



FAMILIEBEDRIJF TRACK SOFTWARE

'What you see, is what you get'

Klaas van der Galiën startte in 1996 als eenmanszaak een automatiseringsbedrijf. Inmiddels is zijn organisatie, **Track Software**, uitgegroeid tot een succesvolle automatiseerder waar de tweede generatie instapt om het stokje over te nemen. Track legt zich toe op online dossiersystemen voor arbodiensten en casemanagement bureaus. Klaas' achtergrond als jurist sluit naadloos aan op deze door de wet gecreëerde markt en op zijn behoefte "hier mooie dossiermanagementsystemen voor te maken".

"Je kunt er nu misschien om lachen, maar in de beginjaren van ons bedrijf waren er genoeg mensen die zich afvroegen wat wij met het internet aan moesten!", vertelt Klaas. Het Amerikaanse tijdschrift 'Business Weekly' voorspelde echter dat mensen in de toekomst 'wel een uur per dag' van het internet gebruik zouden gaan maken. En zo is het ook gegaan. Klaas: "Ik begreep gelukkig dat het internet mij unieke kansen bood."

DOSSIERMANAGEMENTSYSTEEM

En Klaas kreeg gelijk. Met de komst van de Wet Verbetering Poortwachter in 2003 nam de ontwikkeling van het bedrijf een vogelvlucht. Die wet zorgde ervoor dat arbodienstverleners met dossiermanagementsystemen gingen werken. Omdat de wet voor zieke werknemers verplicht een dossier aan te leggen, hebben arbodiensten en casemanagers daarvoor een goed systeem nodig. "Met onze systemen kunnen mensen makkelijk samenwerken en ieder vanuit hun eigen rol veilig via internet informatie over de zieke medewerker raadplegen en toevoegen".

PRIVACY-PROOF

Hij vervolgt: "Omdat het bij zo'n systeem om persoons- en patiëntengegevens gaat, worden vanuit de overheid strenge eisen aan de privacy en de beveiliging gesteld. Actuele kennis over wet- en regelgeving is daarom van het allergrootste belang. Mijn achtergrond als jurist kan je dan ook niet los zien van mijn werk als IT-ondernemer; deze zijn echt met elkaar verweven."

CONTINUE VERANDERING

Klaas: "Alles in dit vak is voortdurend in verandering. Het internet verandert, de wet- en regelgeving veranderen en ook onze klanten zitten natuurlijk niet stil. De klant vraagt ons vaak om mee te denken zodat hij winnende proposities kan uitbrengen. Onze klanten kunnen met onze software en aanpak betere of goedkopere dienstverlening aanbieden. Wij staan in marketingtermen voor 'customer-intimacy': we creëren toegevoegde waarde door als partner echt met onze klanten mee te denken."

TRACK ZIT NIET STIL

Maar ook Track zelf zit niet stil. "Wij zijn zelf ook continue in ontwikkeling en daar hoort natuurlijk ook het juiste team bij. Zo hebben we een team van softwarespecialisten, web-developers, supportspecialisten en softwaretesters. Maar sinds begin dit jaar zijn ook mijn zoon en dochter, Reinier en Eline, in de zaak komen werken." Eline doet de marketing en de backoffice. Reinier richt zich op sales en innovatie. Beide zijn net aan de HAN afgestudeerd in Ondernemerschap en Retail Management.

Hen aannemen bleek een slimme zet. Klaas: "We praatten thuis altijd al over ondernemen, de zaak en de software. Zo kwamen zij een paar jaar geleden met het idee op de proppen om een systeem te ontwikkelen dat specifiek voor zzp-bedrijfsartsen en casemanagers geschikt is. Dat idee hebben we aan de keukentafel verder uitgewerkt. Inmiddels is het een bewezen oplossing waar we nu al meer dan 100 zzp'ers dagelijks mee bedienen."

"We creëren toegevoegde waarde door als partner echt met onze klanten mee te denken"



Klaas: "Zij zullen ieder hun eigen stempel op het bedrijf gaan drukken, dat weet ik zeker. Maar aan het credo 'Ken je klant' valt bij mij niet te tornen. Bij ons geen keuzemenu's, wachtlijsten en muziekjes tijdens het in de wacht staan aan de telefoon. Wij kennen onze klant en nemen altijd zelf op. *What you see, is what you get.* Dat blijft zo." ■



Meer weten? Kijk op www.tracksoftware.nl