

Female Business Heroes

28 van 50

Karin Loeffen

Bedrijf Libersy
Wat online afspraken tool
Opgericht 2006
Ambitie Wereldwijd
acceptatie van white label
'Click-to-book™' systeem



"Ik kan je een primeur geven, want de inkt is net droog van onze laatste investeringsronde", zegt Karin Loeffen, oprichter en ceo van technostarter Libersy blij. Met de vorige rondes meegerekend heeft de

ondernemer een bedrag van ongeveer twee miljoen euro binnengehaald voor haar online afspraken tool. Op de vraag of dat geld nodig was omdat er een tekort was, gaat Loeffen niet in. "Het is een kwestie van sneller ontwikkelen, sneller uitbreiden en nog meer internationale projecten aangaan zoals in Duitsland, Zwitserland en Spanje. We spelen mee op wereldniveau en daar gaan de ontwikkelingen snel. We moeten blijven aanhaken en daarvoor is geld nodig."

Als oprichter, bedenker en zoals ze zelf zegt manujse-van-alles, leidt Loeffen het technologiebedrijf met een vooruitziende blik. "Wat ik het allerleukst vind, is het uitwerken van mijn visie op de toekomst. De roadmap van het bedrijf moet daarop aansluiten. Het betekent dat je er echt af en toe voor moet gaan zitten om te bedenken waar de gebruiker het meest behoefte aan heeft en waar de kansen liggen", vertelt ze. "Zo bedacht ik dat gebruikers van social media graag een tool willen hebben om een afspraak te maken. Social commerce wordt steeds belangrijker. Die trend hebben we vertaald naar een afspraken gadget en vervolgens hebben we een overeenkomst met Hyves gesloten. Via Hyves kun je afspraken met elkaar maken om leuke dingen te doen en kunnen bijvoorbeeld kappers en fysiotherapeuten geboekt en betaald worden voor hun diensten. We zijn al live met British Telecom en met directory iLocal (nu van TomTom, red.) in de UK; 16.000 bedrijven zijn daar via onze tool 24/7 boekbaar, zoals wij dat noemen."

Het idee voor Libersy ontstond in 2005 toen Loeffen zich eraan ergerde dat je een kapper niet even online kon boeken. Hoewel zonder ervaring als ondernemer en een leek op technologiegebied - maar met ervaring in het uitwerken van online businesscases voor vrouwonline.nl - zag Loeffen een uitgelezen kans om zelf aan de slag te gaan om dit gat in de markt te dichten. "Ik ben een optimist in hart en nieren. Uit een psychologische test is jaren geleden naar voren gekomen dat ik zeer geschikt ben om met een no-brand van deur tot deur te gaan. Overigens kwam daar ook uit dat ik fysiek een longinhoud heb waar een man nog een puntje aan kan zuigen."

Ze schreef een businessplan en begon een zoektocht naar de beste softwareontwikkelaar op dit gebied. Die eindigde in Michigan, waar ze een overeenkomst sloot met een professor van de Universiteit van Michigan, een van de allerbeste algoritme-experts. Hij nam ontslag en stelde een ontwikkelteam samen. Vier jaar lang wordt er nu al ontwikkeld aan de software, waarbij Loeffen ook partijen als KPN, TNO en allerlei focusgroepen heeft ingeschakeld voor het eerste prototype. Ze heeft haar achterstand in kennis ruimschoots ingehaald. Gebouwd wordt er via de programmeertaal Ruby on Rails en de kracht van Loeffen is "om het project sterk te leiden, anders gaat het alle kanten op. Ik hou wel van de to-the-pointheid van programmeurs."

Om geld op te halen voor de eerste ronde heeft ze de hypotheek op haar huis verhoogd en beroep gedaan op vrienden en familie, een kleine beleggingsclub en wat informele investeerders. Toen de eerste paar ton op waren en er echt geld bij moest - na het eerste prototype - dacht Loeffen geld te kunnen ophalen in Silicon Valley. Ze sprak op internationale congressen en netwerkte zich een ongeluk, waardoor ze bij de juiste Amerikaanse investeerders in het vizier kwam, zoals Ron Conway. Maar uiteindelijk bleek het toch te naïef om te denken dat hij een startende Europese ondernemer zou financieren die nog niet van plan was om naar Silicon Valley te verhuizen.

Bij het Flevoland Technologiefonds was het wel raak. De belangrijkste overwegingen volgens Loeffen: een product dat staat, een klantenlijst, een geweldige board van adviseurs en een gedreven ondernemer die een rotsvast vertrouwen heeft in het product. "En ook wel een beetje een gezonde blinde vlek natuurlijk, dat moet je wel hebben als ondernemer". Nu bij de nieuwe derde ronde doet die weer mee, net als een nieuwe investeerder: Henq capital. Loeffen is inmiddels minderheidsaandeelhouder, maar wel een met een doorslaggevende stem op bepaalde gebieden. "En....", zegt ze lachend: "Ik mag blijven!" En weg is ze, want één keer per week moet er geoeft worden met haar band Baroq, die je overigens ook kunt boeken via de book-it-now tool van singer-songwriter Loefen.