

De houding van Votron en vooral van Lippens neigt sterk naar zonnekoning-gedrag.

2007-14:42

Quote

M.K. 182 P. 1



**SOOCIAL**

**WIE?** Stefan Fountain (28, links), voormalig eigenaar grafisch ontwerp bureau en student bedrijfsinformatica (Universiteit Twente) en Daniël Spronk (31), was eigenaar marketing bureau en (economie) student Japankunde (Erasmus)

**PRODUCT** Soocial.com

**PITCH** 'Soocial is een internettoepassing waarmee je probleemloos de adresboeken van al je apparaten, software en online applicaties synchroniseert'

**GEÏNVESTEERD** € 500.000

**NOG NODIG** € 2.000.000

**Adresboeken synchroniseren dus, waarom?**

'Je mobiele telefoon, veel computerprogramma's om bijvoorbeeld mee te e-mailen en in toenemende mate ook allerlei websites hebben een eigen adresboek. Dus staan al je contacten in verschillende adresboeken. Dat is niet handig, want om die allemaal bij te houden, ben je veel tijd kwijt. Veel mensen zullen niet eens in staat zijn om die adresboeken te synchroniseren.'

**En daarvoor hebben jullie de oplossing?**

'Inderdaad. Soocial bestaat uit een beveiligde online ruimte waarin zich je complete adresboek bevindt. Om het bij te houden, lezen we je programma's als Outlook en contactenbeheerprogramma's als CRM-systemen uit. Maar ook maakt Soocial contact met de websites die je gebruikt, denk daarbij aan Windows Live, Yahoo en Gmail. We leveren daarnaast voor vrijwel alle mobiele telefoons programma's die je met behulp van een sms installeert en die met Soocial communiceren.'

**En daarna?**

'Als je dan bijvoorbeeld een nieuw contact toevoegt in je mobiele telefoon, wordt dat automatisch direct doorgegeven aan je Soocial-adresboek. Dat geldt ook voor de andere toepassingen die je hebt: verandert er iets, dan wordt dat doorgegeven aan Soocial. Dubbele contacten worden eruit gefilterd, vervolgens krijgen alle andere adresboeken die je aan Soocial hebt gekoppeld het nieuwe contact door.'

Daarbij kun je per adresboek bepalen welke contacten erin moeten worden weggeschreven. Als je Soocial gebruikt, kun je dus gewoon via internet je adresboek bijhouden, en daarmee al je andere adresboeken automatisch bijwerken.'

**Waarom wordt dit een succes?**

'Soocial is nu in bètastadium (teststadium, red.), en nu al blijkt dat de markt er klaar voor is. Want het aantal adresboeken dat je hebt, neemt alleen maar toe, Soocial voorziet in een wezenlijke behoefte zonder dat je er zelf veel moeite voor hoeft te doen. We denken dat we op een virale manier onze gebruikers kunnen vinden, omdat iedereen die het gebruikt al snel overtuigd is van het nut ervan.'

**Hoe ziet jullie verdienmodel eruit?**

'We willen eerst voldoende massa opbouwen. Consumenten die ons systeem gratis gebruiken, kunnen op vrijwillige basis betalen. Maar belangrijker is dat we bedrijven, vooral in het MKB, een gereedschap aanbieden voor hun e-mail en CRM-applicaties. Dat bieden we op contractbasis aan.'

**Twee miljoen nodig dus, dat is een forse berg geld!**

'Dat is omdat we nog een aantal grote plannen hebben om het systeem voor de corporate kant uit te breiden, redelijk essentieel voor ons businessmodel. Verder willen we ons niet beperken tot Nederland. Onze grootste markten zijn de Verenigde Staten en Azië. Om expansie in die richting goed aan te pakken, moet je er toch echt zelf zitten.'

> **IDEE** INGENIEUS EN GOED GETIMED **00000**

> **GEVAAR** SOOCIAL HEEFT VEEL GELD NODIG OM TE DOEN WAT HET WIL, EN OP INTERNET IS EEN NIEUWE CONCURRENT ZO OPGERICHT. KAN SOOCIAL SNEL GENOEG GROEIEN OM DIE VOOR TE BLIJVEN? **00000**

> **CASHEN** WAARSCHIJNLIJK PAS NA OVERNAME DOOR EEN GROTE PARTIJ **00000**