

Jan Martijn Broekhof van Computication: “Wij groeien de afgelopen maanden enorm”

>>>>> **Eén ding heeft Jan Martijn Broekhof (30) altijd in zijn oren geknoopt: als het economisch tegenzit, hebben ondernemers behoefte aan beheersing van de kosten. Laat dat nou net zijn wat hij en zijn compagnon Martijn van der Schaaf (30) met hun bedrijf Computication bieden.**

“J uist in deze periode proberen ondernemers zoveel mogelijk onvoorziene kosten te vermijden. Netwerken kunnen in sommige gevallen heel lang zonder problemen blijven draaien, maar ze kunnen ook zomaar ineens gaan haperen. Als je dan een beheerder hebt die per uur rekent, gaat dat al snel enorm in de papieren lopen. Computication rekent een vaste prijs voor de diensten. Als er iemand moet langskomen, betaal je geen extra kosten. Ook werken we niet met strippenkaarten, wat je in deze branche nogal eens ziet.

Alle kosten zijn voor ons en ondernemers komen dus nooit voor onverwachte rekeningen te staan. Gezien de huidige economische moeilijkheden, hebben we nu dus de wind mee, want dat is precies wat ondernemers willen.”

De afgelopen maanden bevestigen het gelijk van Broekhof. Sinds de kredietcrisis in volle hevigheid losbarste in de tweede helft van 2008, is het met Computication alleen maar beter gegaan. De onderneming werkte aan het begin van de crisis nog met elf medewerkers, per mei van het huidige jaar staat de teller al op negentien personeelsleden. Ook investeerden ze in onder meer marketing en technologie en wisten ze hun financiële slagkracht te vergroten. “Het is geen toeval dat het ons nu zo goed gaat. De laatste jaren heeft ons bedrijf altijd al gestage groei gekend, maar dat we ook in tijden van recessie gezond blijven, is een zeer goede zaak.”



Martijn van der Schaaf

De kracht van de onderneming zit 'm in de gedeelde belangen, zegt Broekhof. De klant wil een systeem dat draait, en look Computication is gebaat bij zo min mogelijk strubbelingen. “Veel andere IT-beheerders zijn voor hun inkomen afhankelijk van problemen bij de klant, die leven feitelijk van de uren die

Marion Andriessen van QkulleQ: “Wij doen ons voordeel met deze crisis”

De ondernemers achter de Recessiepas zijn geen kleine scharrelaars. De problemen zijn enorm, de kranten staan er dagelijks vol van, en de mensen van het bedrijf QkulleQ denken dan ook groot. De voordeelpas die zij ontwikkelden is niet bestemd voor een paar duizend mensen, maar feitelijk voor alle Nederlandse huishoudens. Zeven miljoen mensen zullen hem dus na de zomer aantreffen op de deurmat.

M arion Andriessen (47) is er duidelijk over: “Grote problemen vragen om een zo groot mogelijke benadering. Iedereen heeft in mindere of meerdere mate te maken met de gevolgen van de crisis, dus waarom zou niet iedereen willen profiteren van de voordeeltjes die een QkulleQ-pas hen kan bieden?” Alle mogelijke branches doen mee aan de

voordeelpas van QkulleQ: supermarkten, benzinstations, reisorganisaties, aanbieders van telecom; je kunt het zo gek niet verzinnen. Een enorme klus om het allemaal voor elkaar te krijgen, zegt Andriessen, maar er valt voor de ondernemer veel moois te bereiken, zegt ze. “De crisis grijpt in in het leven van vele mensen. Als het financieel tegenzit, hebben veel consumenten de neiging om bovenop hun geld te gaan zitten. Daar kun je je als ondernemer bij neerleggen, maar je kunt er ook een mogelijkheid in zien. Wij doen dat. Samen met drie bevriende ondernemers bedachten we zo de recessiepas.” Het klinkt misschien als een cliché, maar mogelijkheden die ineens mogelijkheden blijken te zijn, dienen zich écht aan in deze tijd, zegt Andriessen. “Vandaar ook de naam van onze pas: QkulleQ, de haan die kraait aan het begin van een nieuwe dag. Nieuwe ronde, nieuwe kansen.” Als het aan Andriessen ligt, pikt QkulleQ graag een graantje mee. Het idee is kinderlijk eenvoudig, zegt Andriessen,



