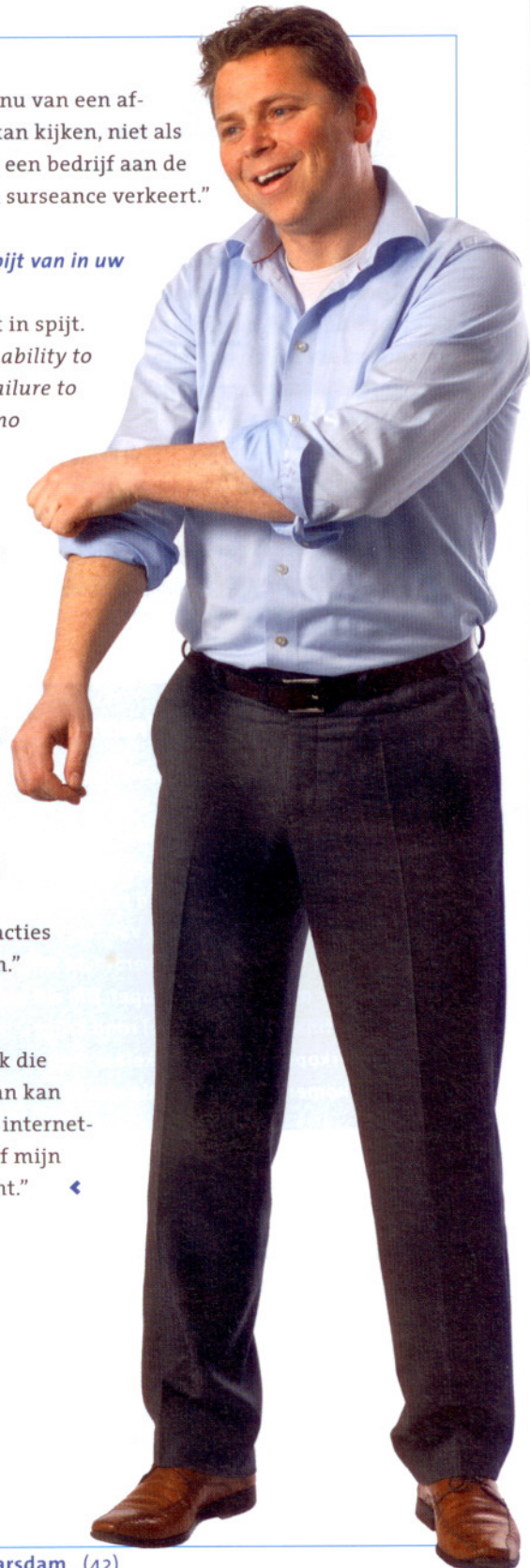


# JOOST RIJLAARSDAM



**Joost Rijlaarsdam introduceerde met zijn bedrijf Yes-co Free real Estate Software: gratis CRM-software voor makelaars. Hoe kan hij dat commercieel rendabel maken?**

**Een gratis CRM-systeem voor makelaars. Waarom?**

"Omdat de wereld veranderd is. Vijf jaar geleden was het heel bijzonder om je e-mail, documenten en agenda in één systeem te hebben, nu zijn er talloze gratis programma's te vinden die dit hebben, denk bijvoorbeeld aan Google Apps."

**Wat voegt u dan toe?**

"Dat was precies het probleem. Als softwareleverancier moet je ergens waarde toevoegen. Wij verdienen altijd aan de licenties en leverden de eventuele service erbij. Nu hebben we het omgedraaid. Je kunt het programma gratis activeren en

keld is, creëer je ook een drempel. De mensen moeten er wel enthousiast over zijn natuurlijk."

**Zijn makelaars conservatief?**

"Nee, dat idee bestaat ten onrechte. Ik ken geen andere branche die voor 95 procent webbased is. Dat vind je niet bij tandartsen en notarissen, hoor."

**Makelaars moeten wel.**

"Nou ja, het businessmodel van makelaars staat structureel onder druk en ik denk ook niet dat dat vanzelf goed komt."

**Hoe bedoel je dat?**

"Makelaars moeten hun toegevoegde waarde gaan herontdekken. Als consument kan ik een heleboel zelf. Je huis op Funda zetten is natuurlijk geen kunst. Maar de expertise van een makelaar, daar heb ik wel be-

als ik er zoals nu van een afstandje naar kan kijken, niet als ik straks weer een bedrijf aan de lijn heb dat in surseance verkeert."

**Waar hebt u spijt van in uw carrière?**

"Ik geloof niet in spijt. 'Success is the ability to go from one failure to another with no loss of enthusiasm', zei Winston Churchill. Dat vind ik een mooie uitspraak."

**Waar staat u over tien jaar?**

"In zakelijk opzicht wil ik dan dat we met Yes-co bij 100.001 woningtransacties betrokken zijn."

**En privé?**

"Ik hoop dat ik die transacties dan kan volgen via de internet-satelliet vanaf mijn prachtige jacht." ◀

## 'Als softwareleverancier moet je ergens waarde toevoegen'

gebruiken maar als je hulp wilt bij de inrichting of efficiënt gebruik, kun je onze specialisten inhuren."

**Dus dat is het addertje onder het gras.**

"Nee, er is geen addertje. Wij bieden keuzevrijheid. De ene makelaar vogelt het programma zelf uit, de ander schakelt daar mensen voor in. Aan dat laatste verdienen wij, de schoorsteen moet wel roken natuurlijk."

**Als jullie het programma te gebruiksvriendelijk maken, huurt niemand meer hulp in natuurlijk.**

"Dat is inderdaad een lastig dilemma. Maar als het programma te ingewik-

hoefte aan. En juist dat geeft de makelaar nu vaak gratis weg. Dat vind ik onbegrijpelijk. De makelaar moet zich meer gaan profileren als expert."

**Is het wel leuk om te werken voor een branche die zo onder druk staat?**

"Juist! Over tien jaar kennen we de branche niet meer terug. Het zal net zo gaan als in de reiswereld. Vroeger had je overal leuke reisbureautjes, nu niet meer. Het is fantastisch om midden in zo'n transitieproces te zitten."

**Noem dat maar fantastisch, de een na de ander moet zijn deuren sluiten.**

"De branche draait ongemakkelijk, dat is waar. En ik vind het vooral leuk

Joost Rijlaarsdam (42)

burgerlijke staat getrouwd, twee dochters van 10 en 7  
opleiding bedrijfskunde