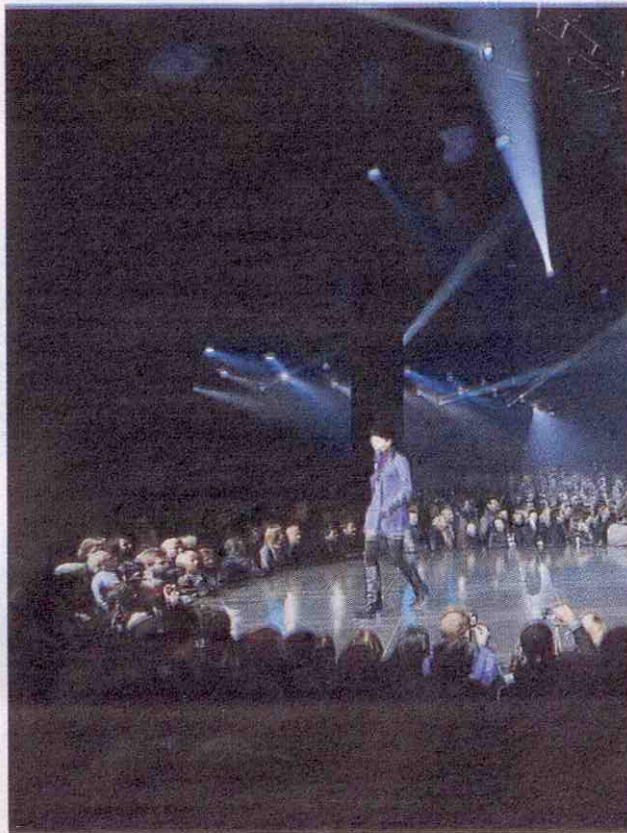


Tools4ever groeit dwars tegen de crisis in

Ruim 40 procent omzetgroei realiseerde Tools4ever vorig jaar, en dit jaar zit de Baarnse leverancier van vooral ID-managementsystemen alweer flink op koers om dit resultaat te evenaren. "De markt voor ID-management is nieuw en er is nog veel behoefte aan deze systemen", is de gedeeltelijke verklaring voor de goede cijfers volgens commercieel directeur Tjeerd Seinen.



Tools4ever richt zich voornamelijk op ID-management. Het bedrijf heeft hiervoor eigen producten ontwikkeld voor onder meer useraccountbeheer, waaronder UMRA. De systemen kunnen desgewenst worden gekoppeld met onder meer HR-systemen van een groot aantal andere leveranciers. De klanten hiervoor zitten vooral in nonprofitsectoren, zoals gemeentelijke overheden, ziekenhuizen en scholen. Maar ook KPN en G-Star rekent het bedrijf tot zijn klanten.

Het Baarnse bedrijf heeft een nieuwe versie uitgebracht van UMRA, die naast koppelingen met onder meer Exchange 2010 koppelingen bevat naar alle SAP-modules. Dat is vooral belangrijk voor Tools4ever omdat het zijn positie in SAP-land Duitsland wil uitbreiden.

Tools4ever is in 1999 voortgekomen uit Simac Software Products, waar oprichter Jacques Vriens manager was. Simac heeft nog enige tijd een aandeel gehad van rond de 30 procent, maar verkocht dit na een paar jaar. Oorspronkelijk richtte het Baarnse bedrijf zich met eigen standaardsoftware op netwerkbeheer en het beheer van useraccounts. Met die producten opende oprichter Jacques Vriens ook een verkoopkantoor in New York. "Het sloeg ook aan in Nederland, dus waarom dan niet in de VS?" Inmiddels heeft het bedrijf kantoren in Groot-Brittannië, Frankrijk en Duitsland.

Tools4ever heeft zich in korte tijd opgewerkt tot een belangrijke speler op de markt voor ID-beheersystemen. "Het is een nieuwe markt. Veel organisaties deden en doen dat werk nog met de hand. En dan is dit een efficiencytool – het werkt snel besparend. De economische problemen vormen daardoor geen probleem voor de verkoop ervan", zegt Seinen. "En elke organisatie houdt toch zijn netwerk. De vraag naar producten om die netwerken op zijn minst mee te laten gaan, blijft." Maar de klantenkring

Economische problemen geen rem op de aanschaf van een efficiencytool

van het bedrijf zit financieel ook nog redelijk. In elk geval tot en met 2009. Seinen: "Wij zitten veel bij ziekenhuizen, bij scholen en bij de overheid. Daar was tot vorig jaar nog geld beschikbaar voor zulke systemen. Nu merken wij ook dat er stevig bezuinigd wordt. Dat betekent dat het niet meer zo makkelijk gaat. Het duurt nu langer om een product te verkopen. Men wil nu een businesscase, die eerst langs de raad van bestuur gaat, maar uiteindelijk komt het er wel doorheen. De

businesscase is namelijk erg duidelijk. Tot vorig jaar ging het wel heel makkelijk. Men zei gewoon: 'dat moet ik hebben', en dan kwam het er."

Vriens: "Het levert ook heel duidelijk bezuinigingen op, zoals de selfservice voor het resetten van wachtwoorden. Een klant van ons had daarvoor vierduizend calls per maand. Met de selfservice zijn dat er tien keer zo weinig geworden."

Tools4ever telt rond de tachtig medewerkers: consultants, sales en marketingmedewerkers en tien programmeurs. Vriens: "Ontwikkeling doen we zelf. We hebben weleens wat uitbesteed aan Bulgaren maar dat is niet bevallen. Je moet dan zoveel organiseren en sturen en managen. Controleren of ze wel maken wat je wilt. Daarbij kennen onze programmeurs de omgeving van onze klanten, ze komen er ook weleens. En de ruim 130 koppelingen die wij aanbieden voor heel veel systemen, vereisen kennis en ervaring en afstemming. En die kennis zit hier; dat is heel moeilijk over te dragen."

De concurrentie met grotere, vooral Amerikaanse bedrijven is geen probleem, vindt Vriens. "Veel Nederlandse organisaties werken met eigen applicaties en daarvoor hebben wij de connectoren. Bovendien vinden Nederlandse organisaties het heel prettig dat ze lokaal support kunnen krijgen. En wat ook sterk meespeelt, is dat

je hier wel een grote organisatie kunt zijn en dus een belangrijke klant, maar in de VS ben je dan meestal een kleine klant en sta je achter in de rij..."

Daarbij willen Nederlandse klanten het liefst software die snel uitgerold kan worden en het dan ook dóét. Vriens: "Ze willen niet nog eens lange implementaties moeten doen en dan diep met C/Sharp aan de gang moeten. En ik merk dat dat in het buitenland ook steeds beter aanslaat."

Het bedrijf moet echter wel grote moeite doen om goede medewerkers te vinden voor zijn buitenlandse vestigingen. "Daarom leiden we nu Nederlanders hier een à twee jaar op die vervolgens onze werkwijze kunnen doorvoeren in de buitenlandse kantoren. Daar zijn we vorig jaar mee begonnen voor het kantoor in Parijs. We denken dat dat een betere oplossing is."

Nederland is dan nog steeds de belangrijkste markt voor Tools4ever, hoewel hij in omzet even groot is als in de Verenigde Staten; een derde komt uit Nederland, een derde uit de Verenigde Staten en een derde uit Frankrijk, Groot-Brittannië en Duitsland bij elkaar. Het hoofdkantoor zal echter zeker in Nederland blijven, verzekeren Vriens en Seinen nadrukkelijk. "Het gaat zo prima en de vestigingen in het buitenland groeien genoeg."