ABC E BUSINESS

MAGAZINE





10 JAAR





VOORWOORD

WOW! Wat ben ik trots op alle ABC'ers. De afgelopen tien jaar heb ik als een jongensboek beleefd. Dat we nu staan waar we staan is een effort van het hele team! Dus op de eerste plaats: Dankjewel ABC-team!

We hebben ons best gedaan om tien jaar ABC E BUSINESS in dit mooie magazine te verpakken. Leuk om eens terug te kijken waar we vandaan komen. En ook om vooruit te blikken op de toekomst waarin onze uitdaging ligt om complexe, geavanceerde technologieën eenvoudig en behapbaar in te zetten in het voordeel van onze klanten. Want dat is wat ons drijft. Dat is ons DNA. Dat is waar we voor staan:

Wij maken het mogelijk dat onze klanten meer kunnen bereiken.

We kunnen bedrijven efficiënter laten werken, betere beslissingen laten nemen en meer omzet laten genereren, gebaseerd op Microsoft technologie.

Met die overtuiging ben ik als zzp'er in 2002 begonnen aan dit avontuur en sinds 2009 werken we met een heel team aan deze missie (vandaar dat 2019 het jaar is van ons jarig 10-jarig jubileum in de vorm, zoals we ABC E BUSINESS vandaag de dag kennen.) Diezelfde overtuiging inspireert nog altijd en laat ons elke dag doen wat we doen: onze klanten verder helpen, zodat zij meer bereiken.

Omdat er in tien jaar tijd veel is gebeurd en wij nog heel veel meer willen betekenen voor onze klanten, neem ik jullie in dit magazine mee op reis. Een reis door het verleden, het heden en natuurlijk de toekomst.

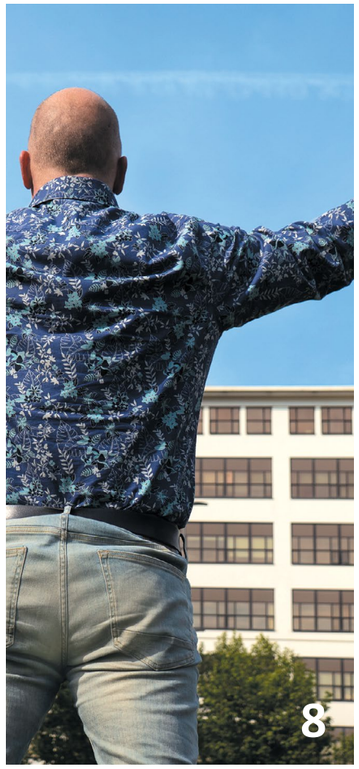
Veel leesplezier en we gaan de komende tien jaar samen met jullie de geweldige reis voortzetten!

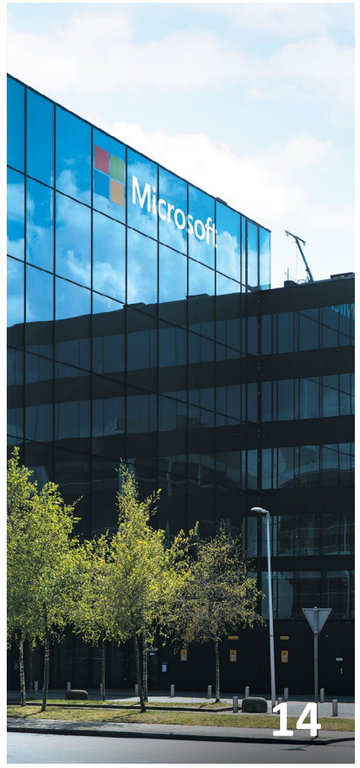
We hebben er veel zin in!

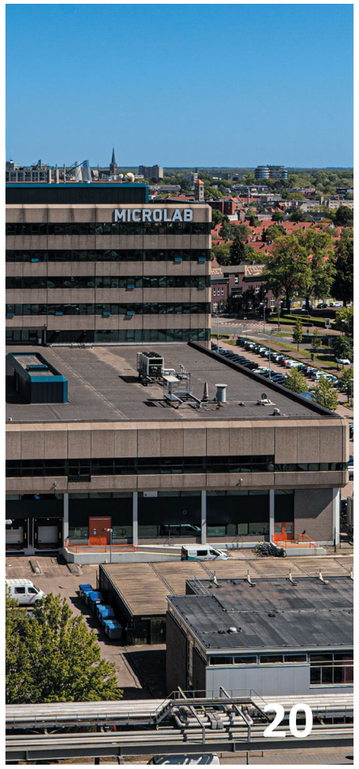
EMILE PEELS
CEO, ABC E BUSINESS

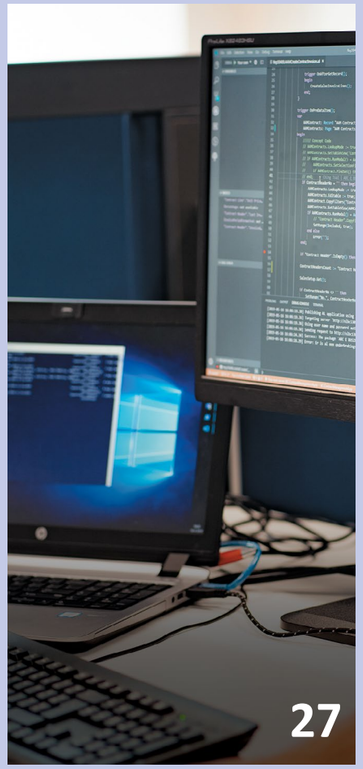


'Wij maken het mogelijk dat onze klanten meer kunnen bereiken'

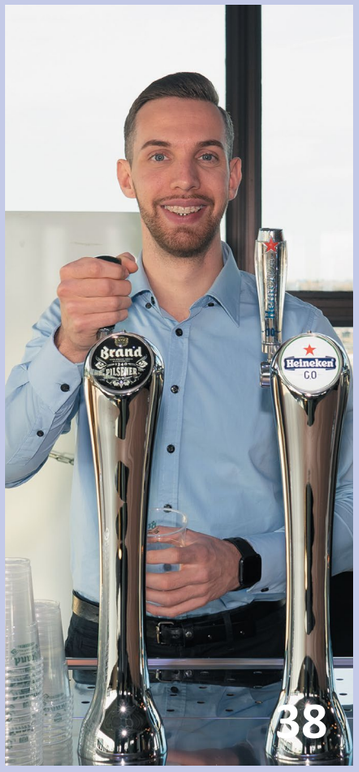














INHOUD

06 **HET DNA VAN ABC E BUSINESS**
Ons bedrijf in woorden en cijfers

08 **EMILE PEELS OVER PASSIE**
Vanuit je hart het goed willen doen voor je klant

10 **TIJDLIJN ABC E BUSINESS**
2009 tot 2019

12 **LUSTRUM COLLEGA'S**
Lars Hoving en Lilian Klaassen vieren dit jaar hun jubileum

14 **IN GESPREK MET JAN BROUWER**
Over de samenwerking van Microsoft, ABC E BUSINESS en Dynamics 365

18 **ONZE KLANTEN**
Wat zeggen zij over ABC E BUSINESS?

20 **VERHUIZING NAAR STRIJP-S**
Vroeger Philipsbedrijventerrein, nu een inspirerende omgeving met vele bedrijven

24 **GESCHIEDENIS VAN DYNAMICS 365**
Hoe is het allemaal begonnen?

26 **MICRO APPS**
De nieuwe tak van ABC E BUSINESS

28 **SURPRISE YOUR POTENTIAL**
De slogan voor ons team

32 **TOEKOMSTDOELEN VAN ABC E BUSINESS**
Wat gaat er de komende jaren gebeuren?

34 **OPENING NIEUWE VESTIGINGEN**
In Utrecht-West, Schiphol en meer

36 **HET TEAM**
Aangenaam! Dit is ABC E BUSINESS

38 **JUNIOREN AAN DE SLAG**
Geen dag is hetzelfde voor Evy van Beers en Wilco Pieters

40 **WERKEN BIJ ABC E BUSINESS**
Brabantse gezelligheid in een vitale ontwikkelcultuur

COLOFON

ABC E BUSINESS magazine is een uitgave van ABC E BUSINESS in samenwerking met ASEGA Media & Communication.
Andromedastraat 2B, Tilburg, Nederland.
T: 013 545 32 98 E: info@asega.nl www.asega.nl

Hoofdredactie: Bram Smits & Frank van Bergen **Art direction & vormgeving:** Danielle Kool **Adviseur ABC E BUSINESS:** Bram Smits
Redactie: Bram Smits, Pip Cloo, Frank van bergen **Eindredactie:** Katja Tremio **Met dank aan:** Elise ten Broeke, Emile Peels, Jan Brouwer, Marjolein Waals, Rene de Wilde, Jan-Bart Beerens, Bas Rittershaus en het hele ABC-team.
Fotografie: Bram Smits, Stichting Eindhoven in Beeld, Mitchell van Eijk, Pexels en Shutterstock

Copyright © 2019 ASEGA Media & Communication. Alle rechten zijn voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag op welke wijze of in welke vorm dan ook vermenigvuldigd worden of overgenomen zonder schriftelijke toestemming.

HET DNA VAN
ABC E BUSINESS

MISSIE:
Wij maken het mogelijk dat onze klanten meer kunnen bereiken

MERKWAARDEN:
Helder, Mensgericht, Open

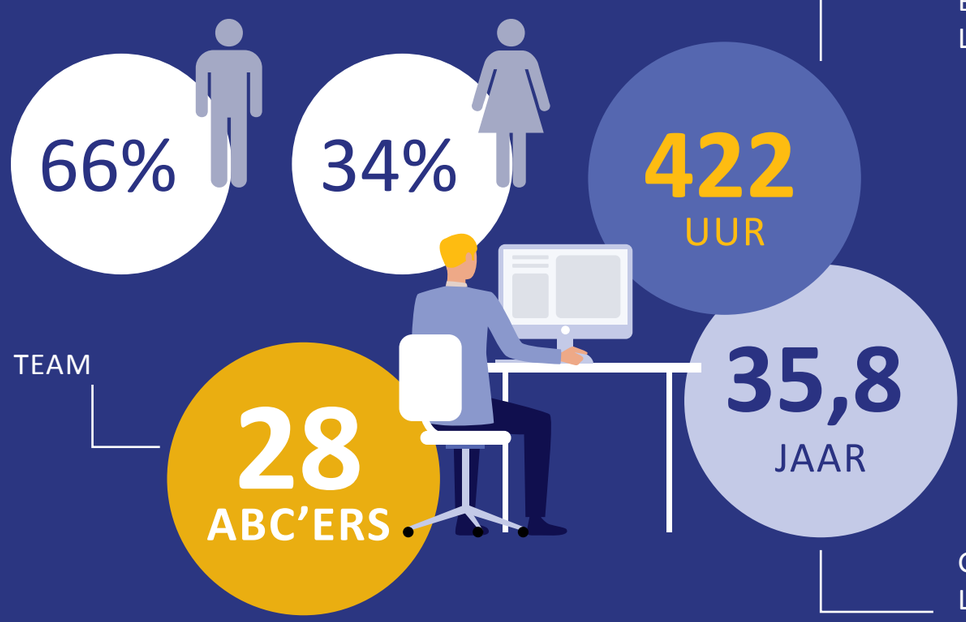
WERKWAARDEN:
Ontdekken, Ontmoeten, Ontwikkelen



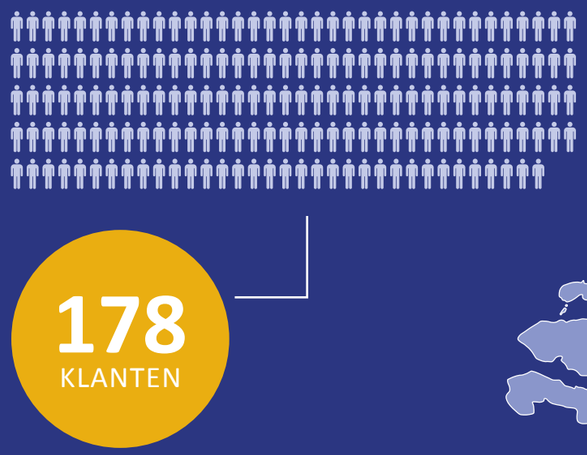
Facts & Figures

'Bied klanten de service die ze verdienen en je bedrijf groeit als vanzelf organisch door'

KERNCIJFERS: PERSONEEL



KERNCIJFERS: KLANTEN



KERNCIJFERS: LOCATIES



1 Hoofdkantoor Eindhoven | 2 Utrecht-West | 3 Microsoft Hoofdkantoor

'Alles uit een mooi mkb-bedrijf halen wat erin zit, dat is écht samen werken aan de toekomst'

PASSIE IS:
VANUIT JE HART HET GOED WILLEN DOEN VOOR JE KLANT

Wat begon als een afstudeerproject groeide uit tot een drukke job als zzp'er. Omdat alleen ook maar alleen is en de aanvragen bleven komen, nam founder en directeur van ABC E BUSINESS Emile Peels, zijn eerste personeelsleden aan. Nu tien jaar later, adviseert, ontwikkelt en implementeert een team van zo'n dertig ABC'ers honderden mkb-bedrijven op het gebied van software-oplossingen. De gedreven directeur ziet zijn rol om de zoveel jaar veranderen en dat houdt hem scherp en alert. Het doel is altijd *The Next Level* bereiken, waarbij zijn klanten hun organisaties op ieder mogelijk gebied zien groeien. Emile Peels over passie, service verlenen en zo min mogelijk declarabele uren maken.



