

Windigrijk

magazine van de Nederlandse Orde van Uitvinders

thema: internationalisering

Met slippers op de sportfiets

novu
van idee tot markt

herfst 2020

Bescherming via de PCT-route

VR over de grens, Verre Reizen

China, nu wat duurder,
wel vaak beter

Tekst: Bert Wolters
Portretten: Brenda Roos

Met slippers op de sportfiets

Portret van Marc van der Heide

Marc van der Heide heeft zijn sporen verdiend in de IT-sector, waar hij voor grote klanten testmanagement mee-ontwikkelde.

Hij werkt nu in de gehandicaptenzorg en houdt zich bezig met de groei van zijn geesteskind Pedal Plate: een inzetstuk voor de pedalen van sportfietsen.

IT

Marc kwam na zijn schoolcarrière bij een softwarebedrijf terecht, waar hij begon als programmeur. Na 4 jaar begon hij voor zichzelf en werkte aan grote testmanagementtrajecten voor financiële en politieke software. Doel was om te voorzien welke kwaliteitsprocedures je op welk moment in het proces nodig had om potentiële fouten in geautomatiseerde systemen zo vroeg mogelijk te voorkomen. Dit deed hij tezamen met de acceptatietests voor grote (internationale) klanten. Na een aantal jaren ging hij om zich heen kijken en onderzocht de mogelijkheden van de import van bamboefietsen uit Zambia (waar zijn broer woont), maar zag daar onvoldoende mogelijkheden. Hij keerde terug naar de IT, maar had op een gegeven moment genoeg van de verantwoordelijkheid voor andermans personeel. Zijn vrouw werkte in de zorg en hij was daar best een beetje jaloers op. Hij begon n.a.v. zijn contact met een sociale werkplaats als invalkracht op een woon- en dagcentrum, volgde een tijdje een opleiding, en werkt nu, tot grote tevredenheid, parttime met mensen met (meervoudige) beperkingen. Daarnaast werkt hij aan de verdere uitrol van zijn Pedal Plate.

Vakantie

Het idee voor de Pedal Plate ontstond tijdens een vakantie in de Voerstreek in België. Na een goede maaltijd in een restaurant in het dal slipte hij regelmatig met zijn gympen weg van de pedalen van zijn racefiets toen hij de helling omhoog terug reed naar de camper die boven stond. Hij wilde via internet een hulpstukje bestellen dat hij op het pedaal kon klikken, zodat hij ook met gewone schoenen op zijn racefiets zou kunnen fietsen. Het bleek dat die stukjes, zoals hij ze zelf voor ogen had (uit-één- stuk), niet bestonden. Toen besloot hij ze maar zelf te ontwikkelen. Hij werd lid van de NOVU, besprak zijn idee tijdens een innovatiespreekuur en leerde van RVO hoe hij in de octrooidatabase moest zoeken. Daarna begon zijn speurtocht naar octrooien op Espacenet.

Markt

Naast het octrooi-onderzoek probeerde Marc te achterhalen hoe groot zijn potentiële markt zou zijn, maar hij kon geen specifieke cijfers vinden over het aantal verkochte racefietsen. Daarom berekende hij zelf maar hoe groot de markt zou kunnen zijn, waarbij hij tot de conclusie kwam dat er voldoende potentie in de markt aanwezig was. Hij wilde een groot deel van de markt bereiken.

Octrooi

Ook Marc vroeg zich af of hij octrooi moest aanvragen. Moet je voor de verschillende modellen aparte octrooien aanvragen, of kun je met één octrooi volstaan? Hij had zelf al veel potentiële concurrenten in de octrooidatabase gevonden en ging op zoek naar een octrooi-schrijver. Veel van hen wezen vooral op de risico's van inbreuk, maar Marc vond uiteindelijk een bureau dat dezelfde instelling had als hijzelf: Hoe kan het octrooi er uitzien, uitgaande van de risico's die we nu kunnen inschatten? Hij gaf aan welke mogelijke knelpunten hij zelf had ontdekt en vroeg of ze die ook wilden controleren. Voor het octrooi werd het probleem uitgelegd (wegglidende schoenen) en werd de generieke oplossing omschreven, hoewel de verschillende modellen verschillende octrooi-trajecten doorlopen. Eén model is niet meer octrooieerbaar. Marc heeft nu voor de wegversie het octrooi voor de VS

en Europa en verwacht binnenkort ook toewijzingen voor de MTB modellen. De landenkeuze werd bepaald door de hoogte van de kosten en de grootte van de markt. Er is hard gewerkt aan modellen voor de mountainbike, die midden augustus kunnen worden geleverd.

