

Dialogs Unlimited overwint scepsis

Volop marktkansen voor praten met computer

Niet laten ontmoedigen door mensen die niets zien in een nieuw idee

- Starterslift gaf duwtje in de goede richting. Baanbrekende ideeën hebben over geautomatiseerde spraakapplicaties is één ding. Om daadwerkelijk een product met marktkansen te maken is weer iets anders. Bij Dialogs Unlimited in Breda kunnen ze erover meepraten. Of zoals algemeen directeur Its Kievits het zegt: "Vaak komt een nieuw idee in botsing met de gevestigde orde. Mede daardoor is het een zaak van lange adem. Er heerst conservatisme aan de technische kant, in het begin zelfs ook in je eigen organisatie. Lang niet iedereen is onmiddellijk overtuigd dat een product haalbaar is. Daardoor zijn in de aanloopfase intern ook mensen afgehaakt. Financiële instellingen applaudisseren evenmin direct als je met een nieuw idee aankomt."

Nieuwe generatie Kievits behoort tot de initiatiefnemers van Dialogs Unlimited, een in 2005 opgericht technologiebedrijf dat bereikbaarheidsproblemen van organisaties oplost door gebruik te maken van web- en spraaktechnologie. Ervaren managers en professionals staken de koppen bij elkaar en besloten samen een stap voorwaarts te zetten. Betere oplossingen voor automatische spraaksystemen, die daarnaast ook nog eens sneller en goedkoper in de markt konden worden gezet. Bedrijven en overheid de gelegenheid geven hun cliënten te laten praten met hun website, dat was het doel dat de Willie Wortels van Dialogs Unlimited voor ogen hadden. Het resultaat: het ImmediateVoice platform. De vinding kan een einde maken aan de lange wachttijden bij telefonische diensten, sneller bestaande informatie ontsluiten en biedt daardoor kansen om de klanttevredenheid van organisaties sterk

te verbeteren. Normaal gesproken brengt een betere dienstverlening ook hogere kosten met zich mee, maar met ImmediateVoice worden juist aanzienlijke besparingen op het gebied van klantencontact gerealiseerd. Daarmee kwam Dialogs Unlimited volgens Kievits in een volgende fase van de bedrijfsontwikkeling. "Een mooi product hebben is niet genoeg. Je moet ook klanten vinden." Inmiddels zijn de eerste grote opdrachten vanuit landelijke (semi)overheidsorganisaties binnen.

Adviseurs In het traject van vinding naar product heeft Dialogs Unlimited veel steun gehad aan de adviezen en het netwerk van Starterslift, de organisatie die startende ondernemers met een innovatief idee helpt. "Juist omdat het lang duurt voordat een idee is omgezet in een concreet product is financiering heel belangrijk. Je moet zeker weten dat je voldoende geld hebt om die hele weg af te kunnen leggen." Starterslift begreep de behoefte aan financiering en bracht hen in contact met banken en investeerders. "Ze hebben ons net dat ene duwtje in de goede richting gegeven. Ook dat is ondernemen: op het strategisch juiste moment de goede adviseurs om je heen weten te verzamelen."

Doorzettingsvermogen

Behalve goede adviseurs zijn doorzettingsvermogen en geloof in eigen kunnen volgens Kievits voor tech-nostarters vereist. "Het is zaak om je niet te laten ontmoedigen. Wel moet je zijn voorbereid op de lange weg die moet worden afgelegd, voordat een innovatief idee is uitgegroeid tot een bloeiend bedrijf."

il www.dialogsunlimited.com

'Een mooi product hebben is niet genoeg'

[Top](#)



Its Kievits van Dialogs Unlimited : 'Je moet voorbereid zijn op de lange weg van innovatief idee tot bloeiend bedrijf.'

Foto: Erald van der Aa

Copyright (c) 2009 KVK 05 2009