'Het is service verlenen en daarmee je geld verdienen, niet andersom'

Met een ondernemende vader én moeder weet Emile van jongs af aan niet beter, dan dat ondernemen niets engs is. Dat doe je gewoon. "Mijn vader richtte ABC Consulting op en mijn broer ABC Communications", vertelt Emile. "Mijn moeder haalde haar ondernemersgeluk uit ABC Decorations. Het was dus niet meer dan logisch, dan dat ik ook een ABC-onderneming zou starten."

HOTEL THUIS

Nadat Emile enige tijd zowel in loondienst als voor zichzelf werkte en allerhande bedrijven voorzag van automatiseringsadvies- en dienstverlening, besloot hij als fulltime zzp'er aan de slag te gaan. "Tussen 2004 en 2009 werkte ik door het hele land", vertelt Emile. "Ik sliep regelmatig bij vrienden verspreid over Nederland, zodat ik de volgende dag op tijd op de plek van bestemming kon zijn. Ik zei toen altijd: 'Mijn huis is eigenlijk het duurste hotel van Eindhoven', want daar sliep ik maar vijf dagen per maand."

SAMEN KUN JE MEER

Het kantelpunt kwam toen Emile zich realiseerde dat hij een volgende stap wilde maken, hoe leuk hij consulting op locatie ook vond. Emile: "Ik zag, en zie nog steeds, dat er een grote vraag was naar hoogkwalitatieve diensten. Maar dan heb je op een gegeven moment zoveel werk, dat kun je niet alleen. Een logische volgende stap is het aannemen van personeel, zodat je je klanten de service kunt blijven bieden die ze verdienen. En dan groeit een bedrijf als vanzelf, organisch, door. Ik ben ervan overtuigd dat, zolang jij je uiterste best doet klanten te helpen, klanten ook echt bij je blijven. En dan wordt dat klantenaantal alleen maar groter. Dus onderaan de streep heeft het dan ook nog zin; omzet draaien is namelijk geen ziekte. Maar in eerste instantie moet je het vanuit je hart goed willen doen voor de klant. Het is service verlenen en daarmee je geld verdienen, niet andersom."

NIEUW SPEL, NIEUWE REGELS

Wat drie jaar geleden nog een goedlopend klein bedrijf was met tien medewerkers, is intussen een steady organisatie met bijna dertig medewerkers. ABC E BUSINESS maakte de afgelopen drie jaar een spectaculaire groei door en die groei houdt aan. Waar voorheen de loyale klantenkring nog vrij beperkt was, zet het softwarebedrijf nu in op het draaien van serieuze klantenaantallen. Emile vult aan: "Dat vind ik heel leuk. Zo krijgen we te maken met standaardimplementaties, die eenvoudig uit te rollen en uit te voeren zijn. Daarnaast zijn er nog steeds de complexe implementaties, die we van oudsher al deden en ook een derde tak: Micro Apps. Ook zorgen we via de nieuwe marketingafdeling, dat we online beter zichtbaar zijn. Nu zéggen we niet alleen dat we willen groeien qua klantenaantal, het wordt een marketingspel."

GROTER MARKTAANDEEL

Het doel van het realiseren van een groter klantenaantal is dat meer bedrijven hun (groei) ambities waar kunnen maken en daar profiteert het mkb in zijn geheel van. Op dit moment is ABC E BUSINESS al marktleider van Dynamics 365 Business Central Cloud. Maar het doel is niet om meer marktaandeel te veroveren binnen de huidige Microsoft-markt, maar om juist het aandeel van Microsoft in de gehele mkb-markt te vergroten. Maar meer marktaandeel veroveren heeft interne gevolgen voor ABC E BUSINESS. "Het zou natuurlijk fantastisch zijn als het marktaandeel van Microsoft Dynamics 365 Business Central van 2 naar 15 procent zou stijgen. ABC E BUSINESS zal daar zeker een groot deel van voor haar rekening nemen. Echter, de vele implementaties die deze groei met zich meebrengt, kunnen wij helemaal niet aan. Als we serieus willen groeien moeten er meer gekwalificeerde mensen komen, waar Microsoft een aandeel in kan nemen, ofwel moeten die extra medewerkers overbodig zijn. En het liefst, dat laatste. Daarvoor moet de software voortdurend ontwikkeld worden richting de eenvoud van het in gebruik nemen ervan. En dat is ook waar Microsoft steeds meer op inzet. Je moet die implementatietrajecten korter maken. Anders lukt het niet. Dan kun je als Microsoft geen serieus marktaandeel veroveren, en kunnen wij op onze beurt ook niet de aantallen draaien welke we voor ogen hebben."

DECLARABELE UREN ALS NOODZAKELIJK KWAAD

Implementatietrajecten die steeds maar korter worden? Dat moet van invloed zijn op de declarabele uren. En dat is juist iets wat Emile en zijn team alleen maar toejuichen. "Ik ben altijd ver weg gebleven van de gedachte dat een x-aantal declarabele medewerkers het geld wel binnenhalen", legt Emile uit. "Met deze instelling krijg je geen impact op de markt. Om écht je stempel te kunnen drukken, moet je denken in grote aantallen en dus in weinig uren-per-klant. Uiteindelijk ligt dat ook in lijn met de strategie van Microsoft natuurlijk. Hoe gek het ook klinkt: ik wil een zo laag mogelijk aantal declarabele uren per klant. Wij zien declarabele uren als noodzakelijk kwaad: een dienstverlening om iemand live te krijgen met de software. Maar ik zie liever dat we die uren zoveel mogelijk beperken, de klant goed op weg helpen, en door kunnen gaan naar het helpen van de volgende klant."

WHAT'S NEXT?

Emile heeft de afgelopen jaren verschillende rollen vervuld binnen zijn bedrijf. Zo was hij eerst consultant, dan weer meewerkend voorman, vervolgens sales- en marketingman en nu directeur. Uit deze laatste rol haalt hij veel plezier. Emile: "Sparren met klanten en meedenken over the bigger picture vind ik nu erg leuk. Maar ik weet ook dat ik op een gegeven moment weer een nieuwe uitdaging zoek. Inmiddels vertrouw ik erop, dat er zich op den duur weer andere kansen en ontwikkelingen voordoen waar je klanten meer door kunt laten bereiken. Daar haal ik dan weer mijn voldoening uit. Je kunt dit passie en gedrevenheid noemen. En dat stopt feitelijk nooit. Er zijn weinig zekerheden in het leven, maar dat mijn rol elk jaar anders is, staat als een paal boven water."

Tijdlijn

TIJDLIJN
ABC E BUSINESS

'Eén van de mooiste achievements is het behouden van het kleinschalige'

2009

- Eerste twee personeelsleden in dienst
- Vanaf 1 april vestiging bij Féju in Udenhout
- Eerste klant, Johnny Loco, live in de Cloud

2010

- Groei personeel met één personeelslid
- Microsoft Certified Partner

2011

- Groei personeel met één personeelslid
- 50 klanten bereikt

2012

- Interne verhuizing naar grotere ruimte



2013

- NAV 2013 gezamenlijke launch met Microsoft



'WOW! Wat ben ik trots op het hele ABC-team! Wat een avontuur was de afgelopen tien jaar'

- Emile Peels

2014

- Interne verhuizing naar gehele bovenverdieping
- Verdubbeling aantal personeelsleden

2015

- Verhuizing per 1 december naar het Videolab op Strijp-S
- ABC E BUSINESS neemt ABP Dynamics over
- 100 klanten bereikt

2016

- In oktober eerste Dynamics Cloud Party in Praag
- Onderdeel van President's Club – gekregen vanuit Microsoft Cooperation USA–
- Eerste weekend weg met het voltallige personeel

Zie pagina 42



2017

- Verhuizing op 1 december naar het Microlab op Strijp-S
- Groei personeel met drie personeelsleden
- Introductie nieuwe manier van werken ABC 2.0 (Team, Housing, Tools, Employee Happiness)

Zie pagina 28



2018

- Eerste ABC Café met Fontys Hogeschool studenten om kennis maken met ABC E BUSINESS
- Eerste aansluiting van klant met Microsoft Dynamics Business Central
- Most Innovative Partner Of The Year, van Quadira
- Microsoft Gold ERP Partner bereikt
- Oprichting Micro Apps B.V.

Zie pagina 26

2019

'Een klein team groeide uit tot een Microsoft partner van naam'

LARS HOVING EN LILIAN KLAASSEN VIEREN HUN **LUSTRUM** BIJ ABC E BUSINESS

Wie nu het Microlab binnenloopt en de bedrijvige kantoren van ABC E BUSINESS ziet, kan zich misschien niet voorstellen dat ze enkele jaren geleden nog met zijn achten in één kantoorunit in Udenhout aan het werk waren. Toch is het zo en jubileumcollega's Lars Hoving, COO en Lilian Klaassen, manager finance maakten deze transformatie mee. Beiden werken nu vijf jaar voor het bedrijf, dat volgens hen van een 'kleine toko' veranderde in een volwaardige Microsoft Dynamics partner. Ze blikken terug op hoe zij deze transitie ervaren hebben, welke impact het had op hun functioneren en vertellen over hoe trots ze zijn dat de leuke sfeer en het kleinschalige, ondanks de snelle groei, overeind bleven.

THE RIGHT (WO)MAN FOR THE JOB

Lars werd aanvankelijk aangenomen als NAV-consultant (NAV is de voorloper van Business Central, red.) en voor een stukje coördinatie van de afdelingen. Maar op de eerste dag dat hij begon, werd hij meteen in het diepe gegooid omdat eigenaar Emile op vakantie ging en vervolgens een paar weken uit de running was na een operatie. Daardoor verschoven zijn werkzaamheden en was hij voor tachtig procent bezig met het coördineren van processen en voor twintig procent met consultancy. Toch kun je niet zeggen, dat hij meteen in de rol zat waarin hij nu zit. Want door de snelle groei van het bedrijf werd zijn takenpakket steeds uitgebreider. Lars: "Op een gegeven moment kwam de titel 'manager' eraan te hangen."
Ook Lilian groeide de afgelopen jaren geleidelijk door naar een leidinggevende functie: "Omdat het steeds drukker werd, hadden we extra personeel nodig voor de administratie. Ik kreeg de kans om hen aan te sturen." Nu is ze als manager finance verantwoordelijk voor alles wat met de administratie en de financiën te maken heeft: van bankbetalingen tot het inboeken van de post en het coördineren van de afdeling.

