

ERIC ROORDINK (TSB BESCOM) EN RUUD BEKKERS (A!TENTION) ONTWIKKELEN SAMEN NIEUW KLANTRELATIEBEHEERSYSTEEM



Foto: Fotic Walter Verwaal

‘Als je Evy-Online goed gebruikt, gaat je omzet omhoog’

Of Evy Solutions een succes wordt valt niet te voorspellen. Zeker is wel dat het een prachtig voorbeeld is van een goede samenwerking tussen twee Duihvense MKB-bedrijven: TSB Bescom van Eric Roordink en A!tention van Ruud Bekkers. Vandaar dat een artikel over Evy Solutions niet in MKB Nieuws mag ontbreken.

TSB Bescom levert apparatuur op het gebied van positiemeting en A!tention is een internet- en communicatiebureau dat is gespecialiseerd in interactieve oplossingen. Maar eigenlijk doet dat niet ter zake. We gaan het hier hebben over Evy Solutions. Een nieuw bedrijf dat vanaf dit najaar een eigen CRM-systeem in de markt gaat zetten: Evy-Online. Een klantrelatiebeheersysteem dat helemaal losstaat van Microsoft Access en dat, volgens Eric Roordink en Ruud Bekkers, alle gemakken in zicht bergt.

Geloven in je product. Dat is voor een ondernemer misschien wel het belangrijkste. Als het daarop aankomt, moet Evy-Online wel een succes worden. De passie waarmee de heren het door hen ontwikkelde systeem voor het voetlicht brengen, is ongekend.

Eric Roordink: "Ik geloof er gewoon echt in. Evy-Online zit zo goed in elkaar en is zo compleet, dat bijna iedere ondernemer er zijn voor-

deel mee kan doen. Het is ook puur vanuit passie dat we het systeem hebben ontwikkeld. De gedachte van 'geld verdienen' of misschien zelfs 'zakken vullen', zit er helemaal niet achter."

Ruud Bekkers: "Als je het hebt over toegevoegde waarde, dan heb je het over Evy-Online. Het resultaat van synergie. Het bewijs dat één plus één meer kan zijn dan twee."

Voor een goed begrip een korte toelichting. Eric Roordink werkt in zijn bedrijf met een CRM-systeem dat is gebouwd met Microsoft Access, dat draait onder Windows. Een systeem dat door de jaren heen is uitgebreid, geoptimaliseerd en afgestemd op de circa 7.500 relaties van TSB Bescom. Eric Roordink is er zeer tevreden over, alleen de afhankelijkheid van Microsoft Access bevat hem niet. Al pratend met Ruud Bekkers van A!tention kwamen de beide ondernemers op het idee om een eigen CRM-systeem te bouwen dat draait in de cloud.

Eric: "We zijn er een jaar geleden mee begonnen. Het is volledig vanuit praktijkervaringen bij mijn bedrijf opgebouwd en inmiddels kunnen we zeggen dat het af is. Het systeem wordt nu nog getest door een testgroep, maar vanaf september gaan we er de markt mee op."

Evy-Online kent vier hoofdgroepen: relaties, notities/gespreksverslagen, taken en bestanden. Daarnaast kunnen specifieke modu-

les worden aangeschaft, zoals offertes, facturering en digitale nieuwsbrieven. Alles staat in de cloud en is dus overal en altijd beschikbaar. Het aspect 'beveiliging' heeft bij de bouw veel aandacht gekregen, benadrukken de ondernemers. 'Evy' is uiteraard de digitale (vrouws)persoon die kan worden geraadpleegd in het geval assistentie is geboden.

Ruud Bekkers: "In het begin was ik vrij sceptisch. Er zijn al zoveel van dit soort systemen, wat zouden wij dan nog kunnen toevoegen. Maar Eric heeft me overtuigd en inmiddels zit ik er heel anders in. Evy-Online is zo doordacht opgezet, dat zie je nergens. Alle ideeën die Eric aanreikte zijn getoetst en vervolgens door ons in het systeem verwerkt. Er zit gewoon vijftien jaar praktijkervaring achter dit product. Tegelijkertijd is het eenvoudig gehouden. Je hoeft geen technicus te zijn om ermee te kunnen werken."

Eric: "Klopt. Snelheid en gebruiksgemak zijn wat mij betreft de twee kernwoorden. Als je Evy-Online goed gebruikt gaat je omzet omhoog. Dat durf ik ondernemers bijna te garanderen."

Op kleine schaal wordt al van het systeem gebruikgemaakt. Bij de marketing die rond deze tijd van start gaat, richten Eric Roordink en Ruud Bekkers zich in eerste instantie op de eigen MKB-omgeving. Voor iedereen geldt dat Evy-Online dertig dagen gratis kan worden uitgetest.