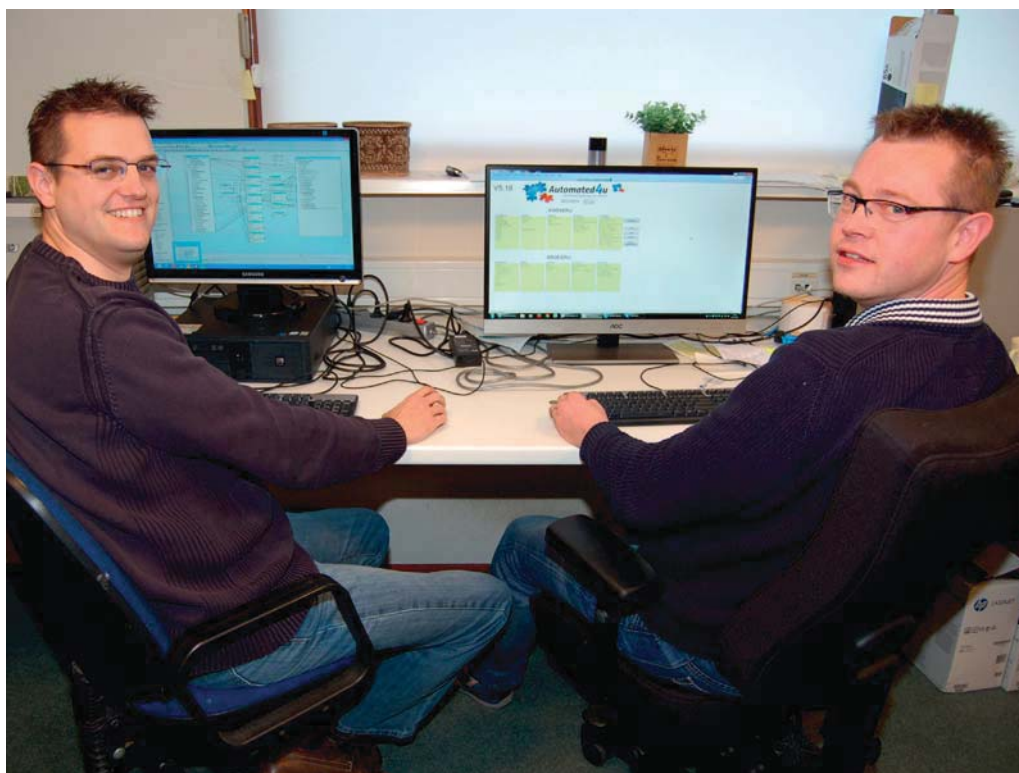


“Wij kijken in de praktijk of

Toen Edwin Hauwert zijn eerste schreden als zelfstandig ondernemer zette, mikte hij op het hele midden- en kleinbedrijf. Inmiddels is zijn automatiseringsbedrijf Automated4u uitgebreid met partner Bart Glim en is de focus steeds meer gericht op het succesvolle track and trace programma Bulbstoremanager voor de bloembollensector.

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Fotografie: Gerrit Wildenbeest, PR



Bart Glim en Edwin Hauwert (vlnr): ‘In ons pakket zitten tal van handigheidjes’

De nog jonge historie van het West-Friese automatiseringsbedrijf Automated4u begon in de ambtelijke sector. Tijdens en na zijn opleiding technische bedrijfskunde op HTS-niveau, ging Edwin Hauwert (37) via een uitzendbureau aan de slag met diverse automatiseringsprojecten, onder andere bij het Ministerie van Financiën. Dat

leidde in 2000 tot een fulltime baan als ambtenaar bij de in Amsterdam gevestigde afdeling Dutch State Treasury Agency van dit ministerie. Prima te bereizen vanuit zijn geliefde West-Friese woonomgeving. In 2007 werd echter van hogerhand besloten dat Edwin's afdeling op termijn diende te verhuizen naar Den Haag. Toen dat in 2009 zijn beslag kreeg, leid-

de dat bij Edwin tot de nodige denkrimpels. “Ik zag mezelf niet iedere dag uren in de trein zitten naar Den Haag”, vertelt hij op het bij Haakman Flowerbulbs (Wervershoof) in pandige kantoor van Automated4u. Reden om met zijn werkgever een deeltijdcontract af te spreken. In combinatie met opgespaarde vrije dagen, betekende dit dat hij twee dagen per week kon gebruiken voor een opstart als zzp'er. Dat ging zo voorspoedig dat in 2010 zijn contract verder werd afgebouwd tot twee dagen per week. In augustus 2011 waagde hij de stap naar volledig zelfstandigheid, met dank aan zijn voormalige werkgever voor de mooie afbouwregeling.

EERSTE OPDRACHT

In de eerste jaren zocht Edwin zijn markt vooral bij mkb-klienten die hij nog kende vanuit zijn uitzendkrachtperiode. Nog steeds doet Automated4u werkzaamheden voor deze relaties - zoals het schrijven van modules voor orden voorraadbeheer, facturering, websitebouw, et cetera - maar momenteel ligt het zwaartepunt in de bloembollensector. De eerste grote opdracht vanuit de bollensector kwam binnen via Haakman Flowerbulbs. Het bedrijf was op zoek naar uitbreidingen op het bestaande automatiseringspakket en verzocht Edwin daar eens naar te kijken. “Mijn eerste opdracht was om de urenregistratie te automatiseren mid-



Droogwandgoten (bij Boltha BV) gekoppeld aan de Bulbstoremanager (archieffoto)

het werkt'

