

HYPE AUTOMATISERING

STABIEL IN VERANDERENDE WERELD

ICT behoort tot de sectoren die het snelst evolueren, maar eindgebruikers hebben vooral één wens: effectieve automatisering die toegankelijk blijft, ondersteund door een vertrouwde partner die hun taal spreekt. Die rol vervult Hype Automatisering al 22 jaar lang, met een relatief kleine club loyale mensen die dicht bij de klant staan.

De ontstaansgeschiedenis van het in Barneveld gevestigde bedrijf is er welhaast een volgens 'het boekje'. "Als ICT-collega's in loondienst zagen wij hoe de organisatie almaar groeide en de binding met de klanten steeds meer begon te verliezen," vertelt Etiën van de Beek, één van de twee directieleden van Hype Automatisering. "Contacten liepen niet meer rechtstreeks, maar via afdelingen. Dat paste niet bij ons, daarom besloten wij in 1997 voor onszelf te beginnen." Het wekt bij compagnon Tim Gerritsen mooie herinneringen op. "We assembleerden computers en reden regelmatig naar Den Haag op en neer om goedkope onderdelen te halen. Etiën bleek duidelijk technischer aangelegd; ik heb wel eens een moederbord laten roken en toen maar besloten me uitsluitend toe te leggen op het softwaregedeelte. Binnen ons bedrijf kwam de focus al gauw te liggen op het leveren en installeren van hard- en software en dat leverde een goede respons op. Klanten waardeerden de dienstverlening: vertrouwd, kleinschalig en met een permanente bereikbaarheid."

BEWUSTE KEUZE

Veel oude relaties uit hun tijd in loondienst wisten de weg naar de twee ondernemers te vinden. Gerritsen: "In het begin gebruikten we nog wel eens het dartboard in onze ruimte boven een autoshowroom, op industrieterrein De Valk in Barneveld, maar al gauw kregen we het druk. Een mooie opdracht was dat we in het hele land servers mochten installeren bij Volkswagen- en Audi-dealers. In 2002 verhuisden we naar De Harselaar en namen we ons eerste personeelslid in dienst, sinds 2015 zitten we op De Briellaerd en telt ons team twintig mensen." De kleinschaligheid bleef dus; volgens Van de Beek een bewuste keuze. "We hechten er veel waarde aan om het persoonlijke, vertrouwde karakter dat er vanaf





Etiën van de Beek (l) en Tim Gerritsen blijven met Hype Automatisering sterk in kleinschalig denken, met oog voor zeer individuele klantwensen, korte lijnen en een betrouwbare dienstverlening.

de oorsprong in zit in stand te houden. Dat vertaalt zich in langdurige relaties met onze opdrachtgevers, van wie een aantal al 22 jaar klant is. Met veel van hen hebben we een heel informeel contact. Dezelfde loyaliteit zien we terug bij onze medewerkers. We kennen weinig personeelsverloop, iets dat samenhangt met de prettige onderlinge sfeer."

FYSIEKE CONSULTANCY

Hype Automatisering maakt in de agenda veel ruimte vrij voor fysieke consultancy. Gerritsen: "Klanten bij wie we het systeem beheren vinden het prettig om persoonlijk te sparren met onze medewerkers, niet op afstand. Bijkomend voordeel is dat wij beter zien en horen wat er speelt in de organisaties op ICT-gebied, waar mensen tegenaan lopen. Dat stelt ons in staat om een gedegen nazorg te leveren. Zulk persoonlijk contact wordt extra gewaardeerd op het moment dat ondernemers en hun medewerkers met veel vragen zitten, zoals momenteel in het kader van de AVG-wetgeving. Wij bieden solide beveiligingsoplossingen op dat gebied en advisering, ook juridisch, waarvoor we samenwerken met een aantal partners." Hype Automatisering blijkt op zijn beurt trouw aan zijn leveranciers. "We zijn bijvoorbeeld al sinds dag één HP-dealer, hoewel we afhankelijk van de klantbehoefte ook apparatuur van andere merken gebruiken. Op het gebied van software werken we veel met standaardproducten van Microsoft, ERP- en CRM-software van Exact, bewezen systemen die niet voor niets een groot marktaandeel hebben."



56

EIGEN DEVELOPERS

Waar standaard software ophoudt, daar gaan de eigen developers van Hype Automatisering aan de slag met maatwerk. Van de Beek: “Bijvoorbeeld een koppeling tussen website, netwerk en backoffice maken of een klantenportaal bouwen en daarvoor verschillende data ontsluiten. Afgelopen jaar hebben we een planningstool met documentenopslag voor een parketbedrijf ontwikkeld. De medewerkers kunnen heel eenvoudig via de smartphone hun werkorders afmelden en opvolgende taken aangeven. Er is ook een online-offertetool beschikbaar, waarbij potentiële klanten niet een bijlage bij een e-mail ontvangen, maar op een link moeten klikken en daardoor in een beveiligde webomgeving terechtkomen. Zo valt eenvoudig hun gedrag te meten: welk product selecteren ze, wanneer doen ze dat etcetera. Op basis daarvan ontvangen ze eventueel geheel geautomatiseerd een specifieke brochure, want de tool kan ‘praten’ met het ERP-systeem. Dat levert een heel mooi dashboard op met onder meer een overzicht van de uitstaande offertes, een basis om heel gericht de sales-mensen aan te sturen. Hoe mooi is het als je direct een klant contacteert die een bepaalde behoefte heeft? Het systeem biedt de mogelijkheid om waar dan ook, bijvoorbeeld in de showroom, via de iPad samen de offerte in te vullen.”