STROOMLIJNEN EN KADEREN

Toen Lars' rol veranderde, merkte hij dat hij graag bezig was aan de strategische kant. "Ik vind het leuk om het enthousiasme en de visie van Emile te stroomlijnen, om in kaart te brengen wat realistisch en haalbaar is. Ik houd ervan om kritische vragen te stellen en in oplossingen te denken, met als doel ABC E BUSINESS verder te laten groeien. Er komt best wat bij kijken, als je van acht naar dertig personeelsleden groeit. Het proces verandert niet zozeer, maar alles eromheen wel. Zowel intern als extern. Microsoft bijvoorbeeld, die verandert nu naar Business Central. Dat heeft impact op het aanbieden van het product. Dan veranderen er zaken voor sales, operations en finance. Intern komen er nieuwe mensen bij, nieuwe functies. We gingen van één unit naar zeven ruimtes, er ontstonden afdelingen." Lilian vult aan: "Vroeger waren alle collega's meer allround. Iedereen deed zo'n beetje wat er op zijn of haar pad kwam. Dat is nu veel meer gekaderd."

EEN TOEKOMST VOL PLANNEN

Voor Lars is het meest memorabele van de afgelopen vijf jaar, dat ze: ABC E BUSINESS van een klein team transformeerde naar een Microsoftpartner van naam. Het feit dat ze dat als team bereikt hebben, voelt echt als een mijlpaal. Beiden vinden het bijzonder dat de sfeer van het kleinschalige uit Udenhout gebleven is. Lilian: "Het is bij ABC E BUSINESS niet zo, dat de directeur bepaalt en dat de ABC'ers het uitvoeren. We zijn een meedenkend team en zetten gezamenlijk onze schouders eronder. Ik kan niet echt één specifiek memorabel moment aanhalen uit de afgelopen vijf jaar. Het is eerder een gevoel dat ik krijg, wanneer ik aan ABC en mijn collega's denk. Ik koester de informele sfeer, de leuke omgang met elkaar en de fijne samenwerking. Dat geeft me de drive om naar mijn werk te gaan. Ik hoop voor de komende vijf jaar dat ik met dezelfde kernwaarden mijn ondersteuning kan bieden aan de onderneming."
Lars ziet ook genoeg uitdagingen om bij ABC E BUSINESS aan de slag te blijven: "Wat betreft het aantal seats zijn we met Business Central nu marktleider met vijfendertig procent. Dit aandeel zou ik heel graag behouden. Ook zou ik willen uitbreiden naar het buitenland: het lijkt me machtig om een ABC franchise op te zetten."
Het tweetal heeft tot slot nog een gouden tip voor de kersverse ABC'ers, die net in dienst zijn getreden: "Jezelf laten zien, maar vooral jezelf blijven. Dan komt het zeker goed."





'Ik wil graag echt succesvol worden met Microsoft Business Applications, ook aan de onderkant van de markt'

Jan Brouwer van Microsoft:

INNOVATIE IS GEWOON LEUK

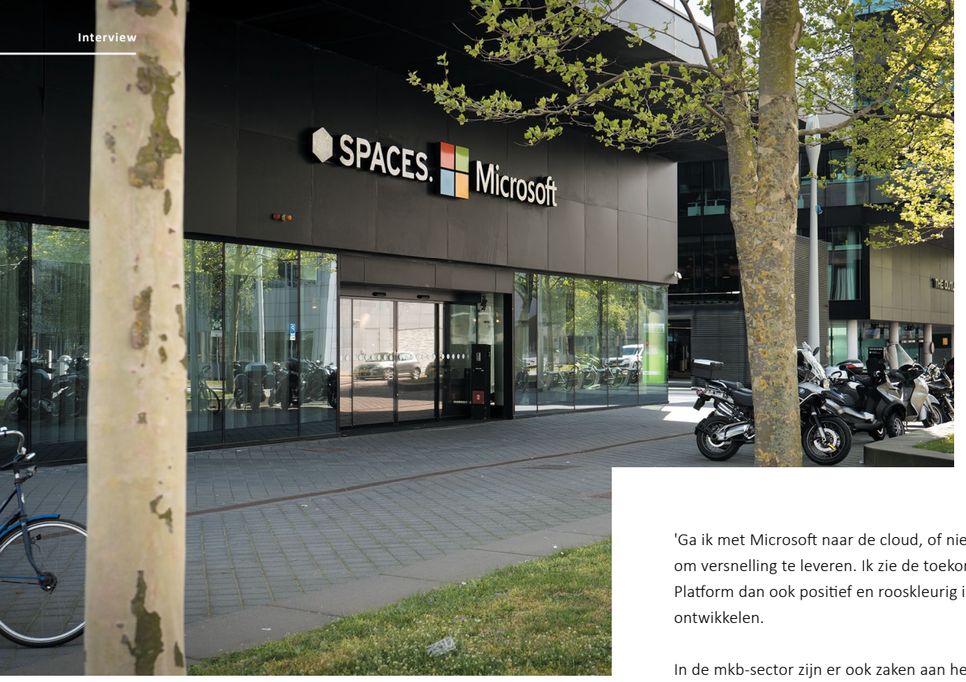
Jan Brouwer is 'Business Group Lead voor Dynamics', simpel gezegd het hoofd van Microsoft Dynamics 365 in Nederland. Hij vervult deze functie nu een kleine drie jaar, maar is al dertien jaar werkzaam voor Microsoft. We hadden een goed gesprek met hem over zijn uitdagende functie, de veranderingen in de markt, de samenwerking met ABC E BUSINESS en zijn toekomstdromen voor Microsoft Dynamics 365.

"In mijn functie ben ik eindverantwoordelijk voor het succes van het product Microsoft Dynamics 365 in Nederland en dus ook voor de salesresultaten. Dat is niet altijd makkelijk, omdat de markt waarin wij opereren om heel verschillende dingen vraagt. Aan de enterprisekant, waar de grote klanten zitten, sluiten we grote deals en doen we relatief weinig aan marketing. Terwijl we in het middensegment en aan de onderkant (met ABC E BUSINESS) proberen in een volume play te zitten. Daarom is het partnernetwerk zo belangrijk voor Microsoft. Sterker nog: Microsoft werkt als organisatie alleen via partners. Alles wat we verkopen en implementeren gaat via een partner. Zelf hebben we slechts een kleine serviceorganisatie, meestal alleen maar ingehuurd door grote klanten. Gezien wij zelf dus nauwelijks een implementatie-apparaat hebben, hangt het succes van ons product voor een groot deel af van het succes van onze partners in Nederland.

'Momenteel is er een mismatch met de capaciteit van het partnerkanaal'

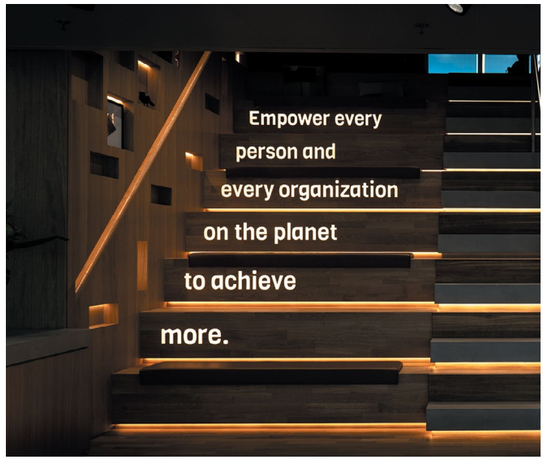
Dat succes definieer ik in een aantal componenten: Zijn er voldoende partners om de markt eerlijk te houden? Hebben klanten wat te kiezen? Is er voldoende capaciteit? En als laatste: Is de kwaliteit van de mensen die implementeren top, zodat er uiteindelijk succesvolle projecten tot stand komen? Helaas, kan ik op deze vragen geen volmondig ja zeggen. Het product Dynamics 365 is succesvol, na de lancering is er een enorme groei van de applicatie, echter er zijn gewoon te weinig (mensen bij) partners om aan de vraag uit de markt te kunnen voldoen.

Het is voor ons een groot voordeel als een partner goed in staat is om met low touch implementatie te werken, zodat er weinig uren verspijkerd hoeven te worden aan implementaties. ABC E BUSINESS was de eerste partner, die daar een succesvol model voor heeft neergezet in Nederland. Daarnaast sprak hun ambitie mij aan, de wens om van tachtig naar achthonderd nieuwe klanten per jaar te groeien. Dat hebben we ook nodig, want aan de onderkant van de markt zit nog een potentieel van vijfendertigduizend klanten. Als je me vraagt waarom ik graag met ABC E BUSINESS werk, dan zit hem dat in de combinatie van die ambitie, de gedrevenheid, de tevreden klanten, het feit dat ze als eerste naar een low touch model gegaan zijn. En door hun vrolijke Brabantse inslag natuurlijk.



Ondanks dat we geen ‘vaste partnermanagers’ hebben in het marktsegment waarin ABC E BUSINESS zich bevindt, hebben we een goede samenwerkingsrelatie. We helpen een partner als ABC E BUSINESS graag om zich verder te ontwikkelen in de markt. Niet alleen door onze naam aan hen te verbinden en ze met raad en daad bij te staan; ABC E BUSINESS kan voor ons echt wat teweeg brengen in de markt, dat gaat voor beide partijen goed uitpakken.

We baseren onze groeidoelstellingen alleen nog maar op cloud business. We hebben met Microsoft natuurlijk tweeëndertig jaar lang de on-premise variant NAV verkocht, met heel veel klanten in bijna 200 landen. Er zijn nog partners, die als het ware vastgeroest zitten in hun NAV-oplossing. Zij zullen ook niet snel overstappen op een cloudvariant, maar toch gaan we die transitie maken. Voor het Business Central Platform hebben we nog relatief weinig klanten en staan we aan het begin van onze reis. Ik verwacht dat we daar sterker gaan groeien aan de onderkant van de markt, omdat de competitie daar ook langzaamaan een transitie al deze gaat maken. Als er gewenning ontstaat in het kanaal (bij de bestaande partners) en bij de klant zelf, dan komen onze klanten op een punt waarop ze gaan afwegen:



'Ga ik met Microsoft naar de cloud, of niet?' Dat zien we als een moment om versnelling te leveren. Ik zie de toekomst voor het Business Central Platform dan ook positief en rooskleurig in. Zeker omdat zich dat blijft ontwikkelen.

In de mkb-sector zijn er ook zaken aan het veranderen. De meeste mkb’ers zijn in eerste instantie op zoek naar een boekhoudpakket. Pas als ze zich gaan oriënteren komen ze erachter, dat er eigenlijk ook bedrijfsprocessen achter zitten. Je ziet nu steeds vaker gebeuren dat leveranciers daarop inspelen en het gemak van de cloud naar voren weten te brengen. Bijzonder bij mkb-organisaties is dat directeur-grootaandeelhouders altijd betrokken zijn bij dit soort beslissingen. En een DGA heeft geen behoefte aan ingewikkelde marketingdingen met lead-nurturing et cetera. Hij wil vandaag iets zien, er morgen iets over horen en overmorgen beslissen. Er is een snelheid in de business gekomen, alsof het een online retailer is: vandaag bestellen, morgen leveren. De verwachting die mensen hebben als consument, projecteren ze op de B2B wereld. ABC E BUSINESS speelt hier heel goed op in. Wij kunnen dat soms minder goed. Om in metaforen te spreken: wij zijn een olietanker en draaien langzaam, maar een kleine partner als ABC E BUSINESS is als een speedboot.

