

KOLIBRI

SAM THIEME, *commercieel manager*

JOEY VAN BOXEL, *product manager*

SOFTWARE EN WEBSITES KOLIBRI LATEN MAKELAARS SNEL, LEUK EN EFFICIËNT WERKEN

Dat Kolibri sinds drie jaar eigendom is van makelaarsvereniging VBO, neemt niet weg dat alle makelaars in Nederland gebruik kunnen maken van de gebruiksvriendelijke en slimme websites en software die het bedrijf ontwikkelt. 'Wij maken het makelen sneller, leuker en efficiënter', verzekeren commercieel manager **Sam Thieme** en product manager **Joey van Boxel**.



Sinds de overname van het bedrijf door VBO, zijn Thieme en Van Boxel beiden verantwoordelijk voor de strategie van Kolibri. Dat gaat ze goed af: het aantal medewerkers verdubbelde het afgelopen anderhalf jaar. 'Dat we in alle opzichten in de lift zitten, kan je niet los zien van de slagkracht van onze eigenaar VBO,' verzekert Thieme. 'Maar lang voor Joey en ik los van elkaar en met enkele jaren tijdsverschil bij Kolibri kwamen werken, had het bedrijf onder makelaars al een goede naam opgebouwd op het gebied van het organiseren en automatiseren van hun dagelijkse werkzaamheden.'

DRIE STERKE TROEVEN

Kolibri begon ongeveer 25 jaar geleden met het bouwen van websites voor makelaarskantoren. 'Het eigen Content Management System (CMS) Housenet is nog altijd een USP,' legt Thieme uit.

'Het is heel gebruiksvriendelijk en functioneel en zorgt in combinatie met een onderscheidend design voor een uitstekende vindbaarheid in Google.'

Volgens Van Boxel zijn er momenteel circa 550 makelaarskantoren met een website die door Kolibri wordt ondersteund en gehost. 'Alweer twintig jaar geleden ontwikkelde Kolibri in samenwerking met VBO het eerste CRM-systeem voor makelaars. Dat groeide uit tot de tweede sterke troef van Kolibri. Om technische redenen is het zes jaar geleden helemaal vernieuwd: het stabiele en zeer gebruiksvriendelijke Kolibri CRM. Essentieel is dat toen voor een API First-benadering is gekozen. Daarmee werd de basis gelegd voor de derde troef: de Kolibri AppXchange, een soort marktplaats voor applicaties van derden.' Thieme knikt. 'Wat de App Store is voor een iPhone, is de AppXchange voor onze software: een digitale winkel vol applicaties



Sam Thieme en
Joey van Boxel

als Zynyo Signingservice, Easy Nuts, Eerlijk Bieden, Mailchimp, ChatGPT Advertentieteksten, Woondossier en Wie Is de Beste Makelaar.'

VRIJHEID VOOR MAKELAARS

De pay-off 'vrijheid voor makelaars' van Kolibri dekt volgens Thieme de lading helemaal. 'Als ze voor Kolibri CRM kiezen, hebben ze alle vrijheid om de applicaties te selecteren waarmee ze de automatisering van hun kantoor verder vorm willen geven. Inherent aan de openheid van ons systeem is dat we geen enkele applicatie uitsluiten. Integendeel: we zien de integratie met andere applicaties juist als het vertrekpunt van nieuwe ontwikkelingen. Daarbij focussen wij ons op de doorontwikkeling van Kolibri CRM en kunnen specialisten nieuwe applicaties blijven bouwen en bij ons aanbieden.' Van Boxel: 'Welke applicaties een

makelaar wil gebruiken om zijn werk sneller, leuker en efficiënter te kunnen doen, mag hij uiteraard helemaal zelf weten. Ons doel is om hem daarbij met de combinatie van Kolibri CRM en Kolibri AppXchange optimaal te faciliteren, ongeacht op wat voor doelgroepen hij zich richt en in welke typen vastgoed hij gespecialiseerd is.'

JOUWMAKELAAR.ONLINE

De Kolibri AppXchange biedt de circa 1.500 gebruikers van Kolibri CRM inmiddels ruim veertig uiteenlopende applicaties aan, waaronder sinds kort Jouwmakelaar.online. 'Die hebben we zelf ontwikkeld,' legt Van Boxel uit. 'Het biedt makelaars de mogelijkheid om een onderscheidend klantportaal te integreren in Kolibri CRM, dat helemaal aansluit bij de eigen website en huisstijl. Dankzij Jouwmakelaar.online kunnen alle relevante documenten rondom de verkoop of verhuur van een object worden gedeeld met de klanten. Een makelaar hoeft elk document maar één keer te uploaden. De koppelingen via AppXchange maken het vervolgens mogelijk om de gegevens ook te gebruiken voor allerlei andere doelen, zoals het biedlogboek dat alle makelaars die zijn aangesloten bij een de NVM, Vastgoedpro en VBO sinds begin dit jaar moeten bijhouden.'

DYNAMISCH EN ONDERNEMEND

Thieme en Van Boxel hebben genoeg plannen om de meerwaarde van Kolibri voor makelaars verder te vergroten. 'We kunnen nog veel meer doen met de data die we 24/7 verzamelen', blikt Thieme vooruit. Een vrij recente service is de Kolibri Binnendienst, die een groeiend aantal makelaarskantoren ontzorgd door bijvoorbeeld binnenkomende telefoontjes aan te nemen en bezichtigingen in te plannen. Volgens Van Boxel koestert Kolibri de dynamische en ondernemende cultuur binnen het bedrijf. 'We investeren er in en maken er ook voortdurend gebruik van. Zo hebben we onlangs in één dag met alle developers een koppeling met ChatGPT ontwikkeld, die voor makelaars heel snel en eenvoudig een woningomschrijving kan genereren.'

GEZAMENLIJK SPORTEN

Het is bijna vier uur 's middags. Thieme en Van Boxel moeten afronden, want op dinsdag en donderdag gaat het hele Kolibri-team gezamenlijk een uur sporten. 'Het is uiteraard vrijwillig en niet iedereen kan altijd meedoen, omdat bijvoorbeeld de servicedienst bereikbaar moet blijven. Maar het is gezond en leuk en het past heel goed bij de teamspirit, mentaliteit en cultuur binnen Kolibri.'