

## IB: “In onze database zitten honderden manjaren”

02-06-2023 07:00



Jop Schillemans startte in 2004 met IB the data company (hierna IB). “Ik zag met een studiematje dat bouwbedrijven zoveel moeite hadden met hun calculatiepakketten. We kwamen erachter dat ze werkten met hopeloos verouderde databases. Daar hebben we iets op bedacht, en van daaruit zijn we verder gaan bouwen.”

Zijn broer Tim hielp al geregeld, voordat hij in 2011 bij zijn broer in het bedrijf stapte. “Inmiddels zitten er vele honderden manjaren in onze database”, vertelt hij over IB, waar momenteel 23 mensen werken. “Er is heel veel handwerk bij komen kijken om de markt zover te brengen. We zijn steeds verder gegaan waar anderen stopten, dat typeert dit bedrijf.”

### “Wij leggen de markt geen standaard op”

Anno 2023 zitten er ongeveer driehonderd fabrikanten in IB’s datapool, uit de bouwmaterialenmarkt, de ijzerwarenhandel en de installatiebranche. Zij kunnen hun data aanleveren hoe ze willen. “Wij kunnen overweg met welk formaat dan ook”, aldus commercieel directeur Tim Schillemans. “Wij leggen de markt geen enkele standaard op, verplichte invuloefeningen van modellen kunnen alleen maar tot vertaalfouten leiden. Interpretieren en standaardiseren is precies waar wij goed in zijn.”

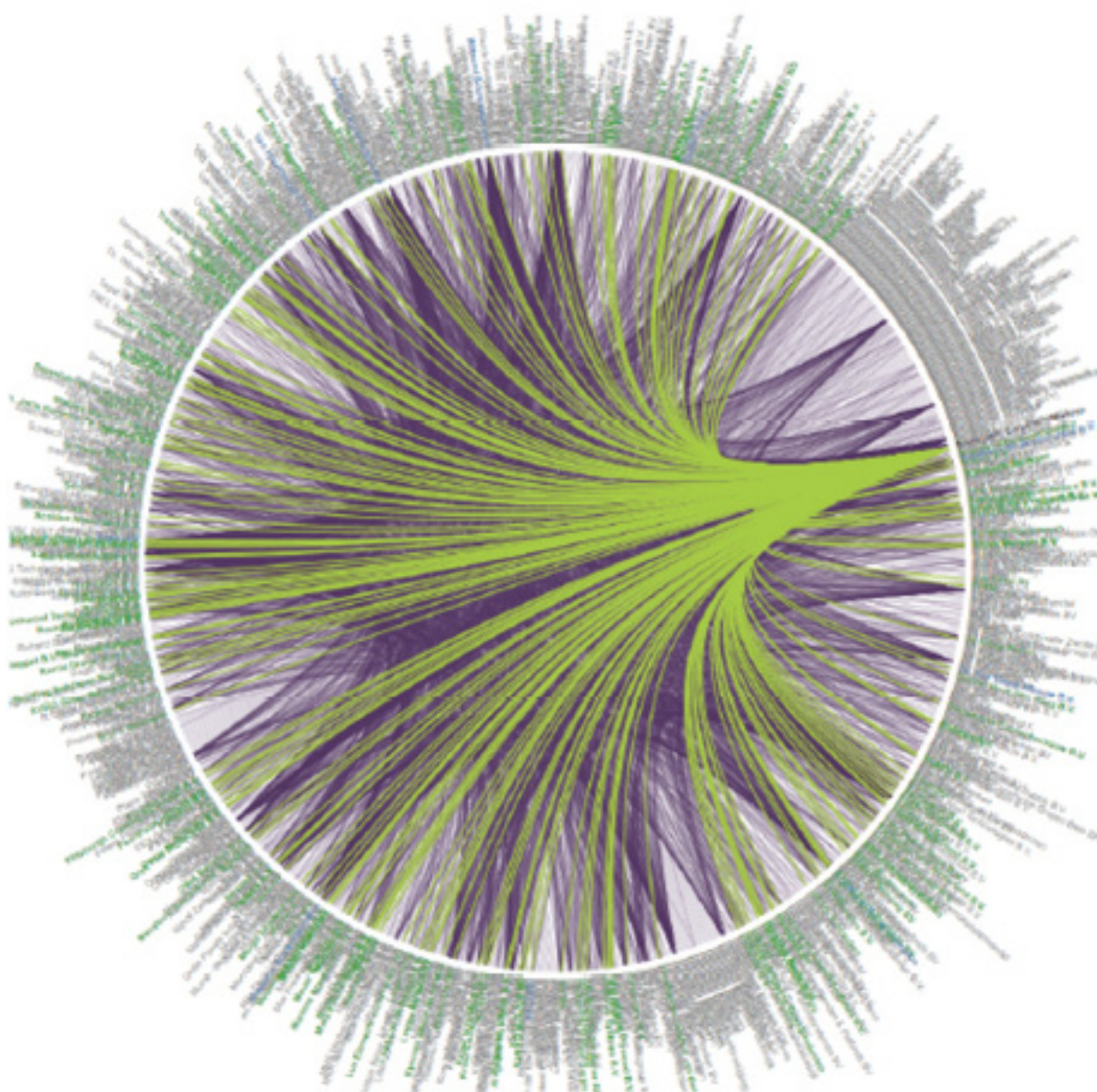
### Transactiedata en verrijgingsbestanden

