

INNOVEREN  
IS FOUTEN  
DURVEN  
MAKEN EN  
DOORGAAN

QUANTIS ELECTRONICS

MARC MATERS **EN**  
PETER PRINCEN



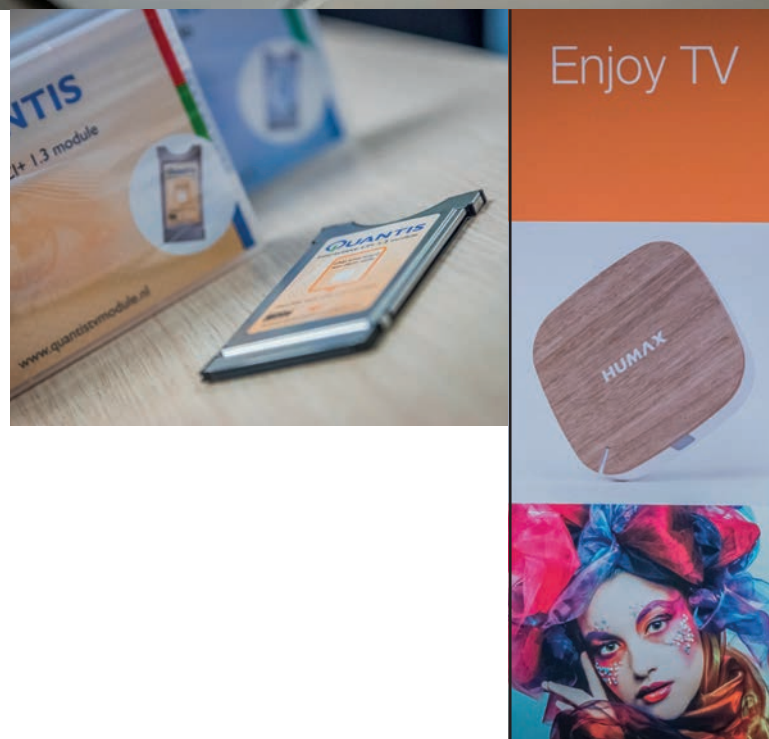


TEKST: RIA KERSTENS  
FOTO'S: ERIK DE BROUWER

**W**ie kent ze niet, de digitale kabelontvangers en hard-disk recorders van Ziggo? De zwarte mediaboxen waarmee je tv-programma's kunt opnemen en je, vanwege de pauzeknop, niets van je favoriete serie hoeft te missen als de koffie klaar is of je hond opeens blaffend bij de achterdeur staat. In ontelbare huishoudens staat er eentje, en als er HUMAX op staat, komen ze uit de stal van Quantis Electronics in Eindhoven.

De boxen zullen nog heel wat jaren hun dienst bewijzen maar er is, sinds de introductie van de kabelontvangers, inmiddels alweer heel wat veranderd in tv-land. Het nieuwe tv-kijken is kijken wanneer het jou uitkomt. Dat heet kijken *on demand* en doe je via tv apps. Quantis speelde daarop in met de introductie van de HUMAX H3 Smart tv + mediaspeler: een klein wit boxje met houten cover. Daarnaast ontwikkelt Quantis onder meer soundsystems, Ultra HD 4K displays en DAB+/internet radio's en muziekstreamers.

Hoewel het bedrijf net vijf jaar oud is, zit er een veelvoud aan jaren van kennis en ervaring binnen de organisatie. Directeuren Marc Maters en Peter Princen leerden elkaar kennen toen ze allebei in dienst waren bij Essent Kabelcom, later @Home genoemd, de voorloper van Ziggo. Peter was senior productmanager en Marc bestuurde de businessunit tv en radio. Samen stonden ze aan de wieg van de introductie van digitale tv in Nederland.



Voor Marc werd het eind 2010 tijd om te luisteren naar zijn wens om zelf een bedrijf te starten. Hij was toe aan een nieuwe uitdaging. Maters: „Ik ben een echte innovator. Ik was altijd degene die zei: waarom gaan we het niet zus of zo doen en zag de marktkansen. Aan die innovaties hebben de bedrijven waar ik voor werkte veel geld verdiend. Ik dacht: dat kunnen we ook voor onszelf doen maar dan alleen kleinschaliger.”

**ZELF ACHTER HET STUUR**

Mayers: „Peter, onze andere partner Bert Hesse en ik hadden al gewerkt met merken als Philips, Samsung, Panasonic en Nokia. Begin 2011 kregen we van HUMAX de kans om importeur te worden. We zeiden direct ja. Dat betekende wel dat we binnen drie maanden als bedrijf *up and running* moesten zijn. Dat lukte ons omdat we voor Eindhoven

kozen; voor ons de ideale vestigingsplaats vanwege ons netwerk en de grote innovatiekracht van de regio.”

„Nu werken we net zo hard als toen we in loondienst waren, maar we besteden onze uren veel meer aan zaken die zin hebben. In een grote organisatie ben je veel bezig met interne vergaderingen en regels. Dat kennen we niet binnen ons bedrijf. We beslissen met elkaar; hebben wel tientallen keren per dag contact. Je overlegt en discussieert continu en neemt besluiten. We hebben goede mensen in dienst zodat we veel in eigen huis kunnen doen.”

