

Proteus Systems Europe uit Waardenburg

Branchespecifieke software bedient de bouwwereld op maat

Proteus Systems Europe ontwikkelt en implementeert branchespecifieke softwareoplossingen voor de bouwwereld en een groot aantal aanverwante branches. De geïntegreerde software wordt op maat gemaakt en biedt de bouwsector de mogelijkheid om efficiënter en flexibeler te werken. Dankzij verregaande kennis van de markt zijn de specialisten van Proteus Systems Europe in staat oplossingen te bieden die exact aansluiten bij de dagelijkse praktijk. Na 25 jaar heeft het bedrijf uit Waardenburg een unieke positie op de markt veroverd.

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Proteus Systems ontwikkelt branchespecifieke softwareoplossingen die ondersteunen bij alle dagelijkse werkzaamheden en die werkprocessen versnellen en verbeteren. Het bedrijf uit Waardenburg bedient de volgende branches: interieurbouw, meubelmakerij, keukenbouw, winkel- en projectinrichting, standbouw, afbouw, plaathandel, plaatverwerking, kunstof-, metaal- en steenbewerking, houthandel, houtimport en houtbewerking. Daarnaast is Proteus Systems Europe distributeur van hoogwaardige CAD/CAM systemen. Naast middelgrote organisaties richt de softwarespecialist zich juist ook op kleine bedrijven die graag een eerste stap willen

zetten in automatisering; gefaseerd uitbreiden tegen beheersbare kosten is dankzij de individuele aanpak van Proteus eenvoudig te realiseren.

Integratie als uitgangspunt

Integratie is binnen Proteus Systems Europe het uitgangspunt. Volgens directeur Theo van den Berg is er in de bouwwereld steeds meer behoefte aan automatisering en integratie van de diverse bedrijfsprocessen. “Wij streven ernaar al deze bedrijfsfacetten in één systeem te omvatten en koppelingen te realiseren, zodat wij klanten een totaaloplossing op het gebied van automatisering kunnen bieden. Hierdoor kan efficiënter gewerkt worden; de productiesnelheid neemt toe en de kans op fouten vermindert. Ook is op maat gemaakte software kostenbesparend doordat bedrijfsprocessen inzichtelijk gemaakt worden en alle essentiële informatie snel en transparant beschikbaar is.”

Samenwerking met de klant staat altijd centraal. “Wij leveren meer dan alleen softwareoplossingen”, stelt Van den Berg. “Onze specialisten zijn uitstekend op de hoogte van de dagelijkse praktijk en de veranderende behoeftes binnen de branches die wij bedienen. Hierdoor zijn wij in staat de klant werk uit handen te nemen, zodat zij zich volledig kunnen richten op hun corebusiness.”



Het team van Proteus Systems

Meerwaarde door branchekennis

Automatisering raakt het hart van een organisatie. De softwareoplossingen van Proteus Systems Europe worden daarom uitgerust met alle onderdelen van een modern ERP pakket, zodat inzicht in alle facetten van een organisatie snel toegankelijk zijn. “Verkoop, inkoop, CRM, voorraad, planning en project- en tijdadministratie zijn hier voorbeelden van”, licht Theo van den Berg toe. “Maar daarnaast draait software vooral om innovatie. Dankzij onze verregaande branchekennis kunnen wij een nicheproduct bieden, dat meerwaarde oplevert. De gespecialiseerde software en CAD/CAM systemen zorgen ervoor dat alles vanaf het tekenen van meubels tot aan het aansturen van machines geautomatiseerd kan worden. In een tijd van recessie en toenemende concurrentie is het belangrijk om snel en efficiënt te kunnen werken. Proteus denkt hierin graag met klanten mee.” Bij het automatiseren en integreren ligt de focus op de gebruiker. “Het is belangrijk dat de mensen zich herkennen in onze software en dat deze gebruikersvriendelijk is. Naast implementatie bieden wij daarom ook uitgebreide ondersteuning aan de medewerkers die dagelijks

met ons pakket werken. Eventuele knelpunten lossen wij snel en ter plekke op, zodat de continuïteit altijd gewaarborgd is.”

Groei door recessie

Dat Proteus Systems Europe beschikt over jarenlange kennis en ervaring heeft ervoor gezorgd dat het bedrijf uit Waardenburg een unieke positie heeft veroverd in de Nederlandse markt. Van den Berg: “In mijn familie was de vorige generatie actief als handelsonderneming voor plaatmaterialen. De bouwwereld ken ik van binnenuit, dus de stap om specifiek voor deze branche programmatuur te gaan ontwikkelen was hier een vanzelfsprekend gevolg van.” Inmiddels zijn twintig gespecialiseerde medewerkers actief bij Proteus. “De afgelopen vijf jaar is het aantal medewerkers verdubbeld. Eigenlijk zijn we hierbij geholpen door de recessie, want de afgelopen jaren hebben we drie kleinere bedrijven overgenomen. Doordat we zo’n specifieke oplossing bieden, zijn we een vooraanstaande speler geworden binnen de branches die we bedienen. Naast Nederland zijn we inmiddels ook actief in België en recent zelfs in Turkije.”

Samenwerking met Proteus Connect

De toekomst ziet Theo van den Berg dan ook met vertrouwen tegemoet. “Elke markt heeft zijn eigen dynamiek. Naast het bedienen van grote bedrijven richten we ons momenteel ook op kleinere ondernemingen. Daarnaast worden dankzij innovaties ook nieuwe markten aangeboord. Met Proteus Connect wordt het bijvoorbeeld mogelijk dat verschillende bedrijven onderling kunnen samenwerken en een deel van het werk eenvoudig kunnen uitbesteden doordat productiesystemen gekoppeld worden. Ook zijn koppelingen richting leveranciers mogelijk, waardoor nog efficiënter gewerkt kan worden.” Om klanten tegemoet te komen, worden zij regelmatig uitgenodigd bij het speciaal opgezette Trainingscentrum van Proteus Systems in Waardenburg, waar zij voorlichting en informatie krijgen over alle nieuwe software-systemen. “Op deze manier zorgen wij ervoor dat onze software herkenbaar en toegankelijk is voor iedereen die er in het dagelijks werk mee te maken krijgt.” ■

www.proteus.nl