



Hans Germeraad

Ondernemers die een steuntje in de rug kunnen gebruiken wat betreft introductie op de markt, kunnen sinds enkele maanden aankloppen bij The Launch Company. Samen met Bart Bijnen en Margereta Mignot-Haenen geeft Hans Germeraad raad en daad.

The Launch Company... Hoe kwamen jullie op het idee?

'Je hebt in de huidige markt twee grote trends. Eén daarvan is dat adverteerders steeds meer *commitment* van adviseurs verwachten. De tweede trend is dat er enorm veel ondernemers bijkomen, meer dan 100.000 per jaar. Het probleem is dat al deze ondernemers heel veel plannen hebben, maar weinig geld. Wij helpen een aantal ondernemers te slagen door te proberen communicatiebudget te creëren.'

Waar gaat het meestal mis bij nieuwe ondernemers?

'Ze hebben bijvoorbeeld een hele leuke website. Vaak heeft men het idee dat met zo'n site het publiek vanzelf komt. Dat is niet juist. Je zal de site bij het publiek bekend moeten maken. Of men denkt een leuk stukje distributie te hebben geregeld met een fastmover, en komt er achter dat het product niet verkoopt omdat het bij de consument onbekend is. Communicatie is noodzakelijk, en daarvoor is veel geld nodig dat men vaak niet heeft.'

Wat kunnen jullie zoal doen om het wél te laten slagen?

'We toetsen de case op alle aspecten. Van de ondernemer zelf, tot de markt en het product zelf. Als we zeker weten dat het een goede case is, proberen we een voorstel voor de media te maken waarbij de media alternatief worden beloond, bijvoorbeeld in de vorm van *pay per sell* of in de vorm van aandelen.'

Het is 'No Cure, No Pay'?

'Wanneer het resultaat slecht is, verdienen alle partijen er weinig aan. Maar als dat gebeurt is er iets wel heel fout gegaan. Wij selecteren natuurlijk de goede cases er uit. We willen langer dan vandaag zaken doen met de media.' (BR)