



# NEVEN VELDHIJZEN VAN ZANTEN SCOREN Ook met een Gouden Idee nog een 10

Wie wil er niet als Internetadres *come.to...*, *surf.to* of *welcome.at...* en dan je bedrijfsnaam. Al deze webadressen, van welke bedrijfsnaam ook, zijn in handen van het Haagse bedrijf V3 Redirect Services. Op grond van de huidige regels is het eigendom van deze domeinnamen onbedreigd. Maar V3 heeft juist de steun nodig van het merkenrecht om meer geld te kunnen verdienen met de domeinnamen. Toch is V3, drie man sterk, al een van de belangrijkste Internet-exportbedrijven van Nederland.

door Peter Olsthoorn

"Ik geef de beste jaren van mijn leven aan dit project." Boris Veldhuijzen van Zanten lijkt zelf te schrikken van de conclusie op de berekening dat hij ruim 100 uur per week in touw is voor V3.

"Te vaak denken mensen dat het voldoende is om een lumineus idee te hebben en dan komt het verder wel aanwaaien met Internet. Het tegendeel is het geval. Je moet keihard en vooral geconcentreerd werken, veel ballen tegelijk in de lucht houden."

Dat lumineuze idee ontstond bij Boris nadat hij op Internet las over de slimme opzet van IJslandse achtervoegsels van adressen, te weten '.is'. Een slimme ondernemer liet *this.is* registreren. Bedrijven en personen zouden bij hem dan *this.is/philips* etc. kunnen aanvragen (het *www* hoeft niet meer). Maar deze jongeheer kreeg direct dollartekens in de ogen, begon met een prijs van 5.000 dollar en bleef met lege handen achter. Veldhuijzen van Zanten trachtte destijds contact met hem op te nemen voor samenwerking: "Dat mislukte, het bleek ook nog eens een lastpak te zijn."

Die afwijzing vormde de poort naar succes: Veldhuijzen van Zanten nam zijn toevlucht tot de lijst met landenachtervoegsels die op Internet staat: "Behalve *.is* leken me ook *.my* van Maleisië, *.to* van Tonga en *.at* voor Oostenrijk aantrekkelijk. *.My* bleek niet haalbaar, want Maleisie hanteert het Britse systeem waarbij je voor commerciële namen *www.naam.co.my* moet gebruiken. Tonga kwam vrij, want er is een prins die Internet leuk begon te vinden toen hij het zag bij Amerikaanse toeristen. En ook in Oostenrijk kon een buitenlander adressen aanvragen." Veldhuijzen van Zanten aarzelde niet en vroeg twintig

namen aan, waaronder de acht die nu in gebruik zijn: *come.co*, *fly.to*, *listen.to*, *move.to*, *travel.to*, *scroll.to*, *browse.to*, *start.at*, *begin.at*, *welcome.at*.

Binnenkort worden er daar weer een paar aan toegevoegd.

Boris (27), afgestudeerd aan de Kunstacademie in Twente, zou niet zo snel zakelijk succes hebben kunnen boeken zonder zijn neef Hans Veldhuijzen van Zanten (29), die tijdelijk informatica studeerde. Adrenaline stroomde door Hans' ondernemersbloed direct bij het aanhoren van het Internetidee van Boris. Dat was tijdens een familieceptie, nog in de zomer van '97.

Snel was de afspraak gemaakt voor de opzet van een onderneming: V3 Redirect Services. Eric Visser vormt de derde

http://surf.to





MET MARKETINGTREKKER COME.TO...

# 0-urige werkweek

aandeelhouder in de BV, want hij is de partner van Hans Veldhuijzen van Zanten in ZEP Holding. Effectief bezitten ze alledrie een derde van V3. ZEP heeft onder andere belangen in DPI Animation House, maker van animaties, databank Xpert Adressenbeheer en Factor Investments.

## ADVERTEREN MET SUCCES

Spoedig stroomden de klanten in groten getale toe. Registratie kost geen geld. De deelnemer is wel verplicht om een banner van V3 op zijn beginpagina op te

nemen, dan wel een *intersitial* te accepteren bij de overgang van het *come.to* adres naar het eigen adres. V3 heeft overeenkomsten met webverrentiebureau WebAds in Nederland, en met DoubleClick, Valueclick en Burst Media in de VS. Met een paar dubbeltjes per geziene banner lopen de inkomsten nu snel op.

V3 stalt zelf nog geen pagina's, maar verwijst via de adressen naar de eigen pagina's van de deelnemer. Het is dus louter een nieuwe voordeur, maar daarom niet onbelangrijk. Nu nog boekt V3 uitsluitend reclame-inkomsten, maar er is met de deelnemers veel meer te doen. Een glimp daarvan is te zien bij het zakelijk ('gold') pakket dat V3 voor achttien dollar per jaar aanbiedt. De inschrijver krijgt daarvoor onder meer een mooi e-mail adres plus de postbus, wekelijkse bezoekstatistieken en aanmelding van de pagina bij zoekmachines.

De vraag is nu of die

<http://come.to/>





heffing voldoende is, en op welke wijze V3 de tarifiering kan segmenteren zodat er meer abonnementsinkomsten komen. In elk geval hopen ze de gratis deelneming te kunnen handhaven.