Mijn dromen voor Microsoft Dynamics 365? Ik zou graag succesvol willen zijn aan de onderkant van de markt, zodat ik niet alleen financieel gezien het grootste marktaandeel heb, maar ook in klantenaantallen. En dat die klanten tevreden zijn, zowel met de implementatie als over de blijvende waarde van het product. Dat het product up-to-date blijft en de waarde blijft verschaffen waarvoor iemand het gekocht heeft. Zodat het bedrijf zich beter ontwikkelt dan de concurrent, die deze software niet heeft. Ten slotte wil ik meegeven dat innovatie gewoon leuk is. Gelukkig worden nieuwe technologieën in Nederland relatief makkelijk omarmd en geadopteerd. Er zijn namelijk mensen die hele dagen met de applicatie zitten te werken. Mag het dan ook een beetje mooi en leuk zijn?”

’Het succes van mijn product hangt grotendeels af van het succes van mijn partners in Nederland’

’De toekomst van ons platform zit in de cloud’





MARJOLEIN WAALS
OPERATIONEEL MANAGER - VAEX GROUP

"In 2016 zijn we gaan samenwerken met ABC E BUSINESS, een volledig nieuwe implementatie van Microsoft Dynamics NAV 2018 gestart. Tot op heden lopen er nog volop ontwikkelingen omtrent de optimalisatie van onze werkprocessen. VAEX The Livestock Traders & VAEX The Truck Traders waarderen de prettige samenwerking, zowel met ABC E BUSINESS als met hun enthousiaste medewerkers."

Namens de gehele VAEX Group, gefeliciteerd met het 10-jarig jubileum. Op naar de volgende 10 jaar, gas erop!



KLANTEN AAN HET WOORD

Testimonials van klanten zeggen vaak meer dan onze eigen woorden. We hebben daarom een aantal van onze gewaardeerde klanten gevraagd naar hun ervaringen met ons.

BAS RITTERSHAUS
NAV CONSULTANT - TONY'S CHOCOLONELY

"Tony's Chocolonely's missie is om samen chocolade 100% slaafvrij te maken. Dit kunnen wij niet alleen: hier hebben wij partners als ABC E BUSINESS hard bij nodig. Wij kiezen voor een langetermijnrelatie met onze leveranciers, waar vertrouwen en visie belangrijker zijn, dan de laagste prijs. Zo ook voor onze IT-systemen.

In 2011 startten wij met Dynamics NAV in de cloud bij ABC E BUSINESS en SaaSplaza. Toen nog op NAV 2009 met 3 gebruikers. Twee upgrades later gebruiken meer dan 30 Tony's dagelijks NAV in onze kantoren in Portland, Londen en Amsterdam. Alle financiële en logistieke transacties gaan door het systeem. Zo wordt onze logistieke keten aangestuurd, dus het is ontzettend belangrijk dat het systeem vlekkeloos blijft draaien."

Tony's heeft al sinds de invoering van de eerste versie van NAV de visie om de gehele infrastructuur in de cloud te laten draaien. Hierdoor is het schaalbaar voor de sterke groei die we doormaken. Dat cloud model sluit goed aan bij de visie van ABC E BUSINESS.



'ABC E BUSINESS loodst ons op prettige wijze door het systeem heen'

JAN-BART BEERENS
DIRECTEUR - BEERENS INTERCOVER

"Beerens Intercover is een tijdlang op zoek geweest naar een CRM-systeem. Dit was hard nodig, omdat wij tot op heden werken met een enorme hoeveelheid losse documenten in allerlei formaten en mappen. Onze IT-leverancier tipte ons om contact op te nemen met ABC E BUSINESS. Na enkele gesprekken met sales professional Evy van Beers, hebben wij besloten de gok te wagen. Op dit moment zitten we midden in het implementatietraject, begeleid door senior consultant Daniel Severijns en junior consultant Merel Mandigers. Zij loodsen ons op prettige wijze door het systeem heen. Een hele opgave, aangezien ons bedrijf niet standaard werkt met 'dozen schuiven'. Dit vergt een heleboel complexe handelingen die door beide consultants prima worden begeleid. Wij hopen vanaf de zomer daadwerkelijk te kunnen gaan werken met de applicatie. Wij hebben hier alle vertrouwen in."





RENE DE WILDE
HEAD OF FINANCE & OPERATIONS - BLOOMTHEROOM

BloomTheRoom, als start-up E-Commerce tak van B&C International, verkoopt via webshops raamdecoratie in Frankrijk en Nederland.

"Een complexe marktsituatie, waarin online marges klein zijn, vraagt om een topdog ERP-systeem en idem partner. In Microsoft Dynamics NAV en ABC E BUSINESS hebben wij beiden gevonden. In hoog tempo is het gelukt om de orderflow volledig te automatiseren en op dit moment ontwikkelen wij door in het automatiseren van administratieve processen. Het pro-actief meedenken en snelle handelen van ABC E BUSINESS is hierbij van grote waarde. Bovendien verloopt de samenwerking in fijne sfeer. Daarom feliciteren wij ABC E BUSINESS met haar 10-jarig jubileum en gaan wij vol vertrouwen de toekomst tegemoet."







ABC E BUSINESS VERHUIST NAAR **STRIJP-S**



Eind 2015 verhuisde ABC E BUSINESS naar Strijp-S in Eindhoven. Na meer dan 6 jaar gewerkt te hebben vanuit Udenhout, groeide het team zodanig dat de bovenverdieping van gastbedrijf Féju niet meer voldoende was. Videolab op Strijp-S was daarna een logische volgende stap. Een bruisende en inspirerende omgeving, centraal gelegen en genoeg mogelijkheden om door te groeien. Dat laatste ging echter een stuk sneller dan verwacht. Dat bleek wel uit de woorden die Emile toen sprak: “14 werkplekken, daar kunnen we nog heel lang mee vooruit.” Het team bestond toen uit 10 personen en in een mum van tijd waren alle werkplekken vol.

In het jaar daarop groeide ABC E BUSINESS nog verder door en werd er ook een kantoor op de zesde verdieping van Videolab geopend. Verspreid werken over 2 verdiepingen was natuurlijk niet ideaal, maar er was simpelweg te weinig ruimte. Wel een goede reden om weer na te denken over een nieuw kantoor. Geen gemakkelijke keuze, want je weet niet hoe hard je de komende jaren gaat groeien. Je hebt bijvoorbeeld ook de mogelijkheid om een pand te kopen, maar als je dan toch weer harder groeit dan je verwacht, past het niet meer. Dus viel het oog op de buren van Videolab: Microlab. Hetzelfde concept: je huurt losse kantoren en je bent flexibel qua groei.

Hier zitten we nog steeds en daar zijn we heel gelukkig mee. Daar waar je normaal een aantal vierkante meter huurt, staat er bij Microlab al een heus concept. Er zijn meerdere vergaderruimtes waar je via een puntensysteem gebruik van kunt maken. Iedere ruimte heeft weer zijn eigen sfeer. Van zakelijk tot huiskameridee. En natuurlijk niet te vergeten; het uitzicht over Eindhoven vanuit de skybar op de zesde etage. We krijgen ook regelmatig positieve opmerkingen van bezoekers en het is altijd leuk om te horen dat ‘we het goed voor elkaar hebben’.



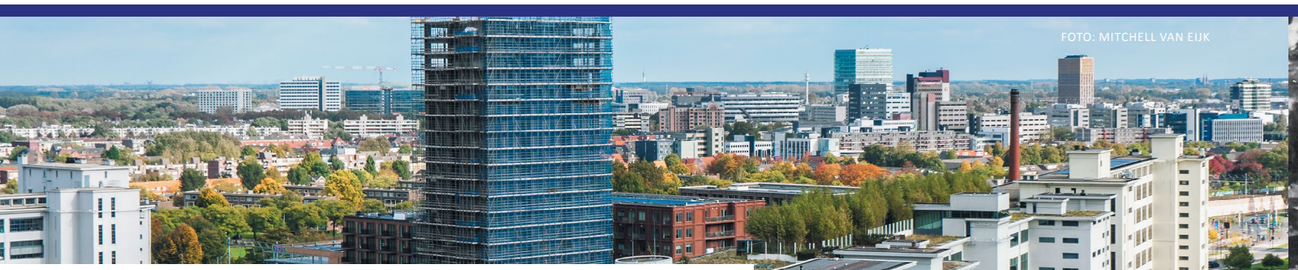


FOTO: MITCHELL VAN EIJK

DE GESCHIEDENIS VAN STRIJP-S

Op Strijp-S ligt de historie van Eindhoven. Daar waar Eindhoven vroeger bestond uit enkele losse dorpjes, is het door de komst van Philips uitgegroeid tot een echte stad. Het begint in 1914 met de oprichting van het NatLab (natuurkundig laboratorium) en in de loop der jaren is het terrein uitgebreid met vele andere gebouwen. In de gebouwen wordt veel historie geschreven, waaronder het bezoek van Albert Einstein, de ontwikkeling van de televisie en radio en één van de eerste televisieuitzendingen die op Strijp-S is opgenomen. Het terrein wordt tijdens de tweede Wereldoorlog tweemaal gebombardeerd, maar het gebied herstelt zich en breidt zich verder uit. Vanaf 2001 groeit Strijp-S meer naar zijn huidige vorm. Philips trekt zich terug uit het als industrieel erfgoed betitelde gebied en geeft het terrein een nieuwe bestemming. Park Strijp Beheer zal het gebied overnemen en langzaam verandert de omgeving. Mensen gaan op Strijp-S wonen, horecagelegenheden openen en de oude fabrieksgebouwen worden omgetoverd tot kantoorpanden. Zo wordt het voormalige Philipsgebouw SFH omgedoopt tot Microlab. Waar vroeger de eerste lcd-schermen werden gemaakt, zitten nu tientallen bedrijven, waaronder ABC E BUSINESS.



FOTO: STICHTING EINDHOVEN IN BEELD

HET GEVOEL VAN STRIJP-S VOLGENS BRAM
(DIGITAL CONTENT CREATOR BIJ ABC E BUSINESS):

“Als ik ’s ochtends op mijn fiets zit richting Strijp-S, zie ik in de verte de oude fabrieksgebouwen boven de rest van de stad uitsteken. Groots, interessant, veelbelovend. Mijn opa fietste hier vroeger ook. Hij werkte als elektricien op Strijp-S. Een gevoel van trots gaat door me heen, terwijl de trappers van mijn fiets rondgaan. Toen mijn opa. Nu ik. Natuurlijk is er veel veranderd. Voorheen was Strijp-S een afgesloten industrieterrein, nu is het omgetoverd tot een open, hip, creatief en inspirerend gebied. Een plek waarvan ik altijd al dacht, wanneer ik er met de trein langsreed: 'Hier wil ik ooit gaan werken!' Ik ben gearriveerd. Klaar om weer een dag te werken aan innovatie, vooruitkijken en het verschil maken. Net zoals mijn opa deed, 50 jaar geleden.”

Locatie

Videolab

Centrum

Hartje Eindhoven

PSV Stadion

Microlab

Philipsdorp

Oude Philips Bedrijfsschool





DE GESCHIEDENIS VAN **MICROSOFT DYNAMICS 365**

Als klant van ABC E BUSINESS is de kans groot dat je al bekend bent met Microsoft Dynamics 365. De producten Navision en NAV zijn synoniemen geworden voor ERP-software. Maar hoe is het eigenlijk allemaal begonnen? Hoe kwam Microsoft tot de software die tegenwoordig erkend wordt als een van de meest stabiele en betrouwbare business software op de markt?

HOE HET ALLEMAAL BEGON

De geschiedenis van Dynamics begint niet bij Microsoft zelf. Alle onderdelen die nu het Dynamics pakket maken, waren ooit losse systemen van onafhankelijke softwarebedrijven, die hun markten domineerden met niche oplossingen. Eén van die bedrijven was Dynamics SL, tegenwoordig bekend als Solomon Software. Dynamics SL richtte zich op kleine en middelgrote bedrijven met een grote nadruk op projectadministratie. Deze software is op zijn beurt in handen gekomen van Great Plains, op dat moment vooral bekend als zeer bekwaam algemeen boekhoudsysteem voor kleine en middelgrote bedrijven.

