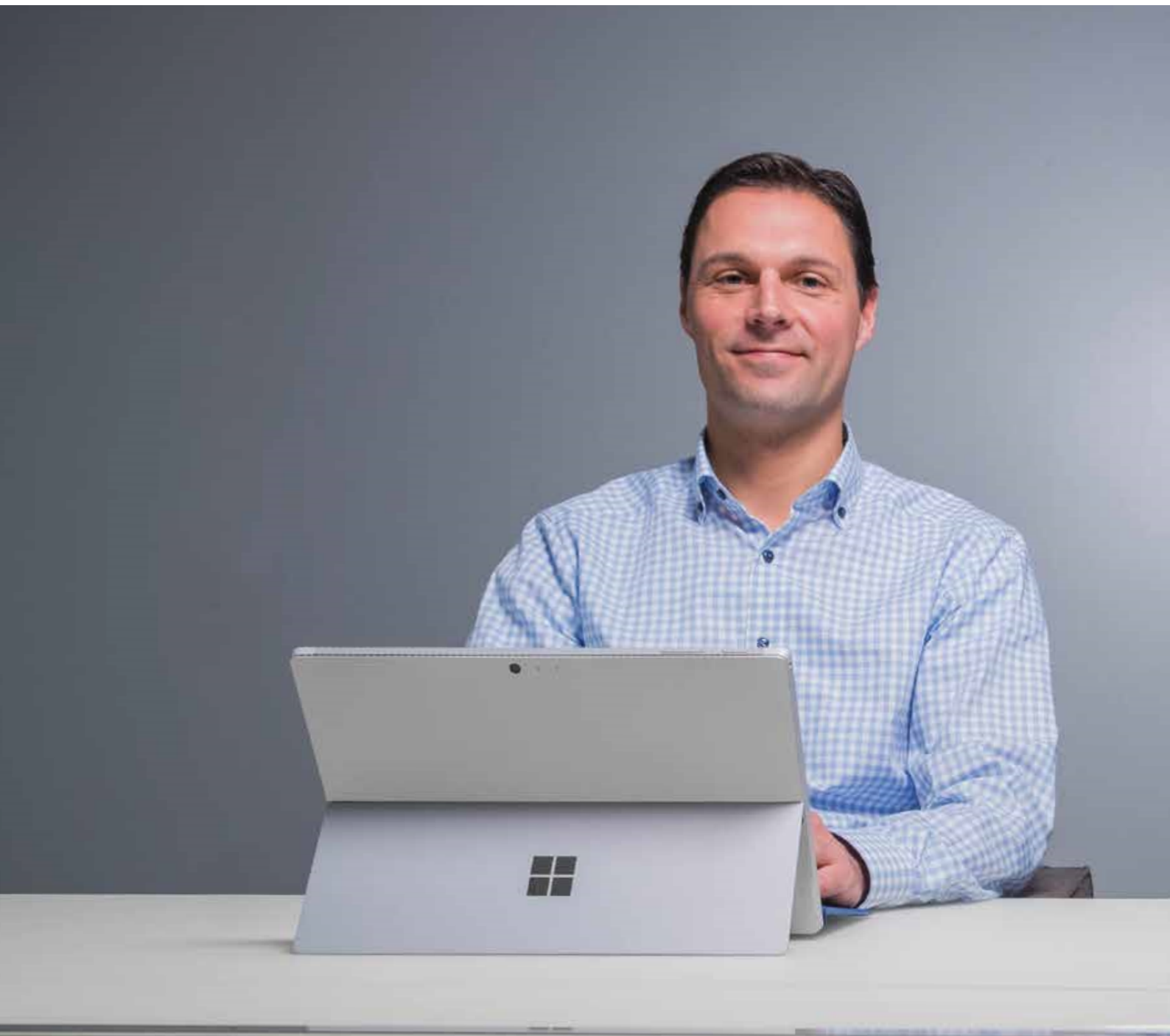


Samen sleutelen

Onlangs wisselden Klaas Weeda en Erno Lusse, beide directeur bij Lodder Software, van functie. Klaas is nu bedrijfsleider en Erno zit op de sales. Omdat ze zich daar beter bij voelen én omdat het kan.



Lodder bestaat dit jaar veertig jaar. Ton Lodder begon het bedrijf eind jaren zeventig vanuit een boerderij in Goudriaan, een dorpje in de Alblasserwaard. Hij had niet kunnen vermoeden dat het kassa-installatiebedrijf van destijds veertig jaar later zou zijn uitgegroeid tot een internationaal opererende software-onderneming. Tussen de tweënhalf en drieduizend tankstations in Nederland, België en Duitsland zijn inmiddels op de systemen van Lodder aangesloten, schatten Erno Lusse en Klaas Weeda.


