

# Reeleezee verkoopt online-software via kanaal

Reeleezee zoekt toenadering tot het MKB via het indirecte verkoopkanaal. Het bedrijf biedt aantrekkelijke marges tegen een lage investering van tijd en geld, aldus Jan Jacobs, mededirecteur van de Nederlandse ontwikkelaar en leverancier van online-administratiesoftware.

Reeleezee is het geesteskind van Jan Jacobs en Wilco Stronk. In 2000 verkochten deze ondernemers hun eerste bedrijf, ICT-dienstverlener Netcast, aan Lost Boys. Daarna voelden zij zich sterker aangesproken tot productontwikkeling dan dienstverlening, vertelt Jacobs. 'Dienstverlening vereist een groot aantal personeelsleden in relatie tot de omzet. Voor Netcast ontwikkelden we ook al een heelheid aan software, met name voor de financiële sector. Om ons hart ligt bovendien meer bij de producten, want het is mooi om iets te maken en te kijken of mensen dat willen kopen.'

Dat 'iets' werd Reeleezee (uitgesproken als het Engelse 'real easy', bijzonder makkelijk) administratiesoftware, gericht op bedrijven binnen het MKB met 1 tot 100 medewerkers. Opvallend is dat het product uitsluitend online verkrijgbaar en bruikbaar is en zodoende een herleving van het ASP-model behelst. 'Er is een onmiskenbare trend richting webgebaseerde software', stelt Jacobs. 'Maar dan moet het wel een echte applicatie zijn. Het ASP-model faalde in het verleden omdat er geen goede software voorhanden was en het in de prak-

tijk neer kwam op het hopen van "ouderwetse" applicaties op basis van Citrix. Hierdoor ontstonden problemen rond de licenties en het beheer van de software.' De technologische problemen waar het ASP-model in het verleden mee te kampen had, zijn volgens de directeur door de intrede van DHTML, XML, Soap en het .Net-platform overwonnen. 'Gedrageregels zijn nu ingebakken in de software en hoeven niet langer van een server gehaald te worden. Browser's konden dat twee jaar geleden nog niet aan. Bovendien is er hierdoor nu sprake van een echte applicatie. Vóór .Net en Explorer 5.5 was daarvoor geen mogelijkheid.' Nu wordt er via XML geïntegreerd met de server, waardoor slechts uiterst kleine databestanden verstuurd worden en de benodigde bandbreedte, ook een struikelblok van het ASP-model in het verleden, enorm verkleind is. 'Toe doet heeft ook de bijzondere snelle acceptatie van ADSL er volgens Jacobs toe bijgedragen dat online-software nu wel succesvol kan zijn. 'Het gebruik van internetbanken heeft' voor ons de weg geplaveid', aldus Jacobs. 'Hierdoor is de internetpenetratie in het MKB 60 procent. Deze snelle acceptatie

van ADSL en online-applicaties hadden we twee jaar geleden niet durven dromen.'

## Easylet

Volgens de directeur is de tijd dus rijp voor online-software, maar een belangrijke voorwaarde is dat dit volgens de 'Easylet'-methode ontwikkeld en aangeboden wordt. Deze methode, die gehanteerd wordt door succesvolle nieuwkomers op ogenschijnlijk verzadigde en goedverdeelde markten, zoals Dell, Formule1-hotels en de Easy Group, is niet gebaseerd op wat concurrenten doen of wat wettogtoe gangbaar was, maar bouwt producten en diensten helemaal op de grond af op, gebaseerd op wat klanten willen. Meer wordt ook niet geboden. 'Mensen willen eenvoudige software goed kunnen gebruiken', weet Jacobs. 'Niemand maakt volledig gebruik van Outlook, maar wel van Hotmail. Gebruikers worden gek van alle extra functionaliteit in Windows XP en Office die zelden gebruikt wordt.'