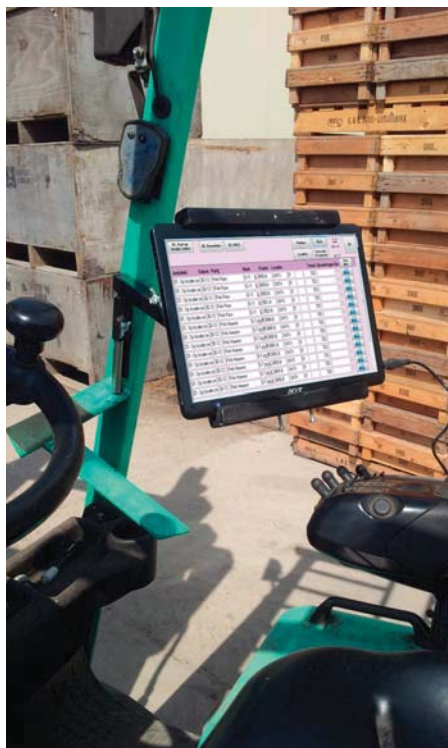
dels een prikkloksysteem." Van het een kwam het ander: Haakman verzocht Edwin het hele logistieke pakket op de schop te nemen, wat uitliep op een compleet nieuw logistiek pakket voor de vestiging in Nieuw-Zeeland. Dat legde de basis voor het anno 2013 al bij een twaalfstal bloembolbedrijven uitgerolde track and trace programma onder de naam Bulstoremanager (zie ook BBV 261).

Op dit moment besteedt Automated4u zeker 85 procent van de tijd aan dit programma. Te veel werk voor een persoon, daarom is per 1 december Bart Glim (ook 37) als partner aangekomen. Bart is eveneens gepokt en gemazeld in de automatisering. Na zijn HBO-opleiding bedrijfskundige informatica werkte hij onder meer bij Interxion (Schiphol Rijk), het UWV en als laatste bij ABN-AMRO.

MENTALITEIT

Nu de toekomst van hun jonge bedrijf vooral in de bloembollenwereld lijkt te liggen, is het een groot voordeel dat beiden de taal en de mentaliteit van het vak delen. Edwins vader had een bloembollenbedrijf, als zoveel scholieren in West-Friesland verdiende hij in de vakantie graag een centje bij met het rapen en vooral het pellen - 'dat verdiende meer' - van bollen. Ook Bart heeft als rasechte Andijker de nodige uren achter de pelband gemaakt. "We weten dat je in de bloembollensector soms 7 keer 24 uur aan de bak moet. Omdat ons pakket ook draait bij Haakman New Zealand Bulbs, met z'n omgekeerde seizoenen en tijden, hoort 's avonds en 's nachts werken er ook bij."

Hoewel Haakman aan de basis van hun pakket lag, is de Bulbstoremanager inmiddels zo ver doorontwikkeld, dat het voor elk bedrijf op maat kan worden gemaakt. Bart concentreert zich daarbij op alle mogelijke koppelingen, zoals Edibulb, GPS-toepassingen, koppeling met bosmachine en de veiling, enzovoort. Een paradepaardje is de koppeling met de klimaatcomputers van ABC (Agratechniek), Sercom en Dijkstra, met mogelijkheden tot regeling van de luchtcirculatie op basis van diverse parameters. Hoewel onder hun pakket wel bepaalde algemene programmeertalen liggen, is het niet gebaseerd op grootschalige standaardpakketten als bijvoorbeeld SAP/mySap ERP. "SAP is heel duur om te implementeren, er moet nog zoveel aan modules geschreven worden, in ons pakket zitten al tal van handigheidjes. Daarnaast komen SAP-programmeurs zelden in de bollenschuur. Wij schrijven iets en kijken in de praktijk of het werkt. Zo hebben standaardpakketten vaak wifi nodig, maar



dat is lang niet overal aanwezig in een bollenschuur, vandaar dat wij een offline module hebben ontwikkeld."

PRIJZEN

Edwin en Bart stellen dat de meeste pakketten in de bollensector zich beperken tot de in- en

verkoop. Dat geldt bijvoorbeeld voor Bolwerk, het bekende pakket van Agrovision, dat volgens hen zaken als voorraadbeheer en logistiek links laat liggen.

Automated4u doet niet geheimzinnig over zijn prijzen. De teeltmodule kost 5.000 euro, de broeierijmodule kost 2.500 euro extra terwijl je voor 10.000 euro teelt, broeierij en export hebt (alles exclusief de hardware). Geen wereldprijzen, maar Automated4u vindt dat ondernemers niet voor de prijs, maar voor de toegevoegde waarde van het pakket moeten gaan. "Als je vindt dat whiteboards en een paar excellen toereikend zijn, prima. Maar je ziet dat vooral de nieuwe generatie ondernemers meer informatiegestuurde beslissingen wil nemen. Zo kun je met ons pakket moeiteloos historische gegevens van een partij of cultivar opvragen en analyseren. Jongeren zien sneller de voordelen van de objectieve managementinformatie die je via ons systeem binnenkrijgt."

Met nu een twaalfstal bedrijven die werken met verschillende modules van de Bulb Store Manager valt er nog een hele markt in de bloembollensector te veroveren. Een nieuwe uitdaging ligt in de ontwikkeling van een geautomatiseerd systeem voor een startend bemiddelingsbureau (vanuit kwekersvereniging Bloems). "Laat ons eerst maar op kleinere schaal in nauw overleg met de praktijk aan de gang gaan."

