

# "Strategische Internet-partner voor communicatiebureaus"

Communicatiebureaus ontdekten in het Internet een prima-instrumentarium om de (marketing-) doelstellingen van hun klanten te realiseren. Vele richtten bijgevolg een Internet-cel op waar voornamelijk aan website-design en -ontwikkeling werd gedaan. Door de groeiende complexiteit en techniciteit van het Internet, kwam hierin verandering. Steeds vaker namen communicatiebureaus hun toevlucht tot een gespecialiseerde web-partner ter ondersteuning van hun Internet-opdrachten, zodat ze het full-service aanbod naar hun klanten gaaf kunnen houden. Het jonge web-bedrijf Net2View N.V. (Antwerpen), dat zijn "roots" zelf in die wereld heeft, focust zich op deze niche-markt. Daarnaast introduceerde de KMO onlangs zijn in eigen beheer ontwikkelde XST-tool (XML Site Technology) die ondernemingen een verregaande autonomie bezorgt in het permanent updaten en actualiseren van hun dynamische webstek, zonder dat interventie van buitenaf is vereist. Michel Tassent (gedelegeerd bestuurder) en Koen De Caluwe (sales & marketing manager) doen het relaas.



Michel Tassent en Koen De Caluwe, respectievelijk gedelegeerd bestuurder en sales & marketing manager van Net2View N.V., rekenen dit jaar op een verdere doorbraak in de niche van de communicatiebureaus. □ (Foto W & F)

Na zijn marketing-opleiding ging Michel Tassent van start met een organisatie- en promotiebureau, dat zich in hoofdzaak focuste op het jongerenpubliek en op events. Vijf jaar terug ontwikkelde hij op het Internet als eenmanszaak een jongerenproject dat het uitgaansleven in Vlaanderen in (electronische, nvdr.) kaart bracht. "Als een van de eerste vortaalsites op de Belgische markt, kreeg het project vrij veel media-aandacht. Bedoeling van het geheel was een heel gebruiksvriendelijk informatie-instrument voor de uitgaande jeugd beschikbaar te stellen," herinnert Michel Tassent zich. Onze gesprekspartner kreeg duidelijk de smaak te paken, want later werden een restaurant-, een hotel- en een vrijetijds-site opgestart. Toen zich twee jaar terug met de ontluikende e-business een nieuw marktsegment aandiende, besloot Tassent zijn intussen opgedane ervaring in een meer professionele structuur onder te brengen. Samen met een particuliere investeerder richt hij Net2View N.V. op.

## Architect van dynamische websites

Waar Net2View zich aanvankelijk bezighield met de eenvoudige web-design en de website-bouw, evolueerde de onderneming op de golven van de voortschrijdende technologie mee in de richting van alsmear meer complexe en technisch-geïntegreerde opdrachten. Met de komst van Flash (zeg maar, een animatie-tool bestemd voor Internet-toepassingen, nvdr.) verschoof de interesse van Net2View in de richting van de multimedia. Wat het activiteitenterrein van de onderneming met de bouw van macromedia-CD-ROM's verruimde. In een volgende stap ontwikkelde het Internet-bedrijf zich tot een volwaardige, dynamische websitebouwer. "Net2-View koos, onder invloed van de technologische evolutie, steeds meer voor technologie en de development-richting," zo nog Michel Tassent.

## "Strategische Internet-partner voor communicatiebureaus" (vervolg)

"Daarmee spelen we in op de behoeften van de KMO's, die steeds vaker te kennen geven hun site zelfstandig te willen beheren", stelt Michel Tassent. Voor Recor Bedding uit Genk implementeerde Net2View voor het eerst met succes zijn nieuwe XST-tool (XML Site Technology). Omdat communicatie nu eenmaal een dynamisch gebeuren is, werd de webstek van Recor dermate ontwikkeld dat hij in eigen beheer verregaande aanpassingsmogelijkheden biedt. Zonder dat aan het onderliggend concept en stramien wordt geraakt, kan de site door de eigen medewerkers dagelijks worden geactualiseerd. Aanpassen kan in de database-gestuurde webstek zowel in de breedte als in de diepte. Niet alleen kunnen tekstmatige wijzigingen worden doorgevoerd, ook kunnen foto's worden gewijzigd, promotie-acties en nieuwe producten worden toegevoegd, nieuwe cross-links worden gelegd en dies meer. Net2View stelt zijn XST-tool ter beschikking van de markt op basis van het ASP-model (Application Service Provider). KMO's kunnen hun site volledig dynamisch maken voor een investering tussen de 100.000 à 400.000 BEF, meent Michel Tassent. Voor het gebruiken van de XST-licentie wordt, naargelang van de geboden functionaliteiten, 5.000 à 20.000 BEF op jaarbasis in rekening gebracht.

