

---

# DE DSE SOFTWARE UPDATE

---



**MARCO  
AARNINK**

---

Van koffie  
rondbrengen  
op de lokale  
markt tot  
eigenaar van  
een  
internationaal  
drukwerk  
bedrijf



**Ronald Vissers**

Algemeen directeur DSE Software

 [r.vissers@dsesoftware.nl](mailto:r.vissers@dsesoftware.nl)

# LEREN EN ONTWIKKELEN

Voor u ligt het tweede exemplaar van het e-magazine “De DSE Software Update”. De eerste editie is bijzonder goed ontvangen zodat we aan de opzet niets hebben veranderd. De gedachte is om u als lezer zo breed mogelijk te informeren over de ontwikkelingen bij DSE Software en het delen van ervaringen van onze klanten bij het ontwikkelen en beheren van software. Dit keer aandacht voor het notariskantoor Lautenbach waarmee de samenwerking al in 1993 begon en waarvoor u het succesverhaal via een e-book kunt downloaden.

Tevens als topic iedere uitgave een interview met een ondernemer. Deze keer is dat Marco Aarnink. Een ondernemer met passie voor de “print” die zich zeer bewust is van het creëren van een goede relatie met zijn klanten en zijn blik inmiddels heeft gericht op het bereiken van een internationale droom met zijn nieuwe bedrijf. Een heel positief verhaal wat ook gaat over leren en ontwikkelen, het maken van plannen en deze vormgeven.

Voor DSE Software is de schijnwerper dit keer gericht op Peter Boersma, medewerker van het eerste uur en al meer dan 30 jaar in dienst. Peter vormde enige tijd het driemanschap met Cees Duivenvoorde, oprichter van Duivenvoorde Software Engineering (DSE), en Paul Spruit en bevindt zich nu in een organisatie met ca. 70 medewerkers verdeeld over zes bedrijfsonderdelen die verschillende IT-diensten en producten aan de markt aanbieden. Over hoe een carrière zich kan ontwikkelen binnen één bedrijf dat maar blijft groeien!

De basis van het succes is natuurlijk in welke mate de klant tevreden is met de oplossingen die voor zijn bedrijf worden ontwikkeld. Of eigenlijk beter, zeer tevreden is. Naast dat we veel contact hebben met de klant voeren we ook jaarlijks onze klant-

tevredenheid enquête uit. Dat doen we traditioneel in juni, de klanten kunnen dus binnenkort de enquête weer verwachten. En wij hopen uiteraard op een goede respons. De score lag de afgelopen jaren steevast op een 8 of hoger. Het is altijd spannend hoe dit jaar de beoordeling weer is. Wij hebben er overigens alle vertrouwen in.

Informatiebeveiliging is een onderwerp dat bij DSE Software hoog op de agenda staat. Uiteraard hebben we alle regels die zijn opgesteld in de wet Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) geïmplementeerd. Nu bevinden we ons samen met een partner midden in het proces van het opzetten van het Information Security Management System, ofwel een managementsysteem voor informatiebeveiliging (IMCS). Eind van dit jaar is DSE Software, als alles volgens plan verloopt, ISO 27001 gecertificeerd!

Voor ons Identity Governance & Administration (IGA) platform Provisor is het fantastisch om te kunnen melden dat we op 4 juni live gaan met ons platform bij Schiphol. Een klant met zo'n 5.500 gebruikers die het gemak gaan ervaren van ons self-service portal. Binnen het systeem is de gehele autorisatieflow ingericht zodat bestellingen alleen gedaan kunnen worden met de juiste approval! Een andere belangrijke functie is dat via de app de medewerkers de status van hun ingediende aanvraag of incident kunnen checken. Dat scheelt heel veel navraag bij de servicedesk! De hele implementatie is uitgevoerd samen met partner Cegeka die als IT-dienstverlener verbonden is aan Schiphol.

Voor nu wens ik u veel leesplezier!

