

LIMBURGSE ZAKEN Peter Kamps



De tango dansen met Huawei

MainPort staat op een roestig stalen bord in de voortuin van een nostalgisch woonhuis in Echt. Twee jaar geleden maakten de bewoners Cor Zelissen (67) en zijn zoon Bas (29) kennis met Huawei. De Chinese ICT-reus met 150.000 werknemers wil dat het dan nog piepjonge bedrijfje uit Echt hun videoconferencing-apparatuur test. Huawei wil daarmee de Europese markt betreden. Argwaan is aanvankelijk hun deel, de techniek omschrijft Zelissen senior als degelijk, maar hoe-kig. Er moest nog flink aan geknutseld worden. Als tegenprestatie mag Mainport zich wel erkend partner van Huawei noemen en meedenken met grote projecten. Dat blijkt het begin van een tot op heden gelukkig huwelijk, leert een bezoek aan MainPort. Nee, die naam, daar mogen we niks achter zoeken. legt Zelissen uit. Deze lag al jaren te wachten op gebruik. Dat moment deed zich ruim vier jaar geleden voor toen ICT'er Zelissen na enkele grote projecten in de regio het rustiger aan wilde doen en met zijn zoon Bas Mainport oprichtte om te pionieren met nieuwe ICT-toepassingen. Dat bleek al snel een schot in de roos, mede dankzij die belangstelling van Huawei. Al vier jaar na de start heeft het bedrijfje meer dan 5.000 aansluitingen verkocht. Je kunt wat Mainport doet nog het beste vergelijken met bedrijven die mobiele telefoonabonnementen verkopen. Huawei levert de technologie, zeg maar de hard- en software, Mainport levert de toepassing, de dienst, in dit geval de mogelijkheid om op afstand met elkaar te communiceren via beeld én geluid. Klinkt eenvoudig, maar vergt heel wat technisch vernuft, nemen we op gezag van het duo aan. Het voordeel is logisch. Minder reis- en verblijfkosten. Koffie is goedkoper dan benzine, citeren we Zelissen senior. Van

der Valk is een van de eerste afnemers van deze dienst. In de vestigingen in Heerlen en Maastricht staan al permanente opstellingen. Van der Valk en MainPort delen de inkomsten. De toepassingen zijn legio, van sollicitatiegesprekken tot zelfs internationale juring. Maar het gebruik van video valt nog tegen, zegt Zelissen. De markt is nog niet klaar voor deze vorm van communicatie. Maar dat is een kwestie van tijd. Voor grote bedrijven zoals DSM, Vodafone en Rabobank is het leggen van teleconferenties al vanzelfsprekend. Ook een Limburgs bedrijf als Vebego heeft via MainPort al de eerste stappen gezet. Maar kleinere bedrijven laten het jammer genoeg nog afweten.

MainPort is behalve een kansrijk bedrijf ook een profijtelijke onderneming. De winstmarge bedraagt tot wel dertig procent. Concrete omzetcijfers willen vader en zoon Zelissen niet noemen. Een bedrag tussen een ton en een miljoen, meldt het duo. Die geheimzinnigheid is terug te voeren op onzekerheid. Mainport is een gewilde overnameprooi en vader en zoon willen de 'vijand' niet wijzer maken dan die al is. Maar verkopen is niet aan de orde, laat Zelissen junior ondubbelzinnig weten. Hij staat niet op om geld te verdienen, maar om zijn passie als ondernemer te volgen. Zaken technisch mogelijk te maken die op het eerste oog schier onmogelijk zijn. En het moet gezegd, het verdienmodel van Mainport oogt slim.

De waarde van het bedrijf zit in de lengte, zegt Zelissen senior op raadselachtige toon. Hij doelt op de langdurige contracten die Mainport met gebruikers afsluit. Ook nu dringt de analogie met de mobiele telefoniewereld zich op. Een abonnement wordt voor langere tijd verkocht inclusief de bijbehorende service. Volgens Bas Zelissen is er verhoudingsgewijs maar heel weinig personeel nodig om alles in goede banen te leiden. Dat



Het nietige ICT-bedrijf MainPort uit Echt mag zich voorkeurspartner noemen van de Chinese telecomreus Huawei. In de veilige schoot van deze grootmacht ontwikkelt Mainport digitale teleconferentiediensten. Portret van een Limburgs vader-en-zoonbedrijf.



Peter Kamps is commentator van deze krant en schrijft op deze plek wekelijks over economie, politiek en ondernemerschap in Limburg

verklaart ook dat er maar vijf mensen bij Mainport werken. En dat worden er ook nooit dertig, voorspelt Zelissen junior. Je kunt twintig keer meer omzet maken met maar een handvol extra personeel. En dat allemaal dankzij de slimme automatisering. Nu Mainport vaste grond onder de voeten voelt, kijken vader en zoon alweer verder vooruit. Samen met Huawei werd al ingeschreven op een grote aanbesteding bij de belastingdienst. Dat mislukte, een ander bedrijf ging er met de buit vandoor, meldt senior. In overleg met Huawei heeft Mainport daarom nu besloten zich te focussen op de zorg. Een eerste serieuze test is al achter de rug. Vanuit een trainingscentrum in Maastricht (Emtrax) kunnen straks urologen een training geven aan 30.000 Chinese collega's. De Chinese Tango, zo heet het onderzoek dat daaraan vooraf ging. Ter verduidelijking: Nederland telt 18.000 medische specialisten, Europa circa 400.000 en China nog een veelvoud daarvan. In veel opzichten loopt de medische wetenschap in China echter nog achter. Er valt dus een wereld te winnen met informatieoverdracht, training en coaching. Teleconferenties brengen dat op een betaalbare manier binnen handbereik. Een grote stap voor de mensheid, maar slechts een kleine voor MainPort en Huawei. Wel een stap die winstgevend moet worden, verduidelijkt Zelissen. Voor niks gaat alleen de zon op. Huawei moet de apparatuur installeren, MainPort levert de diensten, die de kassa in de toekomst nog vaker moeten laten rinkelen in Echt. Het is niet voor niets dat Zelissen junior jubelt dat hij zich geen mooiere baan kan voorstellen dan die hij nu heeft. Technologie, passie én kassa gaan bij het huiselijke MainPort zo te zien hand in hand.

 **Meer columns op www.limburger.nl
Reageren? p.kamps@mgl.nl**