

# De digitale evolutie

## BEDRIJFSPROFIEL

### Het ledenbestand van

**FME-CWM is zeer divers. Vinden we aan de ene kant van het spectrum leden die zich bezig houden met de maakindustrie, aan de andere kant worden steeds vaker bedrijven uit de 'nieuwe economie' lid. Eén van de exponenten van deze ontwikkeling is B3Partners. Deze Utrechtse organisatie maakt het voor bedrijven mogelijk om op zeer eenvoudige, toegankelijke wijze de kansen van het internet te benutten.**

**B**eide initiatiefnemers van B3Partners hebben jarenlange ervaring in de metaalktro industrie. Chris van Lith was directeur-eigenaar van Clairtech, gespecialiseerd in luchtfilters en voorzitter van FME-CWM-branchevereniging VLM (Vereniging van Leveranciers van Milieuapparatuur). Toen hij in '97 het bedrijf verkocht vond hij het wat te vroeg om 'de hele dag in de tuin te gaan zitten.' Hij nodigde schoolvriend Marc Vloemans uit voor een concert van de oud-gitarist van Cuby & The Blizzards. Veel van de muziek hebben ze waarschijnlijk niet meegereggen, want een maand later hadden ze allebei hun baan opgezegd en besloten het concept van B3Partners samen vorm te gaan geven. Vloemans: "We kennen elkaar door en door en dat scheelt aanzienlijk. Zo spelen we bijvoorbeeld al jaren samen tennis en onze samenwerking in het zakenleven lijkt daar wel wat op. Van Lith vult droogjes aan: "Dat klopt. Marc scoort de mooie punten en ik zorg voor de rugdekking."

#### Kennis van de metaalktro

Volgens beiden zijn twee factoren van doorslaggevend belang voor het succes van B3Partners: hun kennis van de technische markt en het unieke B3P-concept. Om met het eerste te beginnen: wat onderscheidt B3Partners van vergelijkbare bedrijven? Vloemans steekt van wal: "Ten eerste richten we ons exclusief op het technische midden- en kleinbedrijf. Wij hebben beiden veel ervaring in die sector,

weten wat er speelt en zijn op de hoogte van de specifieke bedrijfsprocessen en cultuur."

Daarnaast is het concept van B3Partners uniek te noemen. Het koppelt de infrastructurele mogelijkheden van een grote organisatie aan de schaal, snelheid en flexibiliteit van het MKB. Kort gezegd komt het erop neer dat de klant de technische infrastructuur, zowel de hardware als de softwaremodules, van B3Partners huurt zodat het niet zelf de peperdure investering in systemen en implementatie hoeft te doen. Individuele modules omvatten onder andere elektronische nieuwsbrieven, e-CRM, e-Projectmanagement en Document Management. Deze modules staan in een data centre of bij de klant en worden via een normale internet browser door gebruikers benaderd en gebruikt. Zo'n 80 procent van het pakket is standaard, de klant kan vervolgens met zijn eigen specifieke wensen de overige 20 procent naar behoefte invullen zodat een op de klant toegesneden product ontstaat. B3Partners selecteerde een aantal betrouwbare solide leveranciers zoals IBM, Lotus en Microsoft, zodat de klant verzekerd is van eerste klas apparatuur en software. De rekening tenslotte wordt gebaseerd op het daadwerkelijk gebruikte gedeelte, zodat een klant voor een schijntje van de winkelwaarde kan beschikken over hoogwaardige technologie. Vloemans: "Gebruik je het programma alleen voor salarisbeheer? Dan hoeft je

daar ook alleen voor te betalen. Dus voor een bescheiden bedrag per maand kun je aan ons alle problemen en verantwoordelijkheden rond het gebruik uitbesteden. Wij nemen - indien gewenst - alles op ons bordje."

