

Bulle Koster (57) is dierenarts in Den Ham. Hij heeft vaak de desastreuze gevolgen van stalbranden gezien en bedacht een systeem met valwanden om verstikking bij mens en dier te voorkomen.

“In Nederland brandt er gemiddeld één keer per tien dagen een stal af. Daarbij komen veel dieren en soms ook mensen door verstikking om het leven. De brandweer is er meestal binnen twaalf minuten en gaat direct ventileren. Maar de dieren zijn dan al gestikt door de rook. Ik zag ooit bij een brand dat de brandweer een gat in het dak van een stal zaagde, zodat de rook naar buiten kon. Het leek mij dat dat simpeler en sneller moest kunnen. Ik bedacht toen een systeem voor valwanden; een heel eenvoudige en relatief goedkope constructie met twee slotjes en twee bladveren. Aangesloten op een brandmelder, klikken de wanden bij een alarm los en vallen naar buiten. De rook kan dan ontsnappen, zodat de dieren niet stikken. Wanneer de brandweer komt, kunnen ze meteen gaan blussen.

Het is nu bijna drie jaar geleden dat ik de valwanden heb bedacht. Met aannemer Henk Veldhoff uit Vriezenveen heb ik het systeem

‘Ik blijf doorgaan om iedereen te vertellen over de valwanden’

verder vereenvoudigd en met de brandweer van Safety Campus Twente heb ik het succesvol op schaal getest. Komende zomer gaan we testen met een testwoning. Er is nog weinig belangstelling voor het systeem. Staleigenaren kunnen zich blijkbaar niet voorstellen dat hun bedrijf ooit door brand kan worden getroffen. Je kunt het vergelijken met een veiligheidsgordel. We weten hoeveel levens die redt, maar als hij niet verplicht was, zou niemand hem gebruiken. Eigenlijk zouden valwanden in stallen, utiliteitsbouw en verpleeghuizen verplicht moeten worden, overal waar kwetsbare mensen en dieren of grote groepen mensen of dieren bijeen zijn. Maar tot nu toe sturen politieke partijen me met een kluitje in het riet. Ook verzekeraars hebben geen interesse. Natuurlijk frustrert me dat, maar ik ben een optimistisch mens. Ik blijf doorgaan om iedereen te vertellen over de valwanden, maar ik voel me soms wel Don Quichote.” valwanden.nl

Door hun werk hebben zorgprofessionals met regelmaat slimme ideeën voor producten en toepassingen. Maar hoe kom je van idee tot product in de winkel? Vijf ervaringen op een rijtje. “Het geeft enorm veel energie.”



Dierenarts Bulle Koster

FOTO: DE BEELDREDAKTIE/ANWB/TJANK



Huisarts Rob van Thiel

FOTO: DE BEELDREDAKTIE/JOYCE VAN BELKOM

Huisarts Rob van Thiel (46) uit Teteringen ziet in zijn praktijk veel patiënten met een tenniselleboog. Bij de handmatige injectie had hij weleens twijfel of hij wel goed prikte. Dat moest beter kunnen.

“Omdat ik me bij het injecteren van een tenniselleboog vaak afvroeg of ik wel goed in de pees prikte, wilde ik iets beters verzinnen. Je kunt natuurlijk een dure radioloog inschakelen, maar ik zocht naar een simpeler oplossing. Aan de keukentafel heb ik toen een schetsje gemaakt van een plaatje met 12 naaldjes, waardoor je precies in de pees kunt prikken. Dat is nu vier jaar geleden. Gelukkig wist ik toen nog niet hoeveel tijd het me zou gaan kosten, maar ik wilde weten of ik zelf een product kon ontwikkelen.

