

coMakeIT helpt product-softwarebedrijven met een groeiambitie die in Nederland tegen grenzen in tijd, geld en resources aanlopen. Door het inrichten van developmentteams in India zijn deze bedrijven in staat te groeien zonder dat ze de controle kwijtraken over hun productontwikkeling. Ook Planon, leverancier van facility management software, startte twee jaar geleden een ontwikkelteam in India. Met veel succes.



Steven ten Napel, CEO van coMakeIT, derde van links (staand). Rechts naast hem Pierre Guelen, CEO van Planon.

BEDRIJF IN BEELD

India komt dichtbij met coMakeIT

Pierre Guelen, CEO van Planon uit Nijmegen, is nog steeds razend enthousiast over de activiteiten die zijn bedrijf sinds twee jaar ontplooit in India. De vraag waarom Planon koos voor offshoring, beantwoordt hij met een aantal logische stappen: "We zijn de laatste twaalf jaar elk jaar meer dan vijftien procent gegroeid, in een markt die nog steeds veel potentie heeft. We zijn marktleider in Nederland en België, maar we willen graag wereldwijd marktleider worden. En dat kan ook als je in een niche opereert. Een snelle time-to-market van nieuwe producten is echter essentieel om onze concurrenten voor te blijven."

Guelen vertelt dat het Planon enkele jaren geleden duidelijk werd dat ze, als ze niet snel genoeg gekwalificeerde mensen zouden kunnen aannemen, afscheid zouden moeten nemen van hun groeiambitie. "We zijn toen gaan nadenken over de mogelijkheden. We wilden niet zelf offshoren met 'losse' mensen. Ook realiseerden we ons dat het opzetten van een offshore-locatie niet onze business is en dat we dat zelf ook niet snel genoeg zouden kunnen. We hadden dus een derde partij nodig."

Ervaring in recruitment

Planon ging op zoek naar een partner die kennis in huis heeft van offshoring en van productsoftwareontwikkeling. Tegelijkertijd wilde Planon ook blijven ontwikkelen volgens de Scrum-methode. In Nederland ontwikkelt Planon met meer dan zestig mensen aan een standaard product volgens deze methode, die dagelijks contact en nauw overleg vereist tussen de ontwikkelaars. De Scrum-methode drijft op onderling vertrouwen tussen de verschillende ontwikkelteams. coMakeIT bleek al snel een uitstekende match. Door coMakeIT's ervaring met productsoftwareontwikkeling – het

“Research and development zit in het hart van de bedrijven waar wij voor werken”

Steven ten Napel, CEO van coMakeIT

managementteam werkte eerder bij Baan en Cordys – voelden ze precies aan waar de pijnpunten bij Planon zaten. Steven ten Napel, CEO van coMakeIT, benadrukt dat coMakeIT geen standaard dienstenpakket biedt aan haar klanten,

maar elke keer opnieuw bekijkt waar een klant behoefte aan heeft en hoe dat het beste kan worden ingepast in de organisatie. "Wat wij bieden, is voor elke klant anders. We kunnen teams in India opzetten die volledig geïntegreerd zijn in de eigen organisatie van een klant, maar we kunnen ook vanaf nul een team opbouwen in India."

De ervaring van coMakeIT in recruitment is een van de grootste assets die het bedrijf klanten biedt. Ten Napel: "Binnen twee maanden kunnen we een werkend team neerzetten met uitsluitend hooggekwalificeerde mensen. Onze mensen in India kennen de Indiase markt, en de lokale gebruiken en gewoonten. Door hoogwaardige werving en selectie en uitgebreide assessments zijn we in staat de klant een veelvoud van de benodigde mensen aan te bieden. Onze klant heeft vervolgens het laatste woord en kan op basis van eigen voorkeuren het uiteindelijke team samenstellen."

Planon werkt nu nog steeds met het team

dat twee jaar geleden werd geselecteerd met behulp van coMakeIT, vertelt Guelen met nauwelijks verholten trots: "In twee dagen tijd hebben we destijds wel vijftig geschikte kandidaten gesproken. Kom daar maar eens om in Nederland! Die hele groep is er nu nog, en heeft een grote mate van betrokkenheid en ambitie. Ons Indiase team voelt zich echt verantwoordelijk voor de kwaliteit van ons product. We praten continu met elkaar en elke Indiase collega komt, voordat hij gaat meedraaien, drie maanden naar Nederland om hier in het team mee te werken. Zo ontstaan nauwe samenwerkingsverbanden."

Transparant

Voor Planon was het erg belangrijk dat het team in India een volwaardig deel van het bedrijf zou zijn. Ten Napel: "Het Indiase Planon-team werkt voor coMakeIT, maar wordt aangestuurd door Nederlandse Planon-managers. De Indiase medewerkers zijn echte collega's van de medewerkers in Nederland."

De werkwijze van coMakeIT is heel transparant, wat voor klanten veel voordelen heeft. "Wij hebben gemerkt dat je in productsoftwareontwikkeling mensen moet binden aan het product waar ze aan werken", zegt Ten Napel. "Research and development zit in het hart van de bedrijven waar wij voor werken. Wat zij leveren, is geen commodity." coMakeIT kiest er bewust voor om de activiteiten qua schaal grootte op het huidige niveau te houden. "We zijn niet van de massa en de bulk. Het is voor wat wij doen juist belangrijk dat we de alignment met klanten behouden. Met de huidige schaal grootte zijn we bovendien in staat onze Nederlandse bedrijfscultuur met veel collegialiteit en laagdrempeligheid, ook in India te implementeren. Dat werkt voor onze prettig, maar het is ook voor onze klanten een prachtige voedingsbodem voor groei."

PROFIEL

coMakeIT helpt softwarebedrijven bij het succesvol opzetten en uitvoeren van offshore-activiteiten. Het bedrijf werkt met zorgvuldig geselecteerde teams en maakt gebruik van een jarenlange ervaring in softwareontwikkeling en management. coMakeIT heeft een Nederlandse vestiging in Harderwijk en een Indiase in Hyderabad. De mensen van coMakeIT zorgen voor het rekruteren van de juiste mensen, maar nemen klanten ook alle zorgen rondom general management, huisvesting, HRM, financiën en de benodigde ICT-infrastructuur uit handen.

coMakeIT
Drielandendreef 42-44, 3845 CA Harderwijk
Telefoon 0341-27 44 55
Fax 0341-27 44 45
[g.tigelaar@comakeit.com]
www.comakeit.nl

