

**MEPPEL** Het jonge innovatieve bedrijf Ferr-Tech uit Meppel heeft voor 2022 torenhoge ambities vastgesteld. Het is dan ook niet vreemd dat al op de tweede dag van het jaar mede-eigenaar Judith le Fèvre met een aantal collega's naar de Verenigde Staten vertrok om zich daar op het meest invloedrijke tech event van de wereld te presenteren, de Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas. En niet zonder succes, want Le Fèvre werd er door de beursorganisatie uitgepikt om voor de camera's een 20-seconden pitch te geven.



## Ferr-Tech maakt sprong naar Amerika

**Z**o'n korte pitch zijn wij in Nederland niet gewend", zegt Le Fèvre die verantwoordelijk is voor de communicatie. „Vertel je vrij uitgebreid iets over je bedrijf. In de VS gaat het veel zakelijker en sneller en doen ze meer aan name dropping van bijvoorbeeld klanten. In Nederland vinden we het onbeleefd en zelfs wat opschepperig als je de namen van grote klanten of zakenpartners noemt.”

Le Fèvre bracht op de CES 2022 het product FerSol onder de aandacht. FerSol is Ferraat(VI) in vloeibare vorm. Met deze sterkste oxidant ter wereld kan op een groene manier (industriële) afvalwater worden gereinigd. Ferraat is echter extreem kort houdbaar. Ferr-Tech is erin geslaagd om de oxidant langer houd-

baar en stabiel te maken, waardoor het economisch aangeboden kan worden aan de markt. Dat kan een revolutie betekenen op het gebied van waterzuivering. Het is dan ook niet verwonderlijk dat Ferr-Tech enige maanden geleden de CES 2022 Innovation Award heeft gewonnen in de categorie 'Sustainability, Eco-Design & Smart Energy' voor het revolutionaire biologisch afbreekbare FerSol, een oxidant die vele malen krachtiger is dan chloor, waterstofperoxide en ozon. Ferr-Tech had met het bezoek aan de beurs in Las Vegas als doel om aandacht van de media te krijgen. Het was niet zozeer de bedoeling om klanten te werven maar wel om in de VS partners te vinden voor productie of distributie. Een

andere doelstelling was om nuttige contacten aan te gaan, bijvoorbeeld via de netwerken van de Nederlandse consulates in New York, Chicago en San Francisco.

**Voorbereiding** De voorbereiding had nogal wat voeten in de aarde. Zo moesten ervoor de live demonstratie laboratoriuminstrumenten mee naar Amerika. Maar dat levert veel administratie op met invoer en douane. Uiteindelijk werd Kamminga Transport uit Meppel ingeschakeld om de klus te klaren. Helaas bleken enkele glazen laboratoriumbekers de reis niet te hebben overleefd. IJlings werd gezocht naar een leverancier om nieuwe exemplaren aan te schaffen. Maar daarmee was het leed niet geleden. In Amerika levert het elektriciteitsnet 110 Volt. En de machine draait op 220 V. De beursorganisatie kon voor 1400 dollar het probleem oplossen. Een bedrag dat een start-up wel beter kan gebruiken. En dus volgde opnieuw een rit in een taxi langs diverse winkels om een converter te kopen. „Uiteindelijk werd het probleem nét voor de opening van de beurs voor 80 dollar opgelost”, lacht Judith le Fèvre. De delegatie van Ferr-Tech verbleef negen dagen in de VS. Naast de beurs in Las Vegas werd namelijk ook een bezoek gebracht aan een klant in Los An-

geles. Daar is samen met een glastuinder een pilot opgezet voor het gebruik van FerSol. Deze relatie komt voort uit de proef die in de kassen van Ron Peters in Klazinaveen wordt uitgevoerd. „We verschepen onze FerSol via vrachtluchten naar Californië. De chemie moeten onder bepaalde voorwaarden vervoerd worden, wat ervoor zorgt dat



**Strategische keuzes** „We staan nu voor strategische keuzes”, gaat Le Fèvre verder. „We kunnen een fabrikant zoeken die ons product onder licentie gaat vervaardigen. Dat is

eenvoudig want het vraagt geen grote investeringen en je hebt bijvoorbeeld geen personeel nodig. Er is echter ook een nadeel: je geeft ook veel prijs over je patent en je intellectueel eigendom aan zo'n partner. Dat brengt ook risico's met zich mee. Een andere optie is om zelf een productielijn op te zetten. We onderzoeken onder andere in welke tijdzone we dan moeten gaan zitten. Dat is belangrijk omdat het anders lastig is om tijdens werkuren met elkaar te communiceren. Een derde optie is om in zee te gaan met een goede distributeur die ons product in de VS bij de eindgebruikers kan leveren.”

Ferr-Tech zet de vaart er dit jaar goed in. De doelen zijn om flink in omzet te groeien, om actief te zijn in Amerika, en om de mogelijkheden in het Midden-Oosten te verkennen.

**Veel organisaties trekken aan ons** De Meppeler start-up valt nationaal en internationaal op. „We zijn heel 'knuffelbaar'. We zijn milieuvriendelijk, circulair en leveren een bijdrage aan het voorkomen van schoon waterschaarste. Veel organisaties trekken dan ook aan ons. We ontvangen uitnodigingen voor optredens en deelname aan awards en webinars. Daar kiezen we nu veel gericht wat we wel en niet

doen. We doen zo nu en dan nog wel mee. Het is niet zo dat we dit helemaal niet doen. Maar we zeggen niet meer overal 'ja' op.” Ferr-Tech zit immers midden in een groeifase. Het bedrijf heeft momenteel zeven werknemers. Inmiddels is al extra personeel aangenomen, zodat het bedrijf in maart groeit naar tien personen. Hoewel Judith le Fèvre haar kinderen tijdens de negen dagen in Amerika wel heeft gemist, kijkt ze er met veel plezier op terug. „Ik kon mijn zoon (12) en

dochter (9) elke dag spreken door te beeldbellen. Dan liet ik gave dingen op de beurs zien. Dat vonden ze heel leuk. Zelf had ik ook veel plezier. Op de eerste dag zit je als Nederlandse deelnemers aan de beurs wat onwennig tegenover elkaar maar na een paar dagen leer je elkaar goed kennen. Iedereen heeft natuurlijk een ander product maar elk bedrijf zit in dezelfde fase. Dat geeft verbondenheid. Ik durf te zeggen dat ik nieuwe vrienden heb gemaakt.” ■

Michiel Kollé



Ferr-Tech werd verkozen tot Innovation Award Honoree. Links Judith le Fèvre en rechts Ludo Tissingh, de commercieel directeur van Ferr-Tech