Ik heb er een financiële man bij gezocht en een ingenieur om het idee te ontwikkelen tot een echt hulpmiddel. Een medical device ontwikkel je niet in je eentje, daar heb je een team voor nodig. Drie jaar geleden heb ik daarom met vier aandeelhouders een bedrijfje opgericht, ITEC Medical. Aanjagers om het tot een succes te maken waren

mijn enthousiasme en de tijd die ik erin heb gestoken. Ik werk parttime als huisarts en nu mijn kinderen wat groter zijn, kan ik meer tijd aan mijn bedrijf besteden. Dat doe ik niet om er rijk van te worden, want het kost juist heel veel geld. Maar het geeft me enorm veel energie dat er nu al een aantal ziekenhuizen met onze device werkt. We zijn ook bezig met de Duitse markt. Daarnaast zouden we nog Engeland, Frankrijk en België kunnen behappen, maar als we verder groeien,

‘Ik doe het niet om er rijk van te worden, want het kost juist heel veel geld’

dan wordt het tijd voor een andere oplossing. Dan kun je met een distributeur gaan werken of je laten overnemen door een groter bedrijf. Maar voorlopig zijn we nog druk met de tweede lijn in Nederland.

Uit onderzoek blijkt dat ervaren orthopeden in 70 procent van het handmatig prikken, de pees helemaal niet raken. Daarom hoop ik dat ons naaldplaatje gangbaar wordt.” itecmedical.com



Fysiotherapeut Henk van den Heuvel

FOTO: DE BEELDREDAKTIE/BRAMPETREILIS

Motion technologist/fysiotherapeut Henk van den Heuvel (59) uit Laren ontwikkelt toepassingen en producten en bracht al verschillende vindingen op de markt. De meest recente is een vernieuwde spierkrachtmeter.

“Ik heb deze meter ontwikkeld omdat er wereldwijd meer dan 600 spierziekten zijn. Het is belangrijk dat fysiotherapeuten en revalidatieartsen (afname van) spierkracht kunnen meten. De meter is een verbeterde versie van een meter die ik twintig jaar geleden al ontwikkelde. Deze nieuwe versie kan ook communiceren met pc en tablet.

Momenteel ben ik ook betrokken bij het bedenken van een intelligente vloer voor in een zorg- of thuisomgeving om onder meer valincidentie te beperken. Ik richt me altijd op het bewegingsapparaat, dat komt voort uit mijn vakken biomechanica en fysische therapie. Vanuit een klinische behoefte bedenk ik dan oplossingen voor een probleem. Het liefst ontwikkel ik een idee tot een concept. Dan zoek ik verschillende partijen die dat concept omzetten in een concreet product en het daarna op de markt brengen.

De oorsprong van het idee voor de spierkrachtmeter komt voort uit mijn eigen opleiding fysiotherapie. Studenten leren spierkracht in te schatten op basis van kijken en voelen, op een schaal van 0 tot 5. Ik wilde spierkracht objectief kunnen meten. Het mooie van deze spierkrachtmeter is dat het de zorg voor de

‘Vanuit een klinische behoefte bedenk ik oplossingen voor een probleem’

patiënt verbetert. Een fysiotherapeut kan nu meten of een behandeling effectief is. Dit heeft zijn weerslag op de kwaliteit van zorg. Dat vind ik het mooist: dat ik iets kan bedenken en ontwikkelen wat in de dagelijkse praktijk meerwaarde biedt.”

Meer informatie via mail: henk@vdhconsult.org

Vaatchirurg Casper Smit (48) uit Den Haag liep na een val tijdens het skiën een skiduum op. Hij zocht een duimbeschermer, zodat hij kon blijven skiën. Omdat hij er nergens één vond, ging hij zelf aan de slag.

“Het is nu drie jaar geleden dat ik een duimbeschermer heb ontwikkeld. Pas als je je duim niet kunt gebruiken, merk je hoe onhand je bent. In de gipskamer ben ik wat dingen gaan uitproberen en samen met een vriend, ook een enthousiast skiër, heb ik de beschermer verder uitgewerkt. Ik heb vaker ideeën, maar ik geloofde hier zo ontzettend in dat ik het niet kon loslaten. Van succesvolle ondernemers kregen we allerlei tips. Zo gingen we naar een skibeurs waar we in contact kwamen met producenten van skihandschoenen. Met het Italiaanse merk Level zijn we de duimbeschermer verder gaan ontwikkelen. Zij werken met topskiërs, die ons feedback gaven. De Italianen onderhielden de contacten met de winkels en met China, waar de beschermer gemaakt wordt.