## RUBRIEKEN

Volg ons ook op LinkedIn 

2 Voorwoord Ronald Vissers

3 Softwareontwikkeling update

4 Een DSE'er in de spotlight

6 Achter de schermen bij DSE Software

7 Interview met een ondernemer

10 De DSE promo pagina

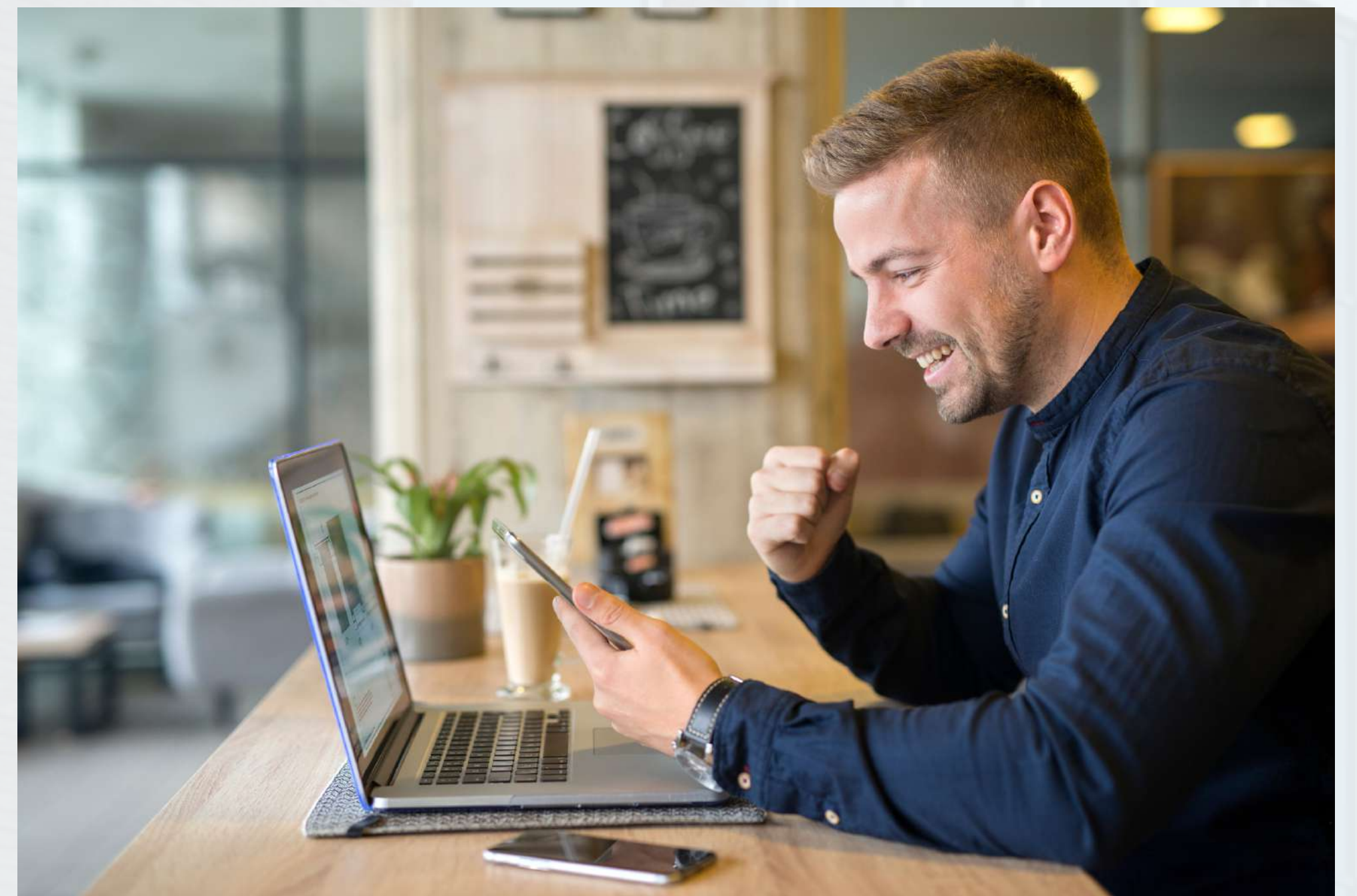
## MANAGE UW ONLINE ORDERS

[StrategyR](#), een wereldwijde uitgever van marktonderzoek, verwacht dat de vraag naar ordermanagement systemen de komende vijf jaar zal verdubbelen. Dit mede als gevolg van de coronacrisis. Dit heeft er namelijk toe geleid dat bestellingen in toenemende mate online geplaatst worden.