Cassettes

'Een handige jongen', zo omschrijft Erno de oprichter van Lodder. Toen begin jaren tachtig de pc opkwam, ontstond er behoefte om kassasystemen aan computers te koppelen. Lodder speelde hierop in. "Daar werden van die grote casset-

tes voor gebruikt. Laatst heb ik er nog een paar van in een doos gevonden", zegt Klaas. Lodder was geen IT-pionier in de detailhandel. "Het deed in de olie wat je elders ook zag gebeuren", geeft Erno aan. Wat belangrijk was: er werd op één sector gefocust. Dit stelde het bedrijf in staat specifieke kennis op te bouwen, die het later weer kon benutten.

Perspectief

Omdat Ton Lodder sukkelde met zijn gezondheid zocht hij in 2005 een koper voor zijn bedrijf. Die vond hij in Erno, die vlak daarvoor zijn IT-bedrijf had verkocht en er weer voor open stond te gaan ondernemen. "Lodder was een marktleider, die alleen door de tijd was ingehaald. Tweederde van de klanten draaiden nog op DOS." Maar hij zag ook perspectief: een uitstekende naam in de markt, veel kennis en de aanwezigheid van loyale klanten. "Er waren voldoende

A man with light brown hair and glasses, wearing a light blue button-down shirt, is sitting at a white desk. He is looking directly at the camera with a slight smile. In front of him is a silver laptop, which is open. The background is a plain, light-colored wall.

“Er draaien nu driehonderd locaties op Locase. Heel gaaf.”

mogelijkheden om weer succesvol te kunnen zijn. Ik geloof in een focus op één branche, waar je samen met klanten aan mooie oplossingen kunt werken”, aldus Erno.

Klikte meteen

“Onze klanten zijn leuke mensen om voor te werken”, vult Klaas aan. “No-nonsense. Ze weten ook dat wij geen ijzer met onze handen kunnen breken. Wel kunnen wij toegevoegde waarde bieden door samen te werken. Wij bespreken de ideeën die onze klanten hebben en gaan daarmee aan de slag. Het is een continu samenspel.” Klaas zette kort na de overname door Erno zijn eerste stappen in het bedrijf. “Ik was mij aan het oriënteren op iets nieuws en kwam Erno tegen. Het klikte meteen.” Aanvankelijk trad Klaas in dienst als medewerker. Eerst als softwareontwikkelaar, later betrok Erno hem bij het beleid en ging Klaas mee naar grote klan-

ten. “Na een tijdje merkte ik dat ik dreigde uit te groeien. Lodder voelde al als mijn bedrijf, waarom zou ik er dan niet echt instappen? Dat is zeven jaar geleden gebeurd. Ik ben Erno er nog altijd dankbaar voor. We vullen elkaar goed aan. Ik ben van de details en Erno zet de grote lijnen uit.”

