet mislukken. „Het laat zien hoe bedrijven er in de toekomst uit kunnen zien. Als dit niet lukt, weten we waar het misgaat.”

Gabi Ouwerkerk

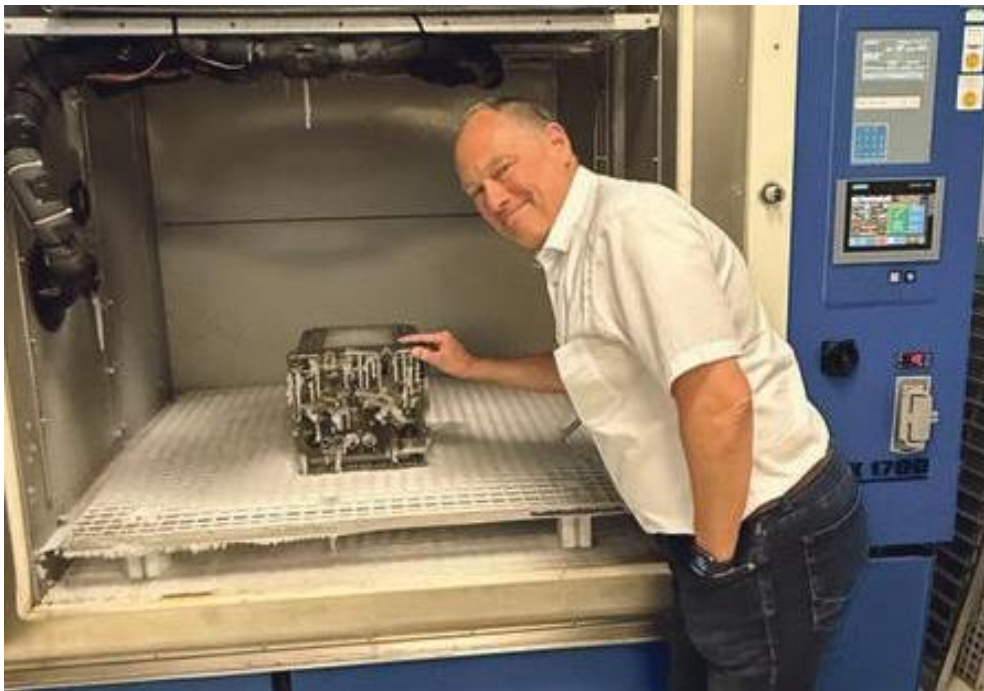
Dit is een verhaal uit de rubriek 'Pionier'. Ook je innovatieve idee delen? Mail je verhaal met naam en telefoonnummer naar ondernemen@dft.nl

VOORMALIG IJKWEZEN ZET STAP NAAR DEFENSIE

Meetbedrijf wordt militair

Na anderhalf uur in deze ruimte, zie je helemaal niets meer door deze rijklijker, vertelt Olaf Nusche, mede-oprichter van het Berlijnse TechnoLab. We staan in een kleine cel, waarin vanuit een opening in de muur een onafgebroken stroom van zandkorreltjes wordt geblazen naar een opgestelde 'scope' van een geweer.

door Wouter van Bergen



Olaf Nusche bij een militaire radio die niet meer blijkt te werken nadat hij in een ijsblok is veranderd.

FOTO'S DE TELEGAAF

leeft dit zuurstofapparaat de trillingen van een helikoptervlucht? Is deze elektronica bestand tegen het gehobbel over een Afghaanse bergpas? Werkt deze module ook bij de ijskoude en vacuümcondities in de ruimte? „Daarvoor bouwen we een testopstelling en kijken we na een test of het object het nog doet.”

Naast milieu- en mechanische tests onderzoekt het team ook waarom producten en onderdelen defect raken, zodat klanten de onderliggende oorzaken kunnen achterhalen en de betrouwbaarheid kunnen verbeteren.

Als deel van NMI-Group verwachten Nusche en zijn medeoprichters, die met pensioen gaan, de toekomst van het bedrijf veilig te stellen en klanten een breder pakket diensten te kunnen bieden. NMI en eigenaar Bridgepoint zien in TechnoLab, dat wegens veiligheids- en vergunningseisen niet werkt met explosieven, een uitgelezen kans om wel te investeren in de defensie-industrie, maar weg te blijven van de gevoeligere delen ervan.