## DE IMPACT VAN DIGITALISERING

Digitalisering kan grote impact hebben op de samenleving en moet dus serieus worden genomen. Binnen bedrijven, maar ook binnen de politiek. Tweede Kamerlid Kees Verhoeven gaf dan ook aan dat er binnen de politiek meer aandacht moet komen voor digitalisering en technologie.



## WAAROM MODERNISEREN?

Het moderniseren van software is belangrijk. Niet alleen bevat verouderde software meer kwetsbaarheden, ook zorgen legacy systemen voor een gebrek aan flexibiliteit, minder goed functionerende koppelingen tussen systemen en een hogere storingsgevoeligheid, zo wordt gesteld door [ICT informatiecentrum](#).



## OVERHEIDSINVESTERINGEN

Goed functionerende software is niet genoeg. Gebruiksvriendelijkheid en de acceptatie van eindgebruikers is minstens zo belangrijk. Dit is volgens [Primaned](#), een adviesbureau gespecialiseerd in projectbeheersing, een doorslaggevende succesfactor bij de implementatie ervan.



# WAT BEGON OP EEN ZOLDERKAMER

**Sinds januari 2021 is Peter Boersma, IT-architect en gedelegeerd PO bij DSE Software, 30 jaar werkzaam binnen DSE. Een avontuur dat 30 jaar geleden begon op de zolderkamer van Cees Duivenvoorde als een manier om het bedrijfsleven te leren kennen. Wat heeft ertoe geleid dat Peter nu, 30 jaar later, nog steeds bij DSE Software werkzaam is, hoe heeft hij DSE door de jaren heen zien veranderen en wat is het grappigste dat hij bij DSE heeft meegemaakt?**

## **Wat was 30 jaar geleden jouw motivatie om bij DSE te gaan werken?**

Tijdens mijn studie informatica aan de VU in Amsterdam heb ik Cees en Paul leren kennen en door diverse gezamenlijke interesses was er meteen een klik. Eind 1990 – ik was nog bezig met de afronding van mijn studie – belde Cees mij en vroeg of het me leuk leek om in zijn eenmanszaak te komen werken. Destijds leek dat me een aardige manier om het bedrijfsleven te leren kennen zonder al te veel risico, ik was immers jong, goed opgeleid en de IT was een snelgroeibranche. Ik had nooit gedacht dat ik 30 jaar later nog steeds bij DSE zou werken.

## **En wat is de reden dat je 30 jaar later nog steeds bij DSE werkt?**

De belangrijkste reden om bij DSE te blijven werken is de afwisseling. Het leuke van het ontwikkelen van maatwerk software op de manier waarop DSE dat doet is dat je met allerlei verschillende bedrijven in verschillende branches in aanraking komt. Zo heb ik me de afgelopen 30 jaar bijvoorbeeld ingezet voor bedrijven in de betonindustrie/riolering, gebouwbeheer, containerverhuur, mobiele toiletten, kippertransport, telecommunicatie, import/export, payroll, verhuur tijdelijke verkeersmaatregelen en de confectie van gordijnen. Dat zijn de grotere projecten, maar daarnaast heb ik ook nog veel kleinere klussen gedaan in weer andere branches. Naast de afwisseling vind ik het leuk om complexe automatiseringsvraagstukken

uit te werken in datamodellen en algoritmes. Maar de meeste voldoening krijg ik als ik merk dat de klant blij is met de ontwikkelde software.

