

Ze zijn stoer, uitdagend, deinzen nergens voor terug en zien overal mogelijkheden voor vernieuwing. Sprout presenteert de jaarlijkse **CHALLENGER50** lijst: de 50 meest uitdagende ondernemers van Nederland.

👤 Katja Keuchenius, Annelies van der Woude, Jan Ligthart, Robert Visscher, Yvette Bax 🕒 19 min.

CHALLENGER 50



PIETER VAN DER DOES (45)
EN **ARNOUT SCHUIJFF** (46)

ADYEN

Pinpas, credit card, iDeal. Adyen brengt deze betaalmethodes samen en koppelt ze in een mondiaal systeem. "Winkeliers hebben zo voor klantbetalingen geen

bank meer nodig", zegt oprichter Pieter van der Does. Adyen groeit als kool: dit jaar komt de omzet boven de 120 miljoen euro uit. Banken zijn er niet blij mee, winkeliers profiteren ervan. "Ze ontvangen betalingen makkelijker en zien via de pinpas bijvoorbeeld ook wat een klant in de webshop heeft besteld."



ALLAN SZYMCZYK (25)
EN **JAN VERWIJS** (25)

AGORA

Bij Agora draait alles om het business-model: 400 distributeurs, retailers en consumenten hebben zich bij het bedrijf aangesloten en beslissen alles. Ondernemers Jan Verwijs en Allan Szymczyk

voeren slechts uit. Agora is actief in de levensmiddelenindustrie, maar het model kan evengoed in andere branches worden toegepast. De ondernemers hopen dat deze manier van ondernemen in 2025 wereldwijd gemeengoed is. Het eerste resultaat van de gezamenlijke inspanning is 99% Guiltless: een framboos-mint frisdrank zonder suiker of zoetstoffen.

MARK BRASHAW (45),
MICHAEL ROS (31)
EN **CASPER KNIERIEM** (38)

BIDROOM

Als je op Bidroom een hotelovernachting zoekt, vergelijk je geen prijzen, maar laat je hotels bieden op jouw verzoek. Jij kiest vervolgens het beste bod uit. Vanaf de

lancering in januari hadden hoteliers grote interesse. "Ze zijn klaar met de hoge commissie die ze voor Booking.com moeten betalen", zegt Michael Ros. Binnenkort gaat Bidroom ook de prijzen van Booking vermelden, zodat klanten direct zien hoeveel goedkoper ze uit zijn. Over vijf jaar wil Bidroom eenderde van de markt van Booking.com hebben afgepakt.



NIELS VAN GRONINGEN (30),
ROBERT DE WAARD (30)
EN **JOUKE HOFMAN** (30)

BITONIC

Bitcoins voor iedereen, dat is het motto en de ambitie van Bitonic. Ze zijn goed op weg: 80 procent van de 50.000 mensen in Nederland die de bitcoin gebruiken,

doet dit via Bitonic. "Dat zijn particulieren, bedrijven en overheden", zegt Jouke Hofman. De software achter bitcoins zetten ze daarnaast in voor bijvoorbeeld notarissen, contracten of een voertuigregister. "Onze kleinere concurrenten houden zich alleen bezig met koop en verkoop, wij hebben zoveel kennis dat we het hele spectrum kunnen beslaan."

MARTEN BLANKESTEIJN (27)
EN **ALEXANDER KLÖPPING** (27)

BLENDE

Marten Blankesteyn en Alexander Klöpping - van oorsprong journalisten - laten een nieuwe, jonge doelgroep artikelen uit kranten en tijdschriften kopen, per stuk afgerekend. Blendle is het eerste bedrijf

dat journalistieke verhalen op deze manier te koop aanbiedt, uitgeverijen en journalisten houden hen daarom goed in de gaten. De heren zetten nu al in op internationale uitbreiding. "We hebben in Nederland meer dan 100.000 gebruikers, het model werkt dus. Daarom willen we het ook graag lanceren in andere landen", aldus Blankesteyn.



BEELD ONNO FERINGA

**BENNO NEKEMAN** (46)**BLIJ DAT IK RIJ**

Blij dat ik Rijk biedt automobilisten één loket voor al hun mobiliteitszaken: pechhulp (geen pech, geen premie), goedkoper brandstof inkopen of een offerteaanvraagdienst voor onderhoud.