## Goed gevulde referentielijst

Naast het prestigeproject dat voor Recor Bedding werd uitgevoerd, blijkt de referentielijst van het nog jonge Net2View inmiddels aardig aangedikt. In het business-to-business segment werd voor verzekeraar APRA een tweeledige website ontwikkeld,

◀ ▶  
**"De Internet-markt vertoont de neiging alles vanuit zuiver technische invalshoek te benaderen"**  
◀ ▶

Vandaag de dag deelt Net2View zijn actierrein op in vier hoofdactiviteiten, met name het web-design, de gespecialiseerde application development (voornamelijk in ASP-omgeving, nvdr.), de multimedia en de e-business. Die dienstverlening wordt verticaal gestructureerd in een aantal specifieke toepassingen zoals business-to-consumer, business-to-business, KMO, e-tools voor KMO's, e-commerce, portaal- en vortaal-sites, multimedia/CD-ROM en web-advertising.

## Communicatiebureaus bevoorrechte doelgroep

"Kenschetsend voor Net2View is dat een site voor een opdrachtgever steeds vanuit communicatie-oogpunt wordt opgemaakt. Daar kiezen we bewust voor omdat de Internet-markt de neiging vertoont alles vanuit zuiver technische invalshoek te benaderen. Net2View gaat voor de klant steeds op zoek naar de meerwaarde die het World Wide Web hem kan bieden. Centraal in de aanpak staat de front-end, pas in tweede instantie komt de back-end aan bod. Vanuit die front-end wordt nagegaan hoe best met de beoogde doelgroep kan worden gecommuniceerd," verduidelijkt sales & marketing manager Koen De Caluwe, die, net als zijn gedelegeerd bestuurder, eveneens op een flinke dosis communicatie-ervaring bogen kan.

◀ ▶  
**"Communicatiebedrijven hebben de maturiteitsfase bereikt. Ze stellen vast dat de Internet-activiteit als een volwaardige bedrijfsafdeling dient gerund, maar bij voorkeur in samenwerking met een gespecialiseerde partner die over voldoende expertise beschikt"**  
◀ ▶

Precies die communicatie-expertise blijkt de kritische succesfactor van Net2View te zijn. "Van bij het begin bouwde Net2View een aardig klantenbestand in KMO-kringen op. Vooral via toedoen van de communicatiebureaus, dienden zich steeds vaker grote ondernemingen aan die zich aangesproken voelden door de wijze waarop we het communicatie-aspect in onze Internet-activiteiten integreerden," zo nog Michel Tassent. "Net2View leerde de Internet-technologie aan vanuit de communicatie-ervaring. De meeste Internet-spelers benaderen communicatie vanuit de technologie. Net2View is pas in tweede instantie een technologisch bedrijf geworden. Daartoe trokken we de nodige skills aan om het beoogde communicatie-effect in een dynamisch geheel (lees: Internet-project, nvdr.) om te zetten". Collega De Caluwe omschrijft de evolutie van Net2View van een webdesign-naar een technisch bedrijf als een quasi-natuurlijk groeiproces om de eenvoudige reden dat het de klanten waren die de onderneming die richting uitduwden. Vandaag haalt Net2View zowat 60% van zijn omzet bij de communicatiebureaus. Tassent en De Caluwe stellen dat het in de bedoeling ligt zich nog verder in die niche te engageren.

◀ ▶  
**"De meerwaarde van een Internet-site schuilt in de conceptuele aanpak"**  
◀ ▶

"Communicatiebureaus namen een jaar terug een afwachtende houding aan ten opzichte van een mogelijke samenwerking met een gespecialiseerde web-partner. Toen het Internet in een eerste fase vooral op design-vlak nieuwe mogelijkheden bood, voelden velen zich geroepen een eigen Internet-cel op te richten. Nu het World Wide Web-gebeuren alsmear technischer wordt, blijkt in die situatie verandering te komen.

