



Michael Siemerink
en Camiel Hiel,
oprichters Parts-Wise

TWEE VLIEGEN IN ÉÉN

Digitaal platform brengt softwarebedrijf voort

Tekst: Jaap van Sandijk Beeld: Twinkle/BBP

Ondernemer Camiel Hiel deed de afgelopen twee jaar verbazingwekkende ontdekkingen. Ten eerste kwam hij erachter dat er geen digitaal platform bestond voor onderdelen van klassieke Porsches. Toen hij daarom besloot dit zelf op te zetten, stelde hij vast dat de door hem gewenste software nergens te koop was. Waarop Hiel besloot deze zelf te ontwikkelen. Ondertussen heeft hij er nu ook een softwarebedrijf bij.

Zijn eerste ontdekking deed Hiel in 2009, toen hij toevallig in aanraking kwam met klassieke Porsches. 'Mijn huidige zakenpartner binnen Parts-Wise Michael Siemerink had een restauratiebedrijf in deze auto's en vertelde me dat hij voor het bestellen van onderdelen voortdurend een rondgang maakte langs veel leveranciers. Hij was het zo gewend en wist niet beter.' Dat triggerde Hiel. 'Ik vond dat heel onpraktisch en tijdrovend. Het verbaasde mij dat er geen centraal platform was voor deze onderdelenhandel.'

Ondernemer Hiel (die eerder eigenaar was van een logistiek bedrijf) zag direct de uitdaging: zelf een digitaal platform voor klassieke Porsche-onderdelen opzetten. Zijn idee was eenvoudig: sluit de leveranciers aan op het platform en koppel ze aan de 130.000 artikelen die deze onderdelenmarkt telt. Lever vervolgens de klant de juiste onderdelen en - met een marge voor het platform - er is sprake van een succesvol businessmodel. Maar



**‘Communicatie
met de programmeurs
is het
allerbelangrijkst’**

KLAP

zo simpel bleek dit niet. Hiel: ‘Iedere softwareleverancier kan je helpen aan de inrichting van een standaardwebshop. Je kent het wel: elk artikelnummer is gekoppeld aan een product en dat product is onderdeel van een productcategorie. Maar meerdere leveranciers koppelen aan één en hetzelfde artikelnummer, om te kunnen zien of ze het artikel op voorraad hebben en tegen welke prijs; dergelijke software heb ik niet kunnen vinden.’ Ook een belangrijke tweede wens van Hiel konden softwareleveranciers niet vervullen. ‘Ik zocht een mogelijkheid om aan de hand van interactieve technische tekeningen onderdelen te kunnen vinden. Al knutselend kunnen klanten namelijk precies zien welke onderdelen ze nodig hebben, maar daarvan hebben ze doorgaans niet de juiste gegevens.’

Offerteaanvraag

Hiel benaderde een bevriend softwarebedrijf en liet software ontwikkelen voor interactieve technische tekeningen en voor

het koppelen van artikelen aan meerdere leveranciers. 130.000 onderdelen werden omschreven en ingevoerd. Verder had Hiel de wens om bij het niet op voorraad zijn van artikelen de aanvraag van klanten om te kunnen zetten in een offerte. ‘Het is vaak zo teleurstellend als een klant iets bestelt en pas bij de kassa hoort dat het niet op voorraad is. Bij ons horen klanten dit in een eerder stadium, ruim voordat ze bij de kassa zijn. Na een niet vervulde zoekopdracht krijgen ze de vraag: “Wilt u een offerte, zodat wij blijven zoeken voor u?” Klanten doen dan geen bestelling, maar een offerteaanvraag. Zodra de levertijd en prijs bij ons bekend zijn, wordt de offerte per mail naar de klant gestuurd.’

Visie overbrengen

Het platform - Parts-wise.com - is live sinds oktober 2010. Elk klassiek Porschemodel vormt een aparte webshop binnen het platform en honderden interactieve technische tekeningen helpen de klant zoeken. ‘Dat werkt prima’, zegt Hiel. ‘Bezoekers vinden heel goed hun weg en zijn enthousiast, onder meer over de grafische weergave van elk artikel.’ Terugkijkend op het bouwproces zegt hij: ‘Communicatie met de programmeurs is echt het allerbelangrijkst. Je moet heel duidelijk je visie kunnen overbrengen.’

(In)directe levering

Verzending van de artikelen gebeurt vanuit het kantoor in IJmuiden en worden niet door de leveranciers direct naar de klant verzonden. ‘Dat is niet zo praktisch als klanten onderdelen krijgen van diverse leveranciers’, licht Hiel toe. ‘Die verwerken wij tot één bestelling.’ Maar ook individuele artikelen worden doorgestuurd vanuit IJmuiden. Is dat niet onpraktisch? ‘Het is de bedoeling dat klanten in deze gevallen wel direct door de leverancier worden voorzien’, blikt de ondernemer vooruit. ‘We gaan op termijn ook onderdelen verkopen voor moderne Porsches en dat is meer een reguliere vervangingsmarkt dan voor de klassiekers. Directe levering wordt dan gangbaarder.’

Onderdelenmarkt

Parts-wise gaat ook kantoren in het buitenland openen. ‘Met lokale vestigingen kun je je omzet verhogen’, zegt Hiel. ‘Neem bijvoorbeeld Duitsland. Dat is onze tweede markt. Omdat de Duitse consument graag zakendoet met bedrijven die beschikken over een Duits adres en Duits telefoonnummer, gaan we daar als eerste openen.’ Ondertussen is Hiel onder de naam Exigon begonnen als softwareleverancier. Want de ondernemer is van mening dat niet alleen Parts-wise is gebaat met de onderscheidende waarden van het *web based* systeem. ‘Ik denk dat deze software interessant is voor alle bedrijfstakken waar onderdelen en de vervanging daarvan belangrijk zijn en die zelf geen onderdelen op voorraad hebben. Neem bijvoorbeeld de wasmachine- of motorenbranche. Maar je kunt nog veel meer sectoren bedenken.’ 

**‘Het verbaasde
mij dat er geen
centraal
platform was’**