In 2001 kwam Microsoft om de hoek kijken en kocht ze Great Plains. Maar met deze overname was Microsoft nog niet klaar voor de lancering van hun eigen softwarepakket. Later dat jaar werd namelijk softwarebedrijf ICommunicate aangekocht. Microsoft wilde met deze twee aankopen hun eigen software uitbreiden tot een pakket dat hun gehele Business Solutions tak kon bedienen, echter kwam Microsoft er al snel achter dat er extra systemen nodig zouden zijn om dit te realiseren.

Om het Dynamics pakket verder uit te breiden, kocht Microsoft in 2002 het Deense softwarebedrijf Damgaard Data, dat in de jaren tachtig al begon als grondlegger in de Europese industrie voor ERP-software. Damgaard Data had net een fusie met Navision achter de rug, dus haalde Microsoft hiermee de kennis van twee pakketten in huis. Daarnaast bracht deze aankoop zowel Amerikaanse als Europese kennis en klanten. Ofwel een goede basis voor een Business Solutions pakket dat de hele markt moest gaan bedienen. Een basis waardoor Microsoft vond dat ze klaar waren om te beginnen met de ontwikkeling van hun eigen pakket.

Dit was dan ook het startsein voor de oprichting van een eigen Business Solutions afdeling. Deze deed in de eerste jaren niets meer dan het uitbrengen van updates voor de door hen aangekochte software. Achter de schermen waren ze hard bezig om hun eigen 'Microsoft CRM' te lanceren.

MICROSOFT DYNAMICS IN DE MARKT

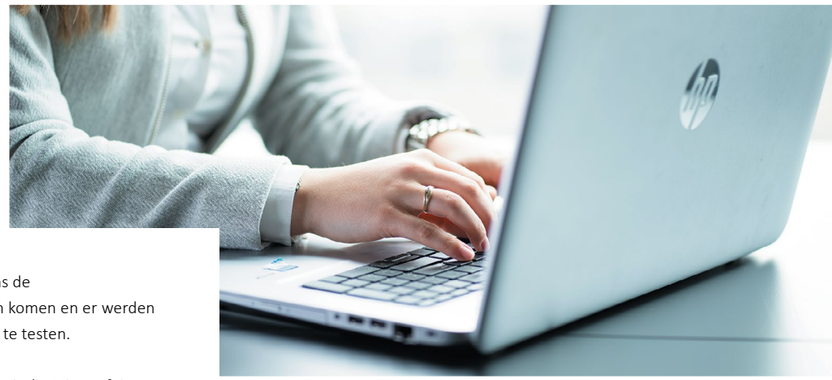
In 2003 kondigde Microsoft 'Project Green' aan. Het was het eindproduct geboren uit Microsofts' visie om alle ERP- en CRM-software onder te brengen in één softwarepakket. Dit pakket zou volgens de softwareontwikkelaars al in 2004 op de markt moeten komen en er werden mensen uit de markt uitgenodigd om een bèta-versie te testen.

De release liet echter op zich wachten. Zelfs met alle kennis die Microsoft in huis had gehaald, was het samenvoegen van vier verschillende systemen uitdagender dan verwacht. De release van Project Green werd daarom uitgesteld, zodat Microsoft het product nog meer kon verfijnen en integraties met andere producten zoals Office en Outlook konden toevoegen.

In 2006 kreeg het huidige Dynamics pakket al iets meer vorm en werden de namen veranderd om er één geheel van te maken. Navision werd Dynamics NAV, Axapta werd Dynamics AX, Great Plains werd Dynamics GP, Solomon werd Dynamics SL en Microsoft CRM werd Dynamics CRM. Project Green werd stopgezet, en Microsoft kondigde aan dat het zich ging richten op de ontwikkeling van Dynamics.
In de jaren daarop werden er meerdere versies uitgebracht van Dynamics. Zo kwam in 2005 Dynamics NAV 4.0 op de markt, twee jaar later Dynamics NAV 5.0 en in 2008 werd Dynamics NAV 2009 gereleased. De software werd nog verder doorontwikkeld. Zo werkte Microsoft in 2015 aan de integratie met Office 365 en mobility van de ERP-software.

In 2016 werd de Microsoft Dynamics 365 suite geïntroduceerd zoals iedereen deze nu kent. Klanten kunnen een of meerdere softwareonderdelen afnemen binnen de Dynamics 365 suite afhankelijk van welke ze nodig hebben.
Dynamics 365 staat hiermee bekend als een toegankelijk product dat zich perfect kan schikken tot verschillende type bedrijven. Klanten nemen alleen af wat nodig is en passen de dienstverlening aan op het moment dat het bedrijf groeit.



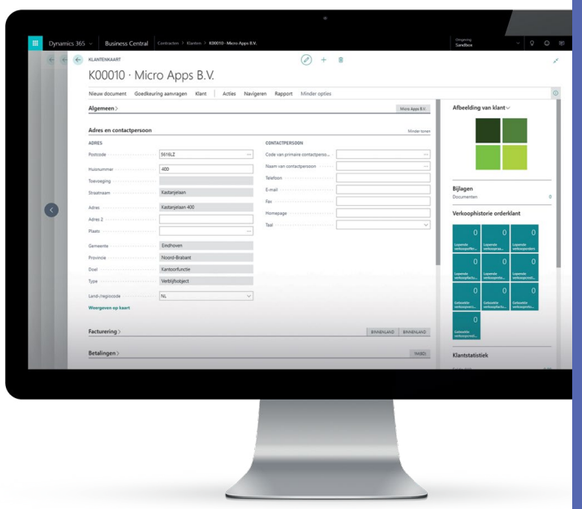


VAN NAV NAAR BUSINESS CENTRAL

Sinds april is de opvolger van Dynamics NAV beschikbaar onder de nieuwe noemer Dynamics 365 Business Central. Hiermee is ook definitief afscheid genomen van de verwijzing naar het vroegere Navision. Een naam die nog steeds erg bekend is en veel gebruikt wordt. Als wij kijken naar de zoekresultaten via Google, dan zie je dat er veel meer gezocht wordt op Navision in plaats van Business Central of NAV. En stiekem betrappen we af en toe een ABC'er erop dat hij of zij Navision gebruikt.

Maar met de naamsverandering naar Business Central vond er weer een belangrijke update plaats. Je werkt nu altijd vanuit de cloud. Hoewel we bij ABC E BUSINESS zelf een manier hadden ontwikkeld om NAV in de cloud te laten draaien, heeft Microsoft nu die rol op zich genomen. Dat betekent dat Business Central niet meer op de server geïnstalleerd hoeft te worden en je vanaf iedere device kunt werken.

'Hiermee is ook definitief afscheid genomen van de verwijzing naar het vroegere Navision'



MICRO APPS

Micro Apps B.V. is de nieuwe tak van ABC E BUSINESS. Hier ontwikkelen we applicaties die gekoppeld kunnen worden aan Dynamics 365 Business Central. Op deze manier willen wij inspelen op de behoefte voor branche- en bedrijfsspecifieke oplossingen. Zo hebben we bijvoorbeeld de Contract Management app om je abonnementen in kaart te brengen en te factureren. Of de Postcode Check NL, die ervoor zorgt dat je adressenbestand correct en geautomatiseerd gevuld wordt.

Deze apps zijn te downloaden in de Microsoft AppSource; een App Store maar dan voor Business Central. Wij zijn niet de enigen die apps ontwikkelen voor Business Central, dus er is een groot aanbod van apps. De gebruikers van de ERP-software kunnen zelf bepalen welke apps zij aan Business Central willen koppelen. Dit is positief voor ABC E BUSINESS, want dat betekent dat onze apps overal en door iedereen gebruikt kunnen worden. Ongeacht bij welke partner een gebruiker is aangesloten.

Met Micro Apps zetten we grote stappen om internationaal te groeien. De apps zijn ook overal ter wereld beschikbaar. De eerder genoemde voorbeelden zijn gericht op Nederland, maar bijvoorbeeld de Postcode Check kan worden uitgebreid voor andere landen. Een ander voorbeeld is Copy Item; een eenvoudige app om met één klik alle relevante velden van artikelen in Business Central te kopiëren.

Toch is het concept van apps toevoegen aan Microsoft Dynamics 365 niet helemaal nieuw. Bij NAV, de voorloper van Business Central, werden apps toegevoegd in de vorm van maatwerk. Toen was er nog geen centrale AppSource om apps te downloaden, dus hadden we hiervoor een eigen Appstore op onze website. Naast dat de mogelijkheden voor gebruikers van Business Central veel groter worden, hebben de apps ook nog een voordeel aan de technische kant. In NAV werd het maatwerk geïntegreerd in de broncode. Dat betekent dat met een update ook het maatwerk aangepast moest worden, zodat het bleef werken op de nieuwere versie. Bij Business Central kan de geïnstalleerde app worden losgekoppeld tijdens de update en daarna kan de app weer worden vastgekoppeld. Anders gezegd: updaten gaat een stuk gemakkelijker en je maatwerk (lees applicatie) werkt daarna nog steeds goed.





MICRO APPS WORDT UNIEK ONDERDEEL VAN **DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL**

Sinds een jaar houdt Rob Knabben, System Engineer Developer bij ABC E BUSINESS, zich intensief bezig met het ontwikkelen van Micro Apps die gekoppeld kunnen worden aan Dynamics 365 Business Central. De ervaren developer verwacht dat Micro Apps een uniek onderdeel van Business Central wordt. Micro applicaties met een grote impact dus.

Op dit moment houden Rob en zijn collega-developers zich vooral bezig met het ontwikkelen van zowel nationale als internationale apps. Denk bijvoorbeeld aan contract management en customer care. “Maar er staan nog minstens tien apps op de planning om verder ontwikkeld te worden, zodat ze voldoen aan de behoeften van specifieke branches”, verklapt Rob.

MAATWERK VOOR DE MASSA

Wat voorheen maatwerk was, wordt nu omgezet in apps die door iedere ERP-softwaregebruiker van over de hele wereld te downloaden zijn in de Microsoft AppSource. Aan zo’n breed inzetbare app worden veel en hoge eisen gesteld. “Het omvat meer dan ‘gewoon’ maatwerk ontwikkelen voor een klant”, geeft Rob aan. “Het moet namelijk aan de behoeften van álle klanten voldoen. Daarnaast komt de app in een omgeving terecht waarin iedereen apps gaat publiceren. De verschillende apps mogen elkaar niet in de weg zitten of de service platleggen bij een verkeerde handeling. Het moet honderd procent goed werken.”

DUBBELCHECK

Om te voorkomen dat de apps overlappen en na een wijziging de server plat komt te liggen, komen er een hoop extra regels om de hoek kijken bij het ontwikkelen van een app.
Rob: “Daarnaast wordt alles getest; daar schrijven we extra testscenario’s voor. En omdat alle Micro Apps geïnstalleerd moeten kunnen worden door de klant zelf, zorgen we ook voor de handleidingen in verschillende talen.”

MULTI-TENANT

Microsoft Dynamics 365 Business Central is te vergelijken met een multi-tenant omgeving, alleen dan veel groter. “Als je daar maatwerk in stopt en vervolgens een wijziging doorvoert, dan hebben alle klanten tegelijkertijd te maken met dezelfde gewijzigde software”, vertelt Rob. “Wat we doen, heeft dan ook meer weg van productontwikkeling dan van het maken van apps. We brengen langetermijnveranderingen aan in Business Central. Dus de impact is groot. Er zijn bij mijn weten niet veel andere app-ontwikkelaars bezig met deze vorm van app-ontwikkeling. Als wij waarmaken wat we voor ogen hebben qua aantallen, dan drukken we een behoorlijke stempel.”

