

'Het zou snel afgelopen zijn met sms'en, maar het bleek anders te lopen.' Dus nu verdient Spill Group miljoenen aan sms'en, games en ringtones.
Dotcomback, p88



2006-14:42

QUOTE PUBLISHING
QUOTE PUBLISHING

NR. 182 P. 1



WIE | Mark Prinsen (34), voormalig M&A-advocaat, ceo Reddog

PRODUCT | Reddog, dienst die eerlijke vindsters in contact brengt met eigenaren

PITCH | Reddog past op je spullen en brengt ze terug

GEINVESTEERD | € 150.000

NOG NODIG |

€ 500.000

HIPPE NAAM, MAAR WAT DOE JE?

'Reddog is een vindservice. We verkopen pakketjes met labels die je op je eigendommen kunt plakken of eraan kunt hangen. Daarna registreer je de bijbehorende identificatienummers op onze website. Als je eigendom ooit zoekraakt, kan de vinder het Internationale 0800-nummer bellen dat erop staat. Je krijgt vervolgens telefonisch, via e-mail of sms bericht van ons.'

WAAR BESTAAT DE SERVICE UIT?

'Wij staan altijd paraat. Zodra iemand een signaal krijgt dat zijn eigendom is gevonden, laten wij het niet alleen weten, maar we kunnen ook een koerier sturen om het gevonden object op te halen.'

HOE VALT HIERAAN TE VERDIENEN?

'We verkopen de pakketjes, waarbij een abonnement van één jaar is inbegrepen. Als follow-up bieden we een premium abonnementenservice.'

ZIJN ER GENOEG EERLIJKE MENSEN?

'Ja. Amerikaanse concurrenten hebben aangetoond een return rate van tachtig procent te halen. We hebben het uitgebreid laten onderzoeken door Metrix Lab; daaruit bleek dat vindsters vooral gevoelig zijn voor het gemak waarmee ze hun vondst kunnen melden en de traceerbaarheid van de eigenaar. Bovendien pullen de depots van Schiphol en de NS niet voor niets uit.'

WAT IS JE DOELGROEP?

'In principe iedereen, maar we richten ons vooral op young professionals die elektronische apparatuur als telefoons, laptops en pda's bezitten, waar veel kostbare gegevens in staan.'

VOLGENS MIJ HEBBEN WE DIT EERDER GEZIEN...

'In Nederland is er eerder een dergelijk initiatief geweest, dat is geflopt en in de VS is een aantal grote leveranciers dat dit soort systemen levert. Alles staat of valt met de uitwerking.'

WAAROM GAAT HET REDDOG WEL LUKKEN?

'Omdat wij ons goed hebben voorbereid. We hebben degelijk marktonderzoek gedaan, een stabiel softwareplatform gebouwd en onze marketing op orde gebracht. We zijn klaar voor internationale expansie.'

INTERNATIONAAL? TOE MAAR.

'Het communicatieplatform van Reddog is onbeperkt schaalbaar in binnen- en buitenland. De uitdaging is wereldwijd zo veel mogelijk gebruikers aan te sluiten op het systeem. Ik spreek op dit moment met een aantal grote verzekeraars en die reageren zeer enthousiast. Zij zouden de pakketjes aan hun klanten kunnen geven om het aantal verliesclaims te beperken.'

- > **IDEE** Deels vernieuwend: **Q****Q****Q****Q****Q**
- > **PRODUCT** Een oud concept dat een relatief omvangrijke nichemarkt kan bedienen: **Q****Q****Q****Q****Q**
- > **GROEIPOTENTIE** Aanzienlijk, als Reddog inderdaad weet te schalen naar het buitenland kan groei heel snel gaan: **Q****Q****Q****Q****Q**
- > **RISICO** Wie koopt dit hier? In de VS bestaan al lang dit soort diensten, dus het kan wél: **Q****Q****Q****Q****Q**
- > **CASHEN** Voorlopig niet: **Q****Q****Q****Q****Q**