

Via de HR-systemen

De firma Tools4ever is al sinds de oprichting in 1999 een puur Nederlands bedrijf. Inmiddels werken er tachtig mensen, van wie vijftig in de buitenlandse vestigingen in de VS, Frankrijk, Engeland en Duitsland. Het bedrijf heeft zich ontwikkeld tot een specialist op het terrein van identity en access management en heeft klanten als KPN, NUON en Electricité de France.

Wijnand Westerveld



Tools4ever is al bijna vanaf zijn oprichting partner van Microsoft. Toch stonden er onlangs mensen van KPMG op de stoep: 'Kunnen we eens met jullie praten? We komen Tools4ever overal tegen en eigenlijk kennen we jullie niet.' 'Dat laatste willen we veranderen,' zegt Jacques Vriens, oprichter en directeur van het bedrijf, 'want we schuiven op van tool naar solution en dan raak je ook steeds meer bij het adviestraject betrokken.'

Tools4ever is begonnen als leverancier van gereedschappen voor identity en access management. 'Eigenlijk in het kielzog van NT4. Toen dat op de markt kwam, ontbrak er nog van alles aan en wij zijn in dat gat gesprongen', aldus Vriens.

Zijn insteek is altijd geweest om te excelleren op een overzichtelijk speelveld, in dit geval 'identity en access management'. Maar wel met randvoorwaarden. 'We wilden niet een eenvoudige tool maken, want dat zou te weinig om het lijf hebben. We wilden geen grote bedrijfsomvattende tools bouwen, want het ontwikkelen daarvan duurt veel te lang, en we wilden geen gemakkelijke oplos-

singen bouwen, want die kunnen zo gekopieerd worden.' Daarbij is de keus om zich tot IM te beperken een heel bewuste geweest. 'Wij willen het beter doen dan anderen en ik durf te claimen dat we dat inmiddels ook waarmaken. Dat geeft ons een voorsprong op concurrenten. 'Om dezelfde reden is verschuiving van het productportfolio naar een ander specialisme geen optie. 'Dan ben je bezig je achterstand in te lopen in plaats van uit te blinken.'

Gezien de huidige positie van Tools4ever is Vriens in zijn opzet geslaagd. Het bedrijf heeft een unieke positie als leverancier van IM-oplossingen, is in veel grote markten actief en groeide in het economisch dramatische jaar 2009 met 42 procent op de thuismarkt en 25 procent buiten Nederland. Dat kunnen niet veel bedrijven hem nazeggen. Bovendien is de verwachting dat de groei zich de komende jaren zal voortzetten.

Dat roept wel de vraag op waarom men vanuit die positie 'van tool naar solution' wil groeien. 'Dat ligt eigenlijk opgesloten in ons implementatiemodel', legt salesmanager Tjeerd Seinen uit. 'Wij hebben dat model in

Tjeerd Seinen: 'Als een klant veel van onze tools in gebruik heeft, gaan we op een hoger niveau overleggen'

een tool promoten

**TOOLING
EVENT**
3 EN 4 NOVEMBER JAARBEURS UTRECHT

TOOLING

Jacques Vriens: 'Er ontbrak nog van alles toen NT4 op de markt kwam, en wij zijn in dat gat gesprongen'

vijf fasen onderverdeeld, en meestal verlopen onze contacten met bedrijven volgens die fasen. De essentie van ons model is dat we "klein" beginnen. Wij hebben weliswaar IM-gereedschappen voor bedrijven met meer dan honderdduizend werknemers, maar wij stappen niet bij een bedrijf binnen met verhalen dat we hun complete IM-problematiek kunnen oplossen. Het is onze insteek om stap voor stap te werken. In de praktijk betekent dit een klant benaderen met een combinatie van deskundigheid en een oplossing, een tool dus. Door onze expertise laten we zien dat we de problematiek van een bedrijf heel goed snappen en met de tool laten we zien dat we een simpele en snel werkende oplossing bieden. Dat kunnen we in een dag. Als je dan eenmaal bij een klant binnen bent, krijgt zo'n eerste deal meestal een vervolg. Op een gegeven moment zijn er dan zo veel van onze tools in gebruik, dat je op een hoger niveau in de organisatie gaat overleggen. Dan ben je in feite op het solution-niveau bezig.'

Een voorbeeld van 'oplossingen bieden' is voor Seinen het model waarbij identity management is gebaseerd op de systemen van de HR-afdeling. 'Iedereen kent het probleem

dat medewerkers afzwaaien of naar een andere afdeling gaan, maar nog maandenlang hun rechten behouden. Of andersom: dat er een nieuwe medewerker in dienst komt en het meer dan een week duurt voor hij toegang heeft tot bepaalde informatie. De informatie op de HR-afdeling is doorgaans de meest actuele. Als je kunt realiseren dat je identity management is gekoppeld aan het HR-systeem, heb je de hele problematiek zoals net geschetst ondervangen.'

Zo'n insteek krijg je echter niet gerealiseerd via de IT-afdeling binnen een onderneming, weet Seinen. 'Dan moet je met het algemeen management om de tafel en praat je niet meer over een tool, maar over concepten en oplossingen.'

Tools4ever zal zich steeds meer in die richting ontwikkelen, verwachten Vriens en Seinen. De uitdaging daarbij is om zowel de technologische ontwikkeling als de verkooporganisatie mee te laten groeien. 'Wij hebben elk kwartaal een uitbreiding en vernieuwing van onze producten. Dat zal zo blijven. Lastiger is het om goede mensen voor de verkooporganisatie te krijgen', aldus Vriens. In die zin biedt de huidige economische crisis kansen aan relatief kleine spelers in de



markt. 'Normaliter kapen de grote spelers in de IT-sector de meeste kandidaten weg, maar nu die partijen heel terughoudend zijn, of zelfs een personeelsstop hebben, melden zich meer mensen bij ons.'

Is de zoektocht naar zowel klanten als personeel wellicht ook de reden om op het Tooling Event aanwezig te zijn? 'Het rendement van een beurs is altijd lastig te meten,' zegt Vriens, 'maar we horen wel regelmatig van klanten dat ze ons "niet gezien" hebben op de beurs. Dat zal deze keer anders zijn.'