#### Evolutie geen revolutie

Naast het technische gedeelte heeft B3Partners ook te maken met psychologische factoren. Veel bedrijven voelden zich bij de introductie van internet nogal unheimisch. Men moest iets met internet, zoveel was duidelijk. Maar wat? Toen begin vorig jaar de 'internet-zeepbel' ook nog eens uit elkaar spatte kreeg hadden veel ondernemers de buik vol van de snelle verkooppraatjes van de 'E-commerce-goeroes.' B3Partners pakt dit volledig anders aan en spreekt duidelijke ondernemerstaal. Van Lith: "We spreken met onze opdrachtgevers een duidelijk, overzichtelijk en bovenal begrijpelijk groeipad af. Vaak heeft de ondernemer nog geen eigen website en niet de beschikking over e-mail. We beginnen dan bij de basis: wat wil je bereiken met de inzet van de nieuwe media? Pas na inventarisatie van de wensen en mogelijkheden komen de in te zetten middelen in beeld. "

Vloemans vult aan: "We beginnen met een 'quick-scan' van het bedrijf, waarin we de 'diagnose' stellen. De eerste stap in het 'digitaliseringproces' is vaak de inzet van e-mail. Dat is toch een beetje de basis van alles. Wij brengen in beeld hoe e-mail - indien reeds aanwezig - door de medewerkers wordt gebruikt en hoe dit verbeterd kan worden. Vervolgens gaan we onze pijlen richten op het opstarten of verbeteren van de website. Wat je nu vaak ziet is dat de internetsite niet meer is dan een digitale bedrijfsfolder, zonder enige toegevoegde waarde en interactie met klanten. Wij adviseren dan om een database catalogus op te zetten, waarmee interactie bereikt kan worden. Zodoende kan je de bezoeker van je website 'sturen'."

Een vervolgstap in de evolutie is vaak samenwerking via het net. Van Lith: "We bieden de mogelijkheid voor de wat 'verder gevorderde' bedrijven om - met behulp van speciaal daarvoor ontwikkelde

# van **B3Partners**



**Mark Vloermans en Chris van Lith**  
**B3Partners: 'De kracht van onze formule is eenvoud en transparantie'**

continue basis - op allerlei manieren samenwerken via het net op een eigen of gedeeld besloten platform. Zo kan de communicatie verbeterd worden zodat er bijvoorbeeld samen ingekocht kan worden. Ook wordt het makkelijker om samenwerkingspartners te zoeken, eenvoudigweg omdat de markt veel transparanter is. Over de veiligheid hoeft niemand zich overigens zorgen te maken benadrukt het duo. "Onze systemen zijn goedgekeurd door het Amerikaanse ministerie van Defensie, dus dat zit wel snor."

#### **Nazorg**

Naast duidelijke ondernemerstaal en het bedrijfsconcept onderscheidt B3Partners zich van haar concurrenten door het grote gebruikersgemak. Op het moment dat e-mail en internet in de bedrijfsprocessen zijn geïntegreerd kan het bedrijf zelf eenvoudig en op professionele wijze de internetpagina's en samenwerkingsplatforms bijhouden. Van Lith verklaart: "Stel, je bedrijf gaat naar de beurs en als directeur-eigenaar wil je daar een bericht voor je website van maken. Het enige wat je dan hoeft te doen is in een tekstverwerkingsprogramma een bericht te maken en aan te geven waar het moet staan. Een kind kan de was doen. Dat is ook de kracht van onze formule: eenvoud en transparantie." ■

modules - samen met bijvoorbeeld hun project- en bedrijfspartners het samenwerkingsproces in de uitvoeringsfasen te vereenvoudigen. Zo kun je denken aan een fabrikant die samen met zijn toeleverancier een ontwerptekening via de digitale snelweg bespreekt. Daarvoor hoef je dan echt niet meer in de auto te springen."

De laatste stap in de digitale evolutie is de bedrijfsportal en marktplaats. Hierbij kunnen bedrijven - al dan niet op

#### **Kerncijfers**

|                     |   |
|---------------------|---|
| Naam onderneming:   | B3Partners BV   |
| Opgericht in:       | 1999  |
| Plaats:             | Utrecht   |
| Eigenaren:          | C. Van Lith & M. Vloemans   |
| Directie:           | C. Van Lith & M. Vloemans   |
| Kernactiviteit:     | Verhuur van software voor elektronische bedrijfscommunicatie en -samenwerking |
| Exportpercentage:   | geen  |
| Omzet:              | ca 225.000 euro   |
| Jaarbudget R & D:   |   |
| Aantal medewerkers: | drie vaste medewerkers en ca tien ingehuurd krachten                          |