Reeleezee keek voor het model van haar administratiesoftware naar het succes van andere online-softwareleveranciers, zoals Salesforce.com en Quicken.com in de Verenigde Staten. 'Het gaat om applicaties die snel operationeel zijn voor de eindgebruiker, waarvan de kosten duidelijk zijn en waarvoor geen beheer nodig is', aldus Jacobs. 'Wij konden het ons veroorloven om



Jan Jacobs (rechts) en Wilco Stronk

een geheel nieuwe benadering van software te ontwikkelen, omdat we van het begin af aan beschikten over het benodigde kapitaal en over vijftien softwareontwikkelaars. Dat is meer dan Exact Unit & geïnvesteerd heeft in online-software. Daarom zijn wij in één klap een van de grote softwareleveranciers van Nederland.'

## Resellers

Jacobs stelt dat 40 procent van de bedrijven binnen het MKB de administratie zonder een boekhoudpakket uitvoeren. 'Ons product is horizontaal inzetbaar voor alle segmenten van de markt, waardoor een aanzienlijke schaalgroei ontstaat.' Deze gaat Reeleezee op verschillende manieren ontwikkelen. Naast directe verkoop, onder andere door samenwerking met leveranciers van computerproducten en brancheorganisaties van eindgebruikers, gaat Reeleezee deze week van start met een resellerprogramma. 'Zij adviseren eindgebruikers over hard- en software en kunnen ons product makkelijk in dat advies meenemen', zegt Jacobs. 'Men zou dit kunnen zien als het verkopen van een klant aan een leverancier, maar dat is ook het geval met antivirussoftware, waarvan de jaarlijkse updates na de initiële aankoop ook via internet bij de leverancier afgenomen worden.'

Resellers moeten zich volgens Jacobs beraden over welke rol zij kunnen spelen in een softwaremarkt die zich nu al tot 10 tot 15 procent online afspeelt: 'Er is bij eindgebruikers een behoefte aan het snel aanschaffen en gebruiken van software, maar het ontbreekt vaak aan de juiste kennis om hierin een keuze te maken. Resellers kunnen dat voor hun klanten oplossen tegen een aantrekkelijke marge en weinig operationele kosten. Ze hoeven tenslotte geen voorraden aan te leggen of software te beheeren. Hoevel printers moet je verkopen om dat te evenaren?' <

## Risc ziet wens vervuld

Risc Technologie voegt de producten van NetScreen in Nederland toe aan haar portfolio. Partners worden hierover een dezer dagen geïnformeerd.

NetScreen werkte in Nederland al met Acal, NOXS en E92Plus. Risc gaat in ieder geval de VPN en firewall-producten van NetScreen vóór een alomtegenwoordige intrusion preventie-oplossingen. In deze laatste categorie zijn de Risc-medewerkers inmiddels al getraind. Er is nog geen overeenstemming bereikt over de vraag of Risc ook de ISL VPN-producten van Neoteris (sinds medio 2002 onderdeel van NetScreen) gaat overhandelen. Een aantal medewerkers van Risc heeft al kennis van deze technologie in huis en country manager Theo Schutte sluit daarom niet uit dat ook de Neoteris-producten binnenkort aan het portfolio wor-



Theo Schutte

Schutte zegt al enige tijd het verlangen te hebben gehad NetScreen aan het rijze leveranciers toe te voegen. 'NetScreen past heel goed tussen de andere A-merken die we al verkopen. Er is bijvoorbeeld een heel goede crosslink met de producten van Trend Micro', aldus Schutte, die zijn oog heeft laten vallen op system integrators die in de middenmarkt opereren om de NetScreen-producten in eerste in-

end specialisten passen niet zo in onze eerste insteek.'

Overigens was het voor Risc Nederland al enige tijd mogelijk NetScreen-producten te leveren: voor de Franse markt kwamen beide partijen eerder al tot overeenstemming. 'We hadden ervoor kunnen kiezen om aan grijze import te doen en op die manier NetScreen-producten aan onze Nederlandse partners te leveren, maar dat hebben we niet gedaan. Je houdt de relatie met leveranciers nu eenmaal het best door alleen via de voordeur zaken te doen.'

Partners van Risc worden deze dagen via een brief of een persoonlijk gesprek op de hoogte gesteld van de nieuwe relatie. Eind deze maand zal Risc waarschijnlijk een seminar met een aantal workshops houden waarin de NetScreen-producten nader aan de partners worden voorgesteld.