Webshops

Marc doet veel op Amazon en heeft met een aantal buitenlandse en binnenlandse partijen pilots gedaan om Chinese partijen te weren van internet. Vanaf half augustus gaat de samenwerking met de geselecteerde Nederlandse partij van start.

Matrijs

In eerste instantie had Marc zelf een prototype getekend en 3D geprint, maar dat brak al snel. Dus moest hij op zoek naar een professionele tekenaar en een matrijsenbouwer. Hij wilde zijn vinding niet in China laten maken, want hij had slechte verhalen gehoord over hoe daar wordt omgegaan met intellectueel eigendom. Hij had ook geen zin in gedoe als er iets mis bleek te zijn met een zending. Hij had wel gekeken naar de mogelijkheden van productie in China, maar haakte af bij een aanbod om één proefversie in China te laten maken, waarna hij nog slechts één mogelijkheid voor aanpassingen had, voordat het in productie werd genomen. Hij vindt het belangrijk om met mensen om tafel te kunnen zitten en samen te werken aan de uitvoering zoals Marc die zelf voor ogen heeft. Hij kwam bij een bedrijf uit dat binnen een half uur van zijn woonplaats zit en werkt nu met een matrijs waar 6 pedal plates per slag worden gespuits (in PL).

Maatschappelijk verantwoord

Vanuit zijn werk in de gehandicaptenzorg wilde hij dat deze ook een rol zou spelen bij zijn product. Nu worden hier de Pedal Plates met tieraps op een kaart bevestigd of in doosjes verpakt. Het bleek lastig om de verschillende modellen uit elkaar te houden, maar daar heeft de werkplaats nu zelf een eenvoudig, maar doeltreffend hulpmiddel voor "uitgevonden". Daar kan Marc blij van worden.

Prijs

Voor het bepalen van zijn verkoopprijs ba-

seerde hij zich op de prijs van het onderdeel wat je in de bestaande markt onder je fietsschoen moet bevestigen. In Nederland hoort hij vooral dat mensen het duur vinden voor 'zo'n stukje plastic'. Ze vergeten daarbij dat er ontwikkelingskosten mee gemoeid zijn, dat er een octrooi op zit, dat er een matrijs voor gemaakt moet worden, enz. In bijv. België zijn mensen juist vooral enthousiast en zeuren ze niet over de prijs. Ze waarderen vooral de mogelijkheden van de vinding.

Gewild product

Het blijkt dat zijn vinding een gewild product is, want er zijn op dit moment ongeveer 42 merknamen van copycats voor in omloop. Marc besteedt een deel van zijn inkomsten aan bedrijven die internet afspeuren naar copycats en die tegengaan. Zo worden kopieën o.a. verkocht via Aliexpress. Marc heeft nu ontdekt dat effectief procederen tegen internetkopieën 3 fases kent: Als zijn vinding zonder toestemming in advertenties opduikt wordt eerst het copyright juridisch aangevochten. Is die strijd succesvol voor de uitvinder, maar komt de verkoper terug met andere teksten en eigen foto's, dan volgt een strijd om het model (dat kan echter snel een beetje aangepast worden) en tenslotte procedeer je over het octrooi. Veel, kleine, partijen hebben de handdoek halverwege dat proces al in de ring gegooid.

EAN-Nummer (streepjescode)

Om controle te houden op de manier waarop zijn product op digitale marktplaatsen wordt gepresenteerd maakt hij EAN-nummers aan voor het product. Daarmee ben je eigenaar van het product met dat EAN-nummer. Dat registreer je op de diverse marktplaatsen en je geeft het product pas vrij als je geregeld hebt dat het op de verkoopplekken op voorraad is.

Publiciteit

Marc heeft geen specifiek PR-budget, dus bewerkt hij de markt zelf. Zo begon hij bij een plaatselijke vestiging van een internationale winkelketen door te vragen of ze zijn product in verkoop wilden nemen; eerst een kleine partij. Daarbij bleek de bevoorrading niet goed geregeld te zijn. Na verloop van tijd werd het aantal verkooppunten uitgebreid naar alle Neder-

landse vestigingen van die keten, en nu wordt er voor Nederland met centrale inkoop gewerkt.

