

Websites steeds vaker uitgerust met allerlei extra's

Bedrijven willen meer met internet

Vroeger hadden ze nog wel eens een rustige zomer, maar dat zit er niet meer in voor Jochem Moll en Erik-Jan Jonkers.

De twee eigenaren van DataCT hebben de handen vol aan hun automatiseringsbedrijf dat ze zes jaar geleden als student oprichtten. Nu helpen zij ondernemers professioneel en slagvaardig te opereren op internet.

Veel ondernemers beginnen hun koudwatervrees voor internet kwijt te raken, merken Moll en Jonkers aan de vragen van klanten. "Het is echt iets van de laatste tijd dat ondernemers hun website niet alleen maar voor hun presentatie willen gebruiken. Zij willen daar actiever mee omgaan en meer uit halen, bijvoorbeeld door online producten te gaan verkopen of de inhoud vaker te verversen", stelt Moll. Ondernemers zijn toe aan een volgende stap op internet en willen een professionele uitstraling en een meer renderende aanpak, aldus de oud-student amerikanistiek, die vooral de commerciële zaken voor zijn rekening neemt. De bits and bytes zijn meer het domein van Jonkers, die elektrotechniek studeerde. Een prima combinatie,

zo blijkt. Want behalve dat beiden na de oprichting in 1999 nog afstudeerden, overleefde hun jonge bedrijf het uiteenspatten van de dotcombubble en 9/11.

Uitbouwen internetambities

Inmiddels heeft het in hartje Utrecht gevestigde bedrijf een schare van klanten uit diverse branches opgebouwd. "Bij ons kloppen veel bedrijven aan die hun internetambities willen uitbouwen. Maar ook ondernemers die hun eerste schreden op het world wide web zetten of simpelweg een domeinnaam willen registreren, zijn bij ons welkom", legt Jonkers uit. Wat het laatste betreft, staat hen de nodige drukte te wachten als in het vierde kwartaal van 2005 de .eu-domeinna-

men vrijkomen. DataCT is namelijk erkend 'registrar' van deze .eu-namen, waarvoor bij hen al honderden aanvragen zijn binnengekomen. Voor Europees opererende bedrijven kan dit een welkome aanvulling zijn op hun .nl, .com of andere domeinnaam. De bulk en het meest uitdagende deel van hun werk is en blijft de hele webdienstverlening. Zo 'hosten' zij websites van derden via hun eigen serverpark, dat via een eigen netwerk met het immense internet verbonden is. Daarnaast onderhoudt en bouwt hun bedrijf websites met alle toeters en bellen, inclusief internetwinkel, koppeling aan back office systemen, content management voor eigen onderhoud en zoekmachineoptimalisatie, zodat de site hoog op de zoekresultatenlijst verschijnt. "Daarvoor bieden wij onze klanten allerlei, veelal gratis standaardproducten", licht Jonkers toe. "En maatwerkoplossingen", vult collega Moll aan, zoals de grote online computerwinkel die zij momenteel bouwen.

Niet onbelangrijk is ook dat ze alles zelf uitvoeren en beheren.

Klanten kunnen zodoende rekenen op optimale service en kwaliteit, een snelle afwikkeling en persoonlijke support. Kwaliteiten

die beide ondernemers het vertrouwen geven dat aan hun eigen groeiambities voorlopig nog geen einde komt.

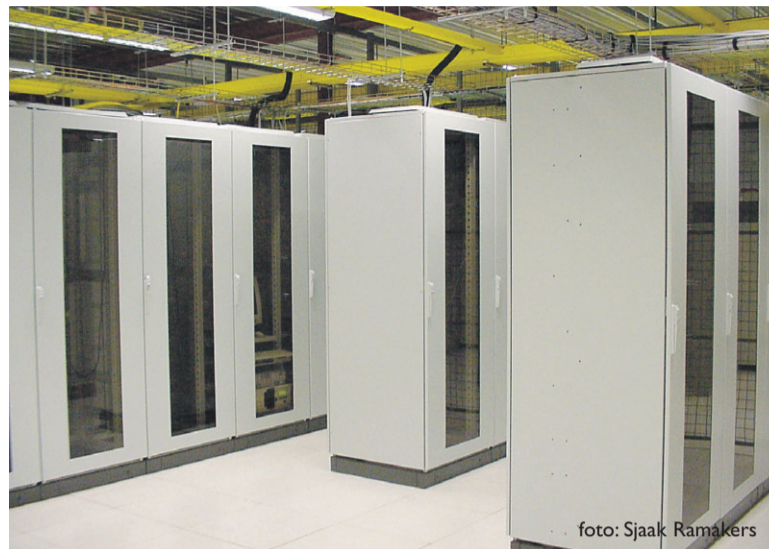


foto: Sjaak Ramakers

Het eigen serverpark van DataCT op Schiphol-Oost.

COLUMN

ICT/TELECOM



Brandje bij de burens
verstreckende gevolgen

Onverwacht toch failliet

Jeroen van Iperen
COIN, Utrecht

Uw onderneming draait lekker. Wat kan u gebeuren? Niets, denkt u. En met u vele andere ondernemers. De mens heeft van nature de neiging onheil niet te willen zien. Toch ervaren steeds meer ondernemers dat de werkelijkheid anders is!

Uit de praktijk blijkt dat een ernstige calamiteit zoals brand, overstroming, stroomuitval, een bereikbaarheidsprobleem of een soortgelijke calamiteit bij de burens in 70% van de gevallen leidt tot faillissement, direct of op termijn.