Princen: „Ik was altijd bevoorrecht toen ik in loondienst werkte. Ik deelde zelf mijn uren in en werd afgerekend op resultaat. Dat resultaat komt, als je ondernemer bent, veel dichterbij. Beslissingen hebben direct impact. Ik was



IK DACHT:  
DAT KUNNEN WE  
OOK VOOR  
**ONZELF** DOEN  
MAAR DAN ALLEEN  
KLEINSCHALIGER

gewend om een plan uit te werken en dat te verdedigen tegenover de directie. Soms ging dat plan door, soms niet. Bij Quantis zit ik veel meer achter het stuur en iedere bocht die we maken heeft effect. We zijn bevoorrecht dat we met leuke dingen bezig zijn, iedere dag weer.”

**MISLUKKINGEN HOREN BIJ INNOVEREN**

Inmiddels heeft Quantis vijftien medewerkers in dienst en naast de HUMAX producten, een mooi productaanbod onder de naam Quantis. Princen: „Voor HUMAX hebben we een goed netwerk aan retailers, een klantenservice en een technische dienst. Dat staat. Daarnaast ontwikkelen we onze eigen producten. We willen meer dan alleen maar in- en verkopen; ook eigen unieke producten brengen. Dat resulteerde onder meer in het

Quantis 3D soundsystem en de Quantis CI+/tv-module voor digitale tv. Ik geloof dat je dingen moet kunnen proberen. Natuurlijk zijn er ook plannen die niet lukken, dat hoort bij innoveren. Je maakt een keuze, gaat ervoor en houdt daarbij de (financiële) risico's beperkt. Is dat het niet? Dan proberen we iets nieuws. Centraal staat bij ons bedieningsgemak voor de gebruiker. We zetten steeds een stap vooruit waarmee we ons onderscheiden als bedrijf. We proberen samen met betrouwbare partners goede en onderscheidende producten te maken voor de Nederlandse markt."

#### SMART TV

Het nieuwe tv-kijken is op dit moment *on top of mind* bij Quantis. Maters: „Het overgrote deel van de tv's is niet smart en de meeste fabrikanten hebben geen interesse om oudere smart tv's up-to-date te houden. Ze hebben

liever dat je een nieuwe koopt. Maar niet iedereen kan of wil elke drie jaar een nieuwe tv kopen. Dat is ook niet nodig. Met onze mediaspeler maak je een oudere tv 'smart'. Daardoor kun je ook op een groot scherm naar Netflix kijken en naar de vele andere tv apps. Live tv blijft ook belangrijk. Die belangrijke voetbalwedstrijd wil je gewoon live zien, net als de Voice of Holland of Boer zoekt Vrouw. Voor regionale omroepen is tv kijken via apps ook een uitkomst. Zij hebben maar een beperkt budget om programma's te maken en moeten concurreren met *prime time* tv. Wat is er mooier dan een 'jukebox' met alle regionale programma's die je in je eigen tijd kunt bekijken?" Princen: „Het uitgangspunt van Quantis is dat een product simpel aan te sluiten en te bedienen moet zijn. Bij andere mediaspelers moet je bijvoorbeeld via een andere afstandsbediening het geluid van de tv regelen. Pauzeren kan dan alleen indirect

via een menu. Sommige mediaspelers kun je zelfs alleen met je smartphone bedienen. Niet echt handig. Bij de HUMAX mediaspeler kan dat allemaal direct met de meegeleverde afstandsbediening." Quantis werd partner van belangrijke content partijen als NPO, RTL, SBS en Videoland. Maters: „We zijn één van de weinige partijen met een mediaspeler die Netflix-gecertificeerd is. Op onze H3 mediaspeler zitten de belangrijkste Nederlandse tv apps, Netflix én YouTube en nog vele andere populaire apps. En er komen er nog bij."

#### MOBIELE TELEFOONS

Ook de markt voor mobiele telefoons is aan het veranderen volgens Princen en Maters. Dat deed hen besluiten om binnenkort online twee standaard smartphones te gaan verkopen; één voor 150 euro en één voor rond de 200 euro. De laatste is een smartphone die net zoveel kan als bekende, veel duurdere te-

lefoons. Maters: „Er zullen altijd mensen zijn die het nieuwste model aanschaffen zodra het uitkomt. Inmiddels is duidelijk dat er steeds minder nieuwe functionaliteiten bijkomen op zo'n nieuw model. En wees eerlijk: 800-900 euro voor een telefoon is veel geld. De meeste mensen hebben het wel gehad met dure telefoons. Als je je telefoon een keer laat vallen, kost een nieuw scherm al gauw 100 tot 200 euro. Net zoveel als de nieuwe smartphone die wij gaan verkopen." Princen: „Deze Android-telefoon met spraakbesturing kan gewoon berichten opnemen als je bijvoorbeeld in de auto zit. Je kunt er, behalve bellen, mee whatsappen, een filmpje kijken, je mail bijhouden, foto's maken, etcetera. De migratie vanaf een andere Android telefoon is binnen tien minuten geregeld. Ook dit product is exemplarisch voor wat we doen: als klein bedrijf de grootste uitdagingen zoeken en opboksen tegen grote partijen!"

“

UITGANGSPUNT  
IS DAT EEN  
PRODUCT **SIMPEL**  
AAN TE SLUITEN  
EN TE BEDIENEN  
MOET ZIJN