Op het hoofdkantoor in Frankrijk presenteerde de Nederlandse tak van de keten de Pedal Plate als een product dat zij zelf hadden ontdekt. Tijdens de onderhandelingen met Frankrijk wilde Marc een vertaler inhuren, die hij echter zelf af en toe moest corrigeren. Hij denkt dat dat hem wel heeft geholpen om op het juiste niveau in Frankrijk binnen te komen. Binnenkort is de Pedal Plate dus ook in Frankrijk te koop bij een grote winkelketen.

In het begin had Marc zijn vinding aangemeld bij Kickstarter, omdat hij daarmee meer publiciteit hoopte te genereren. Het bleek een dure fout, want dit is een bron van inspiratie voor copycats. Kijk daar dus mee uit, voordat je je vinding aanmeldt.

Distibutie

Marc verkoopt zijn product via verschillende kanalen: via zijn eigen website, via distributeurs en via winkels. Hij biedt korting bij vooruitbetaling. Tegen de trend in is de prijs op zijn website hoger dan die in de winkel. Als een klant in een land een verkoopniveau heeft bereikt dat Marc voldoende vindt plaatst hij voor dat land op zijn eigen kanalen een melding dat het product niet meer via internet te bestellen is (out of stock), om op die manier de lokale verkopers meer verkoopkansen te geven.

Hij vond zijn distributeurs eerst via, via. Zoek uit welke producenten complementaire producten verkopen. Op hun website vind je een overzicht van hun distributeurs per land. Die kun je dan benaderen. Meestal levert het niets op, maar soms heb je beet. Eerst deed Marc dit zelf, maar op een beurs kwam hij in contact met een verkoper, die nu voor hem op no-cure-no-pay-basis de internationale verkoop regelt.

Logistiek

Tegenwoordig is Marc veel tijd kwijt met het organiseren van de logistiek. Zijn klanten willen een order snel geleverd hebben, zodat vervoer per vliegtuig de enige reële optie lijkt. Maar door corona is het vliegverkeer ontregeld, wat problemen oplevert voor zijn eigen distributie. Hij zoekt nu een partij die hem die logistieke rompslomp uit handen kan nemen. Het gaat vaak om relatief kleine pakketten en hij is een kleine klant. Het blijkt dat het lastig is als kleine partij een plaats te vinden in een markt die vooral door grote partijen wordt geregeld.

Uitbesteden

Op dit moment verricht (het gezin van) Marc nog veel thuiswerk aan zijn vinding, maar hij wil steeds meer handelingen gaan uitbesteden. Hij werkt met verschillende distributeurs voor verschillende landen. Met sommigen van hen heeft hij een goede band, hoewel ze niet per sé goed verkopen. In het begin was hij al blij als er een klant was, maar tegenwoordig werkt hij nauw samen met een verkoper die hem helpt het kaf van het koren te scheiden: die verkoper heeft daar meer ervaring in dan Marc. Marc biedt een goede marge aan tussenpersonen en verwacht daarmee hun loyaliteit te kunnen waarborgen. De marges op de producten die hij via zijn eigen webshop verkoopt zijn hoger, doordat hij geen tussenpersonen hoeft te betalen.

Tips

Marc raadt uitvinders aan om vooral plezier te blijven hebben in (de verkoop van) je product. Kijk wat je zelf kunt doen en laat je adviseren over de codes die je nodig hebt voor het zoeken in de octrooi-database. Bedenk vooraf een verkoopstrategie: hoe wil je je product op de markt brengen? Via directe verkoop, via internet, via een combinatie? Bij elk verkoopkanaal hoort een andere aanpak, maar zorg dat die op elkaar afgestemd zijn. Hoe regel je de marketing? Kijk goed hoe gemakkelijk jouw product eventueel door anderen na te maken is. Je kunt heel veel voorwerk doen voordat je de markt betreedt. Vermijd Kickstarter, want daar kunnen mogelijke copycats inspiratie opdoen.

Een hele toer

De (door)ontwikkeling van de Pedal Plate blijkt een hele toer, met vlakke etappes, maar ook met zware bergetappes. Maar het product maakt het in principe mogelijk om op je sandalen de Tour de France te fietsen. Een mooie uitdaging!

