

# “Onderscheidend vermogen haal je niet uit SAP”



De broers Luc en Olav Gimbrère hebben Betabit in 2002 opgericht en vormen samen de directie.

## » Er gebeurt veel in de IT-markt.

### Wat betekent dat voor de rol van system integrator?

Betabit is zo'n system integrator en levert maatwerksoftware. Velen denken dat er niet echt meer voor maatwerksoftware gekozen wordt. Ten onrechte. In Nederland wordt jaarlijks 9,4 miljard euro aan nieuwe software uitgegeven waarvan 4,4 miljard aan maatwerk is. Partijen kiezen voor maatwerk om zich te onderscheiden van de concurrentie: een strategische keuze. Het begrijpen wat een klant echt nodig heeft om te zich te onderscheiden wordt belangrijker met ontwikkelingen als Cloud Computing. Welke processen kunnen met bestaande stukken of standaardsoftware worden ondersteund die via de Cloud te gebruiken zijn? Hoe moet die software geïntegreerd worden om de samenhang van de processen te ondersteunen? En, als er geen componenten zijn omdat de behoefte zo uniek is, hoe kan je de software dan zo efficiënt mogelijk realiseren? Daar moeten system integrators een antwoord op hebben.

## » Hoe ziet dat antwoord eruit?

Een goede system integrator kent de IT-markt en begrijpt waar de ondernemer met zijn bedrijf naar toe wil. Dat moet je goed vertalen naar automatisering, met een frisse blik van buiten. We streven er naar de klant te doorgronden en mee te denken in oplossingen. De meeste van onze 70 consultants hebben zich toegelegd op Microsoft-technologie. Voor wat betreft het Azure platform, Microsofts platform-as-a-service, zijn wij vooruitlopend. Waar je als klant eerst gebruikmaakte van servers binnen je eigen muren, maak je nu gebruik van datacenters in de Cloud, waar ook ter wereld. Dat levert schaal-grootte op en daarmee een lagere prijs. Systemen zijn heel snel uitbreidbaar en Azure levert een hogere beschikbaarheid dan een eigen IT-afdeling ooit zou

kunnen garanderen. Anderzijds moet je als organisatie wel de kennis en ervaring hebben om daar goed mee om te gaan. Integratie bijvoorbeeld, tussen Cloud-applicaties en applicaties uit het eigen datacenter. Dat is een continu aandachtspunt om de bedrijfsprocessen goed te blijven bedienen. De system integrator van de toekomst moet dat in zijn genen hebben.”

## » Dat vraagt dus om een goede kennis van de bedrijfsprocessen van de klant?

Je moet in de haarvaten van je klant zitten. Samen vind je betere oplossingen. Zo helpen we desgewenst bij het inrichten en opleiden van de IT-afdeling. Dat doet ook recht aan het partnerschap dat we nastreven. Bedrijven zoeken naar continuïteit voor hun bestaansrecht. Dan kan een stevige partner een goede oplossing zijn. Een midden- tot grootzakelijke organisatie kan vaak niet alle IT-kennis zelf in huis hebben. Dat realiseren wij ons en daarom bieden wij de kennis die klanten niet zelf kunnen onderhouden.

## » Welke trends zijn nu echt belangrijk?

Mobile development en het eerder genoemde Cloud-platform vormen twee trends waarmee je –in combinatie – uitstekend een schaalbaar model kunt bouwen. Zo bouwen wij momenteel voor een klant een systeem in de Cloud dat ervoor zorgt dat de consultants in het veld altijd en overall over de laatste rapportages beschikken en de klant zo veel beter kunnen bedienen. Nu is dat aantal consultants nog laag en zijn de kosten dat dan ook. Als straks veel meer mensen gebruikmaken van die rapportages, groeit het systeem probleemloos mee.

## » Wanneer moet je instappen?

Dat is een lastige vraag voor ondernemers. Mobile, Cloud, social media: er

komt veel op je af en je wilt investeren, maar dan wel in één keer goed. Je ziet dat veel succesvolle bedrijven niet direct meegaan met alle laatste ontwikkelingen. En terecht. Zij hebben de tijd genomen om weloverwogen in te stappen. Die tijd is er. Maar je moet wel alert blijven. Als je als ondernemer niet door hebt waar je markt heengaat, heb je sowieso een probleem.

## » Wat zijn problemen die je voor klanten oplost?

Vaak problemen rond het systeem. Het kan ook de IT-afdeling zijn, die snel specifieke kennis nodig heeft. De hoofdmoot is echter een vernieuwd of nieuw systeem goed opleveren en zo de klant helpen zich te onderscheiden. Hij wil de voorsprong uitbouwen. Verder komen. Hij kiest voor maatwerksoftware om zo beter, sneller of klantvriendelijker te zijn dan de concurrentie. Dan kun je een bedrijf ook echt helpen bijzonder te zijn, en zo te laten groeien.

## » Dan heb je het over nieuwbouw. Bedrijven beschikken toch al voor ieder proces over software?

Alles wat een ondernemer bedenkt, betekent veranderingen voor IT. Groeiende bedrijven raken na enige tijd opgezadeld met een systeem dat de groei niet meer aankan. Dat wordt dan traag. Veel directies zijn zich hier onvoldoende van bewust. Als je in de logistiek zit en de efficiency van je bedrijf is afhankelijk van een stabiel en snel systeem, dan kan je dat er echt niet bij hebben. Tijd is geld. Verouderde software of een volledig uit zijn voegen gegroeid systeem, vormen dan een dagelijks terugkerend probleem. De wal keert dan het schip. Bedrijven zoeken een partner die dit probleem snel voor ze oplost. Bijvoorbeeld door het systeem te vervangen door software die gestoeld is op moderne technologie. Dat kan ook zijn voor bijvoorbeeld ketenintegra-

tie. Klanten vragen daar veel om. Het is dan de kunst om de bestaande software te herschrijven terwijl het bedrijf gewoon doordraait en veel bedrijven doen dat tegenwoordig 24 maal zeven. Het systeem mag er niet uit, maar moet wel opnieuw geschreven worden. Dat vraagt om uitgekiend denkwerk en commitment van de IT-dienstverlener.”

## » Hoe onderscheidt een goede IT-dienstverlener zich?

Het is net als een hockeyteam. Als je elf spelers bij elkaar zet, heb je nog geen goed draaiend team. Het is beter te streven naar een team met een eigen signatuur, met aandacht voor opleiding en met een eigen spelwijze. Dat geldt ook voor software ontwikkelen. Een goede system integrator heeft zo'n eigen signatuur. Betabit kiest er daarom voor de business van onze klant heel goed te doorgronden voor we aan de slag gaan. We hebben een ontwikkelmethodiek die daar op aansluit. We werken eenduidig en herkenbaar voor onze medewerkers en voor de klant: zo kunnen we goed en snel werken en ingrijpen als dat nodig is.

## » Hoe ziet jullie toekomst eruit?

Wij blijven ondernemen door klanten te helpen met de ondersteuning van IT, daarbij nieuwe mogelijkheden kritisch bekijkend. Wij raden onze klanten innovaties aan als het helpt de processen daadwerkelijk onderscheidend te maken van de concurrentie. Als het past bij de doelstellingen van de onderneming. Onderscheiden doe je niet door veel naar anderen te kijken. Onderscheidend vermogen haal je niet uit een standaardpakket als SAP. Daar weten ondernemers alles van. Onderscheidend ondernemen doe je vooral door dingen anders, slimmer en juist beter te doen dan je concurrenten. Daar blijven wij ze bij helpen. ■