### GROTE AANVAL

De grote sprong voorwaarts maakt V3 binnenkort met de mogelijkheid voor abonnees om pagina's in eigen huis op de servers te zetten. Dat lijkt de grote aanval te worden op bedrijven als GeoCities en Tripod. Deze bouwers van *communities* hebben nu miljoenen deelnemers met hun *homepages*. De adressen bij V3 verwijzen meestal naar pagina's bij deze homepage-verzamelaars. V3 probeert al een (provisorische) index te vormen van de verwezen pagina's, die deelnemers zelf kunnen bepalen. Met pagina's op de eigen server zal V3 behalve indexering in interessegebieden, zoals bij Yahoo, steeds meer kunnen doen. De grote attractie is het vergeven van e-mail adressen bij de pagina's. Ook komt V3 met een *cloaking device*: in het adresveld blijft het come.to adres staan, ook als naar een andere pagina wordt verwezen. Hierdoor lijkt het net of de pagina's al onder het come.to adres staan.

Boris: "Er zijn ook grote nieuwe doelgroepen, zoals de massa die langzamerhand naar Internet komt. Die mensen willen graag op een homepage kunnen wijzen. We bieden nieuwe leden straks de mogelijkheid om automatisch een homepage aan te maken. Ze hoeven alleen maar in vakjes in te vullen wat er op moet komen te staan. We bieden ze ook een dagelijks wisselende inhoud, bijvoorbeeld elke dag een andere mop of een nieuw citaat." Om die uitbreiding te behappen zijn er meer programmeurs nodig. V3 kan ze momenteel niet krijgen, en heeft er ook geen groot budget voor. Een partnerschap met een grote partij is volgens de neven noodzakelijk om de expansie stabiel te laten verlopen. Vrij spoedig werd die toch lineair.

### De harde feiten

V3 Redirect Services BV,  
Den Haag  
Aandeelhouders:  
Hans Veldhuijzen van Zanten  
33,3 procent  
Boris Veldhuijzen van Zanten  
33,3 procent  
Eric Visser 33,3 procent  
Werknemers: 3  
Omzet 1998: 500.000 gulden  
Aantal niet betalende klanten:  
250.000  
Aantal betalende klanten: 1.800  
Hinderpaal: kleine schaal

### VERVUILDE BESTANDEN

Met het aangaan van een partnerverband of wellicht deelneming zal ook de waarde van de domeinnamen, van de verwerking tot diensten daarmee, en van de bestanden moeten worden vastgesteld. Domeinnamen zijn veel waard, De Veldhuijzen van Zanten weten er goed mee om te gaan, maar hun bestand is vervuild. Vooral veel bedrijfsnamen blijken te zijn vastgelegd, door naamkapers die belust zijn op geld. Naar verwachting wordt op het gehele Internet op de lange termijn alles door het merkenrecht rechtgetrokken, maar daar zal nog een aantal jaren overheen gaan. Ondertussen zijn namen als Philips, Unilever en Coca-Cola door sluwe jongens vastgelegd. In die zin zal V3 wellicht moeten oppassen dat ze niet zelf wordt aangeklaagd door de betreffende bedrijven daar ze als domeinhouder heeft toegestaan dat come.to etc. zijn uitgebreid met namen die beschermd zijn. "We verdiepen ons nu in de juridische kwestie zodat we niet voor onaangename verrassingen komen te staan. Maar het ligt geweldig gecompliceerd en gebrek aan jurisprudentie."

Als zoveel kwesties op Internet vraagt deze om een internationale kijk om inzicht te krijgen in de jungle van internationale regelgevingen en mazen daarin. V3 is al zeer internationaal georiënteerd. Hans: "Minder dan tien procent van de registraties is Nederland, minder nog dan uit Zweden. Ruim de helft komt uit de Verenigde Staten."

### 365 DAGEN E-MAIL

E-mail is qua tijdsbeslag al de grootste activiteit voor V3: "We pretenderen zeven dagen per week bereikbaar te zijn. Het beantwoorden van e-mail is ontzettend belangrijk. Daarmee bereik je een goed imago en een werkelijke binding met de klanten. Als ze persoonlijk antwoord ontvangen, beseffen ze dat hier voor hen wordt gewerkt en dat er niet slechts een machine staat te draaien."

Veldhuijzen van Zanten maakte in aanvang de fout te vergeten om een lijst met veel gevraagde antwoorden (FAQ's) te publiceren; na opname daarvan daalde het aantal berichten van 500 tot 300 per dag. Veel last heeft Boris nog van *spammers*. Hij vraagt leden daar speciaal op te letten en direct in actie te komen. Leden die spam sturen, worden direct verwijderd.

De problemen nemen evenredig toe met de enorm snelle groei van het aantal geregistreerde klanten: 1.500 tot 3.000 per dag, tot een totaal van nu 250.000. Een duizelingwekkend idee, dat inderdaad louter met computerregistratie haalbaar is. "We streven naar één miljoen in augustus, als we twee jaar bestaan, maar waarschijnlijk zijn het er dan al meer": begroot Hans Veldhuijzen van Zanten. Dat valt hem overigens nog tegen: "Ik dacht in het begin aan voortdurende exponentiële groei. Die houdt echter maar even stand, daarna vertoont de toename van klanten een curve, en vervolgens wordt die lineair. En het aantal daarvan is niet slecht, natuurlijk..." @