

van toezicht van zes scholieren, tussen de 12 en 17 jaar, die over de koers waken. 'Zij bepalen wat er gemaakt wordt; wij maken het', zegt uitvoerend directeur Joost van der Plas.

Lage, transparante tarieven is een van de middelen om klanten te lokken, zegt Jochem Wieringa, de andere eigenaar van Bliip. Het belbedrijf rekent 1 euro voor een dag (snel, 3G) mobiel internetten. Dat dagtarief

de aanbieders
klanten kunnen
misleiden'

Volkscrant
31 mei 2012

de snelheid afknijpen zodra een klant een zeker limiet heeft bereikt. Bliip biedt alleen onbeperkte internettoegang bij een lagere snelheid (384 kbps downloaden, 64 kbps versturen). Dat is snel genoeg om te mailen, maar te traag voor het bekijken van websites of het afspelen van filmpjes op YouTube. Bij hogere snelheid hanteert ook Bliip een limiet: maximaal 2 gigabyte per maand.

dat Bliip het relatief lage tarief voor snel mobiel internet heeft kunnen afdwingen. 'Daar doen de leveranciers meestal moeilijk over.'

Oprichters Van der Plas en Wieringa van Bliip hebben een ruime ervaring in de telecomsector. Van der Plas was vijf jaar werkzaam bij KPN Mobile, manager voor nieuwe bedrijfsactiviteiten bij de HEMA (zoals belabbonnementen) en een jaar be-

ontwikkelaars uit.' Ook de domeinnaam bliip.nl is afkomstig van het Telegraafconcern, want werd twaalf jaar geleden vastgelegd door Hyves. 'Dat wordt nu juridisch uit elkaar gehaald', zegt Wieringa. 'We zijn onafhankelijk.' Bliip speelt volgens hem met 20- tot 30 duizend klanten quitte. Maar de ambities zijn groot. 'We willen binnen een jaar tot de top-10 van providers behoren.'

GAT IN DE MARKT

Een digitaal platform voor eigenaren van een bed and breakfast

Met Stingo bieden Hugo Lingeman en Nicolas Koenig uitbaters van een bed and breakfast de mogelijkheid snel een website te bouwen.

Wat is het idee?

'Eigenaren van een bed and breakfast kunnen via ons platform teksten en foto's uploaden van de kamers die ze verhuren en eenvoudig en snel een eigen website bouwen. We hebben vijftien verschillende designs waaruit ze kunnen kiezen, maar dat aantal wordt nog uitgebreid.

'Er zijn al platforms als Wordpress, maar die zijn voor een breder publiek. Wij spelen specifiek in op de markt voor bed and breakfasts. Ondernemers in deze branche hebben specifieke



Hugo Lingeman

Hoe kwam u op het idee?

'Ik heb zelf al jaren een bed and breakfast en ik bouw websites. Toen ik in 1994 bij KLM werkte, was ik daar nauw betrokken bij de lancering van de eerste versie van KLM.com. Voor vrienden en bekenden die ook een bed and breakfast hebben, maakte ik al een paar keer een website, gewoon in de

ke eisen. Zo is het belangrijk dat ze een beschikbaarheidskalender op hun site kunnen plaatsen en dat ze ook onderweg op hun mobieltje reserveringen kunnen afhandelen. Dat soort toepassingen bieden wij allemaal.'

NAAM

Hugo Lingeman (56) en Nicolas Koenig (31)

BEDRIJF

Stingo.com

PRODUCT

Platform voor websites

INVESTERINGEN

Enkele tienduizenden euro's en een jaar aan manuren

NOG NODIG

Momenteel niets

weekenden in ruil voor een flesje wijn. Dat is nu uitgegroeid tot Stingo. We hebben vijftig klanten op basis van uitnodigingen. Met hun feedback zijn we het systeem momenteel verder aan het verbeteren.

'Als alles volgens planning verloopt, kunnen we komende zomer de dienst voor iedereen beschikbaar maken.'

Hoe denkt u met uw platform geld te gaan verdienen?

'We werken met een abonnementsmodel. Per jaar betalen onze klanten 300 euro. Daarvoor krijgen ze de website met bijbehorende e-mailbox en een eigen domeinnaam. Voor dat geld nemen wij ook de hosting op ons.

'We denken dat vrij veel ondernemers bereid zijn zo'n bedrag te investeren. Als je een website apart voor jouw bedrijf laat maken, ben je makke-

lijk 2.000 euro kwijt. Dat is zeker voor beginnende ondernemers best veel geld. 300 euro is een behoorlijk overzichtelijk bedrag.'

Hoe verloopt de financiering van het bedrijf?

'We hebben er bewust voor gekozen alles zelf te financieren. Dan zijn we niet afhankelijk van derden. We wilden aanvankelijk in het voorjaar klaar zijn. Dat haalden we niet. Dat is jammer, maar je hoeft in zo'n geval ook niet met een investeerder om tafel te gaan zitten. In geld hebben we enkele tienduizenden euro's geïnvesteerd. In manuren in totaal wel een jaar, schat ik.'

Wouter Keuning

Ook een tech-startup die een gat in de markt denkt te hebben gevonden? Mail w.keuning@volkskrant.nl