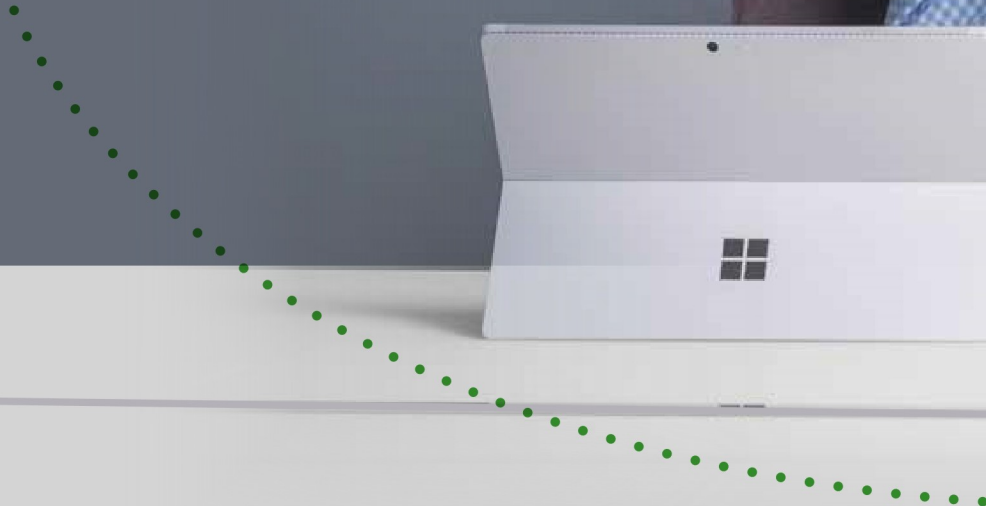
Tankpas

Het grootste plezier zegt Klaas te vinden in wat hij het oplossen van puzzels noemt. “Dan ga je eerst met een klant analyseren wat hij nodig heeft, en daarna aan de slag daar een oplossing voor te vinden. Het mooiste is als je de roos blijkt te hebben getroffen.” Dit samen sleutelen aan concrete vraagstukken vraagt om een concreet voorbeeld. Die weet Klaas te geven. “Het loopt uiteen van kleine software-aanpassingen tot iets groots, zoals de introductie van de Lodder-tankpas vorig jaar. Verschillende klanten lieten



Wie is Klaas Weeda?
Leeftijd: 37 jaar
Opleiding: Informatica
Kinderen: Een dochter en
drie zoons
Hobby's: Voetballen en
motorenrijden
Droomauto: Aston Martin

Wie is Erno Lodder?
Leeftijd: 52 jaar
Opleiding: Rechten, maar gelukkig
niet afgemaakt!
Kinderen: Drie zoons
Hobby's: Voetbal om te kijken, en ik
ben voetbaltrainer
Droomauto: Een Mercedes of Audi die
op waterstof rijdt



ons weten dat een bekende aanbieder van tankpassen ermee ging stoppen. Daarop besloten wij een autorisatieplatform te bouwen, waarop onze tankpas kan worden aangesloten. De klanten van onze klanten kunnen de restricties en limieten zelf online aanpassen, zoals het product dat kan worden getankt, de hoeveelheid tot en met het aanpassen van de pincode aan toe.”

