

MAYKERS - Agrarische marktplaats maakt boerenleven digitaler

Maykers kiest voor flexibiliteit, snelheid en expertise van CoolProfs

Maykers bouwde vanaf nul een digitale marktplaats voor de internationale agrarische sector. Hoe richt je zoiets het beste in om optimaal je doelgroep te bedienen? "In het begin wisten we vooral dat we veel niet wisten." Maykers haalde CoolProfs binnen om samen de boerenmarkt te digitaliseren.

Van oudsher doen boeren zaken met lokale dealers om bijvoorbeeld onderdelen voor hun landbouwmachines te kopen. Tegenwoordig kiezen zij steeds vaker voor het gemak van snel online zaken doen. Moertjes, boutjes en een schroefkogel voor een flinke aanhanger kun je ook bij de reguliere bouwmarkt kopen; vandaag besteld, morgen in huis. Om de al jaren vertrouwde dealers te helpen aan deze groeiende en veranderende marktvraag te voldoen – en om potentiële internationale *disrupters* vóór te zijn – richtten Alexander Ketelaar en Jerome Hermans eind 2017 Maykers op, als onderdeel van de bekende agrarische toeleverancier Kramp Groep. Omdat er nog niets was, begonnen ze met

marktonderzoek. "We wisten vooral dat we veel nog niet wisten." Ketelaar en Hermans stelden drie mensen van Wageningen Universiteit aan om relaties te leggen in de agrarische markt. Daarnaast deden zij grondig marktonderzoek en gingen in gesprek met alle partijen uit het ecosysteem". Ze legden contact met partijen in heel Europa. Al snel kwam ook een team aan boord om zich te richten op het technische aspect en een ontwikkelplatform op te tuigen.

OutSystems en CoolProfs

Het startpunt van Maykers is het ERP van Mirakl. Hierin komen assortiment, categorisering, data, orders en betalingen bij elkaar. Het vormt de backbone van waaruit werd uitgebouwd. In de zoektocht naar een ontwikkelplatform was het – zeker in het begin – belangrijk dat het team snel bij kon sturen. Flexibiliteit en korte *time to market* waren vereisten en zo viel al snel de keuze op het low-code platform OutSystems.

"Daarna zochten we een OutSystems-partner met veel ervaring en die echt wilde samenwerken met ons. Dus niet simpelweg handjes leveren of met een kant-en-klare oplossing komen, maar meedenken en samen een ontwikkelteam vormen. Het is een complexe app en ons product is volledig digitaal, dus kwaliteit is essentieel. Nadat we in een referentiecasi van CoolProfs gezien hadden wat er was gerealiseerd, was de keuze snel gemaakt", vertelt Ketelaar.

Onder andere Senior OutSystems Consultant Arthur Haine en Scrum Master Sjoerd Wapperom gingen aan de slag, net zoals een BA, architect en developer consultants. "Het was nog een heel leeg vel. Wat gaan we bouwen en hoe, dat moest allemaal nog bepaald worden", vertelt Wapperom. "Het *customer facing* gedeelte is vooral essentieel en kreeg dus veel aandacht. We kregen de ruimte om veel meer te doen dan alleen ontwikkelen, we zaten daar om strategisch, toekomstgericht mee te denken."



UX en API's

De Maykers applicatie bestaat uit drie onderdelen: de voorkant voor klanten, de partnerportal voor aanbieders, en de backoffice. Verkopers kunnen er hun producten aanbieden, boeren kunnen deze vergelijken op bijvoorbeeld prijs en levertijd, en vervolgens via het platform aanschaffen.

"Veel boeren zijn tech savvy", vertelt Haine. "Maar sommige klanten zijn erg gehecht aan traditionele communicatiemiddelen zoals telefoon en fax. Het was een interessante uitdaging om al die doelgroepen aan te spreken en alle data digitaal te krijgen. Gebruiksgemak en UX bleken al vroeg een speerpunt."

Maykers gebruikt veel API's van uiteenlopende partijen bijvoorbeeld voor creditcards en andere betalingen, KvK-functionaliteiten, data-analysetools en CRM. Bovendien is het een internationaal platform dus het moet ook in verschillende talen en valuta's kloppen. Dit alles maakt dat het systeem zorgvuldig moest worden opgebouwd zodat de performance stabiel blijft.

Continue reis

"Het mooie van OutSystems is dat je flexibel bent om dingen uit te proberen. Je bent zelfs zo flexibel dat het soms lastig was om te focussen. Als alles kan, waar leg je dan de nadruk?", zegt Ketelaar.

"Maar door de korte ontwikkeltijd hadden we ook snelle *learnings*. We merken snel wat wel werkt en wat niet. Uiteindelijk blijft de vraag 'hoe voegen we waarde toe in de markt?'. Dat is een continue reis."

Maykers ging als eerste live in Denemarken. De agrarische sector verschilt sterk van land tot land, dus de uitrol moet zorgvuldig gebeuren, zegt Ketelaar. "We willen niet voor ieder land helemaal opnieuw beginnen maar we moeten wel flexibel zijn om in iedere markt de doelgroep aan te spreken. Uit de eerste gebruikersonderzoeken blijkt dat we op de goede weg zitten."

Het volgende land waar Maykers wordt uitgerold is Frankrijk. En daarna? "World domination", lacht Ketelaar. "Maar serieus, grote spelers uit Azië en Amerika halen in verschillende sectoren waarde weg uit de EU. Wij willen een sterke speler worden en juist waarde voor Europa behouden. Daar kan de hele sector van profiteren."



Maykers is een online platform dat slimme verbindingen tussen boeren en hun partners faciliteert. Want het kantoor mag dan wel hogere plafonds hebben en de bedrijfswagen grotere wielen, de moderne boer is in de eerste plaats een zakenman. In de wereld van vandaag is het boerenbedrijf complex. Milieu-, politieke en economische uitdagingen brengen hoge kosten met zich mee. Als boer moet je slim en veerkrachtig zijn om winstgevend te blijven.

Maykers.com verbindt boeren met wereldwijde en lokale agrarische leveranciers. Het doel van onze marktplaats is om het makkelijk te maken voor boeren om professionele landbouwproducten en diensten te vinden, te vergelijken en aan te schaffen op basis van eerlijke prijzen en duidelijke voorwaarden. Door alles op één plaats te verzamelen, kunnen boeren gemakkelijker de producten vinden, vergelijken en kopen die voor hen het belangrijkst zijn. Dit geeft hen meer controle over hun bedrijf en meer tijd om een succesvol bedrijf te runnen.

<https://www.maykers.com/en-dk/about>

CoolProfs is een toonaangevend consultancybureau op het gebied van OutSystems, gericht op de ontwikkeling van complexe informatiesystemen. Onze aanpak is volledig toegespitst op de business en bestrijkt de gehele life-cycle. Wij zijn een hooggekwalficeerde OutSystems (en Gen) partner. CoolProfs werkt voor innovatieve organisaties als a.s.r., Maykers, DB Schenker, Gemeente Den Haag, ABN AMRO, Samskip, Stedin en WoningNet en dat doen we met trots en plezier. Onze R&D afdeling werkt nauw samen met onze klanten en OutSystems Product Management om een DevOps manier van werken te optimaliseren en CI/CD volledig te embedden bovenop OutSystems. Onze Center of Excellence propositie zorgt voor een holistische en succesvolle uitrol van lowcode.

www.coolprofs.com