Rapportage

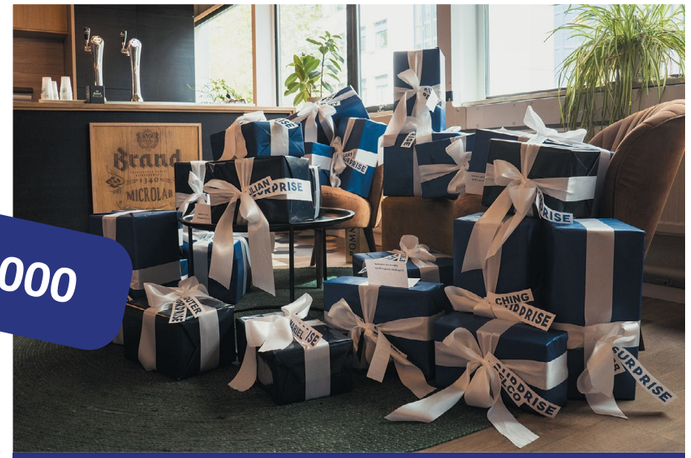
SURPRISE YOUR **POTENTIAL**

De slogan voor onze ABC'ers en onze werkcultuur. Waarom? Persoonlijke ontwikkeling en jezelf overtreffen is de drijfveer van het ABC-team. Bij ABC E BUSINESS ga je aan de slag om écht het verschil te maken, waarbij je iedere dag wordt uitgedaagd om het beste uit jezelf te halen. Je legt je eigen lat steeds hoger.
En juist op het moment dat je denkt: 'dit is het maximale', dan zul je zien dat je jezelf nog altijd kunt verrassen.







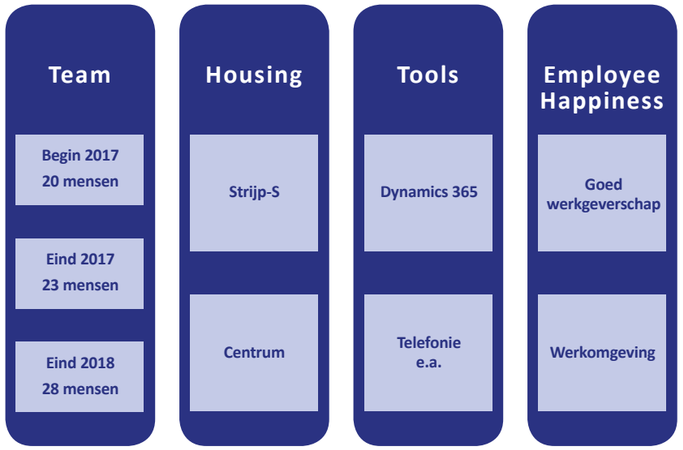


SURPRISE YOUR POTENTIAL

Dit is voortaan de slogan voor onze ABC'ers en onze werkcultuur. Het is het resultaat van een intensief traject waarbij vitaliteit en het team centraal staan. Om je goed uit te leggen hoe we hier zijn gekomen, gaan we terug naar medio 2017. Het team bestond toen uit 18 collega's. We waren verdeeld over twee verdiepingen in het Videolab-gebouw op Strijp-S. De groei zat er flink in, dus werden we gedwongen om na te denken over de volgende stappen van ABC E BUSINESS. En dan vooral over extra personeel, middelen en een veranderende organisatie.

Daarom zijn we diezelfde zomer nog gestart met het interne project 'ABC 2.0' met als doel om ABC E BUSINESS naar een volgend niveau te tillen. Daarvoor zijn we eerst teruggegaan naar de basis, ons DNA, en stelden we onszelf de vragen: 'Waarom doen we elke dag de dingen die we hier doen bij ABC E BUSINESS? Waarom staan we iedere dag op? Wat drijft ons écht?' Het antwoord op die vragen is sinds 2009 nog steeds hetzelfde: "We willen onze klanten meer laten bereiken."

Vanuit die gedachtegang zijn we aan de slag gegaan met 4 pijlers:



EMPLOYEE HAPPINESS

Om onze klanten meer te laten bereiken, hebben we een team nodig van de beste en meest bevlogen medewerkers. Ons werk is nu eenmaal mensenwerk en dat bepaalt de kwaliteit van onze dienstverlening. Belangrijk is dus om de juiste mensen aan boord te hebben en te houden. Daarop zijn we een traject gestart gericht op Employer Branding en Employee Happiness, samen met Goals Arbeidscommunicatie. Een belangrijk doel was het herkennen, benutten en verbeteren van kwaliteiten van medewerkers en het creëren van een leercultuur. Ook werd er gewerkt aan een vitale werkomgeving en aan het stimuleren van betrokkenheid en bevlogenheid van de ABC'ers met als ambitie: een vitaal en gelukkig team.

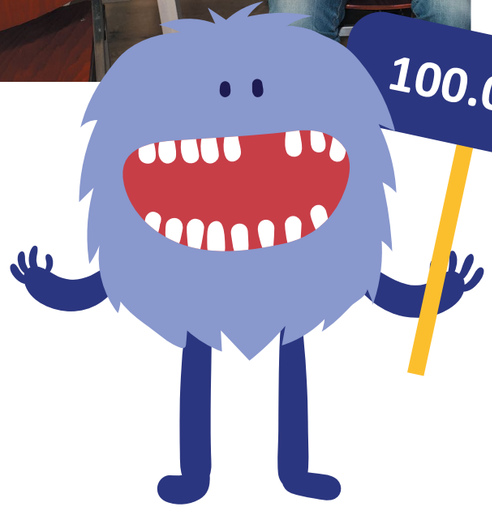
Het hele team is hierbij betrokken geweest, van het management tot en met de nieuwste medewerker. Iedereen werd gevraagd naar hun betrokkenheid, motivatie en wat ze het belangrijkste vinden aan werken bij ABC E BUSINESS.

De uitkomst van het traject hebben we verwoord in één zin:

SURPRISE YOUR POTENTIAL

Waarom? Persoonlijke ontwikkeling en jezelf overtreffen is de drijfveer van het ABC-team. In de snel veranderende ICT-branche is het cruciaal om mee te groeien met de nieuwste ontwikkelingen. Dus moeten de ABC'ers zich constant blijven ontwikkelen en verbeteren. En deze ontwikkeling hebben we hoog in het vaandel staan.

Het mag duidelijk zijn: als je bij ABC E BUSINESS werkt, dan kom je niet terecht in een omgeving waar het 'pappen en nathouden' is. Je gaat aan de slag om écht het verschil te maken, waarbij je iedere dag wordt uitgedaagd om het beste uit jezelf te halen. Je legt je eigen lat steeds hoger. En juist op het moment dat je denkt: 'Dit is het maximale', dan zul je zien dat je jezelf nog altijd kunt verrassen.



BHAG (BIG HAIRY AUDACIOUS GOAL) – 100.000 GEBRUIKERS IN 2025

Om het team uit te dagen, hebben we een inspirerend doel gehangen aan werken bij ABC E BUSINESS ofwel onze BHAG. Daar waar we nu iets meer dan 1.300 licentiegebruikers hebben, willen we in 2025 de 100.000 halen. Noem het overmoedig of absurd, maar wij ervaren nu al de impact, slechts enkele maanden na de introductie. Je merkt dat het team anders gaat denken. Het gaat niet meer om het helpen van enkele gebruikers, maar we willen zorgen dat er nog veel meer bedrijven hun eigen potentieel verrassen met behulp van ABC E BUSINESS.

Naast de slogan hebben we ook werkwaarden ontwikkeld, die identiek staan aan werken bij ABC E BUSINESS:

ONTDEKKEN, ONTMOETEN EN ONTWIKKELEN

Het ontdekken van de mogelijkheden van de software, het ontmoeten van collega's en klanten en het ontwikkelen van jezelf.

SURPRISE PARTY

Omdat we met de introductie van Suprise Your Potential echt indruk wilden maken op het team, wisten we dat een gewone presentatie tijdens de vrijmibo niet voldoende zou zijn. Dus bedachten we iets speciaals om de uitkomst van het maandenlange traject te presenteren. Een week van tevoren werden cadeaus door het kantoor verspreid en wist iedere ABC'er dat hij of zij iets zou krijgen. Maar wát, wist niemand. Het antwoord op die vraag zouden ze krijgen tijdens de Surprise Party; een speciaal georganiseerde middag waarbij het traject en de resultaten gepresenteerd werden. Ook mocht iedereen tijdens deze feestelijke middag zijn of haar cadeau uitpakken. En wat zat er in de cadeautjes met hun grote strikken? Vliegtuigjes! Het symbool van de volgende stap in het traject waarbij ABC E BUSINESS letterlijk op hoog niveau zou gaan presteren: iedere ABC'er ging zelf vliegen.

Op 26 oktober was het zo ver en ging ABC E BUSINESS zelf naar 'the cloud'. Vanaf het vliegveld in Teuge gingen we de lucht in en bestuurden we zelf het vliegtuig. Spannend, en vooral heel erg tof! Een betere introductie van Surprise Your Potential om er zeker van te zijn dat iedereen het onthoudt, hadden we niet kunnen bedenken! Want Surprise Your Potential is natuurlijk het echte doel. Het traject moet een verandering teweegbrengen. Een keer vliegen is niet voldoende. Uiteindelijk moet Surprise Your Potential centraal staan in onze bedrijfscultuur en moeten onze werknemers iedere dag het maximale uit zichzelf halen.

'Noem het overmoedig of absurd, maar wij ervaren nu al de impact'

Vers van de pers:

DE TOEKOMSTDOELEN VAN ABC E BUSINESS

Twee keer knipperen met hun ogen en de eerste tien jaren waren voorbij. Omdat het niet in de aard van ABC E BUSINESS zit om af te wachten, ligt er een stapel toekomstplannen klaar om uitgerold te worden. Het doel was en is nog steeds om zoveel mogelijk mkb-bedrijven te helpen om meer te bereiken. ABC E BUSINESS doet dat over de as van automatisering van bedrijfsprocessen. Daaruit is een aantal *to-the-moon*-achtige doelstellingen voortgekomen. Hieronder een vooruitblik in de woorden van Emile Peels, *founder* en directeur ABC E Business.

'Daarnaast willen we ons concept als franchiseformule aanbieden in het buitenland'



VERHOGEN KLANTENAANTAL EN OPSCHALEN USERS

Dat ABC E BUSINESS als partij Microsoft Dynamics 365 Business Central blijft implementeren staat buiten kijf. “Wat we willen, is meer klanten aansluiten”, vertelt Emile. “Dit bereiken we onder andere door onze samenwerking met Microsoft en andere Microsoftpartners. Ook willen we het aantal gebruikers per klant verhogen. De klant kan dan nog meer bereiken, daar zijn we van overtuigd.”

100.000 LICENTIEGEBRUIKERS IN 2025

De BHAG (Big Hairy Audacious Goal) is om in 2025 100.000 licentiegebruikers te hebben. Onder deze magische 100.000 licentiegebruikers vallen klanten die bepaalde apps van ABC E BUSINESS, de Microsoft Dynamics 365 software, Office 365 of klantspecifieke apps gebruiken. Emile vult aan: “Daarom ontwikkelen we apps, die bij heel veel andere klanten met dezelfde behoeften ook inzetbaar zijn. Het klantenaantal neemt allengs toe en dat biedt de mogelijkheid om te investeren in andere ideeën.”

FRANCHISEFORMULE ABC E BUSINESS NATIONAAL EN INTERNATIONAAL VERKOPEN

Onlangs is de vestiging ABC Utrecht in gebruik genomen. Het doel is om vestigingen door heel Nederland te openen. Emile: “Daarnaast willen we ons concept als franchiseformule aanbieden in het buitenland. Ik voorzie onder andere een ABC Spanje, ABC Frankrijk en ABC Duitsland.”

