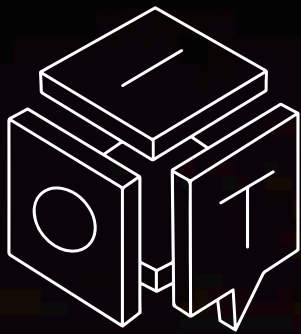


Interview met T-Mobile's innovatiemanager

“Sta open voor anderen”



Magnus alumnus Ewout Karel is innovatiemanager bij T-Mobile: hij richtte het innovatielab van T-Mobile op en rolt het eerste commerciële Narrow Band Internet of Things netwerk ter wereld uit. Hoe kijkt hij aan tegen IoT? En welke rol ziet hij voor T-Mobile weggelegd?







We ontmoeten Ewout in Chateau, een hip industrieel pand in Amsterdam Noord. Het huisvest allerlei start-ups en kleine bedrijfjes: van een online marketingbureau tot een producent van drankjes van 'lelijk' fruit. "Ik werk hier graag op vrijdag, een heel andere omgeving dan het Haagse T-Mobile kantoor. Je moet open blijven staan voor de buitenwereld, niet in je corporate toren blijven," vertelt Ewout. Daarmee hebben we meteen de rode draad van ons gesprek te pakken.

Hoe kwam je eigenlijk bij T-Mobile terecht?

"Ik was eerder al innovatiemanager bij UPC. T-Mobile zocht een rebel, die op zoek zou gaan naar nieuwe manieren om waarde toe te voegen voor T-Mobile. Toen werd ik getipt."

Zo kennen we jou ook wel, als rebel. Wat was jouw eerste rebelse daad?

"Ik heb Future Lab opgericht, een innovatielab dat los van T-Mobile staat. Innovatie door grote organisaties, dat zou echt verboden moeten worden."

Ewout wijst naar de vorige editie van Boeiend die op tafel ligt: "Als ik dit dan lees: Innoveren bij Wolters Kluwer, lekker complex. Welnee! Innoveren is

heel simpel, totdat corporates zich ermee gaan bemoeien. Die gaan meteen met KPI's wapperen. Corporates zijn gewend om te exploiteren, niet om te exploreren. Laat innoveren nou over aan de startups."

Wat doet Future Lab anders?

"We doen in ieder geval niet aan corporate venturing: een zak geld geven aan een startup en hopen dat het goed gaat. Zo bouw je geen band op. Wij werken liever samen met startups. We helpen hen met wat wij goed kunnen."

Wat bieden jullie dan voor hulp?

"Veel startups hebben moeite om hun schaal te vergroten: hoe richt je een klantenservice in, hoe voer je een grote marketingcampagne uit? Dat weten wij bij T-Mobile heel goed en wij vinden het leuk om anderen daarmee te helpen. Zoals ambachtslieden graag hun ambacht uitdragen aan anderen. Bovendien leer je elkaar goed kennen als je samenwerkt. Daarna kun je overwegen om zo'n startup echt over te nemen."

Kun je een voorbeeld noemen van zo'n samenwerking?

"Ja, neem Block. Dat is een soort doos waar je je telefoon in stopt als je even helemaal onbereikbaar wilt zijn. Leuk idee, misschien ook wel wat voor T-Mobile,

dat je bij ons ook 'uit' kunt staan. Dus ik bracht jongens van Block in contact met T-Mobile's EXCO (executive committee, red.) en tijdens de meeting deden we natuurlijk de test. Gaat je telefoon niet af als 'ie in Block zit? Nou, wel dus! We liepen snel door naar de afdeling met netwerk-experts: kun je ook helemaal off-the-grid zijn? Onze experts vonden dat wel een leuke uitdaging en zochten dat voor ze uit. Uiteindelijk zijn we nog niet doorgegaan met dit product. Geeft niks, dat hoort ook bij het exploreren."

Deze Boeiend gaat onder meer over Internet of Things. Hoe kijk jij tegen IoT aan?