Oprichter Benno Nekeman: "Alles wat gemak en financieel voordeel oplevert voor de gebruiker." Op de offertesite voor auto-onderhoud kunnen consumenten een offerte uitzetten bij 3.000 autobedrijven tegelijk. "Daar hebben we al tienduizenden aanvragen verwerkt, en dat aantal groeit nog elke dag."

KARIN JAKOBSEN (38),
SJAAK ZONNEVELD (48) EN
ANNEMIEKE BEIJERINCK (40)**BRIGHTNL**

BrightNL is de eerste pensioeninstelling die geen eigendom is van een bank, verzekeraar of vakbond. Deelnemers worden mede-eigenaar, delen mee in de winst en hebben daadwerkelijk zegen-

schap. Medeoprichter Sjaak Zonneveld: "Wij bieden een pensioenregeling aan zzp'ers, ondernemers, freelancers en mensen in loondienst zonder pensioenopbouw." BrightNL wil daarmee de huidige pensioenmarkt wakker schudden. "Iedereen zou zelf moeten kunnen kiezen waar hij zijn pensioen onderbrengt. Je werkgever bepaalt immers ook niet bij welke bank je spaart."

**JASPER MEERDING** (28)**CONTACTCARE**

Een receptie op afstand, het faciliteren van telefoonverbindingen of een volwaardige klantenservice: alle diensten rondom klantcontact kunnen bij ContactCare worden afgenomen en gecombineerd. In plaats van een vast (uur)tarief,

wat gebruikelijk is in de branche, kan er ook voor het resultaat worden betaald. "Daardoor kunnen wij voordeliger diensten aanbieden dan onze concurrenten", vertelt Jasper Meerdling. De innovatieve callcentersoftware van ContactCare is geschikt voor zowel kleine als grote organisaties.

KOEN STROUS (40)**DEDACT**

Drie dominante uitgeverijen beheersten lange tijd de markt voor lesmateriaal voor middelbare scholen. Het maken van een lesboek is alleen iets heel anders dan het produceren van digitaal lesmateri-

aal. Dedact sprong drie jaar geleden in dat gat en is nu de grootste speler in digitale onderwijsmaterialen. "Ik heb de allerbeste programmeurs aan me weten te binden. Bovendien brengen we eigen lesmethodes en kan een school ook losse modules aanschaffen", vertelt oprichter Koen Strous.

**GIJS NAGEL** (37), **NIELS KLOK** (38), **JASPER ANDERLUH** (36),
STEF KEET-MAN (46)
EN **MARK FRANSEN** (40)**DEGIRO**

Online op meerdere beurzen aandelen kopen en verkopen levert vaak veel gedoe op. Bij online broker DEGIRO zien

klanten een overzichtelijk interface met daarachter toegang tot de verschillende beurzen. Door de diensten veel goedkoper aan te bieden veroverde DEGIRO, opgericht door ex-medewerkers van BinckBank, al snel een fors marktaandeel. Sinds het najaar van 2013 zijn ze ook actief in België en Frankrijk, Duitsland is de volgende stap.

ALBERT DUN (59)**DUN AGRO**

Toen het slechter ging met zijn landbouwbedrijf, ontdekte Albert Dun de mogelijkheden van hennep, een duurzaam product met een flinke markt. Hij ontwikkelde een eigen oogstmachine

waarmee hij het productieproces vereenvoudigde en de kosten daalden. Van gedroogde hennepstengels maakt Dun Agro in een fabriek ondermeer autobekleding en *prefab* panelen voor de huisbouw. De bladeren worden gebruikt voor hennepsap. "Heel lekker door de jus d'orange."



ANDY VERSTELLE (48),
MARCEL DE BRAUWER (47)
EN **MARCO BOERLAGE** (44)

EMERUS

Zorgeloos administreren zonder gedoe. Dat is de filosofie van de drie oprichters van eMerus. Honderden werkgevers maken inmiddels gebruik van hun hr-systeem. Alle hr-processen - van verlof en verzuim tot beoordelingen en

salarisverwerking - komen erin samen. Medeoprichter Andy Verstelle: "Medewerkers en werkgevers willen altijd en overal toegang tot bedrijfsdata en -systemen. Daarom zit ons systeem in de cloud."

