

‘Ongelooflijk dat dit nog niet bestond’

Regiostock vervult behoefte aan regionale stockfoto's



DOOR **JOLANDA KLEIJ** Sommige dingen zijn zo logisch, dat je jezelf afvraagt waarom je het zelf niet bedacht hebt. De oprichters van Regiostock hoeven dit zichzelf niet af te vragen, want Michel ter Wolbeek en Sandra Zuiderduin herkenden een gat in de markt en sprongen erin. Met een drukke voorbereidende fase achter de rug is de regionale beeldbank met rechtenvrije stockfoto's uit de Randstad nu helemaal klaar voor het echte werk.

“Ik spaarde al vier jaar mijn foto's op. Ergens in mijn achterhoofd wist ik al dat ik hier meer mee kon doen.” Fotograaf Ter Wolbeek werd vaak gevraagd naar zijn archieffoto's uit de regio. “Ik merkte heel sterk dat er behoefte was aan een database met regionale stockfoto's en vond het ongelooflijk dat dat nog niet bestond. Voor specifieke opdrachten huren bedrijven een fotograaf in, maar voor een uitgeverij die een mooie streekfoto bij zijn artikel wil, is het handig om stockfoto's beschikbaar te hebben. Bovendien is er door deadlines vaak weinig tijd om een fotograaf op pad te sturen. En dan nog is het afwachten of de omstandigheden die

dag goed zijn voor de juiste foto.” Toen hij zijn plannen voor Regiostock samen met zijn vriendin en journalist Zuiderduin concreet had gemaakt, benaderde Ter Wolbeek een aantal collega-fotografen uit zijn netwerk. Zij bieden nu ook hun foto's aan via Regiostock. “We werken met professionals die elk hun eigen specialisme hebben, zoals een hoogtefotograaf, schipholfotograaf en een die veel met modellen werkt. Dit maakt het totale aanbod divers en aantrekkelijk. Het blijft ook mogelijk om één van de fotografen in te huren voor specifieke opdrachten”, vertelt Ter Wolbeek. Op dit moment zijn er meer dan tweeduizend foto's met en zonder mensen erop verkrijgbaar via hun website en nieuwe fotografen zijn altijd welkom. “Als ze maar professioneel werken en verrassende plaatjes schieten.”

De samenwerking met fotografen gaat verder dan de twee vooraf voorzien hadden. “Er is een soort clubgevoel ontstaan, een netwerk. We schuiven soms opdrachten aan elkaar door”, vertelt Zuiderduin enthousiast. “En we willen in de

toekomst ook bijeenkomsten met sprekers organiseren. Het gaat om collega's uit hetzelfde vakgebied, vaak met dezelfde vragen. Dit was geen vooropgezet plan, maar wel een erg leuke bijkomstigheid.”

vijf minuten op je computer staan. In verschillende formaten. Rechtenvrij en klaar voor gebruik. Bovendien kun je niet alleen zoeken op onderwerp, maar ook op emotie. “Reclamebureaus zoeken vaak een bepaalde

“De reacties zijn positief, maar er is nog geen foto verkocht”

De fotografen vormen niet de enige samenwerking van Regiostock. Voor hun website huurde het tweetal expertise in. “Je kan maar één keer een eerste indruk maken, dus het moest gelijk goed zijn”, verklaart Zuiderduin hun keuze. Maar in plaats van een dure rekening kregen ze een samenwerkingsverband aangeboden. “Zoekmachine-expert en websitebouwer Erik-Jan Bulthuis verzorgt met BM Media het technische deel van de website. Hij geloofde zo in ons idee dat hij graag mee wilde doen. Daarmee hebben we veel geluk gehad want zonder hem hadden we het nooit voor elkaar gekregen”, aldus Ter Wolbeek.

De website is erg belangrijk voor Regiostock en dat is te zien. Aan alles lijken de ondernemers te hebben gedacht. Foto's kunnen binnen

sfeer bij een project, die vertaalslag proberen wij te maken”, legt Zuiderduin uit. “We hoeven natuurlijk niet te denken voor klanten, maar we kunnen ze wel op weg helpen”, vult Ter Wolbeek haar aan. In eerste instantie richt Regiostock zich op de zakelijk markt met foto's van diverse regio's zoals de Bollenstreek en Haarlemmermeer, maar op termijn is er veel meer mogelijk. “Alles ligt nog open. We kunnen andere regio's toevoegen, maar ook ons aanbod uitbreiden met ansichtkaarten en canvasdrukking”, vertelt Ter Wolbeek. Zuiderduin weet wel wat de volgende stap zal zijn: “Als het gaat lopen, willen we de betaling makkelijker maken door abonnementen aan te bieden.”

De scheidingslijn tussen zakelijk en privé is dun als je onder één dak leeft. Vooral in het begin

had hun passie voor het bedrijf nogal eens de overhand. “Op een gegeven moment werkten we zoveel dat we gewoon e-mails stuurden aan elkaar, terwijl er één verdieping tussen zat.” Ter Wolbeek kan er om lachen. “Michel kon er zelfs tijdens een wandeling over doorpraten”, vult Zuiderduin hem aan met gespeelde irritatie. “Nu de voorbereiding voorbij is en het allemaal gaat lopen, is dat gelukkig een stuk minder.” Toch leven de ondernemers niet met de illusie dat het nu makkelijker wordt. “Het is niet zo dat we nu met onze armen over elkaar kunnen zitten”, aldus Ter Wolbeek. “De reacties zijn allemaal heel positief, maar er is nog geen foto verkocht. Dus moeten we nu gaan werken aan onze bekendheid.” En daar heeft Zuiderduin al over nagedacht. Naast het bestoken van de media met persberichten en interviews gaat het tweetal ook een uitgebreide e-mail- en advertentiecampagne doen. Zuiderduin haalt een bord met ontwerpen voor autoreclame tevoorschijn. “Ik heb zelfs mijn familie al grof geld geboden om in een bedrukte auto rond te gaan rijden”, lacht Zuiderduin. Het is duidelijk dat deze fanatieke ondernemers ver willen gaan voor hun succes. En ‘what you see, is what you get’ gaat dan ook niet op voor Regiostock. “Wat je niet ziet, kun je bij ons ook krijgen. Exclusiviteit, fotobewerking, billboardformaten, alles is mogelijk op aanvraag.” 📧