***"Ik had nooit gedacht dat ik 30 jaar later nog steeds bij DSE zou werken"***

## **30 jaar geleden was jij één van de eerste werknemers bij DSE, hoe heb jij DSE door de jaren heen zien veranderen?**

Op meerdere vlakken is DSE enorm gegroeid. Wat huisvesting betreft begon het bedrijf letterlijk op de zolderkamer van Cees, daarna een uitbouw aan het ouderlijk huis, vervolgens een extra pand verderop in de straat. Vanaf 2008 betrokken we het huidige pand en inmiddels is er ook een vestiging in Utrecht met twee bedrijfsonderdelen bijgekomen. Qua structuur begon DSE in 1988 als eenmanszaak, werden we in 1994 een BV en richtten we in 2000 met DSE Services ons eerste dochterbedrijf op. In de afgelopen tien jaar zijn daar nog vier werkmaatschappijen bijgekomen waarvan drie overnames en een nieuw opgericht bedrijf. Met de groei van het aantal medewerkers - inmiddels

meer dan 60 - is ook de indeling van het bedrijf danig veranderd. Vormden we aanvankelijk met z'n allen één afdeling, nu onderscheiden we, nog naast de indeling in de diverse werkmaatschappijen, ook allerlei verschillende afdelingen, zoals administratie, beheer, marketing & sales en uiteraard development met eigen managers.

### Hoe is jouw rol binnen DSE door de jaren heen veranderd?

De eerste 10 jaar waren we een heel klein bedrijf met niet meer dan 4 medewerkers: Cees, Paul, Patrick en ik. De werkzaamheden besloegen dan ook het volledige traject van de eerste gesprekken met de klant, het offerte-traject, het opstellen van de specificatie, het schrijven van de software tot de installatie, opleiding en het onderhoud aan toe. We gingen soms wel gezamenlijk naar klanten toe, maar alle werkzaamheden daaromheen deden we voornamelijk zelfstandig. De tien jaar daarna groeiden we flink door en kregen we ook grotere klanten, waardoor er enerzijds meer specialisatie en anderzijds meer samenwerking ontstond. In die tijd besteedde ik het grootste deel van mijn

tijd aan de ontwikkeling en het onderhoud van een ERP-systeem voor een klant. Een leerzaam traject waar ook steeds meer collega's bij aansloten. De laatste 10 jaar vervul ik de rollen van IT-architect en van gedelegeerd PO. Aanvankelijk specifiek voor de herbouw van software, later ook voor nieuwe projecten.

### Wat is het grappigste dat jij bij DSE hebt meegemaakt?

Als je 30 jaar ergens werkt, dan maak je natuurlijk van alles mee. Maar iets grappigs uit de oude doos: in een van mijn eerste jaren bij DSE kreeg ik op een gegeven moment last van kriebelende en prikkende enkels, maar alleen als ik achter m'n bureau zat. Uiteindelijk maar eens goed onder m'n bureau gekeken en daar bleken tot mijn grote verbazing vlooiën rond te springen! Uiteindelijk bleek dat de kat van Cees z'n ouders 's nachts graag onder mijn bureau sliep (vloerverwarming) en die had ergens vlooiën opgelopen.

### Hoe zie je de toekomst van DSE Software en jouw rol daarbinnen?

Bij DSE Software is het aantal medewerkers altijd gestaag gegroeid. Mijn verwachting is dat dat zo zal blijven. De uitdaging zit hem in het binnenhalen van interessante projecten om iedereen bezig te houden. Daar zal ik ook een rol in vervullen. Zo houd ik me momenteel bezig met de ISO27001-certificering, dit is voor onszelf van belang om bewust met informatieveiligheid om te gaan, maar ook om een interessante(re) partij te worden voor de wat grotere potentiële klanten die een dergelijke certificering vereisen. Daarnaast verwacht ik de rollen van IT Architect en gedelegeerd PO te blijven vervullen en op die manier de schakel tussen de klanten en de development teams te vormen.