Communicatiebedrijven hebben duidelijk de maturiteitsfase bereikt. Ze stellen vast dat de Internet-activiteit als een volwaardige bedrijfsafdeling dient gerund, maar bij voorkeur in samenwerking met een gespecialiseerde partner die over voldoende expertise beschikt. Communicatiebureaus ontsnappen bovendien evenmin aan de algemene marktvaart naar single-sourcing. Er rest hen dus geen andere keuze dan zich als full-service bureau te profileren, waarbij een deel van de know-how wordt ingekocht. Overigens kunnen ze zich niet veroorloven een klant te verliezen omwille van een of ander technologisch avontuur op het Internet," aldus Koen De Caluwe. Naargelang van de behoefte van het communicatiebureau, positioneert Net2View zich aldus als een strategische partner die een full-Internet-service biedt, gaande van het web-design tot e-commerce projecten met database-integratie. Desgewenst wordt ook in bijstand in de conceptuele fase voorzien. "De meerwaarde van een Internet-site schuilt in de conceptuele aanpak," weet Michel Tassent.

## Dynamische websites betaalbaar houden voor KMO's

De hedendaagse website op het Internet moet dynamisch zijn wil hij de sowieso volatiële aandacht van de surfer gaande houden. In eigen beheer ontwikkelde Net2View een aantal tools die bedrijven in staat stellen hun (statische) websites dynamisch te maken. Die tools bundelde de onderneming zopas onder zijn nieuwe XST-label (XML Site Technology). Uitgangspunt van de XST-tool is dat aan de beheerder van een site de mogelijkheid wordt geboden om zelfstandig de zaken die onder de tool ressorteren (bijvoorbeeld de nieuwsrubriek, nvdr.) in eigen beheer aan te passen. Eens het concept van de site op punt staat, kan de webmaster (zowel intern als extern) de site gaan beheren en actualiseren.



"Net2View leerde de Internet-technologie aan vanuit de eigen communicatie-ervaring", aldus gedelegeerd bestuurder Michel Tassent. (Foto W & F)

bestaande uit een algemeen toegankelijk luik, een luik bestemd voor makelaars (intranet/extranet) en een preventie-luik. Op business-to-consumer vlak werden online communicatieprojecten verzorgd voor Reizen Lauwers en supermarktketen Cash & Fresh. Als applicatiebouwer werd voor Ateliers François een virtuele kunstgalerie gebouwd, die met een e-tool voor e-commerce werd toegerust. Op multimedia-vlak tekende Net2View, in onderaanneming voor Slangen & Partners, voor de Starterskit-CD-ROM van UNIZO, terwijl voor de afdeling "Advanced Materials" van Union-Minière een nationale en internationale presentatie-tool op CD-ROM werd aangemaakt in opdracht van Vision.

◀ ▶  
**"KMO's geven steeds vaker te kennen hun site zelfstandig te willen beheren"**  
◀ ▶

Trouw aan zijn "roots" is Net2View tevens nog altijd bedrijvig op het stuk van de portaal- en vortaalsites. De vortaalsite Disconet.be die binnen het jongerensegment werd opgezet wordt momenteel omgevormd naar Dance2.be met de steun van VT4 en The Music Factory. "Dance2.be wordt een volwaardig cross-mediaproject waarbij het Internet met het televisiemedium wordt gecombineerd", verduidelijkt Michel Tassent. Daarnaast ligt Net2View aan de basis van vortaalsites als hotlnet.net, restonet.be en freetimenet.be (in aanmaak). Zusterbedrijf At-Vision N.V. staat in voor het concept en de exploitatie van de vortaal- en portaal-sites, Net2View neemt de ontwikkeling op zich. Met tien medewerkers boekte Net2View vorig jaar een omzet van 12 miljoen BEF. Omzetmatig verwacht men in het lopende jaar meer dan het dubbele te halen. Daarvoor rekenen Michel Tassent en Koen De Caluwe op een verdere doorbraak in het segment van de communicatiebureaus, terwijl ook voor de nieuwe XST-tool voor KMO's hoge verwachtingen worden gekoesterd. (I-Tel01502)