"Met IoT kun je voorlopig nog geen business maken. De infrastructuur is nog niet zover: je hebt zowel artificial intelligence, sensors als connectivity nodig. Neem connectiviteit: nu wordt vaak een LoRa-netwerk (Long Range, Low Power netwerk, red.) gebruikt. Prachtige technologie, maar je elektrische garagedeur opener zorgt al voor verstoring van dat netwerk. Dat kun je niet voor serieuze toepassingen gebruiken."

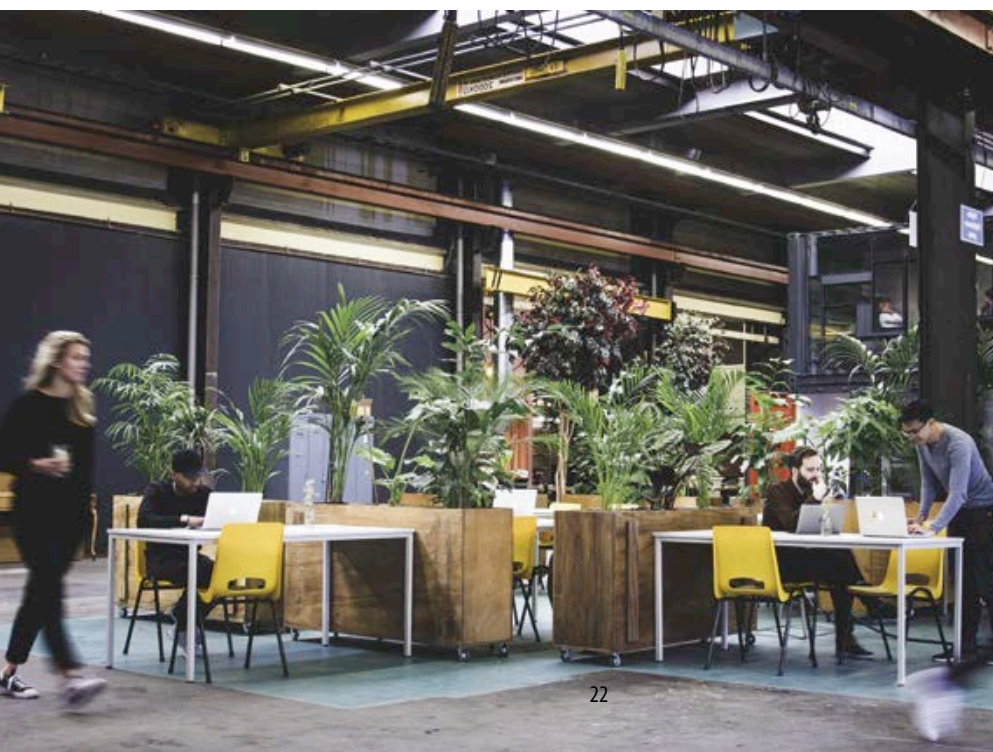
Wat is er dan nodig?

"Ik werk ook aan de uitrol van T-Mobile's internet of things netwerk, het eerste commerciële Narrow-Band-IoT-netwerk ter wereld. Goed beveiligd en je kunt T-Mobile ook aanspreken over de performance. Daarmee kunnen bedrijven ook serieus aan de slag met IoT."

Zou dit een doorbraak kunnen zijn?

"Nog niet. Als je wilt dat een netwerk daadwerkelijk gebruikt gaat worden, moet je ook helpen om toepassingen mogelijk te maken. Die zijn nog beperkt voor IoT."

Ewout gaat rechtop zitten en maakt grote armgebaren: "Daarom hebben we vorig jaar een enorme verrijdbare BBQ gemaakt in magenta, T-Mobile's huiskleur. En daarmee hebben we vorige zomer een roadtrip gemaakt langs allerlei bedrijven. Samen aan de BBQ en brainstormen over IoT."



Kun je een voorbeeld noemen van wat daaruit kwam?

