

Ton Heerze: “Er zijn veel cowboys in de markt”

Nooit in de geschiedenis werden neefjes zo vaak ingeschakeld als voor het bouwen van een website. Toen in de jaren 90 van de vorige eeuw de eerste Nederlanders hun piepende en krakende modem in huis kregen, namen slimme jongeren direct een enorme voorsprong door zich spelenderwijs de programmeertaal eigen te maken: de zolderkamerspecialisten waren een feit.

Voor Ton Heerze, eigenaar van Webton in Hengelo, begon het bouwen van websites in diezelfde jaren 90. Ook alleen, en ook in een kamer van bescheiden afmetingen. Maar met één belangrijk verschil: hij beschikte over een ondernemersgeest en had al snel door dat als je echt iets wilde betekenen in de wereld van de webbouw, je het professioneel moest aanpakken. “Er zijn nu nog steeds heel veel zolderkamerbedrijven,” aldus Ton, “maar ze blijven een positie in de marge houden omdat ze de ontwikkelingen niet kunnen bijhouden en omdat hun aanbod te beperkt is.”

Blijven vernieuwen

“Ik heb Toegepaste Communicatiewetenschap gestudeerd aan de Universiteit Twente en tijdens mijn studie zag ik de echte freaks en techneuten websites bouwen. Toen werd me al snel duidelijk dat dit een enorme groeimarkt zou worden. Daarin kun je alleen maar mee als je jezelf voortdurend blijft vernieuwen. En mensen aanneemt die op deelgebieden veel beter zijn dan jezelf. Alleen dan kun je voorop blijven lopen op het gebied van techniek en design.”

“Ondernemingen die serieus met internet bezig zijn, zoeken een partner die al hun vragen kan beantwoorden. Die niet alleen zorgt voor een website met alle functionaliteiten, maar die ook de hosting voor z'n rekening neemt en zorgt voor zoekmachineoptimalisatie. Dat kun je alleen bieden als je een webspecialist van enige omvang bent. Wij zitten wat dat betreft nu in de top zes van Nederland.”

“Wij maken het verschil doordat we een opdracht goed kunnen stroomlijnen, van briefing tot en met het opleveren, het onderhoud en de optimalisatie. We hoeven iemand niet tussentijds lastig te vallen met allerlei technische zaken, daar zit een klant ook niet op te wachten, die wil een goed functionerende webshop. Of eigenlijk: veel producten verkopen. En dat is waar wij hier voor zorgen.”

“Wij hebben al in een vroeg stadium gekozen voor een open source-oplossing, voor Wordpress om precies te zijn. Er werken duizenden mensen aan de ontwikkeling van die software, van de VS tot China. Dat kun je als bedrijf met een eigen platform nooit benaderen. Dan ben je niet meer bezig met het maken van sites, maar met het bijwerken van je eigen software. Met Wordpress weten we zeker dat we een state-of-the-art basis hebben, ons specialisme doet de rest.”

Vindbaarheid

“Inmiddels zitten we in het stadium dat de meeste organisaties wel een website hebben, maar dat ze ontdekken dat ze matig vindbaar zijn. Wij onderscheiden ons van andere bureaus doordat we dat probleem al snel onderkennen: niet iedereen past op de eerste pagina van de zoekresultaten. We doen daarom heel veel aan linkbuilding, dat is de laatste 40% die je nodig hebt om via Google goed gevonden te worden.”

Maar Webton is toch niet de enige die schermt met ‘uw site hoog in Google’? “Nee, zeker niet,” reageert Ton, “er zijn veel cowboys in de markt, net als in het begin van de sitebouw. Die roepen heel hard, maar hebben er feitelijk geen verstand van, of ze gebruiken technieken die door Google verboden zijn en worden bestraft. We krijgen ook wel klanten die eerst bij dat soort bureaus zijn geweest en teleurgesteld vragen of wij ze kunnen helpen. En gelukkig kunnen we dat, het verschil maken.”