



PROSKOPE

FILMEN EN UITZENDEN MET JE MOBIELTJE

Drie jaar geleden zaten Corné Bouman en Cornelis Jacobs in de trein te spelen met hun mobiele telefoons. Ineens hadden ze een idee. Zou het niet fantastisch zijn om met je mobieltje te kunnen filmen en dat tegelijkertijd 'live' uit te zenden via internet? Na een lange en wereldwijde omzwerfing kregen ze dit technisch voor elkaar. Het vermarkten ervan is nog een ander verhaal.

Corné Bouman: "Ja, je begint met een idee en vervolgens neem je het zó serieus dat je het wilt uitvoeren. Daarvoor gingen wij op zoek naar een partij die dit voor ons zou kunnen ontwikkelen. Maar zo simpel als het klinkt: beeld en geluid opnemen en real time broadcasten naar een IP-adres, bleek technisch nog heel lastig. We bezochten bedrijven in allerlei landen in Europa, in de VS en in India."

Was je bij al die bezoeken niet bang dat iemand met je idee aan de haal zou gaan?

"Dat was ik wel, maar de technische obstakels bleken dermate hoog dat dit gevaar ook weer niet heel groot was. Zo zijn we gaandeweg onze zoektocht ook van de ene technologie overgestapt naar een heel andere. Zo kom je stapje voor stapje dichterbij wat wij zochten. En dat was een toepassing voor consumenten. Zodat je bijvoorbeeld naar je Hyves kunt uitzenden vanaf je vakantieadres."



ONDERNEMEN

P. 32

Heb je al een licentie verkocht?

"Ja, aan RTL Nieuws. Zij gaan al hun journalisten hiermee uitrusten waardoor zij te allen tijde *breaking news* naar zeven miljoen huiskamers kunnen brengen. Verder praten we met veel partijen waaronder ook de telecomproviders. Maar we zijn op dit moment vooral geïnteresseerd in zakelijke gebruikers die er meteen het nut van inzien en ermee aan de slag kunnen. Want we moeten nu geld verdienen. Het idee is leuk en de jongensdroom is verwezenlijkt, maar dat maakt je nog geen ondernemer. Je moet het ook kunnen verkopen."

Wanneer verwacht je jullie doorbraak?

"In 2010. Zoiets is nooit exact te voorspellen maar je voelt dat de tijd rijp is voor een toepassing als deze."

Jullie zijn je bedrijf in Rotterdam gestart.

Hoe ging dat?

"Wij studeerden allebei in Rotterdam dus gingen ook hier op zoek naar ondersteuning. En die kregen we in de incubator Area010 in het World Trade Centre. Daar kregen we een werkruimte op een vloer met allemaal startende bedrijven en dat was heel inspirerend. We zaten daar van januari 2008 tot de zomer. Toen waren we al zo uit ons jasje gegroeid dat we verhuisden naar de Schiecentrale. Er was daar een optie verlopen en we konden er meteen in. Dus we gingen van 10 naar 75 vierkante meter en van een gedeelde ruimte naar een eigen bedrijfsruimte. En omdat we starters waren, mochten we het huurcontract inkorten van vijf naar twee jaar."

Is Rotterdam voor jullie business een gunstige stad om gevestigd te zijn?

"De Rotterdamse spirit heeft ons zeker geholpen bij onze start. Je hebt zoveel informatie nodig en dat was in de incubator heel goed georganiseerd. Verder gingen we naar KvK-borrels en ook Stichting Nieuwe Bedrijvigheid hielp ons op weg. Een jaar geleden stonden we in de stand van het OBR (Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam - red.) op de Emerce eDay waar we voor het eerst onze technologie demonstreerden aan een zakelijk publiek. Dit jaar zijn we technologiepartner van Emerce eDay. Maar vanaf nu maakt het minder uit waar we fysiek zitten, want onze klanten zijn in heel Europa gevestigd."

Lijkt me lastig geld verdienen aan een gratis dienst.

"Dat is zo, en de consument wil voor dit soort zaken niet betalen. LiveSkope is een soort YouTube maar dan live. En voor YouTube wil je niet betalen. Dat maakt het ook een molensteen om de nek van Google. En dan hoeven zij niet eens de bandbreedte te betalen om alle gebruikers tegelijkertijd te bereiken en wij wel."

Dus dat betekende het einde van LiveSkope en het begin van ProSkope?

"Ja, begin 2009 maakten we de switch van LiveSkope naar ProSkope. ProSkope richt zich als betaalde dienst op de zakelijke gebruiker. Voor beveiligingsbedrijven integreren we het in de meldkamer. De beveiliging kan daar dus het beeld en geluid heen sturen dat hij met zijn mobiele telefoon opneemt. Voor evenementenbureaus kunnen we het integreren in hun webomgeving. Maar ook voor onderhoudsbedrijven kan het handig zijn: als een monteur een helpdesk inschakelt kan hij tonen wat hij aantreft waardoor hij gericht ondersteuning ontvangt. De helpdesk of een collega op de zaak hoeft nu niet te vragen: zie je ergens een oranje knopje?"

"DE ROTTERDAMSE SPIRIT HEEFT ONS ZEKER GEHOLPEN BIJ ONZE START."



Waar vond je een partij die dit kon ontwikkelen?

In Bangalore, India. Daar was een bedrijf dat erin slaagde dit voor ons te bouwen. En wat betreft de bescherming van het idee: mijn collega is gelukkig jurist en heeft in contracten ons intellectuele eigendom vastgelegd. In Bangalore is dat ook vanzelfsprekend. Er zijn landen waar ik daar minder gerust over zou zijn."

En wat deden jullie met deze technologie?

"Ons basisidee was om dit als gratis downloadbare toepassing aan de consument aan te bieden. Dat deden we op LiveSkope.com. Hiermee wilden we een merk en een community creëren waarmee we in een later stadium geld zouden kunnen gaan verdienen, via advertising enzo. En dat hebben we ook gedaan. Maar het kostte veel geld, vooral het kopen van bandbreedte, en voor je geld gaat verdienen ben je een hele tijd verder."