## RANKING THE COLLEAGUES

Ook bij DSE werken wij nog steeds zoveel mogelijk vanuit huis. Ondanks dat wij dit intern goed hebben ingericht, missen wij onze collega's. Daarom was het enkele maanden geleden weer tijd voor een online borrel. Met dank aan onze feestcommissie Lidia, Stefan en Jan hebben wij bij DSE Software onze collega's nog beter leren kennen tijdens een online "Ranking the colleagues".



## SCRUM WEBINAR



Eind april gaven de scrum masters van DSE Software een webinar over werken volgens de scrum methode. Hierin bespraken zij onder andere de voordelen van scrum en hoe scrum binnen DSE wordt toegepast. Ook gaven zij u tijdens dit webinar tips over hoe u scrum het beste binnen uw organisatie kunt toepassen. Heeft u deze webinar gemist of wilt u hem nogmaals bekijken? Dat kan [hier!](#)

## EVEN VOORSTELLEN

Afgelopen maand is het sales team van Provisor versterkt met twee nieuwe business development managers! Op 1 mei is Lisan van Kooten begonnen bij Provisor en sinds twee weken vervult ook Aziz Gültekin de rol van business development manager. Daarnaast is het development team van Provisor afgelopen maand versterkt met Luuk Glorie die aan de slag zal gaan als junior software developer. Wij wensen Lisan, Aziz en Luuk veel succes!



## DE MEDEWERKERS VAN DE MAAND



**Rick de Laat**  
Marketeer

*Omdat hij een prachtige eerste editie van ons nieuwe e-magazine heeft gemaakt waar veel positieve reacties op zijn gekomen.*



**Danny Wester**  
Software developer

*Omdat hij ondanks zijn zeer drukke werkzaamheden toch altijd tijd vrij weet te maken voor zijn collega's en onze klanten.*



**Klaas Hoogeboom**  
Software developer

*Omdat hij niet alleen een mooie retrospectieve heeft georganiseerd met één van onze klanten, maar ook altijd met de klant meedenkt.*



**Harmen Jonkman**  
Software developer

*Omdat hij de financiële workflow van één van onze klanten heeft geïntegreerd met Cloud omgevingen zodat informatie efficiënt uitgewisseld kan worden en realtime beschikbaar is.*

# DE INTERNATIONALE DROOM

**Wat ooit begon op de lokale markt is inmiddels uitgegroeid tot een internationaal drukwerkbedrijf. Een traject met pieken en dalen. Marco Aarnink, eigenaar van Print.com en voormalig eigenaar van Drukwerkdeal.nl, vertelt over dit avontuur, de passie voor ondernemen, de impact van de coronapandemie en de toekomst van Print.com.**

**D**at Marco Aarnink een ondernemer in hart en nieren is, daar bestaat geen twijfel over. Als kind kwam hij al dagelijks op de markt. Maar niet om spullen te kopen of achter een kraam te staan. Hij kwam iedereen om zeven uur 's ochtends een kopje koffie brengen. Er was namelijk geen horeca en dit was zijn manier om wat zakgeld te verdienen. Op de markt is niet alleen het ondernemen begonnen, ook de inspiratie en het succes van zijn latere bedrijven komen hiervandaan. Een aantal jaren later kwam Marco nog steeds dagelijks op de markt. Niet meer om koffie rond te brengen, maar om gordijnen te verkopen. Op een dag vroeg zijn werkgever hem om visitekaartjes te regelen. Niet alleen bleken deze visitekaartjes ontzettend duur te zijn, ook werd Marco niet geholpen op de manier zoals hij op de markt had geleerd. Waar hij op de markt leerde een relatie op te bouwen met de klanten, een praatje te maken en altijd vriendelijk te zijn, werd hij door de lokale drukker behandeld als een snotneus. "Dat zette mij aan het denken", vertelt Marco, "het kan toch niet zo zijn dat ik voor zoveel geld op zo'n manier geholpen word." Na wat onderzoek bleek er een drukkerij te zijn die drukwerk kon leveren voor een derde van de prijs van de concurrentie. Hij wachtte net zo lang tot hij een heel drukvel vol had. Door orders te combineren kon hij goedkoop zijn, maar dit zorgde wel voor een lange levertijd. "Dat vond ik interessant. Als we dit online zetten en de massa bereiken dan heb je een businessmodel. En zo ontstond Drukwerkdeal.nl."

