

TOM - TWENTS ONDERNEMERS MAGAZINE

Tom

HET **GOEDE GEVOEL**
VAN TON HEERZE

VIJF JAAR TOM

COVERGASTEN
REVISITED

BEZUINIGEN OP STATUS-
SYMBOLLEN



FEBRUARI 2013 - NUMMER 1
LOSSE NUMMERS € 3,95



9 771871 128001

EN VERDER

TOM KOOKT MET | DE PASSIE VAN | NEWSFACTS | TOM'S CAREER MOVES
DE AUTO VAN | TOM'S WATCHING YOU | INVESTEERDER GEZOCHT | EN MEER...



Sinds enige tijd manifesteert websitebouwer Webton zich in Twente ook via het openbaar vervoer. Inmiddels rijden er twee beplakte streekbussen rond met uitingen van de Hengelose internet-dienstverlener. Tot groot plezier van oprichter en directeur Ton Heerze zelf. “Dat is ook een leuke kant van ondernemer zijn: zoiets beslis je zelf, dat hoef je dan niet met iedereen te overleggen. En eerlijk is eerlijk, ik geniet er ook van als ik zo’n bus met ons bedrijfslogo groot in beeld langs zie rijden...”

Ton Heerze van Webton:

“CONSOLIDEREN kan altijd NOG”

IT-ondernemer Ton Heerze (32) heeft met zijn internetbedrijf Webton een uitstekende naam opgebouwd in de afgelopen jaren. De Hengeloër combineerde zijn studie Communicatiewetenschap aan de Universiteit Twente met het bouwen van websites. Inmiddels doet Webton meer dan alleen sites bouwen, maar de kern van het bedrijf is gebleven: het MKB in de regio van dienst zijn als het om internet gaat.

Ton Heerze heeft het ondernemen van huis uit meegekregen. “Ik heb ondernemende ouders. Mijn moeder heeft een eigen bedrijf in BHV-dienstverlening, mijn vader verzorgt media- en presentatietrainingen en is actief als dagvoorzitter bij debatten en symposia. Bovendien hebben mijn beide zusjes ook communicatie gestudeerd. Ja, je kunt wel stellen dat er bij ons aan tafel heel wat gecommuniceerd werd.”

Zijn vader speelt ook nu nog een rol: “Hij is dan de advocaat van de duivel: als ik een inval of een idee heb, leg ik het aan hem voor. Vanuit zijn levenservaring kan hij advies geven. Soms heeft hij gelijk, soms is hij behoudender: ‘Zou je dat risico wel nemen, verkoop je er meer door?’ Waardevol advies, maar uiteindelijk neem ik de beslissing.”

Heerze volgde aan de UT de studie Toegepaste Communicatie Wetenschap, een wat meer sociale en commerciële richting tussen de veelal technische bèta’s. Min of meer bij toeval: “Er was een open dag en ik maakte daar kennis met die studie. Het leek me wel wat en dat is helemaal uitgekomen. Het klinkt als een cliché, maar ik heb er elke dag nog profijt van. Ik specialiseerde me in risicocommunicatie. Wat doe je als er in je blikken Unox-soep glassplinters worden gevonden, dat soort cases. Heel strategische

“In een grote organisatie raak je altijd iets van jezelf kwijt”

communicatie dus. Dat heeft veel raakvlakken met mijn huidige werk: bij websites praat je ook over strategische communicatie.”

Aanvankelijk bereidde hij zich met zijn studie voor op een functie bij een multinational die ongetwijfeld langs zou komen. Maar rond 2000 zag hij al in dat websites een grote vlucht zouden nemen. “Die techneuten op de UT zaten allemaal als hobby websites te maken. Ik dacht: als zij nou eens met hun kennis websites voor bedrijven gaan bouwen, dan regel ik die bedrijven wel. Ja, ik zag er handel in. Had ik vroeger al: op de lagere school verkochten een vriend en ik op grote schaal cassettebandjes. Klasgenoten konden dan aan ons doorgeven welke nummers er op dat bandje moesten en dan maakten wij dat. Dat ging erg goed; we hadden een hele installatie met een computer waar alle nummers op stonden en die stuurde vervolgens de recorders aan. We konden er tien tegelijk maken. Tot de conciërge ons waarschuwde dat het illegaal was...”

Toen hij op de UT zijn medestudenten websites zag bouwen, begonnen zijn handen te jeuken. “Dat heb ik als ik ergens handel in zie. Dat is typisch toch iets voor een ondernemer. En dat zit in je of niet.”

Met die websites ging het goed uit de startblokken, vertelt Heerze: “De eerste site was voor een leasebedrijf. Ik kreeg die opdracht via een buurman, tja, zo gaat dat dan. En al snel had ik zo’n tien studenten aan het werk die allemaal websites bouwden. Het ging heel hard en het was heel spannend. En die studenten vonden het prachtig, die verdienden er nu ook nog wat aan.”

De eerste jaren combineerde hij zijn web-activiteiten met zijn studie, hetgeen erin resulteerde dat hij er zes jaar in plaats van vier jaar over deed. In 2005 wordt Webton een echt bedrijf: met drie webbouwers in vaste dienst en een eigen vestiging in de



Hengelose wijk Groot Driene. “Iedereen wilde op internet en wij richtten ons op het MKB dat tegen een betaalbare prijs een website wilde. Het waren toen nog veel rechttoe-rechtaan websites. Maar er waren maar weinig partijen die dat beheersten. Nu is het anders. Er beginnen steeds weer mensen opnieuw, maar na een half jaar stoppen ze er weer mee. In heel Twente zijn er trouwens nog maar een paar professionele partijen overgebleven. Daar horen wij ook bij.”