“Nou, de Alpaca Tracker, bijvoorbeeld. Alpaca's zijn dure beesten en worden regelmatig gestolen. We kregen vanuit de vereniging van Alpaca-fokkers de vraag: kunnen wij die gaan tracken? Vast wel! Dus klopte ik aan bij een agri-ICT-bedrijfje. Zij bedachten een halsband met een sensor en zo zou je ze kunnen volgen. Goed idee! Maar ja, zo'n halsband bleek zo door te knippen. Toen heb ik een dierenarts van de Wageningen Universiteit gebeld: kunnen we iets in de alpaca aanbrenge(n)?”

Een soort chip onder de huid?

“Beter nog. Je kan iets de maag inschieten, want de maag van een alpaca heeft zowel de ingang als de uitgang aan de bovenkant. Als een sensor zwaar genoeg is, blijft 'ie daar liggen. Het ICT-bedrijfje kon wel zo'n sensor bouwen. Maar toen moest ik alleen nog een app builder vinden. Een app waarmee je vanaf je telefoon de Alpaca's kan monitoren.”

Ewout neemt even een hap lucht: “Nou, daarvoor vond ik een bedrijf uit Zuid-Afrika. Die zag daar meteen een mooie oplossing voor hun bedreigde neushoorns in. Konden we die Alpaca Trackers ook gebruiken om stroperij van neushoorns tegen te gaan? Dus ik belde weer met de dierenarts: hoe zit het met de maag van neushoorns, kunnen we die sensor daar ook in schieten? Ja hoor.”

Dus nu heeft T-Mobile een Alpaca Tracker ontwikkeld?

“Maar zo werkt het dus! Door mensen en bedrijven en ambachten aan elkaar te koppelen, creëer je nodes in een netwerk en kan het aantal toepassingen snel groeien.”

En waar verdient T-Mobile in dit voorbeeld dan aan?

“We verdienen dus alleen iets aan de connectiviteit, dat is onze rol. De Zuid-Afrikaanse app-maker verdient aan de app

en de alpaca boer wil wel betalen voor het beveiligen van zijn kudde. Kijk, je moet als corporate echt niet denken dat je zelf alles moet doen. Daar is een ontwikkeling van IoT ook te complex voor.”

Samen kun je meer dan alleen?

“We leven in een protectionistische wereld. Kijk maar naar Trump, de Brexit, de vluchtelingencrisis. Er wordt gedacht in win-lose, maar dat leidt tot niets. Je moet elkaar juist wat gunnen. Ik noem dat Karel's corporate model: als je iedereen in het ecosysteem een 'win' gunt, dan groei je zelf ook. Je moet dan wel goed weten wat jouw toegevoegde waarde is.”

Wat is de toegevoegde waarde van T-Mobile?

“Onze oorspronkelijke rol als telecom operator was het verbinden van mensen met een stekkertje. Daar gaan we naar terug: het verbinden van mensen en bedrijven met elkaar. Dat wordt onze rol. Zo organiseren we ook regelmatig meet-ups om met andere bedrijven te brainstormen; de lezers van Boeiend zijn van harte uitgenodigd.”

En hoe zie je de toekomst voor IoT?

“Ik geloof totaal niet het in het beeld van IoT dat ons steeds wordt voorgeschoteld: je wordt langzaam wakker met je slimme verlichting, de gordijnen schuiven automatisch open, je loopt naar beneden en ruikt al de vers gezette koffie. Ga weg joh. Consumenten gaan echt geen geld uitgeven aan allerlei apparaten daarvoor. Dat zou ik ook pervers vinden. Er zijn zoveel echte problemen op te lossen met IoT. Denk aan die neushoorns, laten we ons daar eens op richten.”

Met deze mooie woorden nemen we afscheid van Ewout in zijn Amsterdamse Chateau. Op weg terug denken we door over Karel's corporate model. Zou het een blijvertje zijn? Wij schrijven ons alvast in voor de volgende meet-up en werken er graag aan mee. ●

