



Minder bellen, mailen en overtypen

Koppeling tussen Van Dorp Hout en Suite MKB moet fouten voorkomen en tijd besparen

Voor veel hoveniersbedrijven begint een offerte nog altijd met het verzamelen van actuele productinformatie en prijzen van verschillende leveranciers. Wanneer prijzen wijzigen of artikelen verdwijnen, kost dat extra werk en ontstaat kans op fouten. Door een koppeling tussen het assortiment van Van Dorp Hout en de bibliotheek van Suite MKB worden productgegevens, prijzen en bestellingen rechtstreeks uitgewisseld. Volgens gebruikers levert dat vooral tijdswinst en meer overzicht op.

Auteur: Emiel te Walvaart

‘Voeger moest je iedere leverancier afzonderlijk bellen of mailen. Nu gebeurt alles vanuit één omgeving. Daardoor werk je sneller, houd je beter overzicht en heb je voortdurend inzicht in de financiële resultaten van een project.’ Met die ervaring vat Mike Strengers van Wijsman Hoveniers samen wat de koppeling tussen Van Dorp Hout en Suite MKB volgens gebruikers oplevert. Productgegevens, prijzen en bestellingen worden automatisch uitgewisseld, waardoor minder handmatige handelingen nodig zijn.

Suite MKB, ontwikkeld door Become-IT, is alles-in-één bedrijfssoftware voor het midden- en kleinbedrijf. Het pakket bestaat uit meer dan zestig modules voor onder meer calculatie, planning, inkoop, verkoop, urenregistratie, boekhouding en klantcommunicatie. Veel gebruikers zijn actief in de groene, grijze en afbouwsector.

Volgens Leo Kodde van Become-IT ontstond het idee voor een centrale productbibliotheek vanuit een praktische vraag uit de markt. ‘Het onderhouden van artikelbestanden en actualiseren van prijzen is een functie op zich. Natuurlijk kun je producten handmatig invoeren, maar dat kost tijd en vergroot de kans op fouten. Daarom zijn we begonnen met het opbouwen van een centrale bibliotheek met producten speciaal gericht op lokale leveranciers.’

Van prijslijst naar digitale productbibliotheek

Eén van de eerste leveranciers die nauw betrokken is bij deze ontwikkeling is Van Dorp Hout. Sinds 2023 werken beide partijen intensief samen om het assortiment van de houtspecialist volledig beschikbaar te maken binnen Suite MKB. Alle relevante productgegevens, zoals artikelinformatie, prijs, afbeelding en deeplink, staan in de bibliotheek. Hieruit kunnen hoveniers hun eigen assortiment samenstellen en actueel houden.

‘Als we de koppeling één keer maken voor Van Dorp Hout, profiteren direct alle klanten die met Suite MKB werken’, zegt Kodde. ‘Het is vervolgens belangrijk dat de productinformatie actueel blijft. Daar zorgt Van Dorp Hout voor.’

Voor Van Dorp Hout biedt de koppeling met Suite MKB eveneens voordelen. Waar voorheen afzonderlijke prijslijsten naar klanten werden gestuurd, kunnen hoveniers nu rechtstreeks vanuit hun eigen softwareomgeving beschikken over het volledige assortiment. Met een webshop kunnen zij informatie raadplegen en direct bestellen.

Klanten die toegang krijgen tot de productbibliotheek kunnen dan ook direct beschikken over het actuele assortiment en zelf producten toevoegen aan hun eigen bibliotheek binnen Suite MKB. ‘Klanten vragen regelmatig toegang tot onze productbibliotheek’, vertelt verkoopadviseur Kevin Jansen van Van Dorp Hout. ‘Na goedkeuring kunnen zij direct ons assortiment bekijken en de gewenste producten toevoegen aan hun eigen bibliotheek. Daardoor hebben zij altijd toegang tot actuele productinformatie en kunnen ze snel en efficiënt offertes opstellen.’

Aanzienlijke tijdsbesparing

Wanneer een offerte wordt omgezet in een bestelling, wordt deze automatisch doorgestuurd naar Van Dorp Hout. Naast een pdf ontvangt Van Dorp Hout daarbij ook een digitaal orderbestand dat rechtstreeks kan worden ingelezen in het eigen ERP-systeem. ‘Doordat wij het orderbestand automatisch kunnen importeren, hoeven orderregels niet meer handmatig te worden overgenomen’, legt IT-specialist Simon van Daalen uit. ‘Dat levert een aanzienlijke tijdsbesparing op en verkleint de kans op invoerfouten.’

