

Starter van de Week Add My Window



foto Addmywindow.nl

Inspiratie uit afschaffen basisbeurs

door Frans Dreissen

Geen last meer van gluurders en er nog lekker wat mee verdienen ook. Add My Window biedt met name studenten de kans op een extra zakcentje.

Met speciale advertentiestickers aan de binnenzijde van ramen brengt Roderick Adang (22) uit Venlo wat commerciële kleur in stedelijke centra. Zijn bedrijfje is ongeveer een jaar geleden geboren vanuit een zekere bezorgdheid over het afschaffen van de basisbeurs voor studenten en het besef dat het MKB moeilijke tijden doormaakt. Adang bedacht een product om zowel de armlastige student als de noodlijdende ondernemer tegemoet te komen. Een advertentiesticker, die het hele raam van een woning bedekt met op de voorzijde een fullcolour reclame. „Doordat de advertentiesticker honderden kleine gaatjes telt, blijft het zicht naar buiten behouden. Net zoals dat ook gebeurt in de stadsbussen.”

Omdat studenten in de grotere steden veelal op prima locaties wonen, dicht bij het centrum, zijn met name de ramen op benedenverdiepingen interessant voor reclame-uitingen. „Een student kan zo per maand tot wel 150 euro per raam verdienen en de ondernemer krijgt de kans op een betaalbare manier de aandacht op zich te vestigen. Per raam kost hem dat, gebaseerd op het zogehetenabri-formaat, 300 euro inclusief btw, productie, transport etc.”

Het regende de voorbije maanden aanmeldingen. Enkele duizenden, zegt Adang. „Zo'n 800 ramen zijn na controle goedgekeurd en staan in het systeem, zodat een ondernemer direct zijn keuze kan bepalen.” 25 ramen zijn er inmiddels al met reclame beplakt. In Tilburg, Breda, Eindhoven en Rotterdam. „Ik opereer uitsluitend in steden waar deze manier van adverteren door de gemeente is toegestaan. Omdat wij de advertentiestickers aan de binnenzijde van het raam plaatsen, is het in veel gemeentes goorloofd. Daarnaast zorgen wij voor

een nette afwerking, waardoor het straatbeeld er niet op achteruitgaat.”

Ondernemen in het bloed. Adang was 16 toen hij in Venlo begon met het organiseren van evenementen voor 16-plussers. Daarna startte hij in 2011 met zijn moeder en broer het bedrijfje Invictus Belts, de (online) verkoop van gevlochten riemen. Zelf student *small business en retailmanagement* probeert hij nu een succes te maken van Add My Window. „Ik heb uiteraard eerst gekeken of het juridisch kan. Je hebt immers te maken met gemeentelijke regelgeving en reclamebeleid. Daarna heb ik marktonderzoek gedaan. Vanaf welk bedrag wordt een student warm? Ik heb ook gekeken naar wat retailers betalen voor reclames in een bushokje. Dan praat je al gauw over 600 euro per vlak, exclusief productiekosten. Vervolgens heb ik een systeem bedacht om vraag en aanbod aan elkaar te koppelen en heb ik een goede website laten bouwen. En tenslotte heb ik in Graphic en Mail in Venlo een drukpartner gevonden, die een folie kan be-

”

Een student kan met deze vorm van reclame tot wel 150 euro per raam, per maand verdienen.

drukken met een plaklaag op de print.” Adang keurt nu nog de ramen zelf en benadert ondernemers. „Om landelijke dekking te verwerven en eerste stappen richting België en Duitsland te kunnen zetten, ga ik straks teams formeren voor werving en verkoop en zoek ik samenwerking met marketingbureaus.”

Volgens Adang wordt zijn concept alomgewaardeerd. Door studenten én ondernemers. „Omdat ik hen een minimale afname kan bieden en de 'add' binnen 14 dagen kan plaatsen. De raamreclame trekt aandacht, terwijl die in bushokjes zo gewoon is dat die amper opvalt.”

Roderick Adang ziet toekomst, krijgt ook al veel nieuwsgierige reacties uit het buitenland. Add My Window is nu vooral nog een aanvulling op zijn eigen studieportemonnee. Maar als straks het raam in de rest van het land opengaat...

Ben je zelf een innovatieve starter en timmer je al enkele maanden aan de weg met je vernieuwende bedrijf?

Meld je dan aan:
startervandeweek@gmail.com