sen, want Nederlanders zijn echte voordeeltjesmensen. “Niemand vindt het vervelend om wat minder te betalen, maar helemaal in recessietijden zijn wij genoodzaakt om op de kleintjes te letten. In die zin doen wij prachtig ons voordeel met de crisis. Laten we niet



Jan Martijn Broekhof

ze de klant in rekening kunnen brengen bij problemen met de computers. Uurtje-factuurtje, daar doen wij niet aan. Wij nemen de hele verantwoordelijkheid over. Als er iets mis gaat, kost het ons onze marge, dus proberen we uit alle macht te voorkomen dat er iets vastloopt.

Als wij tevreden zijn, is de klant ook tevreden." Broekhof merkt dat de bedrijven waar hij de IT-systemen voor beheert, meer nog dan in voorafgaande jaren, op de kosten letten. Het uitbesteden van alles wat met IT te maken heeft, is al langer aan de gang, maar neemt sinds de crisis begonnen is een nog hogere vlucht, aldus de ondernemer. Computication spint dus garen bij de economische moeilijkheden, maar hoe goed ze hun zaakjes ook voor elkaar hebben, ook de klanten van dit bedrijf kunnen in de problemen raken. Ook in dat opzicht is er sprake van een gedeeld belang. "Want als een klant ten onder gaat in het huidige geweld in de economie, gaat dat ook ten koste van onze inkomsten. Gelukkig dat we daar tot nu toe verschoond zijn gebleven. Eén van onze klanten heeft het aantal werkplekken moeten verminderen, de rest doet het heel goed."



vergeten dat het hier jarenlang heel erg goed gegaan en aangename zaken wennen snel. De Recessiepas helpt een handje om extra goedkoop een weekendje weg te blijven kunnen gaan. Of om een maand gratis te sporten bij een sportschool!"

De aanmeldingen op de site lopen verrassend snel, zegt Andriessen. Een goede zaak, want behalve de ondernemers van QkulleQ, helpen consumenten ook zichzelf door geld te blijven uitgeven. "De recessie kan op maar één manier worden opgelost: consumeren. Zolang Nederlanders het niet vertrouwen en hun uitgaven naar beneden blijven bijstellen, zal de recessie voortduren. Geld uitgeven is de oplossing en QkulleQ helpt de Nederlandse economie daarbij graag een handje." Hoe moet het verder als de recessie eenmaal voorbij is? Andriessen: "Dan hebben wij mooi naamsbekendheid opgebouwd en zien de mensen in dat kortingen pakken van alle tijden is. Nederlanders weten dan dat gratis kaartjes voor voetbalwedstrijden of concerten, of korting op je brood bij de bakker fijne voordeeltjes zijn. Dan zullen we natuurlijk niet meer naar buiten treden met de naam Recessiepas. Maar voor een pas die op de meest uiteenlopende terreinen voordeel biedt, zal altijd ruimte zijn."

Advertentie

Hoogfrequente tl-verlichting is gewoon €1.000,- per jaar goedkoper



STOP
HET WEGLEKKEN
VAN KOSTBARE
ENERGIE

Deze en andere tips op
www.energiecentrum.nl

Energiecentrum
MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF

Het Energiecentrum is een initiatief van het Nederlandse bedrijfsleven. In samenwerking met meer dan 50 brancheorganisaties helpen wij ondernemers met energiebesparing. In 2008 maakten circa 150.000 ondernemers gebruik van onze diensten en bespaarden zo € 20 miljoen aan energiekosten per jaar. Wat gaat u besparen?