BART LUBBERS (48)
EN **MICHEL LANGEZAAL** (32)

FASTNED

Elektrische auto's zijn minder schadelijk voor het milieu en goedkoper in gebruik, maar je kunt er slechts een beperkte afstand mee afleggen. Fastned bouwt

daarom snellaadstations waar automobilisten hun accu binnen twintig minuten op kunnen laden. Elke maand komt er een station bij, uiteindelijk gaat Fastned er meer dan tweehonderd bouwen; ze verwerven de concessies voor de komende vijftien jaar. Voor de financiering gingen ze onlangs naar de NPEX-beurs.



RICK SCHMITZ (30)
EN **MARTIJN MIGCHELSEN** (33)

FIRM24

Standaardovereenkomsten opstellen is helemaal niet ingewikkeld, menen ze bij FIRM24. De klant bepaalt wat 'ie wil, FIRM24 levert de software. "Wij zijn

transparant, goedkoop en snel: binnen 24 uur heb je je contract", aldus Rick Schmitz. FIRM24 is nu al de grootste in standaardovereenkomsten voor de oprichting van een bv, op termijn willen ze alle standaardcontracten aanbieden. Naar de notaris, advocaat of accountant hoeft je alleen nog voor maatwerk.

DERK ROODHUYZEN DE VRIES (27) EN **MARK VAN LAAR** (25)

FIXICO

De markt voor schadeherstelbedrijven is ondoorzichtig: niemand weet wat schadeherstel echt kost en wie het beste is. Fixico haalt de deken van de markt, zoals Booking.com in de hotelindustrie deed.

"Consumenten kunnen via ons gemiddeld dertig procent besparen", stelt Derk Roodhuyzen de Vries. Fixico is volgens de oprichters geen strikte prijsvergelijker, maar brengt ook de verschillen in service in kaart. "Mensen kiezen niet altijd voor de goedkoopste offerte, soms vinden ze vervangend vervoer of een schoongepoetste auto belangrijker."





JOCHEM VROOM (31)
EN **JELLE VAN DER BIJ** (32)

FLIPIT

Met Gadgetsvergelijken.nl en Kortingscode.net ontdekten Jochem Vroom en Jelle van der Bij de populariteit van kortingscoupons. "Veel whizzkids doken

op het verdienmodel van kortingscodes, maar zij verzilverden snel. Wij hebben steeds verder geïnvesteerd", vertelt Jochem Vroom. Met Flipit, hun nieuwe wereldwijde merknaam, kunnen ze alle kanten op, ook als kortingscodes of -coupons minder populair worden.

YSBRAND WIJNANT (44)
EN **ERIC DE VRIES** (45)

4SILENCE

Een betonblok met relatief simpele gleuven dat herrie vanaf een weg naar boven afbuigt. De uitvinding van akoestiek wetenschapper Ysbrand Wijnant bleek te werken en is nu wereldwijd de

derde oplossing voor geluidsoverlast. "Het is goedkoper en mooier dan dure geluidswallen en duurzamer dan geluids-absorberend stil asfalt", legt Wijnants compagnon Eric de Vries uit. Pilotprojecten laten zien dat het lawaai wordt gehalveerd. De belangstelling is groot, de wetgeving nog een hobbel. Daarom richt 4Silence zich eerst op Nederland.



DMITRIY ZAPOROZHETS (26)
EN **SYTSE SIJBRANDIJ** (35)

GITLAB

Online met klanten aan dezelfde programma's en documenten werken en ze toch veilig afschermen voor de buitenwereld? De Oekraïner Dmitriy Zaporozhets bedacht er een programma

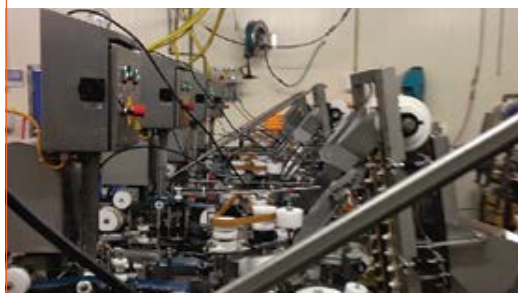
voor waar de Nederlandse Sytse Sijbrandij wel brood in zag. Samen begonnen ze Gitlab. Ze werken met een *open core* model: de kern is gratis toegankelijk, voor 24-uursondersteuning moet worden betaald. De gratis gebruikers zorgen voor naamsbekendheid en innovatie. Gitlab bereikte met het programma al vijf van de *Fortune 100*-bedrijven.

