

4PS IS JARIG!

Terugblik op 20 jaar ondernemen



HAPPY B-DAY



20 jaar 4PS: Herinneringen ophalen met Martin, André en Wim

Martin herinnert het zich nog goed. 4PS is net opgericht als hij samen met André op pad gaat naar wat misschien hun tweede klant gaat worden. Heel ver komen ze alleen niet, want om de hoek van kantoor, net als ze de snelweg op draaien, is zojuist een staking van vrachtwagenchauffeurs begonnen. Omdat te laat komen geen optie is bellen ze naar kantoor. Daar stapt een medewerker zonder een moment van twijfel in de auto, rijdt richting de file, parkeert zijn auto, stapt uit, lost Martin en André af in hun auto die in de file staat en geeft hen de sleutels van zijn eigen auto, zodat zij via een binnenweg net op tijd hun afspraak halen.

Het is één van de vele anekdotes uit de begintijd van 4PS en het is bijna niet te geloven dat dit alweer 20 jaar geleden is. Er veranderde veel in die 20 jaar, maar er bleef ook veel hetzelfde. Een interview met André Overeem, Martin Westerink en Wim Jansen over doen wat je leuk vindt, vertrouwen, samenwerken en dankbaarheid.

Ze kennen elkaar al lang, André, Martin en Wim. Ze werkten eerder namelijk - ook met mede-oprichter van 4PS Tom Bakker - samen bij softwarebedrijf Baan. Dat was in de jaren negentig: "Een totaal krankzinnige tijd", aldus Wim. "Ik geloof dat ik de 250ste medewerker was toen ik er in dienst trad. Toen ik wegging liepen er enkele duizenden mensen rond. Baan was zeer ondernemend ingesteld, we hebben daar hele mooie dingen gedaan." André en Martin beamen dat. "Je kon er enorm ondernemen en de klant stond 100% centraal. Dat gaf een hele bijzondere dynamiek."

Volg je hart, wees innovatief, denk in mogelijkheden

In meerdere opzichten legde die tijd samen bij Baan de basis voor 4PS, vervolgt Martin. "Zoals het idee om een standaard implementatiemethodiek te hebben. Als je software implementeert zijn er enkele duizenden keuzemogelijkheden. Baan zei tegen klanten: 'Wij vullen dat wel vast in, wij weten hoe jullie werken.' Dat is natuurlijk wat we met 4PS ook hebben gedaan en nog steeds doen. We maakten een branchemodel."

Ook in de bedrijfscultuur ziet Martin parallellen. "Bij Baan zagen we hoe je een enorm sterke familiecultuur creëert binnen een bedrijf. Daar was toen de kerk nog de rode draad, dat is bij 4PS niet zo. Maar het principe van om elkaar geven en elkaar helpen zie je bij 4PS heel sterk terug. Net zoals: volg je hart, wees innovatief, denk in mogelijkheden." Wim vult aan dat ook het internationale karakter van Baan een goede leerschool was. "We leerden in die tijd hoe je met allerlei landspecifieke dingen omgaat. Daar hebben we nu nog veel profijt van."

"Het principe van om elkaar geven en elkaar helpen zie je bij 4PS heel sterk terug"

Focus op de bouw, installatie en GWW

Baan ging eind jaren negentig onderuit op de beurs en dat veranderde veel bij het bedrijf. Zo ontstond bij Martin, André en Tom de behoefte om voor zichzelf te beginnen. De belangrijkste reden: ze wilden weer dingen gaan doen die ze leuk vinden. "Nog steeds is dat een van de belangrijkste motto's in ons bedrijf," vertelt André: "dingen doen die je leuk vindt."

"Wij kenden de bouw-, installatie- en GWW-branche al goed en we wisten dat dit voor wereldwijde ERP-leveranciers een moeilijke markt was", vervolgt Martin. "Het is een specifieke tak van sport en de bouwwereld is geografisch begrensd. De regelgeving verschilt per land. Bedrijven in de branche werden om die reden voornamelijk bediend door lokale systeemuizen, maar wij dachten: die gaan het niet redden. Dat soort lokale partijen kunnen

de technologieveranderingen niet blijven bijhouden. Zo ontstond het idee voor 4PS: we verdiepten ons in meerdere platforms, kozen uiteindelijk voor Navision en ontwikkelden - en ontwikkelen nu nog steeds - daarop alle branchespecifieke functionaliteiten."

Eerste keren vergeet je niet

Dat klinkt zo gezegd eenvoudiger dan het in werkelijkheid was. De mannen zaten zelf eindeloos te programmeren in die begintijd. Maar mooi dat het was! Zijn eerste werkdag als 4PS'er herinnert André zich nog heel goed. Hun eerste taak: computers kopen. Het is dan alleen wel het jaar 2000 en pinnen in winkels is nog niet echt ingeburgerd. Eerst maar naar de bank dan, cash halen. Dat lukt. Goede computers vinden alleen niet.

Na urenlang zonder succes door winkels te hebben gestruind eindigen de mannen in een kroeg, om daar met een bier in de hand hun eerste werkdag af te sluiten.

