

CASE

Soundies - deel 1

Jeroen kijkt Arne aan. "Wat zullen we doen?" Arne kijkt uit het raam van de Starbucks in De Meern, waar ze elkaar vaak ontmoeten om te overleggen. "Ja, 't is lastig", zegt hij.

Jeroen en Arne gaan een nieuw merk introduceren. Soundies. Het zijn repen met iets extra's. Op het tafeltje liggen er 2, die net zijn geproduceerd. De ene reep is goed voor de weerstand, de Soundies Resistance. Er zitten stofjes in waarvan wetenschappelijk is bewezen dat je er minder vaak verkouden van wordt. Dat is goed nieuws voor bijna iedereen. In het bijzonder denken Jeroen en Arne aan mensen die niet ziek mogen worden omdat ze iets belangrijks gaan doen. Studenten vlak voor het tentamen, bijvoorbeeld. Of sporters die aan de vooravond staan van de belangrijkste wedstrijd van het seizoen. En zo kunnen ze nog wel tien voorbeelden verzinnen. De reep bestaat uit granen en vruchten en is zo natuurlijk mogelijk gemaakt. Jeroen en Arne vinden hem allebei niet heel erg lekker, maar hun vrouwen zijn er weg van.

De andere reep is goed voor de gewrichten, de Soundies Joints. Er zitten stofjes in die het kraakbeen herstellen. Dat is mooi als je veel sport, want dan worden je gewrichten zwaar belast. Deze reep zou dan helpen bij het herstel. Maar er is ook een groep die artrose heeft, een gewrichtsaandoening. Dat zijn meer dan 1 miljoen oudere Nederlanders. Er zit een stofje in de reep waarvan wetenschappelijk is aangetoond dat ongeveer 60% van de mensen met artrose minder pijn heeft en meer bewegen kan. En dat effect is er al na 10 dagen, als je elke dag een reep eet. In de reep zit veel eiwit en heeft een yoghurtcoating.

De vraag waar Jeroen en Arne het hoofd over breken is: gaan we de twee repen tegelijk introduceren of starten we er met eentje? Eén reep kunnen ze zelf bekostigen, dat kost € 20.000,-. Twee repen kost het dubbele, wat betekent dat ze geld van een investeerder moeten zoeken. Als een reep succesvol is, zijn ze wel snel uit de kosten. Bij één reep is het risico weer hoger dat het geen succes is en dan zijn ze hun geld kwijt. Bij twee repen spreiden ze het risico wat meer: er hoeft maar één reep succesvol te zijn om uit de kosten te komen. De twee repen zouden allebei in sportvoeding-shops kunnen worden aangeboden. De weerstandsreep zou ook heel goed bij de drogist of zelfs bij de supermarkt kunnen liggen. De gewrichtsvariant moet worden aangeboden via speciale kanalen.

Jeroen heeft een voorkeur voor een start met twee repen, Arne wil met eentje starten. Ze hebben allebei 50% van de aandelen, dus ze zullen er samen uit moeten komen. "Ja, 't is lastig", herhaalt Arne.

Deze case is geschreven door lector dr. Arne Maas, Kenniscentrum Innovatief Ondernemerschap, Hogeschool Rotterdam ten behoeve van de Global Entrepreneurship Week Case Battle 2016.