



## Nodazzle

# Nieuwe generatie noodverlichting, mede mogelijk gemaakt door COOLProfs

*Een verhaal over groot durven denken, de hoogste kwaliteit als maatstaf, vertrouwen en de Nederlandse ondernemersgeest.*

---

Iedereen is bekend met het verstikkende effect van rookontwikkeling bij brand. Wat de meeste mensen echter niet weten, is dat de bestaande noodverlichtingsystemen eigenlijk niet voldoen; de bordjes die de uitgang aangeven, zijn door de opstijgende rook al snel niet meer zichtbaar en het witte licht reflecteert waardoor verblinding optreedt. Ruim vier jaar geleden stuitte ondernemer Michael ten Wolde min of meer bij toeval op een idee dat hij zou doorontwikkelen tot een geheel nieuw soort noodverlichting dat alle tekortkomingen van de tot dan toe bekende noodverlichtingsystemen zou ondervangen. Nodazzle, dat *geen verblinding* betekent, moet het leven van velen gaan redden. Het bracht het leven van Ten Wolde in ieder geval al in een behoorlijke stroomversnelling. De afgelopen jaren slaagde hij erin het idee in zijn hoofd uit te bouwen tot een compleet bedrijf dat binnenkort wereldwijd actief zal zijn. Door hard te werken, door groot te durven denken en door de juiste partners om zich heen te verzamelen.

Ten Wolde verdiepte zich in de materie via internet en door met tal van experts te praten, en constateerde dat de tot dan toe bekende noodverlichtingsystemen niet voldoen en slechts schijnveiligheid bieden. Hij is zo'n vier jaar geleden gestart met het ontwikkelen van een totaal nieuw systeem op het gebied van nood- en evacuatieverlichting. Nodazzle is de eerste fabrikant die noodverlichting tevens koppelt aan de gevaren van brand en rook. Rook is tenslotte de belangrijkste veroorzaker van leed bij calamiteiten. Uit verkennende livetests onder auspiciën van het gerenommeerde Nederlands Instituut Fysieke Veiligheid (NIFV) komt naar voren dat Nodazzle op alle fronten, in situaties met en zonder rook, beter presteert dan de ouderwetse methode. Nodazzle redt mensenlevens.

### **Van niets iets maken**

Maar voor het zover was, is er heel veel werk verzet. Behalve een goed idee had Ten Wolde nog niets. Geen ontwerp of design, geen fabrikanten, geen partijen voor de assemblage en geen distributeurs om de producten aan de man te brengen. Bovendien was er nog geen bestaande organisatie en dus geen bedrijfsprocessen en IT-systemen.

Omdat het enorm veel investeringen vergt om zijn plannen te realiseren, gaat Ten Wolde creatief te werk. Hij verzamelt partners om zich heen die bereid zijn te investeren en die een langetermijnrelatie met hem willen aangaan, omdat ook zij inzien dat Ten Wolde een gouden idee in handen heeft. Ten Wolde: 'Op dat moment had ik niet de benodigde middelen. Dus ging ik op zoek naar bedrijven die niet meteen een rekening zouden sturen na elke inspanning die zij hadden geleverd. Tel daarbij op dat ik de lat erg hoog leg als het om kwaliteit gaat en dat wederzijds

vertrouwen bij dit soort constructies onontbeerlijk is. Het moge duidelijk zijn dat het geen sinecure was om de juiste partners te vinden.'

### **De ruggengraat van het bedrijf**

Een van de partners die het aandurft zijn inkomsten afhankelijk te maken van het succes van Nodazzle is COOLProfs. Waar de IT-leverancier normaal gesproken werkt volgens het *fixed date, fixed price, fixed quality* principe, zijn hun inkomsten in dit project afhankelijk van de omzetten die zijn opdrachtgever in de toekomst gaat realiseren.

'Met dit systeem kunnen we op elk moment alles volgen wat er in ons bedrijf gebeurt.'

COOLProfs heeft het systeem ontworpen waarmee Nodazzle onder meer zijn contacten met klanten, leveranciers en distributeurs onderhoudt en waarmee zij de voorraden beheert, het inkoopproces ondersteunt en de orderafhandeling uitvoert. In die zin is COOLProfs geen onbelangrijke partner. 'Het systeem dat zij hebben ontwikkeld, is echt de ruggengraat van het bedrijf', aldus Ten Wolde. 'Met dit systeem kunnen we op elk moment alles volgen wat er in ons bedrijf gebeurt. Het verschaft ons real-time inzicht en vormt een onmisbare tool voor onze marketing- en salesafdeling.'

### **Maatwerk om voorsprong te behouden**

De basis van het informatiesysteem van Nodazzle wordt gevormd door Microsoft Dynamics. Het gaat hier om standaard functionaliteit. Voor Ten Wolde was het echter van meet af aan duidelijk dat een standaardpakket voor hem niet voldeed: 'We hadden een geheel nieuw idee in handen. Een idee dat ons een enorme

voorsprong ten opzichte van de concurrentie verschaft. Als je zo'n voorsprong wilt behouden, dan kun je dat alleen maar doen met een IT-systeem dat volledig is afgestemd op jouw bedrijfsprocessen en jouw wensen en eisen.