De eerste klanten staan ook in hun geheugen gegrift. Martin: "De eerste klant die je het vertrouwen geeft om iets te doen, dat vergeet je nooit meer. Dat was het bedrijf Van Straten uit Eindhoven. Het bedrijf zelf bestaat niet meer, maar met die mensen hebben we nog steeds contact. Degene die toen de beslissing nam om met ons te gaan werken is een persoonlijke vriend gebleven."

"Onze eerste klant in de grootzakelijke sector, Kropman, was ook zo'n mijlpaal", vertelt André. "Dat was zeer disruptief. Net als toen Imtech met ons besloot te gaan werken. We hadden toen 20 medewerkers. Dat het internationale Imtech koos voor zo'n heel klein partijtje was ongekend. Het brak met tradities die er al jarenlang waren."

Steekwagen met megacomputer

"In de tijd dat wij begonnen draaide al die software op servers. Op van die hele grote computers. Klanten kwamen dan ook altijd naar de softwarebedrijven toe voor presentaties, want andersom ging eigenlijk niet. 'Ons' Navision echter, kon wel al op een laptopje draaien. Dus dan zeiden wij bij een pitch tegen klanten: 'Het is toch raar om met 15 mensen naar ons toe te komen, wij komen wel naar jullie toe en dat moet je die andere leveranciers ook vragen. Nodig ons allemaal gewoon bij jullie uit!'"

En dan kwamen die andere partijen letterlijk met een steekwagen aan, met een enorme computer en een beeldscherm erop. Terwijl wij met een laptopje binnenkwamen met de vraag: 'Waar kunnen we 'm op aansluiten?' Dan stonden wij natuurlijk al 1-0 voor."

Van Microsoft naar 4PS

Het is hard gegaan met 4PS de afgelopen 20 jaar. Wim volgde ongeveer acht jaar geleden Tom Bakker op, toen Tom besloot het rustiger aan te doen en zijn functie als directielid neer te leggen.

Al die tijd hadden André, Martin, Tom en Wim contact gehouden. "In 2011 was ik op een avond met Martin in gesprek in Parijs", vertelt Wim. "Ik vertelde hem dat ik erover dacht om Microsoft, waar ik toen werkte, te gaan verlaten. 'Hé, als je dat doet, kom dan eens met ons praten bij 4PS', zei Martin. Zo kwam van het een het ander en in 2012 ben ik bij 4PS gekomen."

"Terwijl wij met een laptopje binnenkwamen met de vraag: 'waar kunnen we 'm aansluiten?' Dan stonden wij al 1-0 voor."



Martin Westerink en André Overeem aan het werk in de in de achtertuin.



Martin Westerink, André Overeem en Peter Schoenmaker bij een productpresentatie in 2001.

"We zijn trots dat er zelden klanten bij ons weggaan. Je bouwt echt relaties op. Dat geldt ook voor de medewerkers"

Al 20 jaar dezelfde strategie

Inmiddels zijn we met 250 medewerkers actief in zo'n twintig landen. Toch, zo schreven we al in de inleiding, bleef er ook veel hetzelfde.

Martin: "We bleven al die jaren heel dicht bij onszelf. We hebben ons nooit laten leiden door de behoefte om heel groot te worden. Of heel rijk. We wilden onze cultuur bewaken en doen wat we leuk vinden.

Dat zeggen we tegen onze medewerkers ook: je moet doen wat je leuk vindt. We zijn heel trots dat er zelden klanten bij ons weggaan. Je bouwt echt relaties op. Dat geldt ook voor onze medewerkers. Daar zit heel weinig verloop in. Veel medewerkers van het eerste uur zijn er

nu nog steeds." Wim: "We hebben ook al 20 jaar dezelfde strategie. We focussen ons volledig op deze markt en vertellen de technologie van Microsoft naar de business van de bouw. Dát ontwikkelen we continu door.

Zo zag je de laatste jaren dat steeds meer functionaliteiten van kantoor zich verplaatsen naar bouwplaats, waardoor ter plekke van alles wordt geregeld en dingen overtypen op kantoor definitief verleden tijd is. En dat alles beschikbaar is in de cloud, is voor bedrijven natuurlijk ook fantastisch. Nu gaan Internet of Things en Artificial Intelligence veel zaken makkelijker maken en wij nemen onze klanten daar graag in mee."

Dankbaar voor het vertrouwen

"Waar het uiteindelijk om draait," besluit André, "is vertrouwen. We zijn onze klanten en medewerkers zeer dankbaar voor dat vertrouwen. Dat is het meest bijzondere. Zaken doe je met mensen en daar gaan ook eigenlijk al onze herinneringen over. Over mensen. Die medewerker die zonder een seconde twijfel in de auto sprong om ons te 'bevrijden' uit de file, die eerste klant waar we nog steeds mee bevriend zijn, die beslisser bij Imtech die de basis legde voor onze internationale uitbreiding. Elke medewerker, elke klant, elke leverancier, elke partner uit die 20 jaar 4PS zijn we dankbaar. En dat blijft zo, in alle jaren die nog gaan komen."