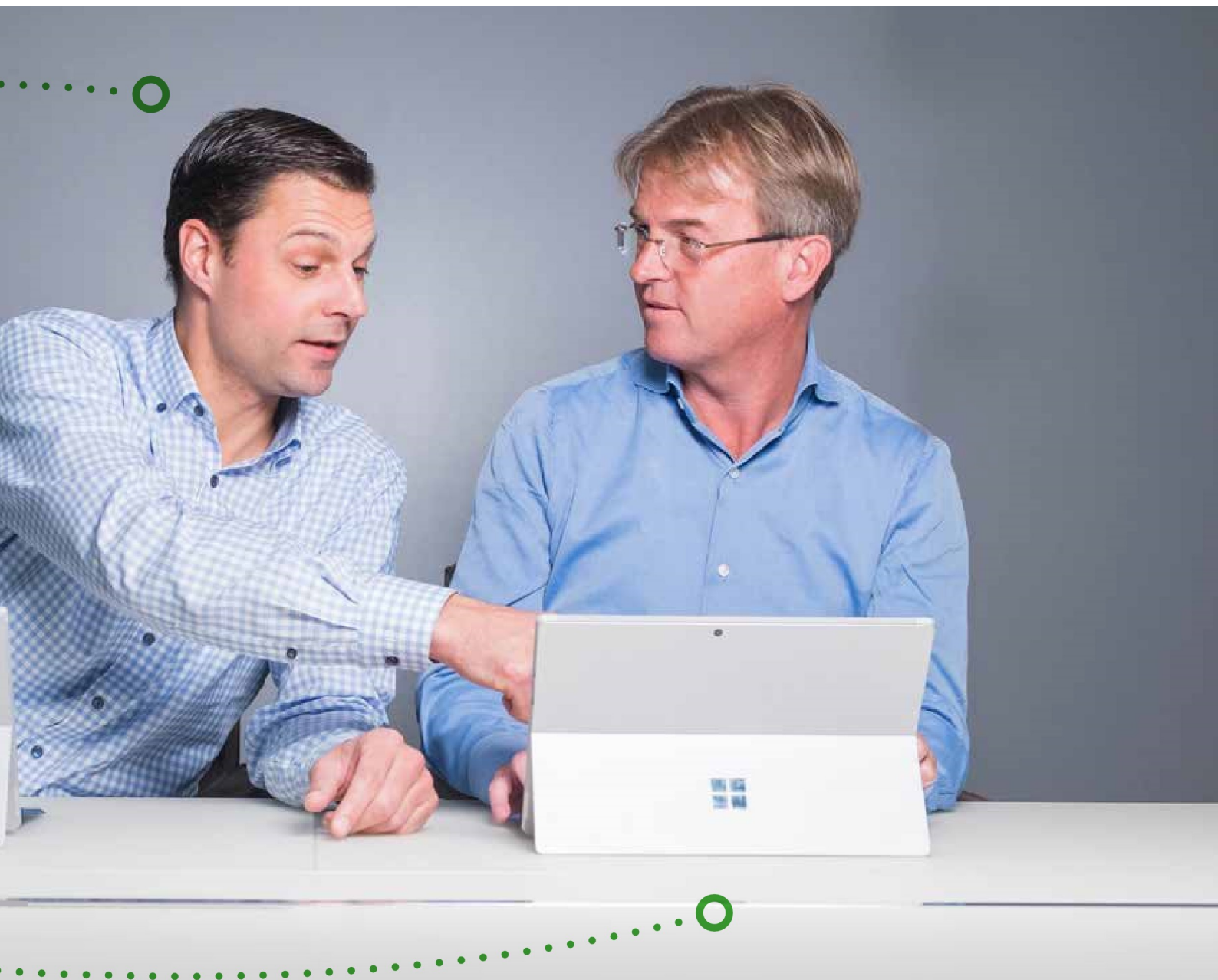
Superspannend

Erno spreekt van een project dat volgens ‘de Lodder-manier’ is opgelost. “Eerst analyseren en dan een product ontwikkelen dat iets extra’s heeft. Het was een giga-investering, die heel goed is uitgekapt. Het platform is al groter dan wij vooraf dachten. Zowel bestaande als nieuwe klanten tonen interesse.” Het systeem is bovendien voor de toekomst gebouwd, legt Klaas uit. “Nu gebruiken we nog een kaart,

maar die zou in de toekomst door bijvoorbeeld een app kunnen worden vervangen. Dan hebben wij geen plastic meer nodig.” Lodder biedt de kaart onder de naam Locase aan. Voor Erno gaf dit project veel voldoening. “Het was superspannend, omdat er een deadline lag. Het moest echt draaien. Wij hebben het vertrouwen dat in ons was uitgesproken gelukkig niet beschaamd. Er draaien nu driehonderd locaties op. Heel gaaf.”

Lokaal

Een aantal jaar geleden namen Klaas en Erno de strategische beslissing om over de grens te gaan kijken. “Ons specialisme is in petrol te automatiseren. Dat vinden wij mooi. Daarom hebben wij besloten geografisch uit te breiden naar België en Duitsland”, legt Klaas de gedachte hierachter uit. Lodder nam dit jaar een tankstationautomatiseerder



in België over en opende ook een vestiging in Duitsland. Een lokale aanpak is zó belangrijk, vinden Klaas en Erno. “Alleen het vertalen van onze software zou ontoereikend zijn. Belgische tankstationhouders hebben een lokaal pakket nodig, waarbij het bijvoorbeeld ook mogelijk is direct de tankwagenchauffeur te betalen.” Deze aanpak blijkt te werken, want in België heeft Lodder onlangs een bedrijf met honderd tankstations aangesloten en in Duitsland een met zeventig locaties. Ook in Nederland zit groei. Klaas en Erno hebben net drie nieuwe medewerkers aangenomen en hebben er nog meer nodig.

Waterstof

Hoewel Klaas en Erno benadrukken niet op de stoel van hun klanten te willen gaan zitten, hebben zij natuurlijk wel hun ideeën welke richting het met de tankstationbranche

op gaat. Klaas hierover: “Als softwareleverancier hebben wij ons lot aan de tankstationwereld verbonden. Ik zie toekomst in waterstof. Niet voor niets heb ik op een bijeenkomst van oliehandelaren de oproep gedaan in waterstof te investeren. Ook hebben wij een klantenreis naar Berlijn georganiseerd, waar we elektrische en waterstofauto's hebben bekeken.” Welke kant het ook opgaat, het is aan Erno en Klaas ervoor te zorgen dat zij er klaar voor zijn. “Dat zijn wij”, denkt Klaas. “Wij zijn bezig met het ontwikkelen van verschillende vernieuwingen. Het komt erop aan voldoende body en slagkracht te hebben, zowel in mensen als in financieel opzicht. Ook is kwaliteit van belang. Daarom laten wij ons certificeren, hoewel dit niet verplicht is. Wij, maar ook onze klanten, worden 's nachts liever niet uit ons bed gebeld. Software moet het doen.”