

Opmerkelijke initiatieven van ondernemers staan centraal in de serie 'Dat is mijn zaak!'. Deze krant besteedt daarin aandacht aan nieuwe bedrijven (of interessante ontwikkelingen bij bestaande), spannende uitvindingen en ander nieuws waaruit de Hollandse handelsgeest spreekt. Tips kunnen naar: verslaggeving@nhd.nl.

# Binnen tien tellen een online winkel

**PURMEREND - Shopgek.nl, Sport-balance.nl, Tanjasfashion.nl, Mini-helikopter.nl. Allemaal onlinewinkels die één ding gemeen hebben. Ze runnen hun digitale winkeltje via Starteenwinkel.nl. Het Purmerendse RB2 bedacht een webwinkelplatform waar gebruiksvriendelijkheid voorop staat.**

„Als je aanmeldt, heb je binnen tien tellen een winkel”, schetst mede-oprichter Rutger Bakker van RB2. Om maar aan te geven dat het oprichten van een webwinkel via Starteenwinkel.nl een fluitje van een cent is. Aanmelden gaat in drie stappen, een winkelier kiest het pakket dat hem of haar het beste past, zet zijn producten erop en kan aan de slag. Op een eigen site, of via een subdomein bij Starteenwinkel.nl. „Je ziet soms binnen een dag een volledige site ontstaan.” Met alles erop en eraan. Van wat er te koop is tot hoe de inhoud van het winkelwagentje afgerekend kan worden.

Tweeënhalf jaar hebben ze aan de ontwikkeling gewerkt. „Vorig jaar oktober zijn we begonnen met een testgroep”, zegt Bakker. „En sinds begin dit jaar draaien we. Maar sinds een week maken we er echt werk van.”

Inmiddels doen ongeveer 170



Rutger Bakker en Pien Faijtherbe. „Als onze klanten succesvol zijn, zijn wij dat ook.”

FOTO CEES DE GOUIER

winkeliers zaken via Starteenwinkel, vult manager Pien Faijtherbe aan. „Wat ze allemaal verkopen? Kinderkleding, speelgoed, maar ook voedsel, boeken, computers, cosmetica.

Sportkleding is ook populair. We hebben zelfs een visboer die zijn visschotels via internet verkoopt. En Shopgek.nl is misschien wel de meest succesvolle.”

Er zijn natuurlijk vergelijkbare onlinewinkels te vinden. „Maar wij vonden dat er best wel veel aan miste wat gebruiksvriendelijkheid betreft”, zegt Bakker over de reden om

zelf een platform op te zetten. „Ik denk dat wij meer service bieden. Ons platform is ook geschikt voor mensen die geen internetkennis hebben.”

Bovendien kan een webwinkel aangepast worden aan de wensen van de klant. Wie een domein opent, kan kiezen uit dertig modellen. Die zijn ook nog eens aan te passen. „En wie zelf heel creatief is, kan helemaal zelf aan de slag”, stelt Faijtherbe. „Als klanten iets missen, kan dat aangepast worden. We merken dat klanten dat fijn vinden. En het maakt niet uit wat voor pakket je kiest. Of je nou tien, honderd of nog meer spullen verkoopt, je hebt dezelfde faciliteiten. Als ze problemen hebben, kunnen ze hier ook gewoon langs komen voor uitleg. Het hoeft niet alleen via internet geregeld te worden. Wij willen zoveel mogelijk drempels wegnemen, zodat het voor iedereen toegankelijk is.”

De komende tijd gaan Faijtherbe en Bakker verder aan de weg timmeren met hun idee. Ze hopen dat eind dit jaar 400 winkels zijn aangesloten bij Starteenwinkel. „En Pien gaat cursussen organiseren: hoe word ik gevonden op internet. Want als onze klanten succesvol zijn, zijn wij dat ook.”

**ROBERT JAN VAN DER WOUDE**

[www.starteenwinkel.nl](http://www.starteenwinkel.nl)