

ICT: Steeds meer bedrijven schatten eerlijkheid Beerepoot Automatisering op waarde

“Ik dacht heel anders over ICT-dienstverlening.” Alex Middelburg was 31 toen hij vertrok bij Computer Service Solutions (CSS) waar toen 2800 mensen op de loonlijst stonden. Hij pakte de kans om vanuit Beerepoot feitelijk een nieuw bedrijf - Beerepoot Automatisering - op te zetten voor de zakelijke markt.



Middelburg is nu 43 en sinds 2008 Algemeen directeur van Beerepoot Automatisering. Meer dan 400 klanten, 25 medewerkers, groeiend en in oktober/november verhuizend naar Hoorn. Het bedrijf staat in de top-3 van financieel meest gezonde bedrijven zoals kredietbureau Graydon die turft.

Middelburg: “Onze aanpak is eigenlijk heel eenvoudig. Na een intakegesprek, voeren we een netwerkscan (van alle hard- en software) uit bij de klant. Daar moet de klant al een vergoeding betalen. Serieuze klanten doen dat gewoon. Op basis van die scan stellen we een offerte samen. Waarin we precies zeggen wat er moet gebeuren en wat dat gaat kosten.”

Waar ons bedrijf kiest voor deze meest nuchtere aanpak heeft dat diverse consequenties. Een daarvan is dat opdrachten aan zijn neus voorbijgaan omdat sommige bedrijven alleen kijken naar de laagste prijs. Het zij zo. “Wij bestuderen veel offertes van collega’s. Ze proberen zo laag mogelijk te offren. Hebben ze eenmaal de opdracht binnen, dan begint het feest. Ze beginnen te werken en gaandeweg beginnen de rekeningen op te lopen. Bedrijven weten dat

een klant halverwege een ICT-traject niet meer durft af te haken omdat dan al te veel kosten gemaakt zijn.”

In offertes van deze partijen staan volgens Middelburg een aantal rode vlaggen als je weet hoe je offertes moet lezen. Wordt een urenraming gegeven waarvan je als deskundige weet dat te krap is gerekend, dan staat er altijd bij dat op basis van nacalculatie afgerekend wordt.”

Ons bedrijf verzamelt zoveel mogelijk offertes om op de hoogte te blijven. “Geregeld zien wij dat een prijs wordt geoffreerd waarna opgemerkt wordt dat een aantal mogelijkheden geprobeerd wordt. Dan doe je dus eigenlijk maar wat. Soms kunnen geoffreerde voorstellen technisch niet, soms zijn ze licentie-technisch verboden. Vaak wordt er een hoge uur prijs berekend. Een ‘engineer’ hoeft geen 120-140 euro per uur te kosten. En bij veel offertes worden heel veel kosten verborgen in de kleine letters. Gestaffelde voorrijkosten enzovoorts.”

Wij hebben er een broertje dood aan. “Zoals wij het doen is het commercieel misschien niet het meest gewiekst, maar wel volledig eerlijk en transparant. Als wij een prijs afgeven, doen we daarvoor hetgeen we zijn overeengekomen. Punt. De klant weet exact dat we zijn ICT-vraagstuk invullen en hem daarbij volledig helpen. Hij weet precies wat dat kost. Een klant kan bij ons een service abonnement nemen waarvoor wij hem compleet ontzorgen.”

Beerepoot Automatisering schrijft daarom ook niet in op aanbestedingen van overheden. “Dan weet je gewoon dat er inschrijvers zijn die voor de allerlaagste prijs gaan. Een prijs die gewoon niet uit kan. Maar iedereen in de ICT-branche weet dat elke aanbesteder uiteindelijk aanpassingen wil in zijn ICT-omgeving omdat de praktijk in de tijd verandert. Dat is het moment dat toegeslagen wordt. Dan kosten de kleinste aanpassingen ineens een vermogen. Zo willen wij niet werken.”

Middelburg ziet die praktijk ook in het groot. Nu onderzoekt de politiek hoe het komt dat de overheden miljarden te veel betaalt voor ICT-projecten. “Dat is in de kern eenvoudig te verklaren. Een combinatie van de aanbestedingspraktijk, veel veranderen tijdens, zoeken naar oplossingen op kosten van de overheid die vervolgens niet meer halverwege de rit durft te keren. Dat leidt tot kostbare ongelukken, zoals we al vaak hebben gezien.”