

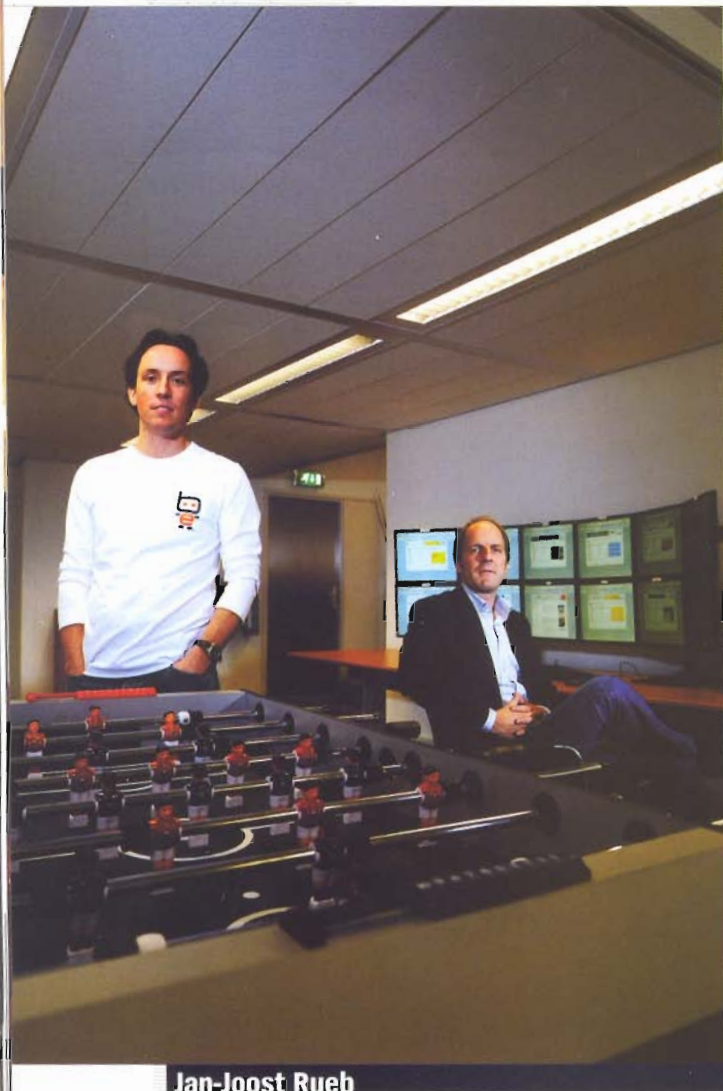


Wie wars is van ongedierte, aan smetvrezigheid lijdt en slecht is bestand tegen bladderende muren, zit hier gebeiteld. Qhotel, p146

# Klets maar raak

Ruim dertig miljoen mensen gebruikten al eens Ebuddy om te chatten.

'We vroegen mensen wel eens of ze voor een hot company wilden werken. Nou dat kon!' zegt Jan-Joost Rueb. 'Het werd in de zomer bij ons onder



## Jan-Joost Rueb

**leeftijd 35 / triomf 1 miljoen logins op één dag / blunder de marathon van New York lopen één dag voor een heel belangrijke marketingbijeenkomst / rijdt 'Ik heb een auto, maar die gebruik ik bijna niet. Ik loop of fiets'**

## Onno Bakker

**leeftijd 37 / triomf 1 miljoen bannerclicks op één dag / blunder tijdens een chat-demo voor een volle zaal begon mijn vriendin erdoorheen te ouwehoeren / rijdt Strida-vouwfiets**

het dak 38 graden.' Het zolderkamer-cliché lijkt haast onvermijdelijk bij internetstart-ups. Ook de rest van het oprichtingsverhaal van Ebuddy.com klinkt bekend. Zoals wel vaker begon het met een weddenschap, en om geld uit te sparen leefden Rueb en zijn zakenpartners Onno Bakker en Paulo Taylor in het begin op boterhammen met pindakaas.

De barre tijden zijn voorbij. Onlangs betrok Ebuddy een pand aan de Amsterdamse Keizersgracht en er wordt geld verdiend. 'We zijn een jaar of drie geleden begonnen en wereldwijd hebben we nu meer dan 35 miljoen gebruikers, waarvan 2,7 miljoen in Nederland. Per maand komen er anderhalf miljoen nieuwe gebruikers bij', zegt Rueb.

Ebuddy werkt simpeler dan simpel. Het bedrijf biedt de mogelijkheid via het web te chatten met mensen die onder meer MSN Messenger, Yahoo! of Google Talk gebruiken. Ze hoeven daarvoor alleen maar in te loggen. 'Het grootste voordeel is dat je geen software hoeft te installeren, zoals bij alle andere chatprogramma's', zegt Rueb. 'Bij veel bedrijven en op scholen mogen gebruikers zelf geen software downloaden, laat staan installeren. Omdat bij ons het downloaden van software niet nodig is, kunnen gebruikers via ons op elke computer of mobiele telefoon chatten.'

Het waren niet alleen de gebruikers die Ebuddy meteen omarmden. Ook de adverteerders toonden al snel belangstelling. De heren geloven bij het adverteren heilig in *viral marketing*. 'Onze gebruikers maken vaak profielen', zegt Bakker. 'Dat heeft als voordeel dat je je gebruikers nauwkeurig kunt targeten met je advertenties. Het is veel minder irritant wanneer je banners krijgt voorgeschoteld die in je interessegebied liggen.' Daarnaast verschillen de banners per land. Bakker: 'We hebben

bijvoorbeeld zo'n zes miljoen gebruikers in Brazilië zitten. Daar kun je niet aankomen met Nederlandse banners. We moeten dus de wereld rond om die te verkopen.'

Ook voor kapitaal keken de Ebuddies in het buitenland. Het keerpunt lag volgens Rueb in december 2005. 'Wij hadden in onze vorige levens slechte ervaringen met externe geldschietters. We wilden het zelf doen. Maar toen we zagen dat onze concurrent Meebo in Silicon Valley werd gefund met drieënhalve miljoen dollar, werd dat toch lastig. Dus boekten we een vliegtuig naar Palo Alto en zijn we op Sand Hill Road, waar alle investeerders op een rijtje zitten, op de koffie gegaan. Tijdens een paar dagen Silicon Valley vertelden we tien keer ons verhaal.' Vooral aan het gesprek met de befaamde venture capitalist Tim Draper, ook wel Koning Midas genoemd, bewaart Bakker goede herinneringen. 'We begonnen daar met het voetvolk. Die zeiden: "Als Tim binnenkomt, is dat een goed teken." En inderdaad, op een gegeven moment ging er een heel briefje de kamer uit en kwam hij binnen.'

Toch gingen de Hollanders uiteindelijk niet voor Amerikaans, maar voor Nederlands geld. De eerste financieringsronde leverde ze eind oktober vijf miljoen euro op van het Nederlandse Lowland Capital Partners. 'Daarmee gaan we onze internationale groei versnellen', zegt Rueb. Ook zijn er nog wat openstaande rekeningen. 'Een van de redenen dat we funding nodig hadden, was dat we voor onze patenten een Amerikaanse advocaat moesten inhuren.'

Waar staat Ebuddy over vijf jaar? 'Dan zijn we of nog groter, of we bestaan niet meer', zegt Rueb nuchter. 'Of we al een concreet bod hebben gehad? Eh, de telefoon gaat hier heel vaak. Maar zo ver zijn we nog niet. We willen eerst goed geld verdienen.'