## DE SLEUTEL TOT SUCCES

Het opbouwen van een goede klantrelatie is iets wat Marco op de markt leerde en naar eigen zeggen het succes vormt van Drukwerkdeal.nl. "Het begint al bij het gedag zeggen. Iedere keer komen dezelfde mensen langs je kraam. Je bouwt iets op. Van een gesprek komt een volgend gesprek, dan komt er een klik en dan komt er vanzelf een moment dat diegene denkt: ik heb een gordijn nodig op m'n slaapkamer, die jongen op de markt waar ik altijd mee praat, daar ga ik naartoe." Het opbouwen van persoonlijke relaties is iets waar ook bij Drukwerkdeal.nl veel waarde aan werd gehecht. Iets wat in eerste instantie helemaal niet het geval was.

***"Ik dacht: wij gaan dat anders doen"***

Drukwerkdeal.nl was een vrij anoniem internet merk waar geen sprake was van persoonlijke relaties. "Maar ik dacht: wij gaan dat anders doen", vertelt Marco, "wij gaan daar een gezicht aan hangen". Alle medewerkers kwamen online te staan zodat mensen wisten met wie zij zakendeden. "Dat is het succes van Drukwerkdeal.nl geweest: een goede prijs in combinatie met een bijzondere klantrelatie."

### HET VASTGOED VAN DE TOEKOMST

Waar het aantal concurrenten nog op twee handen te tellen was toen Marco Drukwerkdeal.nl begon, was de concurrentie negen jaar later toegenomen tot ruim 900 drukwerkbedrijven. Een competitieve markt en een paar honderd medewerkers aan wie Marco garanties en continuïteit wilde bieden. Iets wat hem heeft doen laten besluiten Drukwerkdeal.nl in 2014 te verkopen. "Als een stukje zekerheid naar die mensen toe en om internationaal verder te kunnen bouwen", legt hij uit. Hiermee veranderde ook zijn rol binnen Drukwerkdeal.nl. Waar hij voorheen ondernemer was, nam hij steeds meer de rol van manager op zich. Een rol waar hij niet gelukkig van bleek te worden. Daarom besloot hij een jaar later afscheid te nemen van Drukwerkdeal.nl. Ondanks dat de verkoop van het bedrijf hem financieel onafhankelijk maakte, bleef de passie voor print bestaan. Toen de domeinnaam Print.com voorbijkwam, zag Marco zijn nieuwe toekomst. "Iedereen die geld op de bank heeft, investeert het in vastgoed. Ik dacht: dit is mijn vastgoed. Het vastgoed van de toekomst zijn domeinnamen. Ik kocht die domeinnaam nog zonder plan, maar voor ik het wist zat ik weer met mijn poten in de klei en was ik weer bezig met het online printen."

### EEN PERIODE VAN EVALUATIE

Van de periode tussen het verkopen van Drukwerkdeal.nl en het kopen van Print.com kan Marco zich weinig herinneren. Iets wat naar eigen zeggen komt doordat hij weinig dingen heeft gedaan die hij echt leuk vond. Maar dit betekent niet dat hij niets heeft geleerd. Als ondernemer probeert Marco altijd te leren van de lastige momenten die voorbijkomen. "Dat is de kracht van het ondernemen." Waar hij in de negen jaar dat hij Drukwerkdeal.nl had nooit echt heeft stilgestaan bij waar zij mee bezig waren en wat wel en niet goed ging, had hij opeens drie jaar de tijd om te evalueren. "In die

jaren heb ik eigenlijk veel meer geleerd dan in de negen jaar daarvoor. Het was een tijd die ik absoluut nodig heb gehad om weer een onderneming neer te zetten die juist de lessen daarvan gebruikt."