ALFRED (50), **KLAAS** (52)
EN **RICHARD** (45) **KANT**

GPC KANT

Het kostte ze heel wat jaren werk, maar sinds 2012 pelt de machine van de familie Kant wekelijks 10.000 kilo garnalen, goed voor zo'n 3.200 kilo vlees. Een fractie van de markt: zo'n 150.000

kilo Hollandse garnalen komt elke week gepeld terug uit Marokko. "Het is nu nog een speldenprik, maar we verbeteren de machine steeds verder. Straks zijn we in staat om een groot deel van de garnalen op de markt te pellen. We hopen dat de groothandels de garnalen dan naar ons sturen", zegt Alfred Kant.



JOS JONGENOTTER (28),
ALEX PLANTENGA (31)
EN **NIMUE SMIT** (22)

HEALTHY FOOD COMPANY

Geen roze koeken en marsen, maar ongezoeten noten en gedroogde vruchten. De automaten van de Healthy Food Company

spelen in op de groeiende vraag naar gezonde tussendoortjes. Klanten kunnen de automaat wekelijks door de Healthy Food Company laten bijvullen, of via de site producten bestellen voor in de automaten. Ze staan nu op 29 locaties in Nederland, de ondernemers hopen ze ook op zoveel mogelijk op scholen te kunnen plaatsen.

JEROEN VOLK (41)EN **VINCENT PROOIJ** (34)**INVOICE SHARING**

Pas een jaar geleden gestart en nu al actief in vier landen. InvoiceSharing is het eerste gratis platform voor elektronische facturering, zowel voor leveranciers als inkopers. Invoice Sharing wil de

papieren factuur en de rompslomp die deze met zich meebrengt, elimineren. "En we hopen dat verstuurders en ontvangers van facturen nooit meer betalen voor elektronische varianten", zegt Jeroen Volk. Ze hebben inmiddels 25 softwarepartners, die samen 60 procent van de Nederlandse bedrijven afdekken.



BEELD GERRY HURKMANS

TIM CLAASSEN (36), **PETER DE LANGE** (43), **REMCO MARINUS** (43), **WILLEM VAN DER SCHOOT** (50) EN **MARK WOERDE** (41)

LEMZ

Het meest trots zijn ze bij Lemz op *Sweetie*, de spraakmakende campagne tegen kindersekstoerisme via webcams, die ze maakten voor Terre des Hommes.

Het reclamebureau wil een positieve, maatschappelijke impact realiseren en gelooft dat dit prima samen gaat met economische groei. Medeoprichter Mark Woerde: "Wij helpen merken en organisaties om socialer, interactiever en meer betrokken te zijn. We hopen daarnaast andere reclamebureaus te inspireren zich ook meer maatschappelijk te oriënteren."

EDWIN VAN DER HEIDE (52)EN **BAS GRAVENDEEL** (57)**McNETIQ**

Bij toeval ontdekten Edwin van der Heide en Bas Gravendeel dat tijdelijke magneetverankeringen interessant zijn voor de las- en boormarkt. Ze ontwikkelden meetapparatuur om de veiligheid te

garanderen en hingen dit jaar hun eerste magneetsteigers aan chemische tanks. Inmiddels heeft Layher, de Europese marktleider in steigers, zich al aan McNetiq verbonden. "Magneten roepen niet meteen een gevoel van veiligheid op. Het product vliegt dus niet vanzelf over de toonbank."

**TEUNIS DEMMER****MEGA FOOD STUNTER**

Teunis Demmer begon vorig jaar met zijn Mega Food Stunter-supermarkten en heeft naast vijf marktkramen inmiddels ook vijftien winkelfilialen. Het streven is honderd filialen in 2015. De ondernemer

uit Putten koopt en verkoopt restpartijen van voedselproducenten in Oost- en West-Europa. De lage prijzen realiseert hij onder meer door een sobere aankleding van de winkels, het accepteren van lagere marges en het op- en verkopen van seizoensgebonden restpartijen buiten het seizoen.