WERELDWIJDE VERKOOP MICRO APPS

Micro Apps B.V. is een nieuwe tak van ABC E BUSINESS. Deze applicaties kunnen gekoppeld worden aan Microsoft Dynamics 365 Business Central en door users over de hele wereld worden gebruikt. De apps worden ontwikkeld op basis van branche- en bedrijfsspecifieke behoeften. “Ik heb hoge verwachtingen van Micro Apps”, zegt Emile. “De bedoeling is dat we ook grote internationale stappen gaan zetten, omdat de apps overal ter wereld beschikbaar zijn. Dat stelt ons voor een aantal uitdagingen, zoals het schrijven van extra testservers en handleidingen in verschillende talen. Maar eenmaal getackeld, drukken we een flinke internationale stempel met onze Micro Apps.”

UITBREIDING TEAM ABC E BUSINESS

De laatste drie jaar is het aantal medewerkers van ABC E BUSINESS enorm gegroeid. Dit heeft het bedrijf onder andere te danken aan haar prima imago. Goed werkgeverschap trekt talent aan. Ondanks dit gegeven is het vinden van de juiste mensen geen sinecure. Emile houdt zich graag verre van de ‘war on talent’ en benadert het wervingsproces anders: “Ik zet in op het menselijke vlak en creëer een prettige werkplek waar de work/life balance optimaal is en waar vitaliteit en dynamiek de boventoon voeren. Ik ben ervan overtuigd dat ABC E BUSINESS hiermee het verschil kan maken.”



ABC E BUSINESS
OPENT NIEUWE VESTIGINGEN

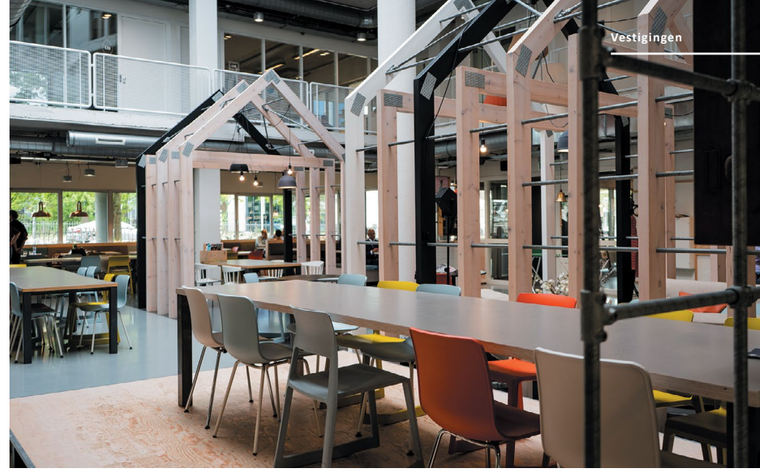
ABC E BUSINESS heeft in mei een nieuwe vestiging geopend in Utrecht. Met het hoofdkantoor in het zuiden, zitten we niet om de hoek voor al onze klanten. We willen juist voor iedereen goed bereikbaar zijn.



Dus is de oplossing simpel en opent ABC E BUSINESS meerdere nieuwe vestigingen door heel Nederland. Waar precies houden we nog even geheim, maar in de komende periode zullen we nog meer vestigingen openen.

“Met alleen een kantoor in Eindhoven mis je de connectie met lokale ondernemers”, aldus Emile Peels. “Met onze nieuwe vestigingen kunnen we goed inspelen op de behoefte aan meer persoonlijk en face-to-face contact, dus niet alleen via digitale communicatiemiddelen.”

Voor deze nieuwe vestigingen zijn we een samenwerking aangegaan met Het Nieuwe Kantoor ofwel HNK. Zij bieden kantoorruimtes aan door heel Nederland. Het open en speelse karakter van HNK sluit goed aan bij de sfeer van Microlab, het hoofdkantoor in Eindhoven. Een goede ruimte om klanten te ontvangen en om meetings en evenementen te organiseren. En voor het team ook leuk om een keer vanuit een andere plek te werken. Altijd goed voor frisse ideeën en nieuwe inspiratie.



Daarnaast zitten we ook regelmatig op het hoofdkantoor bij Microsoft. Als Partner Seller van Microsoft mogen wij ook klanten ontvangen op het Microsoft hoofdkantoor op Schiphol. Zo kunnen ABC E BUSINESS klanten een indruk krijgen van Microsoft; het bedrijf achter Dynamics 365 Business Central.



1 ABC E BUSINESS Hoofdkantoor
Kastanjelaan 400,
5616 LZ Eindhoven

2 ABC E BUSINESS Utrecht West
Weg der Verenigde Naties 1,
3527 KT Utrecht

3 Microsoft Hoofdkantoor
Evert van de Beekstraat 354,
1118 CZ Schiphol

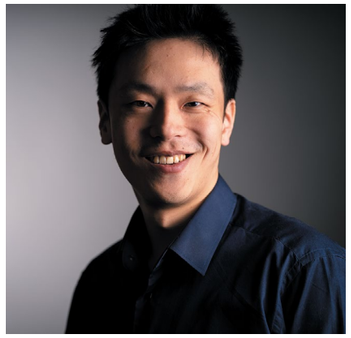
NIEUWE LOCATIES
Het is nog even geheim wanneer, maar binnenkort opent ABC E BUSINESS nieuwe vestigingen in Oost en West Nederland.

HET TEAM

Aangenaam! Dit is ons team. Vanuit het creatieve Strijp-S in Eindhoven laten wij onze klanten beter presteren door de inzet van de bedrijfssoftware ‘Business Central’ en de vele innovatieve apps. Wij laten niet alleen onze klanten excelleren, maar ook onze ABC’ers.



BRAM SMITS
Digital Content Creator



CHING TSAI
Developer



CRISTINA TAMEKIYO
HR Adviseur



DANIEL SEVERIJNS
Senior Consultant



EELCO WIJRDEMAN
Consultant



EMILE PEELS
CEO



ERIK KRAMER
Support Consultant



EVY VAN BEERS
Sales Professional



GILBERT PAULI
Developer



JOEY HENDRIX
Consultant



LARS HOVING
Chief Operational Officer



LILIAN KLAASSEN
Manager Finance



LINDA PEELS
Vitaliteitsmanager



MARIËL DEMOS
Sales Support



MARKO GAVRILOVIC
Developer



MARTIJN VERKAART
Financieel Administratief Medewerker



MEREL MANDIGERS
Junior Consultant



NICOLE VAN BERKEL
Senior Consultant



ROB KNABBEN
System Engineer Developer



ROBERT-JAN WALET
Support Consultant



WILCO PIETERS
Junior Consultant



WOUTER PULLENS
Projectleider



EVY VAN BEERS

GEEN DAG IS HETZELFDE:

ALS **JUNIOR** AAN DE SLAG BIJ ABC E BUSINESS

Het is voor de meeste afgestudeerden heerlijk om de stoffige schoolbanken in te ruilen voor het ‘echte leven’, maar het is ook een serieuze overgang. Én de start van je loopbaan. Evy van Beers en Wilco Pieters startten vorig jaar beiden als junior bij ABC E BUSINESS, respectievelijk als sales professional en junior consultant. Zij vertellen over hun ervaringen, hun toekomstdoelen en de reden waarom ze destijds juist voor ABC E BUSINESS gekozen hebben.

Evy wilde graag bij ABC E BUSINESS aan de slag, omdat ze het gevoel had dat ze hier zichzelf het beste zou kunnen ontwikkelen. Die verwachting bleek te kloppen. “Ondanks dat het een snelgroeiende organisatie is, voelt het kleinschalig. Er is weinig hiërarchie, waardoor er veel kansen liggen om jezelf te ontplooien. Ik startte met een opleiding om productkennis op te doen en daarnaast nam Emile mij mee naar zijn afspraken. Hij gaf mij aan welke speelruimte ik had om geheel naar eigen inzicht mijn werkzaamheden uit te voeren. Er waren bovendien altijd mogelijkheden om te sparren. Daardoor maakte ik direct vanaf het begin al een grote ontwikkeling door.”
Het kleinschalige, de focus op talentontwikkeling en het gevoel serieus genomen te worden, spraken ook Wilco erg aan. “Ik heb hier nooit het gevoel gehad dat ik als nummertje behandeld werd.”

VAN STUDENT MET BIJBAANTJES NAAR EEN FULLTIME JOB

Hoewel ze beiden moesten wennen aan hun nieuwe leven, was de overgang voor de een groter dan voor de ander. Evy had er weinig moeite mee om ineens een volle werkweek te draaien. “Ik vond werken altijd al leuker dan school. Op school genoot ik het meest van de projecten die we uitvoerden voor echte bedrijven.

Ik ben commercieel ingesteld en heb een brede opleiding gehad. Daardoor wist ik dat ik deze kant op wilde, ik ben niet het type dat graag acht uur per dag achter een bureau gaat zitten.”
Ondanks dat Wilco de overgang van student-met-bijbaantjes naar een fulltime job iets groter vond, geniet ook hij volop van zijn baan bij ABC E BUSINESS. “Ik vind het heel tof dat ik veel trainingen heb kunnen volgen. Daarnaast vond ik het onderzoek op school altijd zo stoffig, omdat je het idee hebt dat er zo weinig mee gedaan wordt. Als ik nu een idee heb en het wordt gedragen, dan mag ik er gelijk mee aan de slag. Dat brengt zoveel teweeg, daar haal ik echt voldoening uit.”

NOOIT UITGELEERD

Toch liet het tweetal de schoolbanken niet volledig achter zich. Want ze startten hun job zoals gezegd met een opleiding, om alles over de producten en de functionaliteiten van het systeem te weten te komen. In Wilco’s training kwamen deze functionaliteiten nog meer aan bod en werd er dieper ingegaan op de implementatie van Business Central. Voor een consultant is het belangrijk dat je alle ins en outs van het systeem kent. Ieder bedrijf is namelijk anders en doorloopt een ander implementatietraject. Evy overlegt daarom altijd eerst met een consultant, voordat ze een offerte of voorstel de deur uitdoet. “Voordat ik dat zelfstandig kan doen, zal ik eerst nog meer ervaring op moeten doen.” De twee verwachten voorlopig dan ook niet uitgestudeerd te zijn. ABC E BUSINESS is bezig met een nieuw studiebeleid. Evy: ”Met zelfinitiatief liggen er volop kansen om jezelf te ontwikkelen.”