‘WE HECHTEN ER VEEL WAARDE AAN OM HET PERSOONLIJKE, VERTROUWDE, KARAKTER DAT ER VANAF DE OORSPRONG IN ZIT IN STAND TE HOUDEN’

CENTRAAL VASTLEGGEN

Gerritsen haalt nog een aantal voorbeelden van ontwikkelingen in eigen huis aan, specifiek toegespitst op een klant. “We hebben een acquisitietool gemaakt voor een vastgoedbeheerder die een concept voor een appartementencomplex in twee luxegradaties verspreid over Nederland wil uitrollen. Binnen dat verhaal nemen meerdere partijen de verkoop voor hun rekening, wat betekent dat dat onderling zorgvuldig afgestemd moet worden. Onze tool biedt de mogelijkheid om centraal alle informatie en alle han-

delingen vast te leggen en zorgt voor een direct contact tussen alle betrokken organisaties. Vanuit een semi-overheidsinstelling kregen we de vraag om een systeem te ontwikkelen dat het makkelijk maakt voor leden om adreswijzigingen door te geven en zich aan te melden voor evenementen die op hen van toepassing zijn. Tevens hebben we daar een portal gebouwd voor het beveiligd uitwisselen van bestanden met externe relaties en overheidsorganisaties. Op pro Deo-basis ondersteunen we Kinderhospice Binnenveld in Barneveld in de automatisering, dat wil zeggen netwerk- en systeembeheer. Voor de reservering van de kamers met elk hun eigen, specifieke medische equipment hebben we een dynamische planningstool ontwikkeld, waarin onder andere de contracten met ouders worden vastgelegd, op termijn te koppelen aan facturatie. Dat scheelt veel administratieve handelingen.”

PRIVATE CLOUD

Naast wat je als ‘traditionele ICT’ mag kenschetsen beweegt Hype Automatisering mee met de markt in actuele ontwikkelingen, zoals opslag in de cloud, waarvoor het bedrijf in 2010 de divisie Cloudet in het leven riep. In plaats van ruimte inkopen viel de keuze op het inrichten van een eigen datacentrum. Presales consultant Gerrit Bouw zegt daarover: “In vaktermen heet dit private cloud. Ten opzichte van public cloud, zoals Google Drive en Microsoft OneDrive, weet je als gebruiker altijd waar je data staan - in dit geval in Arnhem - en kunnen wij deze op elk gewenst moment voor de klant terughalen. Dat geeft vertrouwen. Het biedt bovendien de mogelijkheid om een koppeling te maken naar verschillende glasvezelaanbieders en naar klantspecifieke applicaties. Ook laat private cloud zich veel makkelijker integreren in een hybrideomgeving, dat wil zeggen een combinatie met data die op een eigen server van een bedrijf staan, zoals productieprocessen.”

GLASVEZELNETWERKEN

Een bijzonder project betreft de realisatie van betaalbare glasvezelnetwerken op drie bedrijvenparken in Barneveld, waarin Hype Automatisering het voortouw nam. “De target qua haalbaarheid lag op minimaal veertig ondernemingen, willekeurig verdeeld over De Valk, Harselaar en De Briellaerd,” vertelt Van de Beek. “Het bleek een succes, want we konden het project recentelijk opleveren met tachtig aansluitingen en daar komen er waarschijnlijk nog enkele bij. We staan er zonder meer

WAAR STANDAARD SOFTWARE OPHOUDT, DAAR GAAN DE EIGEN DEVELOPERS VAN HYPE AUTOMATISERING AAN DE SLAG MET MAATWERK

voor open om de haalbaarheid van een glasvezelnetwerk in andere regio's te bespreken. Voor het echte buitengebied ligt dat kostentechnisch nog wat lastig, maar daarvoor bestaat een alternatief in de vorm van een stabiele, voor 99,9 procent betrouwbare straalverbinding. Die hebben we bijvoorbeeld opgezet voor klanten in Harskamp en Kootwijkerbroek, vanuit onze POP-locatie op bedrijvenpark Harselaar.” Dergelijke projecten benadrukken dat Hype Automatisering sterk blijft in kleinschalig denken, met oog voor zeer individuele klantwensen, korte lijnen en een betrouwbare dienstverlening.

www.hype.nl

