

DE WENS OM TE WERKEN VANUIT ÉÉN DATABASE MET ÉÉN PAKKET VOOR ASSET EN PROPERTY MANAGEMENT IS VERVULD



Achter Tim van Schijndel hangt aan de muur een afbeelding van J.H.F. Schopman. De oprichter van AHAM Vastgoed. "Jo Schopman was een bijzonder mens", zegt Tim. "Begin vorige eeuw was hij banketbakker en had hij door erfenis wat pandjes in Amsterdam. In 1906 was hij de grondlegger van ons bedrijf. Een man met een groot sociaal hart. Aham is nog altijd 100% dochter van de Sint Antonius Stichting, die hij oprichtte voor het financieren van goede doelen. Vandaag de dag gaat de volledige winst naar ontwikkelingshulp. We zijn ondanks onze omvang met 900 miljoen balanstotaal, misschien wel een beetje de Robin Hood van de vastgoedwereld."



Liefde voor mensen en gebouwen

Tim zelf heeft een stevig track record in de vastgoedwereld. "Ik heb liefde voor gebouwen en mensen en daarnaast een grote behoefte om iets terug te doen voor de maatschappij. De filosofie van dit bedrijf past mij als een jas". Maar dan ook zakelijk: "Mensen die vastgoed louter als financieel product zien, hoeven we hier niet. Je moet die filosofie wel omarmen. Verder proberen we klein, persoonlijk en flexibel te blijven. Daarom hebben we slechts 35 mensen. De kerncompetenties willen we in huis hebben, de rest kopen we in."

De uitdaging

Aham Vastgoed groeit hard. Zowel met bestaand als nieuw vastgoed. En de behoefte aan een pakket dat de bedrijfsprocessen beter ondersteunt was groot, vertelt Tim: "We hebben al het denkbare vastgoed in ons bezit. Van winkelpand tot parkeergarage en van woning tot kantoor. We waren op zoek naar een pakket dat onze

bedrijfsprocessen écht goed kan ondersteunen. Het pakket dat we hadden was beperkt. De data waren verdeeld over verschillende databases (ruimte en financiën). Dat willen wij niet. Wij hadden en hebben de sterke voorkeur om data één keer in te voeren om fouten te voorkomen.

Bovendien zochten we naar een oplossing waarmee we vanuit één omgeving asset en property management kunnen aansturen. Een systeem dat dit allemaal binnen één pakket biedt, was er niet in de markt. Wij zijn op zoek gegaan naar een partij die dit samen met ons kon realiseren."

De oplossing

Tim licht zijn zoektocht toe: "De meeste middelgrote en grote vastgoedpartijen zijn of eigenaar of beheerder. Wij zijn beiden. Vanuit deze perspectieven willen we kunnen sturen, waar mogelijk met eigen data-analyses. Wij ambiëren om heel veel langs- en dwarsdoorsnedes

van ons bezit én onze activiteiten te kunnen maken. Dit pakket biedt de ruimte om dat meer, sneller en eenvoudiger te kunnen. Verder was de mogelijkheid om de fiscale boekhouding goed in te richten een belangrijk criterium.”

“Wij wilden werken vanuit één database met één pakket voor asset en property management. Dat is gelukt.”

Tim van Schijndel
Directeur Aham Vastgoed

De vraag aanscherpen

“Er zijn simpelweg bijna geen aanbieders die dit kunnen. De markt van aanbieders is heel klein. We realiseerden ons dat we geen makkelijke vraag stelden. Het was zaak om de uitvraag scherp te formuleren. Met hulp van een adviesbureau hebben we klantcasussen uitgewerkt van A tot Z, zodat pakketleveranciers beter begrepen wat we nastreefden. Daarnaast wilden we een grote solide partij met bewezen technologie en een oplossing die op SAP is gebaseerd, biedt dat.”

Ctac stak er met kop en schouders bovenuit

Uiteindelijk bleken er 3 partijen in aanmerking te komen, legt Tim uit: “Daarvan waren er 2 Microsoft partner. Ctac begreep onze vraag het beste. Ze staken er met kop en schouders bovenuit bij het uitwerken van de klantcasus.

Niet dat het pakket op dat moment alles kon - dat was ook niet onze verwachting - maar ze waren vanaf het begin heel duidelijk over wat het pakket wel en juist nooit zou kunnen. De goede referenties hielpen trouwens ook mee.”

Wederzijdse investering

“Als je samen ontwikkelt, moet je ook samen investeren”, vervolgt Tim. “Dat is best lastig in zo’n proces, want tot hoever ga je daarin als leverancier?” Dan lachend: “komt bij dat we ook best eigenwijs zijn. Soms heb je goede discussies met elkaar en soms heb je ook heel praktische punten die anders moeten, zoals het wel of niet zelf afmelden van een klus door een aannemer. Wat ik bijvoorbeeld niet wilde, is dat er onderdelen inzitten die uitsluitend voor corporaties zijn en waar wij niks mee kunnen. Dergelijke (invul)velden willen wij niet zien, laat staan invullen. Dat is allemaal gelukt.”

De impact

Tim: “Ik ben echt heel blij met het resultaat. Om te beginnen met het visuele aspect: het ziet er uitnodigender dan alle andere pakketten die wij gezien hebben. Minder papier, minder handelingen en facturen verwerken gaat veel soepeler. Onze werkprocessen worden veel beter digitaal ondersteund.”

Wat zie je terug van het begin?

Uiteindelijk gaan we onze verwachtingen van het begin terugzien. We wilden alles in één database, dienend aan onze werkprocessen, een betere interface en meer stabiliteit. We hebben nog maar kort ervaring, maar ik verwacht dat al onze wensen in hoge mate vervuld worden!”

Waarom zou je Fit4RE van Ctac aanbevelen bij anderen?

“Precies de reden waarom wij ervoor gekozen hebben. We wilden alles in één database, dienend aan onze werkprocessen, een betere interface en meer stabiliteit. En dat kregen we. Bovendien gaan de volgende klanten profiteren van de verbeteringen die wij er als middelgrote speler in de vastgoedwereld met een diverse portefeuille, ook nog zelf aan hebben toegevoegd. Vooral fiscaal/financieel. Als ik zie wat er op de markt was en als ik nu kijk naar waar we staan, dan is er een pakket ontstaan waarvan er geen andere bestaat. Ook prijstechnisch is het heel interessant. Niet het goedkoopste bij implementatie maar wel met veruit de meeste mogelijkheden en goed behapbare licentiekosten.”