

**Ze werken altijd alleen en moeten zelf hun brood verdienen. Wie zijn ze en wat drijft hen, deze eenpitters? En wat komt er op hen af? In een serie over eenmansbedrijven vandaag de achtste aflevering: de websitebouwer.**

Tekst JAN RUESINK -Foto GEORGE NUSMEIJER

Naam: Ton Heerze  
Woonplaats: Hengelo  
Beroep: Websitebouwer  
Bedrijf: www.webton.nl

*Waarom bent u voor uzelf begonnen?*

Als student toegepaste communicatiewetenschap aan de UT bouwde ik al regelmatig websites. Zoals zoveel studenten, inderdaad. Maar ik merkte dat veel van die studenten technisch wel goed waren, maar commercieel erg slecht. Ze konden moeilijk nieuwe opdrachtgevers vinden. Dat was nu net mijn kracht. Ik heb in 1999 een telemarketingruimte afgehuurd en ben met een aantal mensen gaan bellen. Ook via direct mail en mond-tot-mondreclame kregen we veel klanten. Ik was de bemiddelaar en schakelde studenten in voor het ontwerpen van de websites. In juni ben ik afgestudeerd en heb ik besloten verder te gaan met mijn bedrijf.'

*Websites bouwen kan toch elk slim neefje?*

Dat hebben veel ondernemers ook laten doen, maar na verloop van tijd kwamen ze er achter dat er weinig met zo'n website gebeurde. Je ziet nu duidelijk een tweede golf van ondernemingen die echt iets willen doen met hun website. Regelmatig verversen en interactie, zoals bestelsystemen opzetten. Daarom is er behoefte aan professionele websitebouwers, mensen die weten wat je wel en niet moet doen met tekst en vormgeving, of het een statische of een flashsite moet worden, hoe je een domeinnaam aanvraagt en hoe je een site zelf kunt onderhouden. Er zijn nog steeds ondernemers die niet weten wat e-mail is en die je in Sesamstraat-taal moet uitleggen wat je met internet allemaal kunt. Daar moet je dus geen superingewikkelde sites voor gaan bouwen. De klant is koning, maar ik probeer ondernemers er wel van te overtuigen hoe je een site aantrekkelijk en gebruiksvriendelijk moet maken. Mijn taak is de wens van de opdrachtgever te vertalen in een goede website en daar mijn freelancers op aan te sturen en hun werk te beoordelen.'

*Lukt dat een beetje?*

'Ik heb nu in vijf jaar tijd zo'n 120 websites voor bedrijven en organisaties in Twente mogen ontwerpen. Voor driekwart daarvan doe ik ook het beheer. Ik richt mij vooral op het midden- en kleinbedrijf en er zitten inmiddels bekende namen bij zoals restaurant De Jaargetijden, Reklatekst, leasebedrijf Roba, Nijhuis Bouw en het Olympisch Steunpunt Twente. Ik kan er zelf goed van bestaan en laat vijf studenten voor mij op freelancebasis werken, twee voor elk twintig uur per week en drie voor tien tot vijftien uur. Ik zorg ook voor veel bekendheid. Ik sponsor een volleybalclub en doe het nodige aan netwerken.'

*Hoe bevalt het alleenwerken?*

'Goed. Ik kan alles zelf beslissen en snel handelen. Ik hoor weleens dat werknemers in het bedrijfsleven 60 tot 70 procent van hun tijd verdoen aan vergaderingen. Als ik vandaag besluit duizend flyers te maken, dan liggen ze er morgen. Ik heb ook niet de zorgen en kosten van een groot kantoor - mijn flat is mijn hoofdkantoor - en ik kan mijn eigen dag indelen. Dat is ook weleens moeilijk, eerlijk gezegd. Als het een dag rustig is, is het verleidelijk om tot half elf op bed te blijven, maar ik dwing mezelf om dan aan werving te gaan doen of na te denken over iets nieuws. Ik ben vaak bezig nieuwe ideeën te ontwikkelen. Zo heb ik de website studieboekentwente.nl ontworpen, een soort Marktplaats voor studieboeken. Je moet als zelfstandige wel een rem op je werk kunnen zetten. Ik wil ook weleens sporten en uitgaan. Ik zet daarom na negen uur 's avonds wel de voicemail op mijn toestel, want anders is de verleiding groot om maar door te gaan. En als klanten eenmaal weten dat je na negen uur nog bereikbaar bent, dan bellen ze ook.'

*Waar haalt u uw bevrediging uit?*

'Dat je op bezoek gaat bij iemand die je helemaal niet kent en hem uiteindelijk een website aanbiedt die helemaal op zijn wensen is afgestemd. Dat zo iemand zegt: dat is precies wat ik bedoelde. En dat die website dan ook meer bezoekers trekt en omzet oplevert.'

*Heeft u ambities om groter te worden?*

'Ja. Ik wil binnen vijf jaar de grootste websitebouwer van Twente worden. De supergrote bedrijven hoef ik niet, maar er zijn nog genoeg kleine en middelgrote bedrijven waar ik iets voor betekenen kan. Ik weet niet of ik dat doel in mijn eentje kan bereiken, maar als ik mensen aanneem, dan wil ik ze wel veel verantwoordelijkheid geven. Een onderneming moet niet te bureaucratisch worden met een uitgebreide overlegcultuur.'