Dit jaar komt de duimbeschermer op de markt. Het is echt enorm leuk dat straks bij de Wereldbeker skiwedstrijden onze beschermer wordt gebruikt. Het idee dat ik straks op de piste skiërs met onze device zie, is geweldig. Dankzij onze passie en alle tijd en al het geld dat we erin hebben gestoken, is het gelukt om van idee tot product in

‘Je moet of alles alleen doen of vroegtijdig op zoek gaan naar partners’

de winkel te komen. Als je succes wilt hebben, heb je twee opties: of alles alleen doen – maar dan moet je heel veel geld investeren met als voordeel dat je er alleen aan verdient – of vroegtijdig goede partners zoeken, wat wij hebben gedaan. De opbrengsten zijn dan veel kleiner, maar dat vinden wij niet erg. Het feit dat ons product nu in de winkels ligt en door topsporters wordt gebruikt, geeft ontzettend veel energie.

We gaan nu de beschermer doorontwikkelen en hem integreren in de skihandschoenen. Verder hebben we contacten met de politie en er is een idee om een duimbeschermer voor een ijshockeyhandschoen te ontwikkelen. Er is nog genoeg te doen dus.” innosafety.nl



Vaatchirurg Casper Smit

FOTO: DE BEELDREDAKTIE/SEBASTIAAN ROZENDAAAL



Huisarts Jankees de Ridder

FOTO: DE BEELDREDAKTIE/PHIL NIJHUIS

Huisarts en hypnotherapeut Jankees de Ridder (62) uit Amsterdam kwam toevallig op het idee om een app te maken die helpt bij het stoppen met roken.

“Ik las het onderzoek van hoogleraar ontwikkelingspsychopathologie Reinout Wiers over het gebruik van cognitieve bias modificatie bij alcoholverslaving. Dit idee heb ik gecombineerd met hypnotische interventies en samen met onderwijstrainer Jan Visser heb ik het verder uitgewerkt tot een spel om te stoppen met roken. Door plaatjes van sigaretten of andere rookwaar weg te duwen vermindert de neiging een sigaret te pakken. Omdat het niet lukte om een geldschietter te vinden, hebben we contact gezocht met de Game Academy in Leeuwarden. Binnen een half jaar hadden de studenten een spel voor op de computer gemaakt. Dit zijn we gaan testen. Daarna hebben we met een relatief kleine investering studenten betaald om het spel aan te passen en geschikt te maken als app voor tablet en smartphone. Van idee tot appstore heeft vier jaar geduurd.

Ik weet niet of ik het geïnvesteerde geld ga terugverdienen, dat is misschien de zwakke schakel: ik heb niet echt een businessmodel. Maar ik heb het spel niet bedacht om geld te verdienen. Ik weet dat het effectief kan zijn voor mensen die spelletjes leuk vinden. Mocht het succesvol worden, dan gaan we investeren in nieuwe spellen.

Het allerleukste vond ik dat ik in heel andere werelden terecht kwam, van game developers en het bedrijfsleven. De tijd en het geld die ik erin gestoken heb, vallen mee. Ik vond het voor-

‘Mocht het succesvol worden, dan gaan we weer investeren in nieuwe spellen’

al interessant om te zien of ik een idee werkelijk van de grond kon krijgen en welke hindernissen ik daarbij zou tegenkomen. Belangrijk was dat ik een goede sparringpartner had: we konden overleggen en hielden elkaar scherp. Een volgende stap voor ons is om het spel nog leuker te maken, met meer levels. Het advies is om het spel elke dag 15 tot 20 minuten te spelen, dus dan moet het wel spannend zijn.” quitty.nl