"Dit kán voorkomen worden", weet Jeroen van Iperen, directeur van COIN, Continuity Innovation B.V. Zijn bedrijf is gespecialiseerd in het uitwerken en inrichten van uitwijkplannen waardoor calamiteitschade tot een minimum beperkt blijft.

Op inzichtelijke wijze analyseert COIN wat cruciaal is voor het voortbestaan van een onderneming, waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen de korte – en lange termijn en waarbij de kritische bedrijfsprocessen centraal staan.

Door zich te abonneren bij COIN wordt een organisatie direct na een calamiteit opnieuw gehuisvest terwijl ervoor wordt gezorgd dat de onderneming op haar eigen telefoonnummers bereikbaar blijft. En computerbestanden worden beschikbaar gemaakt op vervangende systemen. Alle voorzieningen worden vastgelegd in het continuïteitsplan en worden jaarlijks getest.

Slechte voorbereiding en paniek veroorzaken na een calamiteit vaak foute beslissingen die de schade onnodig vergroten en zelfs letsel kunnen veroorzaken bij medewerkers. Ondernemers kunnen hiervoor aansprakelijk worden gesteld. Een goed en periodiek getest draaiboek voorkomt paniek en vormt daarom ook een essentieel onderdeel van de COIN dienstverlening.

Een ongeluk zit in een klein hoekje. Om te weten welke hoekjes, kan een gesprek met COIN u veel informatie opleveren. COIN B.V is gehuisvest binnen Regus Business Centres, welke ook als partner ingezet kunnen worden voor de facilitaire uitwijk.

Heeft u een concrete vraag?

Bel ons: 030 - 2107958
www.coinbv.nl

ICT-oplossingen met garantie voor prijs en kwaliteit

Zeker zijn van je zaak

Aan automatiseren valt niet te ontkomen, wel aan de onzekerheden die kleven aan het inhuren van ICT-diensten, een tak van 'sport' die zich veelal moeilijk laat doorgronden.

Ondernemer Lex Samuel speelt hierop in met ICT-concepten die zekerheid bieden over de prijs en prestatie.

Kleine bedrijven kunnen zich meestal geen eigen systeembeheerder permitteren en zijn voor hun automatiseringsvragen dan op de markt aangewezen. Voor een niet-ingewijde opdrachtgever is de kwaliteit van ICT-leveranciers en hun verrichtingen lastig te beoordelen, wat niet zelden leidt tot uit de hand lopende ICT-projecten en navenant hoge declaraties. Om nog maar te zwijgen over de kans dat uw systeem ná dit alles nog steeds niet naar behoren werkt. Samuel heeft van dit probleem een uitdaging gemaakt en mikt met zijn automatiseringsbedrijf L'Excidio op midden- en kleinbedrijven die betrouwbare ICT-oplossingen zoeken en niet voor onaangename verrassingen willen komen te staan. Een concept dat aanslaat, getuige de brede klantenkring en de zeven medewerkers waarover zijn bedrijf ruim een jaar na de overstap vanuit huis naar de fraaie Utrechtse Maliesingel beschikt.

Vast tarief

"Ook bij automatiseren gaat het erom dat je waar voor je geld

krijgt. En dat is helaas niet altijd het geval", ziet Samuel om zich heen. Hij kan uit eigen ervaring genoeg gevallen noemen waar ICT-dienstverleners er een potje van maakten. Zoals bij het productiebedrijf van rapper Ali B, waar een concurrent wekenlang voor veel geld vruchteloos sleutelde en hij binnen het uur een oplossing bedacht. Opdrachtgevers zijn bij L'Excidio niet alleen verzekerd van maatgesneden oplossingen die kosten besparen en de efficiency vergroten, maar ook van een goede prijs. "Wij kennen geen budgetoverschrijdingen, want wij werken altijd op basis van een vast tarief. Die prijs spreken wij voor de start van het project af. Daar houden wij ons ook aan, ook als het meer tijd vergt dan gedacht. Dat is dan ons risico." Deze werkwijze is vrij uniek, stelt Samuel. "Er zijn er wel meer die met vaste prijzen werken, maar veel zijn het er niet. Dat vraagt ook dat je een goede relatie met de gebruiker en oog voor elkaars belangen hebt. Je moet je zaken goed geregeld hebben en vooral waarmaken wat je zegt."



Met slimme ICT-oplossingen valt nog veel winst te boeken in de gezondheidszorg

L'Excidio heeft z'n zaakjes voor elkaar en denkt binnenkort zelfs een totaalpakket te kunnen aanbieden voor een vaste prijs per werkplek, wat nog meer zekerheden biedt. Dit pakket omvat alles rond de financiering, levering, installatie, onderhoud en reparatie van hard- en software, de kernactiviteiten van het bedrijf. Diensten die gretig aftrek vinden bij de voedingsindustrie, autoindustrie, makelaars-, advocaten- en accountantskantoren, telecombedrijven, stichtingen, toeleveranciers aan leger en politie en organisaties binnen de gezondheidszorg, een branche waarin Samuel volop mogelijkheden ziet voor efficiencyverbetering en kostenbesparingen. "Daar liggen heel veel mogelijkheden. Zorginstellingen die vooruitstrevend denken, kunnen heel veel winst behalen met slimme ICT-oplossingen, daar ben ik zeker van."