

REPORTAGE

Netropolix begeleidt bedrijven in de vierde industriële revolutie

'IT OP DE ACHTERGROND. DAT IS WAT ONZE KLANTEN WILLEN'

Netropolix is een toonaangevend IT-bedrijf in de Kempen. Met vestigingen in Geel, Turnhout en Grobbendonk is de onderneming stevig verankerd in de regio. *Ondernemers* sprak met Koen Vanlommel en Emanuel van der Aalst over de veelbesproken digitale transformatie. "Een slecht gekozen term, die niet zegt waarover het werkelijk gaat."

Emanuel van der Aalst is *chief evangelist* bij Netropolix. *Spreading the word* is zijn roeping bij het bedrijf. Hij vertelt het verhaal van Netropolix en is verantwoordelijk voor de marketing, intern en extern. "Vorig jaar hebben we een nieuwe marketingoefening gemaakt. Daarbij hoort ook een nieuwe tagline: 'IT op de achtergrond'. Daarmee bedoelen we dat IT bedrijfsprocessen moet faciliteren, zonder dat het continu een topic is voor de klant."

Koen Vanlommel, oprichter en bezieler van Netropolix, knikt instemmend. "Onze nieuwe tagline staat tegenover de gedachte dat IT leidend is. Eén: IT is een middel, geen doel op zich. Twee: wij willen producten en diensten leveren die ervoor zorgen dat de

IT het bedrijf niet hindert. "IT op de achtergrond" betekent dat IT moet werken zoals kunstlicht. Als je de schakelaar aandoet, brandt het licht. Je hoeft daar verder niet over na te denken. Zo moet IT ook werken. Problemen moet je voorkomen met een goede strategie en de juiste beslissingen." Emanuel van der Aalst: "Dat past helemaal in het idee van de digitale transformatie, die elk bedrijf ervaart of binnen afzienbare tijd zal ervaren. Elke bedrijf heeft hoe langer hoe meer IT nodig zoals het elektriciteit nodig heeft. IT wordt dermate fundamenteel voor elk businessmodel, dat het steeds minder als een pure kost wordt gezien, maar als een investering. Onze missie is die zo frictieloos mogelijk te

begeleiden, zodat je er als klant zo weinig mogelijk mee geconfronteerd wordt en alles vanzelf draait."

Koen Vanlommel: "De digitale transformatie heeft een enorme impact. Je hebt nu twee soorten bedrijven: zij die zich van de impact van die transformatie bewust zijn en mee op de kar springen, en zij die niet meer zullen bestaan."

DE KLANT VERWACHT ONMIDDELIJK RESPONS

Emanuel van der Aalst: "Het is voor sommige bedrijven inderdaad een kwestie van overleven om die transformatie succesvol door te voeren. Wij vinden 'digitale transformatie' een slecht gekozen begrip, omdat mensen door het woord 'digitaal' alleen maar focussen op het technologische aspect. Het gaat ook om veranderend klantgedrag, waarbij mensen eraan gewend raken dat alles veel sneller gaat. De digitale transformatie impliceert een ander businessmodel, dat tot stand komt onder druk van de veranderende verwachtingen van de consument. Uiteindelijk zullen die nieuwe businessmodellen overal worden doorgevoerd. *Out of the box* denken volstaat niet meer. Vaak moet je de hele box herdenken. Daarom spreken we liever over de vierde industriële revolutie."

Koen Vanlommel: "Tot enkele jaren geleden waren er nog bedrijven die het niet zo erg vonden als hun IT een dag plat lag, omdat ze dan eindelijk tijd konden besteden aan andere taken. Maar als de IT nu een paar uur plat ligt, heb je geen enkel businessproces dat nog draait, heb je geen voorraad meer, lopen klanten en leveranciers verloren en weet het personeel niet meer wat te doen. In de digitale wereld is alles businesskritisch geworden, niet van 9 tot 5 maar 24 uur op 24, zeven dagen per week. Dan denk ik niet alleen aan, bijvoorbeeld, een webshop, maar ook aan mensen die van 16 tot 19 uur bij hun gezin willen zijn en daarna nog een tijdje doorwerken." Emanuel van der Aalst: "De vierde industriële revolutie heeft drie pijlers.



De eerste pijler is het feit dat je van businessmodel moet veranderen, onder druk van de verwachtingen van klanten. Tweede pijler is dat je organisatie daar klaar moet voor zijn, met als grootste uitdaging het feit dat medewerkers anders moeten gaan denken. Iedereen moet begrijpen dat het voor elk bedrijf kritisch is dat er snel wordt gereageerd op vragen van klanten. Derde pijler en sluitstuk is de techniek en de IT die de transformatie mogelijk maken. Het gaat dus niet alleen om de IT, maar om een complete maatschappelijke revolutie.”

Koen Vanlommel: “Elk bedrijf moet zich afvragen of zijn organisatie klaar is om de komende tien jaar aan te vangen op een manier die de rest van de wereld doodnormaal vindt. IT is een strategisch element van het bedrijf geworden, zelfs voor een bloemenwinkel of een restaurant. De samenleving verwacht immers een enorme responsnelheid, en dat kan niet meer met manuele processen.”

| STRATEGISCHE PARTNER VOOR DE KLANT

Emanuel van der Aalst: “Dat betekent ook dat we steeds meer een strategische partner voor de klant zijn. We brengen alles in kaart, gieten activiteiten in processen en automatiseren ze. Voor Netropolix is het een belangrijk strategisch voordeel dat we een softwareafdeling hebben die al kan instappen op het strategische niveau. Daarna volgt de hardware.”

Koen Vanlommel: “Waar we enkele jaren geleden nog tot vijf jaar vooruit konden blikken, is dat vandaag ontzettend moeilijk geworden, omdat de business zo snel en ingrijpend verandert. Ik heb het dan niet alleen over de technologie, maar ook over de verwachtingen van klanten. Soms verwachten ze dat er slechts enkele weken zitten tussen het eerste gesprek en de afronding van een project.”

Dat de inbreng van Netropolix spectaculaire gevolgen kan hebben, maakt het volgende voorbeeld duidelijk. Koen Vanlommel: “We hebben een volledige analyse uitgevoerd voor een logistiek bedrijf in Antwerpen. Het ging om een analyse van hun logistieke flows, die we integraal hebben vertaald naar IT-ondersteunde flows. De gemiddelde doorlooptijd van de vraag om een offerte naar een gedetailleerd antwoord werd gereduceerd van zo'n twee werkdagen naar minder dan twee werkuren. De gemiddelde



stockperiode werd teruggebracht tot minder dan twee dagen, waar dat vroeger vlotjes twee tot drie weken was. Binnen een termijn van 2,5 jaar is het bedrijf qua omzet en logistieke bewegingen 20 keer groter geworden. En dat met hetzelfde aantal FTE's. Hoe zoiets kan? Het ging om een sterk commercieel bedrijf dat perfect begrepen heeft hoe de klant van vandaag wil geholpen worden. We kregen de kans de volledige transformatie mee te bedenken, te informatiseren en te automatiseren.” Het ronduit verbluffende resultaat is een schoolvoorbeeld van wat Netropolix met visionaire klanten kan bereiken.

CONTACT Netropolix Software – Klein-
hoefstraat 5, 2440 Geel, tel. 014 28 54 92 –
software@netropolix.be | **Netropolix**
Infrastructuur – Liersesteenweg 11,
2288 Grobbendonk, tel. 014 28 54 91 –
Rubensstraat 104, 2300 Turnhout,
tel. 014 28 54 91 – netwerken@netropolix.be
www.netropolix.be

