

Met de opkomst van Internet is het ondernemen drastisch veranderd. Zaken die vroeger op papier of face-to-face werden afgehandeld, vinden in toenemende mate plaats via de elektronische snelweg. Het onderhouden van een eigen website is wel het minimum geworden wat van de tegenwoordige ondernemer wordt gevraagd. Bij on-line ondernemen komt echter meer kijken. In een viertal artikelen geven evenzovele deskundigen hun visie op onderdelen van het nieuwe zaken doen; Fokke Martini (ICT Center Friesland) over de perfecte webwinkel, Pieter van der Zee (ZeeDesign) over het belang van ranking bij zoekmachines, Gerke van Duinen (MyriadM) over e-mailmarketing en Nic Hühl (Eigen & Wijze Communicatie) over weblogging.

ondernemen

STATE OF THE ART

OK. Bijna ieder zichzelf respecterend bedrijf heeft tegenwoordig een website. Maar, hoe maak je als bedrijf de stap van een digitale folder op het world wide web naar een heuse online business-strategie? Wie daar een goed voorbeeld van wil zien mag best eens de opkomende markten in de gaten houden. Surf bijvoorbeeld eens naar de Oekraiense online galerie www.artmam.com. Een schat aan kunstwerken, zeer redelijke prijzen, maar wat nog belangrijker is: de hele online-logistiek zit geweldig in elkaar. Niets ten nadele van Friese kunstgaleries hoor. Op internet vind je er vele en vaak met mooie websites, inclusief veel foto's en duidelijke adresgegevens. Maar wat Artmam doet is anders; echt de puurste vorm van online zakendoen.

Duizenden en duizenden schilderijen, goed geordend in allerlei soorten, van olieverf tot poster en ook nog eens gerubriceerd in allerlei genres; van landschap

tot stillevens. De database en zoekmachine werken zoals het hoort: je kunt zoeken op onderwerp, op kunstenaar, op de prijs die je bereid bent te betalen. Zelfs kun je zoeken op hoe oud een schilderij moet zijn: van een dag tot een maand. Hiermee worden bezoekers gestimuleerd om regelmatig even langs te komen om te kijken of er nog nieuw werk bij is. Verder kun je een digitale portret-foto opsturen, waarna professionele kunstenaars er een olieverfschilderij van maken. Binnen enkele weken heb je het thuis.

Wat ik geweldig vind is dat het bedrijf er werkelijk alles aan doet om de drempel van het aankopen van kunst via internet te verlagen. Van alle schilderijen kunnen bijvoorbeeld uitvoerig detail-foto's worden opgevraagd, als ook informatie over de kunstenaar. Verder geeft Artmam uitgebreide informatie over de wijze waarop een aangekocht kunstwerk wordt ingepakt, langs de douane gaat en – ook leuk



– hoe de koper er een certificaat van authenticiteit bij krijgt. Om de drempel nog verder te verlagen wordt het Artmam-team van experts voorgesteld, met foto en al en geeft de site zelfs 'real time' aan welke verkoopadviseurs online zijn voor het stellen van vragen via e-mail of desgewenst via telefoon. Het bedrijf biedt dus alle voordelen van online shoppen en neemt de nadelen – het ietswat onpersoonlijke – zoveel mogelijk weg.