



DIGITALE TRANSFORMATIE

‘MAATWERK BEDRIJFSAPPLICATIES ZONDER PROGRAMMEREN’

Michèle Dekker & Rob Schilperoort,
van WEM

Het platform WEM biedt organisaties de mogelijkheid om eenvoudig maatwerk applicaties te ontwikkelen en is het afgelopen jaar verder doorgroeid. “Resellers kunnen nu hun klanten laagdrempelig ondersteunen bij hun digitale transformatie”, zegt Rob Schilperoort van WEM.

door: Pim Hilferink

Het bedrijf achter ‘no-code’ applicatieontwikkeling presenteerde zich afgelopen jaar in de Amsterdam RAI voor het eerst wat breder naar de markt en dat was, met ruim 100 bezoekers, een succes. Dat succes heeft zich sindsdien voortgezet, vooral door de nieuwe 100 procent focus op het channel. “Na de conferentie van afgelopen jaar zijn een aantal zaken echt in een stroomversnelling geraakt”, zegt commercieel directeur Michèle Dekker van WEM enthousiast. “We hadden diverse interessante leads en mede ook door mond-tot-mond reclame nam de concrete belangstelling voor ons platform flink toe. Dat was vanzelfsprekend een enorme stimulans om met onze ontwikkelaars verder het WEM-platform door te ontwikkelen en glad te strijken, waardoor we nu beschikken over een ‘state-of-the-art’ product dat naadloos aansluit bij de

behoefte van organisaties, van klein tot zeer groot. Hiermee hebben zij in het tijdperk van digitale transformatie een antwoord op de vraag naar schaalbare, professionele maatwerkapplicaties die eenvoudig, zonder programmeerkennis en tegen lage kosten kunnen worden ontwikkeld.”

Volledig indirect distributiemodel

“WEM stelt bijna iedereen in staat maatwerk-software te creëren zonder te programmeren”, vult CEO Rob Schilperoort van WEM aan. “Organisaties willen steeds sneller in hun digitale processen kunnen schakelen. Ons platform biedt deze mogelijkheden en stelt bedrijven in staat om snel op interne behoeften en marktontwikkelingen in te spelen. In de afgelopen tijd leidde dat tot zo veel vraag uit de markt dat we onze aanvankelijk directe marktbenadering hebben laten vallen en naar een 100-procent distributie- en

partnermodel zijn overgestapt. Daarbij snijdt het mes aan twee kanten. Enerzijds kunnen onze experts en consultants op die manier een grotere groep partners en klanten ondersteunen en, anderzijds, vormt het aanbod van WEM voor resellers nu een aantrekkelijke aanvulling op hun portfolio. Ze kunnen hun klanten op een laagdrempelige manier ondersteunen bij hun digitale transformatie en een aanvullende inkomstenbron aanboren in de vorm van consultancy en licenties.” Klanten die inmiddels het WEM-platform naar tevredenheid gebruiken, zijn in Nederland onder meer verzekeraar VGZ en houtgroothandel LTL Woodproducts.

Distributie en expansie

Value added distributeur Prianto is het eerste aanspreekpunt voor resellers in de Benelux. “Maar we hebben sinds een paar weken ook een distributiepartner

in de Verenigde Staten”, vervolgt Schilperoort. “De IT-uitdagingen waar organisaties voor staan, zijn niet aan landsgrenzen gebonden, maar vrijwel universeel. Om meer organisaties van de voordelen van ons unieke ‘no-code’-platform te laten profiteren, zijn we inmiddels ook in gesprek met potentiële partners in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Door ons indirecte distributiemodel kunnen we deze versnelde groei

Marktsectoren

“Het WEM-platform is oorspronkelijk een intern ontwikkeltool om maatwerk software sneller te kunnen opleveren naar de klant”, vult Michèle Dekker aan. “Daarmee hielpen we onze eerste klanten uit de sociale en zorgverzekeringssector aan de door hen gewenste maatwerkapplicaties. het WEM-platform is toepasbaar voor elke sector. Omdat deze en eigenlijk iedere sector speci-

Nederlandse markt gelanceerd hebben en nu aanbieden in de hele wereld als Application Platform as a Service (aPaaS).”

Volledige ontzorging

“Huidige partners hebben een stevige footprint in de financiële dienstverlening, verzekeringsbranche en logistiek”, gaat CEO Schilperoort verder. “Een van onze partners is vooral actief in de callcenter-markt en zo zullen er in de toekomst nog veel meer verticale markten worden ontsloten. Vanwege de ongecompliceerde ontwikkelmethode zijn het vooral niet-traditionele softwarebedrijven die met ons aan de slag gaan. Zij hebben geen ‘programmeertaal legacy’ en kunnen onbevangen aan de procesoptimalisatie bij hun klanten werken. Daardoor kunnen ze zelf een stapje omhoog maken in de waardeketen en hun klanten volledige ontzorging bieden tegen een fractie van de kosten van een traditionele softwareoplossing.

‘De toegenomen vraag leidde tot een nieuw distributie- en partnermodel’

ondersteunen, zonder daarbij te tornen aan de kwaliteit van onze producten en ondersteuning. Resellers kunnen hun kennis van de business van hun klanten gebruiken om met WEM, zelf of als adviseur, snel de applicaties te ontwikkelen waarmee klanten hun bedrijf kunnen laten groeien. ”

fieke domeinkennis eist en wij dit intern niet wilden uitbreiden, zijn wij over gegaan van een softwarehuis dat maatwerk applicaties aanbood aan haar klanten, naar een productleverancier. Het interne ‘tooltje’ is doorontwikkeld tot een volwaardig product dat wij voor het eerst in september 2015 op de



Rob Schilperoort (l) en Michèle Dekker (r)

‘WEM is overal toepasbaar’

Bij ons krijg je de infrastructuur, met service levels, met garanties, met security checks en disaster recovery. Kortom, ‘one price covers all’. Actieve partners krijgen tot wel 30 procent korting op de WEM licentieprijzen. “Zien is geloven is een oeroude wijsheid die nog niets aan geldigheid heeft ingeboet”, zo besluit commercieel directeur Dekker. «

WEM Conference 2017

Hoe WEM zijn verwachtingen waarmaakt richting eindgebruikers en channelpartners, laat het bedrijf graag zien op de tweede WEM Conference op 4 oktober in DeFabrique te Utrecht. Het doel is deelnemers te informeren over de recente ontwikkelingen en business cases rondom het WEM-platform. Geïnteresseerden kunnen zich aanmelden via de speciale eventsite: <https://conference.wem.io/>