

Online een vrachtwagen kopen net zo veilig als een paar boeken

Hoe BAS World zich ontwikkelt van handelaar naar digitale marktplaats en wat daarvoor nodig is...

CASE STUDY



BAS World heeft een droom. Het moet voor iedereen en overal mogelijk zijn een vrachtwagen te kopen of verkopen. Net zo veilig en makkelijk als een paar boeken bij bol.com. Online natuurlijk. En niet alleen voor de experts. BAS World bouwt het zogenaamde Trusted Trade Platform voor de wereldwijde handel van onder andere vrachtwagens, bedrijfsauto's en industriële voertuigen. Een markt die nog altijd erg traditioneel was. Infi helpt deze droom waar te maken.

VAN HANDJEKLAP NAAR DIGITAAL PLATFORM

Stel, je wilt een tweedehandse vrachtwagen kopen. Dan moet je eerst een betrouwbare verkoper vinden. Vervolgens moet je naar de locatie van het voertuig voor de keuring, onderhandelen over de prijs en dan nog al het papierwerk. Al met al veel gedoe, tijdrovend en kostbaar. De digitalisering van deze markt blijft nog behoorlijk achter op andere markten. Niet zo gek natuurlijk: het is toch anders om een boek van 30 euro te bestellen dan een vrachtwagen van 30.000 euro.

En toch kan het. Met het BAS World platform wordt ook deze markt eindelijk digitaal en toegankelijk. Je kunt elk voertuig kopen, waar die ook staat. Terwijl alles eromheen wordt geregeld: van papierwerk, gegarandeerde inspectie, douane tot financiële garanties en transport. Het kopen en verkopen van tweedehands vrachtwagens was nog nooit zo makkelijk én veilig. Maar wat is daar allemaal voor nodig?



VERNIEUWD IT-PLATFORM OM GROEI WAAR TE MAKEN

BAS World realiseerde zich dat ze een echte digitale partij ging worden: de bol.com voor nieuwe en tweedehandse vrachtwagens. Daarbij is IT niet langer ondersteunend maar de kern. De website en het ERP systeem moesten herbouwd en uitgebreid worden om deze grote ambitie waar te maken. Maar de ontwikkelaanpak en projectmanagement was al 10 jaar onveranderd en dus ook aan vernieuwing toe. En met deze uitdagingen kwamen ze bij Infi terecht.

Marcel van Leeuwen, Director Marketing,
Product & Tech bij BAS World:

“Met zo’n grote technische ambitie moet de basis van het technisch platform goed op orde zijn. Dus dan komen de vragen... Wat hebben onze engineers nu echt nodig om efficiënt te kunnen ontwikkelen? Op welke IT-infrastructuur en met welke frameworks? En hoe zit het eigenlijk met test automation? Die antwoorden heb je niet zomaar in huis. Dat was voor ons de reden om de experts van Infi in te huren. Met hun verregaande technische expertise kunnen we de basis van het IT-platform echt naar een next level brengen.”



DE TRANSITIE VAN WATERVAL NAAR AGILE WERKEN

Wat snel daarop volgde was de wens én noodzaak om agile te gaan werken. En deze manier van werken was bij BAS World nog onbekend. Zij werkten met de watervalmethode. Om de transitie te maken naar agile werken heb je een agile coach nodig.

“Agile werken stelt ons in staat om snel en flexibel te reageren op nieuwe inzichten. En dat is met name belangrijk als het gaat over trust en safety!”

Jeroen Bekkers –
Business Architect
BAS World

Jeroen Bekkers, Business Architect en voormalig product owner bij BAS World:

“Wij gingen van waterval projecten naar agile werken. Onze developers waren niet gewend om op deze manier te werken. En juist bij bepaalde productonderdelen is er meer onzekerheid over hoe het eindproduct eruitziet. Dus zijn we gestart met een pilot-team. Met een agile coach en twee senior developers van Infi hebben we de juiste dynamiek binnen de teams weten te realiseren. Dankzij Infi hebben we echt een vertaalslag gemaakt om projecten meer te benaderen vanuit het probleem en hoe we dat nu met z’n allen als team kunnen aanpakken. De mindset is echt in positieve zin veranderd. En zo’n succesvol pilot-team werkt enorm aanstekelijk. Deze manier van werken willen andere teams nu ook.”

Marcel vult aan: “Infi gaat verder dan alleen agile werken. Ze denken echt mee hoe we dingen efficiënter kunnen doen. Als dingen opvallen komen ze proactief naar je toe om je te challengen. Ze kijken niet alleen naar hun eigen opdracht, maar zijn scherp op het grotere plaatje. De mensen van Infi zitten hier ook regelmatig op kantoor en zijn enorm betrokken.”



SCHAALBAAR, SCHAALBAAR, SCHAALBAAR

Om te kunnen groeien als organisatie moet je niet alleen een schaalbaar businessmodel hebben maar ook een schaalbare IT-infrastructuur en -organisatie. In het Trusted Trade Platform van BAS World komen die twee dingen samen. Voor software scale-ups is schaalbaarheid natuurlijk vaak een enorme uitdaging. Je wilt dat IT een enabler en geen bottleneck is voor groei. Er is altijd meer vraag dan je kunt leveren. Dan gaat het om de kunst van het balanceren van de inzet van je IT-capaciteit. Waar ligt de meeste toegevoegde waarde? Dat zijn de zaken die je als eerste moet oppakken. En tegelijkertijd moet IT meegroeien met je organisatie.

Marcel: “Wij zien Infi niet als de zoveelste leverancier van handjes. Ze zijn experts en helpen echt. Infi heeft ons geholpen met het schaalbaar maken van de IT-organisatie door dingen anders in te richten. Niet alleen door het bouwen van een next level IT-platform, maar ook met het neerzetten van autonome IT-teams die er klaar voor zijn. Ze maken onze teams beter, om vervolgens zelf weer een stapje terug te doen. En dat laatste, is toch eigenlijk wel heel bijzonder als je er over nadenkt...”

Leuk nerdie detail: bij de opening van ons nieuwe kantoor in Veghel kregen we deze bijzondere koekjestrommel van Infi. Die staat op een prominente plek!

Marcel van Leeuwen - Director
Marketing, Product & Tech
BAS World





Ontwikkelen doen we samen

Bij Infi helpen we met zo'n 40 developers in Utrecht, Amsterdam en Nijmegen ambitieuze organisaties. Wij geven jouw plannen een goede fundering met geavanceerde software en webapplicaties. Klanten die we op die manier helpen of helpen groeien zijn bijvoorbeeld NLZIET, iChoosr en Hiltermann, een grote speler in de wereld van leasemaatschappijen.



**“Van gedachten wisselen
over jouw droom? Neem
contact met me op!”**

Daniel Roy
Algemeen directeur
daniel.roy@infi.nl
+31(0)62098 8361
infi.nl