Dat hij koos voor het zelfstandig ondernemerschap lag, gezien zijn ambitieniveau, voor de hand. “Ik kon bij een grote bank beginnen in Zwolle, ben daar ook op gesprek geweest. Wat wil ik, vraag

“Na een half jaar stoppen ze weer”



je je dan af: een eigen bedrijf of in zo'n grote organisatie werken. Uiteindelijk is het het eerste geworden. Weet je, ik wilde eigenlijk altijd al iets voor mezelf. Als jochie al: dan zag ik een groot kantoorpand en dan zei ik tegen mijn ouders dat ik dat later ook wilde. Ondernemen, zelfstandig zijn, iets opbouwen, daar ging het mij om. In een grote organisatie raak je altijd iets van jezelf kwijt, terwijl je op je eigen bedrijf je eigen stempel kunt drukken. Misschien dat ik bij een grote Nederlandse bank ook wel een stempel had kunnen drukken, maar je kunt het nooit helemaal naar je hand zetten. Het leuke van een eigen bedrijf is dat gevecht: vanuit een zolderkamertje knokken, kwaliteit leveren en zo een onderneming opbouwen. En als iedereen vindt dat je rechts moet, toch links gaan. En er is niks mooier als het dan ook lukt.”

“Natuurlijk, de één voelt zich veel behaaglijker in een structuur waar voor jou wordt gedacht. Ik zou het niet kunnen, het zelf ondernemen kan mij niet gek genoeg gaan. En okay, er zijn schaduwkanten. Je ligt 's nachts wel eens wakker omdat er een lande-

“Als iedereen vindt dat je rechts moet, **toch links gaan**”

lijke internetstoring is waar je geen invloed op kunt uitoefenen of dat je achter een wanbetaler aan moet. Dat hoort erbij.”

Met de vijftien medewerkers heeft Webton BV zich ontwikkeld tot een full service internetbedrijf. Naast het bouwen van websites is de meerwaarde vooral het bieden van de vindbaarheid in zoekmachine Google. En de transitie maken naar sites die er op mobieltjes en tablets ook grafisch goed uitzien. “Weet je dat er afgelopen kerst veertig procent minder pc's zijn verkocht? Mensen stappen over naar een tablet. Wij moeten dat faciliteren; zorgen dat websites ook op dat platform mooi gepresenteerd



worden. Want daar word je op afgerekend. We ontwikkelen daarvoor nu een format, zodat het niet uitmaakt of die site op een pc, tablet of smartphone wordt getoond.”

Het ondernemen komt met horten en stoten. Ook Ton Heerze heeft die praktijklessen gehad. “Je leert natuurlijk van je fouten, maar ik ga altijd heel erg op mijn gevoel af. Dat is in veel gevallen het beste gebleken en als je daarin wordt bevestigd, geeft dat je zelfvertrouwen. Ik luister uiteraard wel naar argumenten en ik denk er over na, laat het bezinken. Maar ik neem, binnen zekere marges, beslissingen ook impulsief. Nee, gokken zou ik dat niet noemen, het is geen roulette. Aan de andere kant: je moet niet alles tot in detail willen analyseren. Zo’n bus met onze reclame rond laten rijden, dat is zo’n impulsief besluit. Bij een ander, groter bedrijf zit daar een communicatieafdeling vier weken over na te denken. Het gevoel moet goed zijn, dat is bij mij altijd de doorslaggevende factor.”

De vlegeljaren van het ondernemerschap zijn bij Ton Heerze voorbij. Webton is inmiddels een geoliede machine geworden en heeft de pioniersfase achter zich. De vraag of hij zich nog senang voelt in die nieuwe fase, is niet moeilijk. “Ik heb nog steeds het gevoel dat ik als ondernemer net ben begonnen. Kijk, ik hoef me niet meer te bemoeien met de websites, of een plaatje links of rechts moet of kleiner of groter, daar hebben we mensen voor die

dat heel goed kunnen. Ik moet nu evaluatiegesprekken voeren, mij bezighouden met pensioenregelingen en nieuwe producten blijven ontwikkelen. Maar dat vind ik ook weer heel uitdagend en interessant. Ik word er niet onrustig van en heb niet het gevoel dat ik weer iets nieuws moet beginnen. We hebben hier nog voldoende groeimogelijkheden, zoeken naar een ander pand en ik blijf de dingen die ik nu doe, leuk vinden. Ik haal er ieder jaar weer voldoening uit. Consolideren en de zaak uitmelken? Dat kan altijd nog. Ik heb ook nog lang niet het gevoel dat we er zijn: Twente wordt te klein voor ons, we denken over een vestiging in de Randstad en kijken naar Duitsland. Genoeg te doen dus!”

Tot slot de vraag of hij mazzel heeft gehad. “Nou, ik had de periode mee: internet kwam op, er was vraag naar websites. Maar als dit niet was gelukt, dan weet ik zeker dat ik iets anders was begonnen en dat dat ook goed zou gaan. Je krijgt namelijk altijd kansen en het succes hangt niet alleen af van de markt, maar veel meer van je eigenschappen, je karakter. Ik heb daar nooit aan getwijfeld. Mensen die zeggen dat ze nooit de kans hebben gehad, daar krijg ik kippenvel van. Altijd excuses als ‘ik had de tijd niet mee’ of ‘het kwam niet mijn pad’. Nee, je moet kansen zien en benutten, anders ben je zelf niet ondernemend genoeg. Sommige mensen noemen zich ondernemer, maar zijn het eigenlijk niet. Die zien dat vonkje niet en laten een mooie kans schieten.”