**'Als je de concurrentie voor wilt blijven, dan kun je dat alleen maar doen met een IT-systeem dat volledig is afgestemd op jouw bedrijfsprocessen en jouw wensen en eisen.'**

Een standaardpakket impliceert immers dat je concurrenten hetzelfde kunnen doen met hetzelfde pakket, terwijl als je je vooraanstaande positie wilt behouden, je het juist beter moeten kunnen doen dan je concurrenten.' Vanuit deze gedachtegang werd er onder meer maatwerk-functionaliteit toegevoegd voor het registreren van inkooporders, de afhandeling van het orderproces en het automatisch koppelen van het voorraadbeheer aan het orderproces.

#### **IT-partner met verstand van zaken (doen)**

In een normale situatie wordt een IT-systeem afgestemd op bestaande bedrijfsprocessen of in ieder geval op een bestaande organisatie. Het zogenoemde business-IT alignment. Maar op het moment dat COOLProfs begon met de ontwikkeling van het informatiesysteem, deed de uitzonderlijke situatie zich voor dat er nog helemaal geen organisatie was. Het informatiesysteem moest met andere woorden parallel met de organisatie worden ontworpen. Dit gegeven mondde uit in een zeer intensieve samenwerking. Ten Wolde: 'In het begin was ik met name

bezig om mijn ideeën over te brengen aan de mensen van COOLProfs. Het zat allemaal in mijn hoofd, maar het was van het grootste belang dat zij begrepen wat ik wilde. Waar het in het begin vooral ging om eenzijdige informatieoverdracht van mijn kant, werd het al snel echt sparren, waarbij ook de mensen van COOLProfs hun kennis en ervaring inbrachten. En dan niet alleen over het te ontwikkelen informatiesysteem, maar ook over hoe de bedrijfsprocessen zouden moeten worden ingericht. Voor mij was het van enorme toegevoegde waarde dat ik een IT-partner had die zo betrokken is en die zoveel verstand van de business heeft.'

#### **Samenwerking**

Het resultaat van de intensieve samenwerking is dat er om met de woorden van Ten Wolde te spreken 'een verschrikkelijk goed systeem staat dat helemaal is afgestemd op de processen van Nodazzle, maar waar tegelijkertijd andere bedrijven in beginsel ook uitstekend mee uit de voeten zouden kunnen.'

**'Voor mij was het van enorme toegevoegde waarde dat ik een IT-partner had die zo betrokken is en die zoveel verstand van de business heeft.'**

Ten Wolde is blij dat hij nooit met een grote IT-dienstverlener in zee is gegaan: 'Ik vind het eerlijk gezegd moeilijk om grote IT-organisaties te begrijpen. Het wordt al snel zo technisch en abstract en je moet duizend vragen stellen om te kunnen begrijpen waar ze het over hebben. Bij COOLProfs is dat anders. Daar heb je met een heel team te maken

dat is samengesteld uit verschillende disciplines en dan is er altijd wel iemand die me in begrijpelijke taal dingen kan en wil uitleggen. COOLProfs is echt goed in moeilijke dingen gemakkelijk maken.

‘COOLProfs is echt goed in moeilijke dingen gemakkelijk maken.’

En als je ziet hoeveel tijd ze voor ons vrij hebben gemaakt en hoeveel prioriteit wij hadden in hun agenda, kan ik niets anders dan lof hebben.’

Ten Wolde heeft ook nog een aantal leringen getrokken uit de samenwerking met COOLProfs: ‘Wij hebben van hen geleerd dat je gewoon heel hard moet werken en dat je echt op de details in moet gaan, wil je van iets een succes maken. En daarnaast nog dat de sfeer waarin dit gebeurt ontzettend belangrijk is. Zoals ze dat bij COOLProfs doen – lekker werken, goede producten opleveren in een leuke sfeer - dat stralen ze ook echt naar buiten uit. En dat is iets wat we bij Nodazzle ook nastreven.



Nodazzle is de eerste fabrikant die noodverlichting koppelt aan de gevaren van brand en rookontwikkeling. Een rookmelder slaat alarm; Nodazzle toont de weg naar veiligheid. Nodazzle gebruikt een speciale kleur licht; het zicht in rook wordt hierdoor aanzienlijk verbeterd.

Dit compleet nieuwe systeem is zowel geschikt voor de professionele als consumentenmarkt.

[www.nodazzle.com](http://www.nodazzle.com)



COOLProfs bouwt maatwerk informatiesystemen waar klanten blij van worden. Het gaat hierbij om bedrijfskritische systemen die de kernprocessen van de organisatie behelzen. Het bedrijf onderscheidt zich door haar aanpak, waarin de menselijke factor van IT centraal staat.

Tot de vaste klanten van COOLProfs behoren onder andere C1000, ABN AMRO, TNT, KLM, Triodos Bank, Delta Lloyd en Wasco.

COOLProfs  
Postbus 56  
2370 AB Roelofarendsveen  
Tel. +31 071 331 16 23  
Fax +31 071 331 16 24  
[www.coolprofs.nl](http://www.coolprofs.nl)

© 2000-2011 COOLProfs