



# Gras en Groen optimaliseert proces van lead tot oplevering

Become-IT wordt uitgedaagd door buiten gebaande paden te treden

**Het Bossche Gras en Groen is een onderneming met verschillende businessunits, die ieder hun eigen huisstijl en uitstraling hebben. Bij de integratie van vijf websites in één Gras en Groen-website moet ook de bedrijfssoftware vernieuwd worden. En niet alleen dat: beide systemen moeten ook snel en foutloos data kunnen uitwisselen. Een uitdaging voor Become-IT.**

Auteur: Heidi Peters

Dat Hoveniersbedrijf Gras en Groen gevestigd is aan de rand van een industrieterrein in Den Bosch, vergeet je direct wanneer je de auto parkeert. De looproute naar de ingang gaat langs showtuinen, verschillende soorten schuttingdelen en tuinoverkappingen om het gebouw heen. Aan de achterkant van het gebouw vindt de bezoeker nog meer showtuinen en de ingang naar een moderne en gastvrije ontvangstruime. Gras en Groen bestaat twaalf jaar en heeft inmiddels verschillende businessunits. Waar het bedrijf in 2010 begon met de verkoop van vooral graszoden, heeft het nu een bekende naam opgebouwd met de aanleg van nieuwe tuinen. Met de groei komt er, zoals dat gaat, behoefte aan een beter, efficiënter en logischer softwaresysteem. Waar begin je dan?

## Data-uitwisseling

Gras en Groen heeft vijf businessunits, die

ieder hun eigen huisstijl en organisatie hebben: hovenier, overkappingen, groendaken, schuttingen en kunstgras. De werkzaamheden worden wel door dezelfde medewerkers uitgevoerd; centrale planning is dus vereist. Wie nu op de website van Gras en Groen een offerte voor een schutting opvraagt, ontvangt die via het klantenportaal van Suite MKB. De website is op maat gebouwd in een cms-systeem en optimaal ingericht voor het genereren van traffic en offerteaanvragen. Als basis worden hier de producten en prijzen uit Suite MKB gebruikt. Andersom worden alle aanvragen naar Suite MKB doorgezet en daar verwerkt in een offerte. 'Om deze systemen met elkaar te laten communiceren, dus de data-uitwisseling hiertussen, dat was nieuw voor ons. Hiervoor hebben wij DX ontwikkeld.' Aan het woord is Leo Kodde van Become-IT. 'Het proces van offerte tot factuur en de mogelijkheid om verschillende huis-



5 min. leestijd

stijlen te gebruiken, dat is voor ons gesneden koek. Inmiddels bestaat Suite MKB al 22 jaar en we weten wat werkt voor vakmensen in het midden- en kleinbedrijf. Wat betreft DX (wat staat voor "data exchange") is Gras en Groen onze eerste klant.'

#### Een klik en vertrouwen

'We hadden ons eigen crm-systeem; dat hadden we zelf ontwikkeld', vertelt Loek Wenting van Gras en Groen. 'Dat werkte op zich prima. Maar door de ontwikkeling van het bedrijf moest dat steeds aangepast worden, en de uitwisseling met de gegevens uit het cms van de website liep redelijk traag. We wisten dat we een keer iets moesten doen met het crm en vorig jaar was het moment daar. Veel functionaliteiten hadden we er zelf al in gezet, en er stonden nog een paar op ons wensenlijstje, zoals nacalculatie bij projecten. We wilden een standaardoplossing die in 90 procent van onze behoeften voorziet. Dus hebben we een aantal pakketten bekeken en diverse gesprekken gevoerd, waarna we uitkwamen bij Become-IT.' Gordon van Ooijen, directeur van Gras en Groen: 'Ik heb daarnaast ook op het gevoel gekozen. Er is een klik; Become-IT wekt vertrouwen en heeft dit vertrouwen ook volledig waargemaakt. Ik wist direct dat Leo een man is die ik kan bellen als er iets misgaat; dan lost hij het op. Er is niks misgegaan, dus ik heb hem niet hoeven bellen, maar dat vertrouwen heb ik nog steeds.'

## ACHTERGROND

### 'Aan de offerte-kant hebben we een enorme verbetering gerealiseerd'

#### Nieuwe voorkant, nieuwe achterkant

Afgelopen december ging de nieuwe website van Gras en Groen live, op een nieuw cms-systeem en gekoppeld aan Suite MKB. Dat was ook het moment dat Suite MKB stap voor stap werd geïmplementeerd. Wenting: 'Alle offerteformulieren zijn gekoppeld aan dit nieuwe crm. Wanneer iemand via de website een gestandaardiseerde offerteaanvraag doet, bijvoorbeeld voor een schutting of de aanleg van kunstgras, komt deze aanvraag binnen via het crm en staat er direct een kant-en-klare offerte klaar die verzonden kan worden. Een offerte kan al twee minuten na de aanvraag bij de klant zijn. Dat is fijn voor de klant, maar het scheelt ons ook veel werk. Deze optie hadden we al, maar het proces is nu geoptimaliseerd. Wanneer de offerte voor akkoord is getekend via het klantenportaal, wordt hij meteen opgenomen in het proces en kan de opdracht direct worden opgepakt door de buitendienst of het

'Gras en Groen is onze eerste klant voor data exchange'



Wenting en Roozeboom gaven samen uitvoering aan het project.

