



# Van onderbuik naar onderbouwd: hoe software grip brengt op groei

‘Er is geen one size fits all. Je moet echt begrijpen hoe een bedrijf draait’

**Een bedrijf dat in negen jaar tijd in omvang verviervoudigt, is zonder twijfel een succesverhaal. Maar het vraagt ook om een andere manier van organiseren. Terwijl het werk zich bij het Domburgse Hoveniersbedrijf Minderhoud opstapelde en projecten elkaar opvolgden, werd sturen op gevoel steeds riskanter.**

**Digitalisering met het softwareprogramma Suite MKB van Become-IT werd een voorwaarde om grip te houden op die groei.**

Auteur: Fleur Dil

Wie eigenaar Mark Rottier vraagt naar zijn verleden met de bedrijfsadministratie, hoort een vertrouwd verhaal: papieren agenda's, een verouderd boekhoudpakket en een onderbuikgevoel als voornaamste financieel kompas. Met de groei van zijn bedrijf, begon die werkwijze steeds meer te knellen. 'Je kunt een fout met vier man nog opvangen, maar met twintig begint de teller echt te lopen.'

## Groeien vraagt om keuzes

De afgelopen negen jaar ontwikkelde het hoveniersbedrijf zich van een klassiek onderhoudsbedrijf tot een multidisciplinaire onderneming: van ontwerp en aanleg tot onderhoud, inclusief berekening, verlichting en elektrotechniek. 'We sturen op totale ontzorging,' zegt Rottier. 'Alles in één hand, dat is waar we ons in onderscheiden.' Die breedte heeft een prijs. Hoe meer disciplines je in huis haalt, hoe complexer de organisatie wordt. Kortere wachttijden bij klanten zijn een mooie prestatie, maar daar komt interne coördinatie voor in de plaats. En precies daar begon het te wringen. 'We waren hard aan het werk, maar ik vroeg me steeds vaker af:

houden we er onderaan de streep nog wel iets aan over?'

## De stap naar digitalisering

Het eerste contact met softwareleverancier Become-IT dateert van 2023. Na een korte oriëntatiefase was de keus voor Become-IT snel gemaakt. 'Ik wilde ons werkproces zoveel mogelijk behouden, maar dan in één systeem. Become-IT kon dat garanderen.'

De daadwerkelijke start volgde in september 2024 met een gefaseerde implementatie. 'We zijn begonnen met digitalisering van de aanlegtak. Dat was overzichtelijker en makkelijker te implementeren. Offertes werden omgezet, de planning eraan gekoppeld, orders gestructureerd. Dat gaf meteen houvast.' 2024 stond in het teken van testen en bijsturen. In 2025 volgde de volledige overstap. Anton Verlek, consultant bij Become-IT: 'Als je net begint, moet je het basisproces eerst leren. Maar op een gegeven moment kom je op niveau. Dan kun je kijken: welke gaten zitten er nog in?'

Verlek analyseerde er drie bij Minderhoud: de live koppeling met de boekhouding, het optimaliseren van de urenregistratie conform de hoveniers-cao en inzicht in inkoopfacturen. 'Dit zijn altijd belangrijke processen. Als je die op orde hebt, dan heb je een stevige basis.'

### Van losse schakels naar één geheel

Het resultaat is een keten waarin processen in elkaar grijpen. Offerte, planning, uitvoering, facturatie en boekhouding zijn geen losse schakels, maar vormen één geheel.

Dat vertaalt zich in grip op alle lagen van de bedrijfsvoering. Kostprijzen die kloppen, offertes die automatisch kunnen worden bijgesteld en een administratie die direct laat zien wat er speelt. 'Met een druk op de knop zie ik waar we staan,' zegt Rottier. 'Van werkzaamheden en omzet tot de historie van een klant. Je ziet meteen hoeveel uren er in een project zitten en hoe de in- en verkoop zich verhouden.' Die grip komt niet vanzelf. 'Zo'n programma werkt alleen als je het goed vult,' zegt Verlek. 'In het begin voelt dat als extra werk, maar juist daar zit de winst. Je wordt gedwongen om na te denken over je kostprijzen en processen. Als

dat eenmaal op orde is, levert het tijd op voor andere dingen. Maar dat vraagt wel vertrouwen in het systeem.'

### Geen 'one size fits all'

De implementatie verliep grotendeels soepel, maar niet zonder hobbels. Vooral de onderhoudstak bleek lastig te digitaliseren. 'Daar zit minder structuur in,' zegt Rottier. 'Werkzaamheden gebeuren wanneer het nodig is, niet volgens een vast schema. Dat maakt plannen lastiger.'

De oplossing werd niet gezocht in het systeem, maar in het proces. Medewerkers kregen meer verantwoordelijkheid en registreren nu zelf hun uren direct op de order. 'Wij controleren alleen nog. Dat scheelt enorm veel tijd.'

Voor Verlek ligt daar precies de kern van de implementatie: goed luisteren naar hoe een bedrijf werkt en waar het precies behoefte aan heeft. 'Er is geen one size fits all,' zegt hij. 'Je moet echt begrijpen hoe een bedrijf draait, anders ga je iets ontwikkelen dat achteraf bezien misschien niet zo handig was.'

### Wie meedenkt, wekt vertrouwen

Rottier looft de vanzelfsprekendheid waarmee

dingen worden opgepakt. Niet omdat alles meteen vlekkeloos loopt, maar omdat er wordt meegedacht zodra er iets misgaat. 'We hadden vanaf dag één een klik met elkaar,' zegt hij. 'Anton komt altijd met een oplossing waar we wat mee kunnen.' Ook de transparantie over kosten speelt mee in dat vertrouwen. 'Er zijn geen verborgen kosten, we weten precies waar we aan toe zijn.'

Rottier is blij met het resultaat. 'We keken er vooraf best tegenop,' erkent hij, 'maar het is echt heel erg meegevallen.' Verlek herkent dat. 'Het klinkt allemaal ingewikkelder dan het is.' De stapsgewijze aanpak en de korte lijnen speelden daarin een rol. Dat vraagt niet alleen een luisterend oor van het softwarebedrijf, maar ook de bereidheid van Minderhoud om het fundament opnieuw in te richten. Met als resultaat controle, rust en meer tijd voor andere dingen.



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



Vooraf de onderhoudstak bleek lastig te digitaliseren. 'Daar zit minder structuur in.'