Fabrikanten sturen IB in de praktijk meestal een ERP-uitdraai met transactiedata en daarnaast een verrijgingsbestand dat ze op alle denkbare manieren kunnen aanleveren, vervolgt Tim. “Dat kan vanuit een PIM-systeem komen, maar het kan ook een WeTransfer zijn met daarin de afbeeldingen, met of zonder koppeltabel. Soms worden we in contact gebracht met websitebouwers voor een datadump. Aan de andere kant geven ook afnemers ons een ERP-uitdraai of koppeling. Vervolgens matchen wij artikelnummers van leveranciers met

handelsartikelnummers, en kunnen we geautomatiseerd updates aanleveren. Dat is de kern van wat wij doen.”

## Leeuwendeel van de markt

IB heeft een datateam van zestien analytische specialisten die de aangeleverde data verwerken en interpreteren, om overzicht en vergelijkbaarheid te creëren voor afnemers in de bouwbranche. Gedurende de nacht zet IB een team van robots aan het werk, aldus Tim Schillemans. “Monster 1 tot en met 4 heten ze. Maar het gros van het werk wordt door onze specialisten verricht. De geüniformeerde data van die honderden fabrikanten leveren wij uit aan heel veel handelsbedrijven. We dekken het leeuwendeel van de markt in Nederland en België.”



Zijn broer Jop benadrukt dat IB behalve met fabrikanten en handelsbedrijven ook in contact staat met (tussen)leveranciers, bouwbedrijven en bijvoorbeeld inkooporganisaties: “Welke rol een bedrijf vervult in de keten maakt voor ons niet uit. Wij werken met gevalideerde datarelaties tussen leveranciers en afnemers van gegevens, om te kunnen voldoen aan hun databehoeften.”

## Robuuste koppelingen

Volgens de broers opereert IB in relatieve stilte. “Wij groeien organisch”, zegt Tim. “We hebben bijvoorbeeld contact met inkoopverenigingen, waarvan de meeste leveranciers al wel met ons werken, maar sommige nog niet. Met die laatste groep gaan we dan in gesprek. Andersom zien we dat leveranciers met ons in zee gaan om juist in beeld te komen bij die handels-huizen waar ze misschien nog geen relatie mee hebben. Ook werken we veel met aanbieders van ERP- en PIM-software, waardoor we bij afnemers in beeld komen.” Hij omschrijft IB als een “onestopshop voor data”, die lijntjes en robuuste koppelingen legt tussen branchepartijen. “De aanlevering van de data is technisch gezien identiek voor alle afnemers, de inhoud kan verschillen op basis van hun individuele wensen.”

## Vertaalhub

Toch zijn er nog bedrijven die geholpen zouden zijn met de datapool van IB, zonder dat ze weten dat er zo'n oplossing bestaat. Volgens algemeen directeur Jop Schillemans kunnen zij veel tijd en daarmee kosten besparen, en bovendien fouten voorkomen: “Wij proberen centraal te doen wat al die afnemers anders ieder voor zich zouden moeten doen, maar dan tegen een fractie van de kosten. Wij integreren ketenpartners, we zijn feitelijk een vertaalhub.”