Overzicht met Suite MKB



## ‘Tijdens de demo werden we steeds enthousiaster’

hoveniersbedrijf. Er zitten bijna geen stappen meer tussen. Ook de medewerkers die het werk gaan uitvoeren, zien in de app dezelfde pakbon, op basis waarvan ze hun materialen verzamelen. Overal is dus dezelfde informatie voorhanden.’

### Een goede voorbereiding ...

Wenting: ‘Toen we Become-IT uitnodigden om een demo te geven, hadden we onze wensenlijst paraat, verwachtend dat een aantal aspecten voor ons op maat gebouwd zou moeten worden. Maar op alles wat we vroegen, werd bevestigend geantwoord: een lijst met activa,

pakbonnen, voorraadsysteem, de verschillende huisstijlen, koppeling met Exact, prijswijzigingen in een batch doorvoeren – werkelijk alles zat erin. Gordon en ik werden steeds enthousiaster en wisten aan het eind van het gesprek dat Suite MKB bij ons zou passen. En toen gingen we aan de slag.’

Jesse Roozeboom van Become-IT begeleidde de implementatie: ‘Bij de demo inventariseren wij al wat er allemaal nodig is en wat er door ons moet gebeuren. Vervolgens gaan we er in kleine stappen samen doorheen. Geleidelijk wordt het systeem steeds verder ingericht. Vanwege de koppeling met het cms duurde dit hier wat langer. Alle producten die in Suite MKB staan, moesten ook naar de website en vervolgens gekoppeld worden aan die gestandaardiseerde offertes. Er moeten calculaties worden aangemaakt, allemaal werkzaamheden die je vooraf klaarzet. Alles is ingericht voordat Gras en Groen er daadwerkelijk mee gaat werken.’  
Wenting: ‘Alle stappen, vanaf de offerteaanvraag tot de uitvoering en de facturatie, zijn per businessunit identiek; dat moest allemaal ingeregeld worden.’

### ... is het halve werk

Roozeboom: ‘De data-exchange en de kant-en-klare offertes inclusief huisstijl, die bij de verantwoordelijke personen terecht moesten komen, dat was voor ons ook helemaal nieuw. En voor Gras en Groen moet het ook werkbaar en overzichtelijk blijven.’  
Kodde vult aan: ‘Gras

en Groen is één bedrijf met vijf businessunits; al die units hebben een eigen huisstijl en werkproces. Er waren eerst ook vijf websites, maar die zijn teruggebracht tot één systeem. Het erp-systeem is daar nu op ingericht, tot in detail. Het was voor ons een mooi project. Ook die DX is een waardevolle ervaring voor ons.’

De medewerkers van Gras en Groen hebben een app op hun telefoon voor de urenregistratie en het vastleggen van meerwerk. Eén dag lang gaf Become-IT uitleg over de app aan alle medewerkers, in kleine groepjes. ‘Iedereen werkt in hetzelfde systeem, de medewerker en zelfs de klant. Iedereen heeft dezelfde informatie’, vult Kodde aan.

Van Ooijen: ‘Aan de offertekant hebben we een enorme verbetering gerealiseerd. Hierdoor is de foutmarge kleiner en werken we sneller. Als ik vanuit Gras en Groen naar het project en het proces kijk, dan geef ik een tien. Alles verliep goed, en hoe vaak gebeurt dat nou in een project, vooral als het gaat om IT en software? En dat ondanks het feit dat Become-IT zelf wat gereserveerd was over DX. Het is een goed pakket; we kunnen nu een gedetailleerde en gedegen offerte neerleggen in plaats van alleen een prijsindicatie. Het pakket is zelfs beter dan we verwachtten. Ik denk dat het goed is om in de toekomst jaarlijks bij elkaar te gaan zitten om te kijken wat we nog meer van Suite MKB kunnen gebruiken. Vooral nu er ook een plantmodule aan komt; die is interessant voor ons.’

Volgens Van Ooijen is het voor veel bedrijven belangrijk dat de leverancier bereikbaar is, dat er maatoplossingen mogelijk zijn, dat het product betaalbaar is en dat de overstap geen al te grote impact heeft. ‘En als er iets is, moet je iemand kunnen bellen en wil je dat het wordt opgelost. Dat is precies hoe wij de samenwerking met Become-IT ervaren hebben.’



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!