

## Nader beschouwd

# SBA is niet de grootste partner, maar wel één van de betere en meest ervaren AX partners

Ditmaal een hele bijzondere editie van de rubriek Nader Beschouwd! Wij spraken namelijk met Peter Zacht en Hans den Reijer van SBA Business Solutions ([www.sba.nl](http://www.sba.nl)), die rond de jaarwisseling beiden hun 25-jarige jubileum vierden!



Peter Zacht



Hans den Reijer

### Hoe is SBA 25 jaar geleden ontstaan en wat was toen jullie doelstelling?

SBA is in 1978 opgericht door twee personen die ontslag namen bij Philips en op hun zolderkamer voor zichzelf begonnen. SBA is dus niet 25 jaar geleden door ons opgericht!

### Kunnen jullie in grote lijnen de 'levensloop' van het bedrijf schetsen?

Tot midden tachtiger jaren heeft SBA volledig als onderaannemer van Philips geopereerd. Philips verkocht de hardware en SBA maakte de software. Eigenlijk ontstond al in die tijd het branchegericht werken – al was het onbewust. Philips probeerde voordeel te halen uit het feit dat zij in SBA een partner hadden die binnen bepaalde branches al software had ontwikkeld. Zo rond 1985 besloten wij om de voor Philips ontwikkelde software naar het Unix platform te migreren. Dit bood ons de mogelijkheid onze eerste generatie ERP software binnen die branches zelfstandig te vermarkten.

### Wanneer gingen jullie met Microsoft aan de slag?

In 1999 besloot SBA om haar branche oplossingen te baseren op een standaard, volledig op Microsoft technologie ontwikkelde ERP toepassing. Wij werden partner van Damgaard voor Axapta. Voor ons 'Unix bolwerk' was dat wel even slikken! Alles wat met Microsoft te maken had werd voordien immers 'als een virus' beschouwd en bovendien als technisch onbetrouwbaar. Onze branchegerichte manier van werken is vanaf dat moment gecontinueerd en verder uitgebouwd. Wij zijn dus al 30 jaar actief in de goederen termijnhandel en de groothandel. En binnen de groothandel specifiek in de segmenten automaterialen, verf en bouw & sanitair. Nieuwe branches waar SBA sinds een paar jaar actief is, zijn distributie en persoonlijke service binnen het non-profit marktsegment.

### Wat is de leukste anekdote uit die 25 jaar?

Die zijn er velen, vooral uit de beginperiode. Een in onze ogen leuke anekdote is de volgende: Eén van de oprichters was volop actief als systeemanalist/programmeur zoals dat in die tijd heette. Hij ging op een dag op zijn motorfiets twaalf klanten langs, verspreid over het hele land en binnen dezelfde branche. Doel was deze van een nieuwe versie van hun toepassing te voorzien. Van Internet en mobiele telefoons was in die tijd uiteraard nog geen sprake! Om twaalf klanten op één dag te kunnen bezoeken moest hij natuurlijk behoorlijk doorrijden en -werken. Dit hield in dat hij bij een klant direct naar de computerruimte rende. Vervolgens de update zonder iets te testen direct over de productie-omgeving heen aanbracht en zonder iets te zeggen er weer snel van doorging. Op naar de volgende klant. Resultaat van deze actie was dat we vanaf kantoor precies konden volgen welke klanten hij die dag met een bezoek verblijdde. Want binnen vijf minuten na zijn bezoek belden ze één voor één dat hun complete systeem plat lag!

### 25 Jaar is een enorm lange tijd! Wat is het geheim van jullie samenwerking?

Dat we totaal verschillende personen zijn die elkaar zakelijk gezien prima aanvullen en versterken. Verder vertrouwen en respecteren we elkaar volledig.

### Waar staat SBA vandaag de dag?

SBA is niet de grootste partner, maar wel één van de betere en meest ervaren AX partners! Primair staat kwaliteit hoger in het vaandel dan kwantiteit. Niettemin streven wij er naar om ons marktaandeel binnen de eerdergenoemde branches de komende jaren aanzienlijk te verhogen.

### Hoe zien jullie de nabije toekomst van SBA?

Positief! Met beide benen op de grond blijven staan en er alles aan doen om binnen onze branches marktleider te worden.

Voor direct contact: [sales@sba.nl](mailto:sales@sba.nl)