



Van den Noort scoort

Op 10 april werd in Spakenburg onder grote belangstelling de langste zelfsluitende waterkering ter wereld (300 meter lang) 'officieel geopend'. Deze wand is in 1995 uitgevonden door NOVU-lid Johann van den Noort.

Hoogwater 1995

In 1995 stroomde het water bijna over de dijken van de Betuwe. Op 31 januari werden de bewoners van de Ooijpolder, de Bommelerwaard, het land van Maas en Waal en een groot deel van de Betuwe geëvacueerd. Met man en macht werden zandzakken gevuld om het stijgende water tegen te houden. Johann van den Noort vond het vreemd dat wij, met al onze moderne technologie, onze toevlucht nog steeds zochten bij zandzakken. Hij kreeg een idee, maakte een paar schetsjes en een kwartier later stond de zelfsluitende waterkering op papier. Johann ontdekte tot zijn verbazing dat zijn idee nog niet geoctrooieerd was. Hij vroeg zelf het octrooi aan en begon zijn idee in een zwembad te testen. Na twee jaar testen was de Self Closing Flood Barrier markt klaar.

Koudwatervrees

De eerste waterkeringen werden in Nederland verkocht aan een particulier bedrijf maar de Nederlandse overheden hadden koudwatervrees en het lukte niet om de vinding in Nederland verkocht te krijgen. Gelukkig toonde het buitenland wel interesse en inmiddels worden de keringen wereldwijd op veel plaatsen effectief gebruikt. Het systeem is eenvoudig en onderhoudsvrij. Nadat in België langs de Schelde een aantal systemen waren geïnstalleerd werden ook in Nederland keringen verkocht: langs de rivier de Dommel in Eindhoven en in Spakenburg.

Licentiehouder

In 2010 wilde Johann stoppen en hij vond een Engelse licentiehouder, die de wereldwijde verkoop voor zijn rekening zou nemen. De eerste 2 jaren ging dat prima, maar toen stopte de licentiehouder met het betalen van royalties. Binnenkort volgt de 6e rechtszaak tegen de licentiehouder. De eerste 5 rechtszaken heeft Johann gewonnen. Deze licentiehouder zocht uitvindingen op en misbruikte die. Een andere truc die hij toepaste was het plaatsen van een grote order van een product en deze order vlak voor de levering te annuleren. De uitvinder/producent gaat dan failliet en de veroorzaker kan zelf voor een laag bedrag de uitvinding op de markt brengen.

Momenteel worden de "Self Closing Flood Barriers" verkocht via het bedrijf van Johanns zoon en een 25-tal dealers in verschillende landen wereldwijd.

Creativiteit

Johann maakt ook al jaren abstracte kunst (zie www.johannvandennoort.nl) en gaf veel lezingen over creativiteit en innovatie aan studenten op hogescholen en universiteiten. Hij vindt dat je creativiteit moet trainen. Op scholen is men erg vakgericht bezig, maar juist creativiteit is belangrijk voor innovaties. Creativiteit heb je zowel nodig in de kunst als voor uitvindingen. Johanns motto luidt dan ook: 'Elk kunstwerk is een uitvinding en elke uitvinding is een kunstwerk.'

NOVU

Van den Noort werd in 1995 lid van de NOVU voor ondersteuning bij de realisatie van de zelfsluitende waterkering. Uiteindelijk heeft hij daar weinig gebruik van gemaakt, maar hij vindt het belangrijk dat er een vereniging is die uitvinders ondersteuning biedt bij de ontwikkeling en exploitatie van hun vindingen.

Tsunami van ideeën

Johann bedacht verder een schip dat eenvoudig olie van het zeeoppervlak kan verwijderen, een drijvend vliegveld en een tsunamibarrier (zie www.noort-innovations.nl). Ook voor deze vindingen heeft hij octrooien gekregen, maar die heeft hij laten verlopen. Voor dit type uitvindingen heb je eigenlijk een wereldwijd octrooi nodig. Vanwege de hoge kosten daarvan moet dit octrooi wel snel geld opleveren, anders wordt het financieel onhoudbaar.



De tsunamibarrier is twee jaar getest en 10 studenten zijn op dit onderwerp afgestudeerd, maar nog nergens gerealiseerd. Realisatie vraagt namelijk een enorme investering en als er geen recente 'ramp'-ervaringen zijn, zijn overheden terughoudend om hiervoor geld uit te geven.

Tips

Vanuit de nodige ervaring met licentiehouders vindt Johann dat een licentieovereenkomst aan de volgende eisen moet voldoen:

- Spreek een hoge lumpsum af. Hieruit blijkt of de andere partij echt geïnteresseerd is.
- Spreek daarnaast een royaltysysteem af met een minimumbedrag per jaar.
- Zorg voor een ontbindingsclausule voor als de andere partij zich niet aan de afspraken houdt.