RIK BREUR (42)EN **ERIC PIETERS** (43)**MICANTI**

Om te voorkomen dat mosselen en algen zich aan schepen hechten, wordt vaak een speciale verf gebruikt. Nadeel: daar komen giftige stoffen bij vrij. Rik Breur

van Micanti bedacht daarom een milieuvriendelijk alternatief: een folie met een stekelachtig oppervlak. Ze hebben onder andere een schip van honderdveertig meter bekleed. "Uiteindelijk willen we vijf procent van de markt beheersen en wereldwijd één van de vijf grote spelers worden", zegt Breur.





IGOR KLUIN (41)
EN **MARC VAN PUTTEN** (41)

MONYQ

Kan Igor Kluin na het wakker schudden van de energiemarkt met Qurrent ook de financiële wereld uitdagen? Kluin bedacht handige tools voor de zelfstandigheid van klanten, benaderde zijn

basisschoolvriend Marc van Putten, werkzaam in de financiële wereld, en bekende investeerders ("ik wil betrouwbare, kritische geluiden dichtbij me hebben"). Samen ontwikkelden ze een app om financiële documenten makkelijk op te slaan en een pinpas die budgetten in de gaten houdt. In een paar maanden zaten ze op duizend gratis gebruikers.

GUIDO VAN STAVEREN VAN DIJK (45)

MOYEE COFFEE

Een eerlijke koffieketen die verder gaat waar fairtrade stopt: Moyee Coffee is het eerste zogeheten *fairchain* koffiebedrijf ter wereld, dat ook winst

wil maken. Guido van Staveren van Dijk: "Een geroosterde koffieboon is veel meer waard dan een onbewerkte. Als Ethiopië die exporteert, kan het land meer verdienen dan het nu ontvangt aan ontwikkelingshulp. Het loont om te delen en mooie producten te maken voor een redelijke prijs."



SJOERD TROMPETTER (34)
EN **JOCHEM HES** (34)

NAÏF

Toen Sjoerd Trompetter en Jochem Hes vader werden, besloten ze een eigen lijn verantwoorde babyproducten op de markt brengen die ook écht verzorgend

is voor de babyhuid. Naïf is niet de enige, Weleda doet bijvoorbeeld hetzelfde, maar het richt zich op een veel bredere doelgroep. "Wij vinden dat wij voor baby's het beste product maken", zegt Sjoerd Trompetter. Naïf heeft een eigen webwinkel en wordt daarnaast verkocht in onder meer speciaalzaken en de Bijenkorf.

RAOUL KIKSEN (33)
EN **ROGIER VAN DRIESSEN** (39)

NEDERLAND ISOLEERT

Raoul Kiksen had niets met isolatie. Tot hij hoorde dat het nog vijftig jaar duurt voor alle huizen in Nederland zijn geïsoleerd. Samen met zijn compagnon Rogier

van Driessen sloeg hij busjes, boren en aanhangers in. September 2012 gingen ze met twaalf mensen van start. "Ons team is veruit het belangrijkste", vertelt Kiksen. "Alle neuzen staan dezelfde kant op: in tien jaar tijd moet Nederland geïsoleerd zijn." Inmiddels zijn ze het derde isolatiebedrijf van Nederland.



RICHARD VAN DER LINDE (32)
EN **PIETER KURSTEN** (32)

NLGS

Nederland telt 400.000 golfers. Veel van hen spelen zelden, omdat ze geen duur jaarabonnement voor een baan willen aanschaffen. Richard van der Linde en Pieter Kursten bedachten een abonnement waarmee je op 36 ver-

schillende golfbanen in Nederland mag golfen. Spelers zijn dan niet gebonden aan een baan en mogen een paar keer per maand spelen. "De golfbanen krijgen zo meer klanten, want de kans is groot dat golfers alsnog een lidmaatschap nemen bij hun favoriete baan", aldus Richard van der Linde.

