

‘Kies een ander businessmodel’

Koen van Santvoord
Amsterdam

“Veel mensen gebruiken tijdens het tv-kijken hun laptop, telefoon of iPad. Ze checken hun e-mail of zijn aan het twitteren. Er was nog geen logisch verlengstuk van wat je op tv ziet. Dat hebben mijn zakenpartner Mendel Looije en ik ontwikkeld. Met Remotely.tv bieden we een “tweede scherm” voor alle tv-zenders in Nederland. Terwijl je tv kijkt, zie je op je mobiele apparaat relevante achtergrondinformatie voorbijkomen.”

Mark van de Crommert
Schermmaker

Leeftijd

45

Bedrijf

Remotely.tv (tweede scherm)

Gevestigd

Amsterdam

Medewerkers

5

Omzet 2011

‘Geen’

“Onze technologie analyseert het tv-signaal en herkent automatisch de relevante trefwoorden. Als tijdens De Wereld Draait Door over de problematiek rond Ajax wordt gesproken, zien kijkers op hun tweede scherm tweets voorbijkomen over dit onderwerp, achtergrondinformatie over Ajax of Cruijff uit Wikipedia, en links naar relevante apps.”

“We hebben lang getwijfeld over het juiste verdienmodel. Je kunt kiezen voor een b2b-model, waarbij je de technologie in licentie aanbiedt aan tv-zenders, producenten en tv-gidsen, óf voor een consumentenmodel, waarbij je zelf het platform exploiteert.”

“Ik sprak hierover met informal investors en mensen uit mijn netwerk; ik heb jarenlang bij Chello Media gewerkt. Uiteindelijk besloten we te kiezen voor het b2b-model. Minder spannend dan het consumentenmodel, maar wel veiliger omdat je meteen geld verdient. Het idee was om onze licentie voor €15.000 per maand te verkopen aan geïnteresseerde partijen en de inkomsten meteen te investeren in ons product.”

“Tot ik op bezoek ging bij investeerder Hubert Deitmers, die ik nog kende uit zijn tijd bij Endemol. Ik kwam niet voor geld —



Mark van de Crommert Foto: EvdM

we hebben de ontwikkeling uit eigen middelen kunnen financieren — maar ik was benieuwd naar zijn mening. Hij begon meteen te rekenen. Binnen een kwartier had hij de kern te pakken. Hij zei: ‘Het b2b-model gaat niet werken. De Nederlandse markt is klein, je mag blij zijn als je tien klanten vindt. Ik geloof niet in businessmodellen waarbij je zo snel de grens over moet.’

‘Het bijzondere was dat hij iets zag wat die andere mensen die ik had gesproken niet zagen. Hij was heel stellig en adviseerde ons het b2b-model te laten varen. Ik was het met hem eens. Ik heb veel internationaal zakengedaan en weet dat je een lange adem nodig hebt. Het duurt soms jaren voor je voet aan de grond krijgt. Het kan alleen als je werkt vanuit een gezonde thuisbasis die voldoende oplevert om je groeiplannen waar te maken. Met ons b2b-model zou dat niet lukken.’

‘Er waren allerlei redenen waarom we aanvankelijk toch de b2b-variant kozen. Ik kende mensen in die wereld, we konden sneller geld verdienen om in onze cashbehoefte te voorzien, en veel bedrijven die goed boeren, zitten allemaal in de zakelijke markt, zoals bedrijven die apps bouwen.’

“Toch twijfelden we. Het advies van Hubert kwam precies op het juiste moment. Het consumentenmodel is risicovoller, het zal langer duren voor we geld gaan verdienen. Maar uiteindelijk willen we iets neerzetten wat de manier waarop mensen tv kijken verandert. Dat kan niet met de verkoop van licenties, die basis is te smal.”

“Voor consumenten is Remotely.tv gratis. Het mooie is dat we advertenties kunnen laten zien die relevant zijn binnen dat programma. Aan programma’s over reizen koppel je een reisorganisatie, bij een financieel programma een advertentie van het FD of BinckBank. Het is een heel logische vorm van “branded content”. Daarnaast kunnen we de reclameblokken die op tv worden uitgezonden interactief maken. We kunnen reclames herkennen, waardoor we aanvullende informatie over die hypotheek of reis direct kunnen laten zien op de iPad of een ander tweede scherm.”

“Door de keuze voor dit model zullen we zelf om de tafel moeten gaan zitten met producenten, tv-zenders en adverteerders. Een omzetverwachting voor 2012 geef ik nog niet. Laten we eerst maar eens zorgen dat we 100.000 gebruikers hebben.”