FOCUS OP TALENTONTWIKKELING

Ontwikkeling is net als ontmoeten en ontdekken, een van de werkwaarden geworden binnen de organisatie. Het leeft enorm en iedereen staat erachter, legt Wilco uit. “Tijdens mijn planningsgesprek gaf ik aan dat ik me verder wilde ontwikkelen op het gebied van Power BI en dan is daar ruimte voor.” Evy merkt op dat de waarde van ontwikkeling gegroeid is naarmate het bedrijf zelf ook groeide. “De focus op (talent)ontwikkeling is inmiddels ingebed in de bedrijfscultuur. En ook aan ontmoeten wordt veel aandacht besteed. Zo kan ik zelf evenementen of afspraken aandragen, waarvan ik denk dat ze meerwaarde bieden voor het uitvoeren van mijn functie. De organisatie staat hiervoor open en biedt mij de mogelijkheid om daar

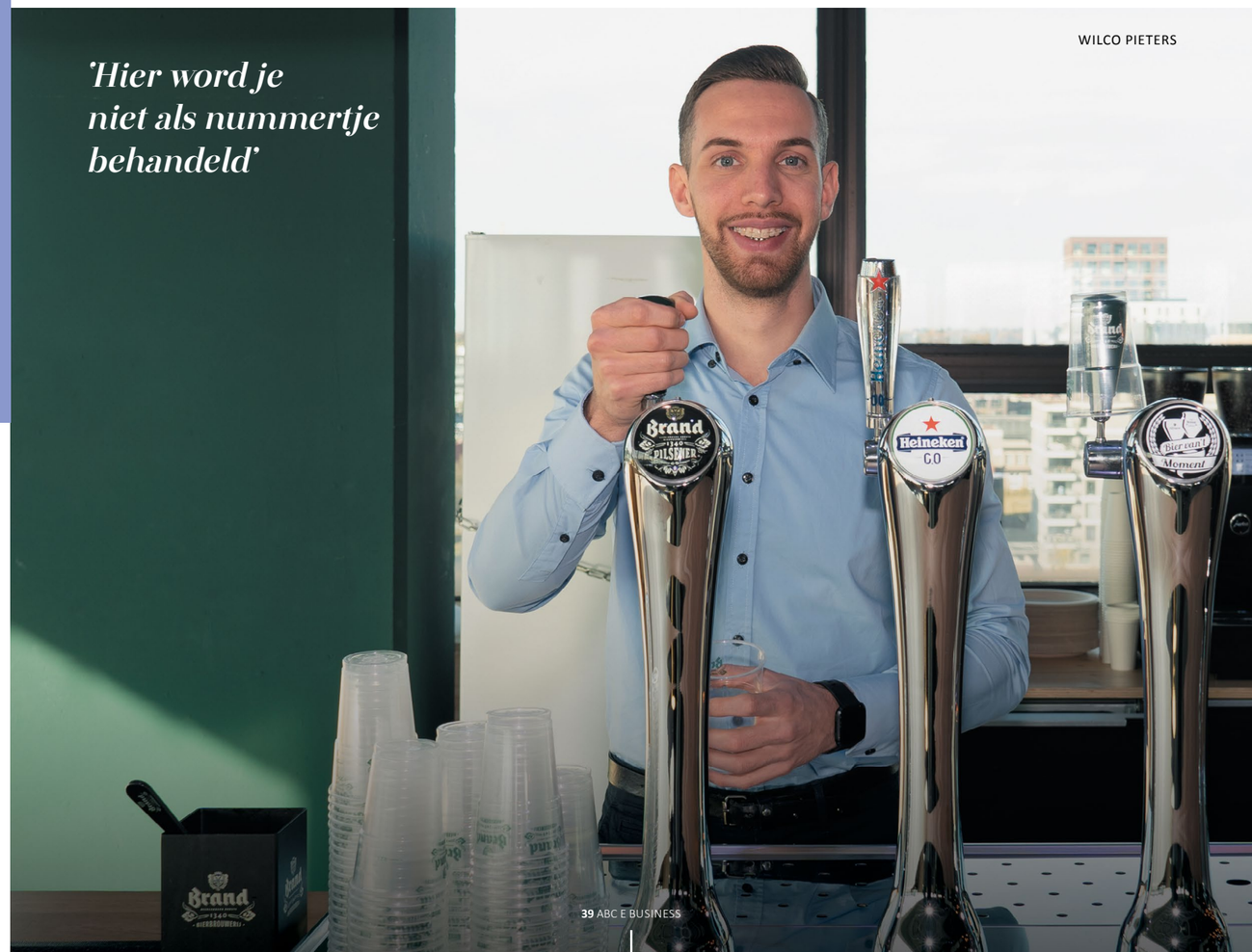
'Zodra je met een voorstel komt, is er ruimte voor'

naartoe te gaan.” Wilco ziet de waarde van ontdekken terug in het feit dat je wordt aangespoord om na te denken over de dingen die je echt leuk vindt: “Je hoeft niet te blijven in de functie waarvoor je aangenomen bent, er wordt continu gemonitord of je nog wel goed op je plek zit.”

ZELFSTANDIGHEID IS HET TOEKOMSTPERSPECTIEF

Dat spoort beide junioren ook aan om na te denken over hun toekomstidealen. Waar zien zij zichzelf over drie jaar? Beiden zijn daar duidelijk in: zelfstandig kunnen werken. Wilco: “Nu vind ik het soms jammer dat ik klantvragen aan collega’s moet stellen, omdat ik zelf nog niet overal antwoord op heb. Over twee jaar zou ik deskundig genoeg willen zijn om alleen op pad te gaan en zelfstandig implementaties te kunnen doen.” Ook Evy wil toe naar zelfstandigheid en hoopt in de toekomst alle vragen van klanten voor negentig procent te kunnen beantwoorden. In welke functie dat precies zal zijn, weet ze nog niet. “Ik wil in elk geval de diversiteit in mijn werk behouden. Ik vind het leuk om het proces van a tot z mee te krijgen en ik vind het nóg leuker als klanten tevreden zijn en er profijt van hebben. Dan ben ik zelf ook tevreden.”

'Hier word je niet als nummertje behandeld'



WILCO PIETERS



WERKEN BIJ ABC E BUSINESS:

Brabantse gezelligheid in een vitale ontwikkelcultuur

Vreemd, een ICT-bedrijf dat volop bezig is met vitaliteit en welbevinden? Juist niet, vinden ze bij ABC E BUSINESS. Want binnen deze snelgroeiende organisatie, die dag in dag uit bezig is met de nieuwste software en technologieën, willen ze één ding zeker niet: de mens uit het oog verliezen. Daarom zetten ze in op talentontwikkeling, verbinding, werkplezier en een goede work/life balance. Een vitaliteitsteam creëerde een ‘gemeenschappelijke taal’ rondom vitaliteit. Linda Peels, vitaliteitsmanager bij ABC E BUSINESS en zelfstandig vitaloog en Cristina Tamekiyo, HR adviseur bij ABC E BUSINESS vertellen over wat het betekent om bij ABC E BUSINESS te werken.

Volgens Linda laat het werken bij ABC E BUSINESS zich best omschrijven als het werken in een ontwikkelcultuur, waarbij veel waarde gehecht wordt aan de ontwikkeling en vitaliteit van de werknemers door het creëren van een gezonde werkomgeving. Het welzijn van het personeel en de onderlinge verbinding staan voorop, zodat iedereen met plezier naar zijn werk gaat en beter presteert. Het moet vooral leuk en gezellig zijn met elkaar. Linda: "We willen medewerkers de Brabantse gezelligheid laten ervaren en daar werkt iedereen op zijn of haar manier aan mee." Zo organiseert het team gezamenlijke uitjes, de werkweek wordt afgesloten met een vrijdagmiddagborrel en de directie regelt een jaarlijks weekendje weg en een Nieuwjaarsdiner, samen met de partners van alle medewerkers.

VITALITEIT: PRESENT!

Omdat een snelgroeiende organisatie natuurlijk ook veel werkdruk met zich meebrengt, wordt er veel aandacht besteed aan vitaliteit. Cristina: “We gaan regelmatig met het personeel in gesprek om te achterhalen of zij qua werk nog goed op hun plek zitten en om te kijken wat we vanuit de organisatie kunnen faciliteren. We denken graag mee in het verbeteren van de work/life balance.”

ONTDEKKEN, ONTMOETEN EN ONTWIKKELEN

Ontdekken, ontmoeten en ontwikkelen zijn de drie werkwaarden van ABC E BUSINESS. De focus op ontwikkeling richt zich zowel op de persoonlijke ontwikkeling van het individu, als op de ontwikkeling van de organisatie qua dienstverlening. “Voordeel bij de laatste, is dat we dicht bij de klant staan", legt Linda uit. "Daardoor spreken we dezelfde taal en weten we voor welke uitdagingen de klant komt te staan. Wat betreft persoonlijke ontwikkeling zijn we op dit moment bezig met talentontwikkeling 2.0." Cristina vult aan: “Hiermee dagen we de ABC’ers (nog meer) uit om te kijken naar de eigen kwaliteiten en ontwikkelingsbehoefte en stimuleren we medewerkers opleidingsactiviteiten aan te dragen om vakinhoudelijk bij te blijven, hun functie-uitoefening te verbeteren en om persoonlijke groei te realiseren. Om dit extra kracht bij te zetten hebben de ABC’ers sinds mei 2019 onbeperkt toegang tot alle onlinetrainingen van GoodHabitz. Dit draagt bij aan het werkplezier, de vitaliteit en uiteindelijk ook aan de resultaten van het bedrijf.”

VERBINDEN EN VERBONDEN BLIJVEN

Strijp S, waar ABC E BUSINESS gevestigd is, zet aan tot inspirerende en creatieve ontmoetingen met andere ondernemers. Maar ontmoeten betekent ook: met elkaar in gesprek blijven, verbonden zijn. Kennissessies over uiteenlopende, actuele onderwerpen zorgen ervoor dat collega’s van verschillende afdelingen elkaar ontmoeten en dieper met elkaar in gesprek gaan. En in de regel zit er weinig afstand tussen de werknemers, ongeacht de functie. Ook de directie staat zoveel mogelijk tussen het personeel.

Ontdekken richt zich op het ontdekken van nieuwe methodes, om processen en diensten te verbeteren. “De ontdekkende, onderzoekende houding zien we ook graag terug op de werkvloer, omdat werknemers dan tot mooie nieuwe dingen komen", licht Linda toe.

VITALITEIT ALS BASIS VOOR HR-BELEID

Linda heeft haar eigen kijk op het begrip 'vitaliteit'. "De kunst is om te kijken naar vitaliteit op een bredere manier, wij benaderen dit vanuit de ‘vitaliteitsschijf van vijf’. Hierbij kijken we naar vijf aspecten van welzijn, namelijk: het fysieke, het sociale (het samenspel met de omgeving), het mentale, het spirituele en het vitalogische. Het spirituele welzijn is niets zweverigs: het richt zich op vragen als: Wat zijn mijn drijfveren? Hoe zet ik mijn talenten in? Waarom doe ik het werk dat ik doe? Doe ik de dingen die ik leuk vind? Het vitalogische welzijn heeft betrekking op de keuzes die je moet maken om vitaler te leven. Als deze vijf aspecten goed op orde zijn, zit je lekkerder in je vel en ben je productiever. Daarom hebben we dit opgenomen in onze bedrijfscultuur. Een gezonde en vitale werkomgeving draagt ook bij aan het behouden van mensen en het aantrekken van nieuw personeel. Door uit te dragen waar we voor staan, komt het juiste talent op ons pad, dat ook past bij onze bedrijfsfilosofie. Zodat we met de beste kwaliteit in huis, op een vitale manier, verder kunnen groeien."

‘We denken graag mee in de work/life balance’



TOP 5 VITALITEIT ACTIVITEITEN

1. Talentontwikkeling
2. Lunchmeetings ABC in beweging
3. Staand vergaderen & traplopen
4. Flexwerken
5. Sportmogelijkheden, zoals bootcamps

ABC E BUSINESS staat bekend om haar gezelligheid. Als er iets te vieren is, dan doen we dat ook goed. Naast de ‘standaard’ vrijmibo, gaan we ook meerdere keren per jaar met het team op pad. Het hoogtepunt van het jaar is het ABC weekend.
Zo hebben we begin dit jaar in Valkenburg gerodeld, gelasergamed, levend getafelvoetbald en heerlijke tapas gegeten.
Een topweekend en zeker niet het laatste uitje dit jaar.





BEDRIJFSUITJES



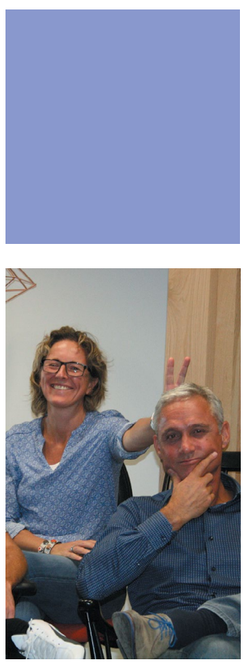










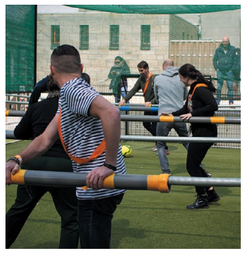
















WWW.ABCEBUSINESS.NL

Kastanjelaan 400 (Microlab) - 5616 LZ Eindhoven