WILFRIED MARTENS (46),
JOHAN (45), **FRANK** (43) EN
BEN GROENEWEGEN (41),
PATRICK FRANKE (40)
EN **TON VAN MARREWIJK** (45)

NOVA LIGNUM

Voeg aan plantenresten en groenteafval twee mineralen toe en het wordt een supersterk materiaal dat prima dienst

doet als gevelbekleding. Bij Nova Linum verstenen ze onder andere aubergine-resten en maken daar panelen van, als duurzaam alternatief voor hardhout, aluminium en kunststof. Nova Lignum wil het ook als bouw materiaal gaan gebruiken en zo voor tachtig procent recyclebare huizen bouwen. "Wij denken dat deze techniek de markt op zijn kop gaat zetten", zegt Wilfried Martens.



PIETER JAN DATEMA (46)

NBWM

Pieter Jan Datema wil het monopolie doorbreken dat grote banken hebben op vreemd geld en betalingen van en naar het buitenland. Hij vroeg en kreeg een licentie bij de Nederlandsche Bank

en begon de Nederlandse Betaal & Wisselmaatschappij (NBWM). Inmiddels heeft NBWM 134 vaste klanten met een volume van 400 miljoen euro. "Wij maken het verschil in prijs, transparantie, eerlijkheid en kwaliteit. Onze tarieven liggen stukken lager dan die van de reguliere banken."

JOS VENEMA (45)
EN **VINCENT ALKEMA** (34)

OP = OP VOORDEELSHOP

Sinds Jos Venema en Vincent Alkema in 2009 de Op = Op winkels overnamen, groeiden ze van twintig naar tachtig fili-

alen. Het concept is succesvol vanwege de lage prijs en het feit dat er merkproducten te koop zijn. Het doel is om de komende jaren nog veel meer filialen van Op = Op te openen. "We willen een grote speler worden op de Nederlandse markt, met een goede landelijke dekking."



JULIUS KOUSBROEK (37)

EN **GERTJAN VAN DAM** (43)

PAYROLL WORKS

Bedrijven zijn vaak veel tijd kwijt aan een foutloze salarisadministratie of het op peil houden van kennis over wet- en regelgeving van (tijdelijk) personeel. Julius

Kousbroek ontwikkelde hier specifieke software voor, ter ondersteuning van ondernemers. Payroll Works behaalde de vijfde plaats in de Deloitte Technology Fast50 Award 2013. Als het aan Kousbroek ligt, mag het bedrijf nog zeker drie à vier keer groter groeien.

DAVE HAKKENS (25)

PHONEBLOKS

Sinds Dave Hakkens een filmpje op het web zette over een mobiele telefoon die uit herbruikbare componenten bestaat, hebben miljoenen mensen kennis gemaakt met Phonebloks. Motorola, Sennheiser en Fairphone gingen vervolgens met hem in zee. Google is bezig met de ARA, een

modulaire telefoon naar het idee van Hakkens. Ook twee Chinese producenten hebben het concept opgepikt. Hakkens wil zich niet binden aan één initiatief, maar het concept van Phonebloks verder promoten zodat telefoons makkelijker in gebruik worden en minder milieuvast opleveren.



**JORIK BREMER****PLUPLUS**

Pakketjes binnen twee uur bezorgen kan altijd, mits je er de juiste technologie voor hebt. Jorik Bremer ontwikkelde een systeem dat rechtstreeks communiceert met (onafhankelijke) koeriers. Als een

klant via Pluplus een bestelling plaatst, kunnen koeriers direct reageren met hun prijs en rating. Wie de klus krijgt, haalt de bestelling op en gaat op weg naar het bezorgadres. Pluplus werkt al voor de ondernemers in de winkelcentra van Corio, zoals het Utrechtse Hoog Catharijne en Alexandrium in Rotterdam.

CHANTI JANSSEN (29), CRIJN JANSSEN (26), REMCO VAN NIEUWENHOVEN (42) EN MAARTJE IJZERMAN (25)

SPREKERSHUYS

De sprekersmarkt was toe aan een innovatief sprekersbureau dat zich richt op persoonlijk contact in combinatie met online marketing en de inzet van alle

denkbare social media. Sprekershuys heeft sinds de start in oktober 2013 al 175 'huysgenoten' aan zich weten te binden als spreker, onder wie ondernemer Erik de Vlieger, bankenexpert Peter Verhaar en publicist Willem Middelkoop. "We trappen deuren blijkbaar makkelijk open", zegt Chanti Jansen. "Onze ambitie? Het meest spraakmakende sprekersbureau van Nederland worden."