Schröter: „De defensie-industrie was lang taboe, omdat sommige investeerders, waaronder pensioenfondsen, dat verboden. Maar het denken daarover is veranderd en de sector is zeer interessant. Daarbij kiezen we nadrukkelijk voor defensie en niet voor makers van aanvalswapens. Dit is iets anders dan hele raketten gaan bouwen.”

Als de Duitse regering en toezichthouder toestemming verlenen, maakt TechnoLab over twee maanden deel uit van NMI-Group, het Nederlands Meetinstituut dat is voortgekomen uit de dienst van het IJkwezen. De instantie die ooit de weegschalen van de slager en groenteman inspecteerde, is na privatisering in de jaren tachtig uitgegroeid tot

een privaat internationaal calibratie-, test- en certificatiebedrijf.

Met de overname van TechnoLab wil NMI-Group zich op de groeiende markten voor defensie en de luchtvaartindustrie begeven, vertelt Andreas Schröter, directeur voor de regio Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland bij NMI-Group.

Met klanten als de Bun-

deswehr en defensiebedrijven als Rheinmetall en KNDS, is het bijna dertig medewerkers tellende TechnoLab een interessante toevoeging voor de Delftse onderneming die onder de vleugels van private equity-bedrijf Bridgepoint wil uitgroeien tot 'internationaal leider' in zijn sector.

Nusche weet wat een zandstorm doet met een rijklijker van een scherp-schutter. TechnoLab, het bedrijf waarvan de 59-jarige ondernemer nu nog mede-eigenaar is, heeft dat getest en gecertificeerd. Hij kan zandkorrels laten waaien in het kamertje, maar ook woestijnstof of talkpoeder. „Excuses dat het wat stoffig is, maar dat valt hier niet te vermijden.”

De zelfgebouwde testfaci-

Olaf Nusche naast een zuurstofapparaat dat wordt blootgesteld aan trillingen zoals die vrijkomen bij een helikoptervlucht.



'Duits testlab test grenzen van materieel'

teriele in een situatie zoals een Afghaanse zandstorm worden blootgesteld.

Zijn 'speeltuin', noemt de elektrotechnicus het laboratorium waarin zijn medewerkers antwoord zoeken op vragen van klanten over de bestendigheid van hun producten en materialen tegen extreme klimatologische en gebruiksomstandigheden. Doet een militaire radio het nog als hij in een ijsblok is veranderd? Over-

VRAAG & ANTWOORD



ERIK
ZIEGNS

Effect hogere toeristentaks op bedrijven?

Amsterdam verhoogt de toeristenbelasting. Welk effect heeft dat op zakelijke evenementen en raakt dat toeleveranciers?

De gemeente Amsterdam gaat de toeristenbelasting vanaf 2027 stapsgewijs verhogen van 12,5 naar 20 procent. Met de maatregel probeert het stadsbestuur het massatoerisme in de hoofdstad te beteugelen.

Vanaf volgend jaar stijgt de toeristenbelasting in Amsterdam naar 16 procent en loopt tot 2031 ieder jaar op met een procentpunt. Dat levert de gemeente naar schatting volgend jaar zo'n 60 miljoen euro aan inkomsten op. Waar de gemeente aan voorbijgaat, is dat de verhoging ook de zakelijke evenementensector hard raakt en de kwaliteitstoerist afschrikt.

De neveneffecten van de verhoging zijn groot. De concurrentiepositie van Amsterdam als beurs- en congresstad stond al onder druk en gaat nog verder verslechteren door de verhoging van de toeristenbelasting. Organisatoren van zakelijke evenementen wijken uit naar andere steden, die financieel aantrekkelijker zijn. En dat dupeert ook de lokale ondernemers die bijvoorbeeld catering of geluid/licht verzorgen en andere diensten leveren.

De vrees dat ook andere gemeenten aan de toeristenbelastingknop gaan draaien, is niet ongegrond. Amsterdam is vaak een voorloper en regelmatig worden ideeën uit de hoofdstad gekopieerd.

Het is van belang dat nieuwe coalities zich bewust zijn van het effect van het verhogen van de toeristenbelasting. De zakelijke evenementenmarkt is een belangrijke trekker voor steden. Allerlei ondernemers profiteren mee van dit soort evenementen. En het zorgt voor veel economische spin-off.

Erik Ziegns is voorzitter van ondernemersorganisatie ONL. Ook een vraag? Ondernemen@dft.nl