## Webshops en calculatiesoftware

In de database van IB staan artikel- en prijsgegevens van meer dan tien miljoen verschillende producten. “Alles voor de bouwprofessional” is de scope van de broers. Voor handelaren kunnen ze naast de data voor webshops bijvoorbeeld ook professionele webshops leveren. De oplossingen van het Brabantse bedrijf worden bovendien binnen de gehele keten gebruikt voor integratie tussen leveranciers en afnemers. Zo heeft IB in samenwerking met Brink Software een digitaal ecosysteem ontwikkeld, waarbij complete fabrikantenassortimenten direct zijn gekoppeld aan prijs- en levercondities van handelsrelaties. Dat is uniek, maar het gaat zelfs een stap verder volgens Jop: “Deze online bouwmaterialendatabase biedt leveranciers namelijk ook direct toegang tot een significante markt van bouwbedrijven. Ongeveer 25.000 calculatoren die gebruik maken van Ibis Calculeren voor Bouw software kunnen deze artikelen raadplegen en direct koppelen aan de calculatie van hun projecten.”

## Onafhankelijkheid

De Schillemans-broers benadrukken dat IB onafhankelijk is, dus niet wordt aangestuurd door of eigendom is van bepaalde belanghebbenden in de keten. “Zowel leveranciers als afnemers dragen bij aan onze oplossing”, zegt Jop. “Wij maken ook een heel strikt onderscheid in de kosten: hebben die betrekking op de data, dan zijn ze voor de leveranciers, gaat het om het maatwerk dat we leveren, dan zijn ze voor de afnemers.”

## Maatwerk

Dat maatwerk bestaat in de manier waarop afnemers (handelsbedrijven, maar ook bouwbedrijven) de data opgediend willen krijgen, vervolgt de oprichter. “De ene afnemer kan bijvoorbeeld werken met een prijs per ton

voor een bepaald artikel, de andere met een prijs per kilo, of per zak, per pallet... Als er een update is, zorgen wij ervoor dat die automatisch doorkomt in hun eigen eenheden." Broer Tim neemt over: "En, niet onbelangrijk, óók met hun eigen artikelnummers. Uiteraard ontvangen ze keurig een controlerapport, waarin staat wat er is gewijzigd aan omschrijvingen, prijzen of coderingen. We werken eraan om zulke rapportages nog beter te maken. Onze maatwerkcomponent is een belangrijke onderscheidende factor, net als het beheer van de nettoprijzen en de onafhankelijkheid die Jop net al noemde."

## **Datavolwassenheid**

Welke groeimogelijkheden zien de broers nog voor de datavolwassenheid van de branche en voor IB in het bijzonder? Jop Schillemans: "Fabrikanten kunnen meer doen aan verrijking van hun data, om in te spelen op de groeiende behoeften van eindgebruikers. Wij vullen in wat we in kunnen vullen, maar we zijn natuurlijk wel afhankelijk van die aanleverkant. We blijven wijzen op de genoemde behoeften en maken duidelijk dat wij fabrikanten vanuit de bron kunnen helpen met verrijken."

## **Bestelinformatie naar leveranciers**

Een belangrijke doorontwikkeling van IB zit 'm volgens de oprichter in de automatische terugkoppeling van bestellingen aan leveranciers, om de cirkel zagezegd rond te maken. "Feitelijk leggen we dezelfde vertaalroute af, maar dan terug naar de fabrikant. We zijn aan het kijken hoe we dit technisch optimaal kunnen inrichten, schaalbaar kunnen maken en kunnen uitrollen, bijvoorbeeld met behulp van een inkooporganisatie."

## **Marc Kling, directeur van inkooporganisatie Sakol, over IB the data company**

*"Sakol en haar leden maken naar tevredenheid uitgebreid gebruik van IB's datapool. IB zorgt voor een hogere datakwaliteit dankzij het structureren van data uit verschillende bronnen. Daarnaast zorgt het bedrijf voor data cleaning, wat resulteert in betrouwbare en consistente data. Ook besparen wij kosten door dubbel werk te voorkomen. Onze leden hebben met verschillende afdelingen en teams toegang tot dezelfde data. Dit maakt het gemakkelijker om data te vinden, te delen en te gebruiken, en het voorkomt dat verschillende afdelingen dezelfde data op verschillende locaties opslaan. Kortom: IB is een waardevolle strategische partner voor ons."*

IB the data company, Eindhoven, 040.304.14.20, [info@ib.nl](mailto:info@ib.nl), [www.ib.nl](http://www.ib.nl)

Redactie