BEELD IRIS PLANTING

**STACH SCHABERG (34)****STACH**

Stach wil drukke stadsmensen ontzorgen. Het succes van zijn eetwinkels zit 'm niet alleen in lekker eten, ook de persoonlijke benadering van klanten en

de laagdrempelige sfeer zijn belangrijk. Stach opende zijn eerste eetwinkel in 2011 in de Amsterdamse Van Woustraat, daarna volgden nog vier filialen in de hoofdstad. Dit najaar opent hij een eetwinkel in Overveen. Hij wil de groei voortzetten met eigen middelen.

TESSA RIJN (26)**TASKHERO WORLD**

Traditionele uitzendbureaus steken amper tijd in kortlopende klussen van een paar uurtjes of een halve dag. Tessa Rijn biedt bedrijven met TaskHero World

direct jong, gekwalificeerd personeel om piekmomenten op te vangen. Ze startte haar bedrijf offline, maar schakelde in 2013 volledig over op online bemiddeling. Naast Utrecht en Amersfoort opereert TaskHero World sinds kort ook in Amsterdam.

**BAS HOEFMAN (37)**EN **HAJO VAN BEIJMA (39)****TEXT TO CHANGE**

Text to Change (TTC) ontwikkelt op maat gemaakte oplossingen voor mobiele telefonie in opkomende economieën. Oprichter Bas Hoefman: "Onze partners, bijvoorbeeld USAID en UNICEF, kunnen zo makkelijker contact leggen met

mensen in ontwikkelingslanden." Text to Change werkt vanuit Amsterdam, Kampala en La Paz en heeft meer dan honderd klanten in zeventien landen. Hoefman: "We willen in ten minste vijf landen marktleider worden op het gebied van mobiele datacollectie."

HANS OBER (26) **FRANK ROOR** (28) EN **RUUD KAMPHUIS** (27)

TICKETSWAP

Geen kaartje voor dat uitverkochte concert? Dan kun je natuurlijk op Marktplaats speuren, maar hoe weet je of het aangeboden kaartje echt is? Bij online platform TicketSwap worden tickets

voor maximaal 120 procent van de prijs verkocht. De site controleert bovendien de verkoper en de tickets. TicketSwap heeft nu al meer dan 20.000 bezoekers per dag en 170.000 gebruikers. Het bedrijf is actief in Frankrijk, Duitsland en België en verdere internationale uitbreiding wordt nu bekeken.



CHRISTIAAN SOLCER (31)
EN **LUUC ELZINGA** (37)

TIQETS

Luuc Elzinga en Christiaan Solcer verzamelen entertainment uit de hele wereld, dat door reisorganisaties naar klanten wordt gestuurd. "KLM mailt bijvoorbeeld

in de week voor je naar Londen gaat alle leuke dingen die je daar kunt doen tijdens je verblijf", legt Luuc Elzinga uit. De ondernemers sleepten al voor ze officieel van start gingen vier ton financiering binnen. Naast KLM hebben ze onder andere een contract met D-Reizen en een grote Russische reisorganisatie.

LAURENS VAN HOORN (47),
JUDITH MARIËN (40)
EN **MARC JELLEMA** (44)

TOM KABINET

Tom Kabinet, een online marktplaats voor tweedehands e-boeken, faciliteert de transactie en ontvangt een *fee* voor de bemiddeling van verkochte exem-

plaren. Ze toetsen of een aangeboden e-boek een digitaal watermerk heeft en brengen na verkoop een nieuwe aan. Na een roerige start, waarin Tom Kabinet in een kort geding tegenover de Groep Algemene Uitgevers stond, lijkt de weg naar samenwerking nu open. Van Hoorn: "We streven hetzelfde doel na, maar meerdere wegen leiden naar Rome."



TONNIS DE BOER (41)

TRADECLOUD

Er is veel ruis in de supply chain: informatie over een aangepaste order komt vaak niet of te laat aan bij de juiste persoon, bijvoorbeeld omdat het verstopt zit in een mailbox. Dat kan handiger,

overzichtelijker en sneller, dacht Tonnis de Boer. "Wij laten via Tradecloud, een online tool, aan de hele keten zien hoe het in- of verkoopproces ervoor staat. Leveranciers en klanten zien het meteen als er iets wijzigt." De Boer wil het platform wereldwijd uitrollen en in de top vijf van b2b-platformen komen.