## DE INTERNATIONALE DROOM

Leren van lastige momenten. Het is iets wat Marco heeft gedaan in de jaren na het verkopen van Drukwerkdeal.nl, maar ook tijdens de coronapandemie was dit belangrijk. "Print is een evenement gedreven handel", vertelt Marco, "meer dan de helft van de handel die wij iedere dag drukken is voor evenementen, denk hierbij aan kleine vrijgezellenfeesten en hardloopwedstrijden tot grote beurzen of evenementen als een Zwarte Cross. Die evenementen zijn er niet meer waardoor de markt enorm gekrompen is." Maar over de vraag hoe Marco de toekomst van Print.com ziet hoeft hij desalniettemin niet lang na te denken. "Positief", antwoordt hij stellig. "Het kan alleen maar beter worden, het ergste hebben we alweer gehad. Daar hebben we ons doorheen gevochten met z'n allen. Dat heeft ons met twee benen op de grond gezet en een hoop nieuwe inzichten gegeven over hoe je alles toekomstbestendig moet inrichten mocht zoiets nog eens gebeuren."

## *"Dit is mijn vastgoed"*

Dat Marco tijdens de coronapandemie niet heeft stilgezeten wordt snel duidelijk wanneer hij begint over de toekomstplannen van Print.com. De komende jaren staan namelijk in het teken van internationalisering. Plannen waar hij tijdens de coronapandemie de basis voor heeft gelegd met het openen van kantoren in Duitsland en Frankrijk. "Ooit verkocht ik Drukwerkdeal.nl met een sterke internationale droom en die is er zeker niet minder op geworden."





## OVER DSE SOFTWARE

DSE Software is gespecialiseerd in het leveren van maatwerkoplossingen voor klanten met unieke, complexe en innovatieve bedrijfsprocessen.

Samen met alle betrokkenen worden de eisen en wensen in kaart gebracht waar de software aan moet voldoen. Dit geeft niet alleen duidelijkheid, maar ook vertrouwen.

Vertrouwen dat betrouwbare, kwalitatieve software efficiënt werken mogelijk maakt daar waar er behoefte aan is. In nauwe samenwerking met u ontwikkelen wij de software stap-voor-stap. Na de oplevering van de ontwikkelde software zorgen wij voor het onderhoud en beheer ervan en is doorontwikkeling mogelijk zodat u er optimaal gebruik van kunt blijven maken.

Meer weten over DSE Software of de diensten die wij aanbieden? Bezoek onze website of neem contact met ons op!



Schieland 9  
1948 RM Beverwijk



0251 260 680



info@dsesoftware.nl



www.dsesoftware.nl

## Een uniek samenspel van nieuwe ideeën en technologie

De samenwerking tussen Notariskantoor Lautenbach en DSE Software begon al in 1993. DSE Software heeft onder andere bijgedragen aan de automatisering van het offerteproces. Dit was een grote stap in de visie van het notariskantoor om sneller en efficiënter te werken en de dienstverlening te optimaliseren – ook in termen van prijsstelling naar cliënten toe. Céline en Isabeau Lautenbach leggen uit wat jaren geleden de overwegingen zijn geweest om van de diensten van DSE Software gebruik te maken en hoe zij de samenwerking ervaren.

Download het e-book [hier](#)



## Ondernemen met een betrouwbare partner

Hoe onderscheid je je in de markt van maaltijdbezorging en zorg je voor een hoge klanttevredenheid in een tijd dat klanten steeds veeleisender worden ten aanzien van levertijden, eenvoud van het bestelproces en kwaliteit? David Pinedo is commercieel directeur bij Spare Rib Express Nederland en legt uit wat de overwegingen zijn geweest om van de diensten van DSE Software gebruik te maken en hoe hij de samenwerking ervaart.

Download het e-book [hier](#)



## HET VOLGENDE E-MAGAZINE

15 september 2021 in uw inbox