MARIJN DE GEUS (46) EN
PETER VAN DER REIJDEN (27)

TRAINTOOL

Een communicatieve vaardigheidstraining is vaak duur en wordt vaak nog op een traditionele manier gegeven, via rollenspellen. Dat kan anders, dacht Marijn de Geus. Hij ontwikkelde e-trainingen waarin deelnemers specifieke onderdelen

oefenen, bijvoorbeeld slechtnieuws-gesprekken. Ze krijgen filmpjes te zien van verschillende scenario's en nemen vervolgens hun eigen reacties op die een coach gaat beoordelen. TrainTool won de Innovatieve E-learning Award, heeft bedrijven als de Rabobank als klant en is actief in Amerika, Azië en Oost-Europa.



BEELD GERARD TIL



AART VAN VELLER (29),
REMCO WILCKE (36),
MATTHIJS GUICHELAAR (28)
EN **MICHAEL FRAATS** (37)

VANDEBRON

Consumenten willen graag weten waar hun groene stroom vandaan komt, via Vandebron kunnen zij die rechtstreeks bij de producent kopen. "Wij zorgen ervoor

dat de elektriciteit die een boer opwekt met zijn windmolen, naar een gezin toe gaat", legt medeoprichter Aart van Veller uit. De ondernemers verdienen niks aan de handel in energie, ze rekenen alleen een vast bedrag voor administratie en klantenservice. Op den duur willen ze traditionele energiebedrijven overbodig maken.

JENTE KATER (42)

VOICEBOOKING

Anders dan de concurrentie werkt stemmenbureau Voicebooking.com met vaste prijzen. Heineken betaalt dus hetzelfde tarief als kleine klanten. In ruim drie jaar heeft Jente Kater meer

dan 1.500 vooral Nederlandse klanten geholpen. De komende maanden hoopt hij ook internationaal zijn vleugels uit te slaan. "Ik heb zo'n 200 medewerkers in allerlei taalgebieden. Al onze stemacteurs zijn professionals met een eigen studio. Uiteindelijk wil ik het grootste stemmenbureau ter wereld worden."



BART PEUTE (31)

YOUR TICKET PROVIDER

Binnen vijf minuten de e-tickets voor een evenement aannemen en in de voorverkoop krijgen? Dat is via Your Ticket Provider een koud kunstje. "We

onderscheiden ons door toegankelijkheid en service, klanten kopen bij ons kaartjes zonder in te loggen. Dat levert twee keer zoveel kopers op", zegt Bart Peute. Daarnaast zet Your Ticket Provider in op kaartverkoop via mobiele telefoons: handig om mee te betalen en de e-tickets op te ontvangen.

COLIN ELLIS (30) EN
WIENKE GIEZEMAN (32)

WAPPZAPP

Programma's kijken waar jij zin in hebt in plaats van wat televisiezenders aanbieden. *On demand*-televisie is booming, Colin Ellis en Wienke Giezeman willen

met WappZapp één van de grote spelers worden. Abonnees kunnen voor een vast bedrag van acht euro per maand onbeperkt kiezen uit meer dan zesduizend titels. Bovendien raden ze elkaar interactief films en series aan. De grote concurrent is Netflix. Colin Ellis: "Daar gaan wij het alternatief voor worden."



LEES DE
VOLLEDIGE
PROFIELEN OP
SPROUT.NL/
CHALLENGER50



PATRICK ANTHONISSEN (38) EN
MATHIJS HUIS IN 'T VELD (34)

ZORGVOORELKAAR

De kosten voor de zorg worden steeds hoger, terwijl het aantal tachtigplusers stijgt. Om de zorg betaalbaar te houden, moeten we meer voor elkaar gaan zorgen, wil het kabinet. Samen met drie compagnons lanceerde Patrick An-

thonissen een marktplaats met vraag en aanbod in de zorg. Gemeentes en zorg- en welzijnsorganisaties betalen om het concept lokaal uit te rollen. Zorgvoorelkaar heeft ruim tienduizend gebruikers in 25 gemeentes, over vijf jaar willen het bedrijf in heel Nederland zitten.