Voor bij omvangrijke orders met tientallen of zelfs honderden productregels is de winst groot. ‘Waar medewerkers voorheen alle regels moesten controleren en invoeren, kunnen we een bestelling nu vaak binnen een minuut verwerken’, zegt Van Daalen. ‘Dat zorgt niet alleen voor efficiëntie, maar ook voor een betrouwbaarder orderproces.’

Offerte, bestelling en levering in één proces

Eén van de bedrijven die vanaf het eerste uur met Suite MKB werkt, is Wijsman Hoveniers uit Bleiswijk. Volgens werkvoorbereider en calculator Mike Strengers vormt de koppeling met Van Dorp Hout een belangrijke schakel in het dagelijkse werkproces. ‘We gebruiken Suite MKB voor vrijwel alles: administratie, boekhouding, planning, urenregistratie, inkoop, verkoop en facturatie. Inmiddels kunnen we ook de producten van Van Dorp Hout rechtstreeks in onze offertes verwerken.’

Bij het samenstellen van een offerte selecteert de calculator eenvoudig de benodigde materialen, zoals balken, planken, schroeven of bevestigingsmiddelen. De actuele prijzen en ingestelde marges worden automatisch verwerkt. ‘Wanneer een offerte wordt goedgekeurd, zetten we deze om naar een projectorder. Vanuit die order kunnen we direct de benodigde materialen

Simon van Daalen: 'Suite MKB zorgt niet alleen voor efficiëntie, maar ook voor een betrouwbaarder orderproces'

bestellen. Van Dorp Hout ontvangt vervolgens automatisch de inkooplijst en levert de materialen op de afgesproken locatie en het gewenste moment.'

Volgens Strengers levert dat een aanzienlijke efficiëntieslag op. 'Vroeger moest je iedere leverancier afzonderlijk bellen of mailen. Nu gebeurt alles vanuit één omgeving. Daardoor werk je sneller, houdt je beter overzicht en heb je voortdurend inzicht in de financiële resultaten van een project.'

Altijd actuele prijzen

Ook bij Haantje Hoveniers, onderdeel van GroenRijk 't Haantje in Rijswijk, heeft de koppeling de dagelijkse werkzaamheden aanzienlijk vereenvoudigd. Projectvoorbereider Alex van Zon werkt inmiddels ruim vier jaar met Suite MKB. In het verleden werden prijsbestanden van leveranciers vaak handmatig verwerkt in het systeem. 'We ontvingen bijvoorbeeld Excel-bestanden met inkoop- en verkoopprijzen. Die moesten vervolgens worden aangepast en ingelezen.'

Tijdens en na de coronaperiode veranderde dat echter drastisch. 'De houtprijzen fluctueerden



Alex van Zon

soms meerdere keren per jaar. Dan werk je al snel met verouderde informatie en loop je het risico verkeerd te calculeren.'

De koppeling tussen de webshop van Van Dorp Hout en de productbibliotheek van Suite MKB bracht daarvoor een oplossing. 'Als ik nu een product zoek, krijg ik direct de actuele gegevens en prijzen te zien. Dat maakt de inkoopkant van mijn werk een stuk eenvoudiger.'

Minder fouten, meer overzicht

Een bijkomend voordeel is dat productgegevens automatisch worden bijgewerkt. Wanneer een artikel wijzigt of uit het assortiment verdwijnt, wordt die informatie automatisch gesynchroniseerd. 'Als ik bijvoorbeeld een schutting selecteer, wordt die opgenomen in ons eigen artikelenbestand, maar blijft de koppeling met de bibliotheek bestaan', legt Van Zon uit. 'Prijswijzigingen of andere aanpassingen worden daardoor automatisch verwerkt.'

Dat beperkt niet alleen het beheerwerk, maar verkleint ook de kans op fouten. Daarnaast profiteren ook uitvoerende medewerkers van de centrale werkwijze. Via de mobiele app kunnen zij projectinformatie, bestellingen en materiaalgegevens direct op locatie raadplegen.

Digitale samenwerking versterkt klantrelatie

Volgens Kodde laat de samenwerking zien hoe digitalisering de keten tussen leverancier en hovenier kan versterken. Niet alleen administratieve processen verlopen efficiënter, ook de communicatie wordt eenvoudiger en transparanter. Naast de productbibliotheek beschikt Suite MKB bijvoorbeeld over een klantenportaal waarin offertes, facturen, meer- en minderwerk



Alex van Zon

en andere projectinformatie beschikbaar zijn. 'Alles komt samen in één systeem', zegt Kodde. 'Daardoor ontstaat meer overzicht voor de hovenier, terwijl leveranciers zoals Van Dorp Hout hun klanten beter kunnen bedienen met actuele productinformatie.'

De praktijkervaringen van zowel Wijsman Hoveniers als Haantje Hoveniers laten volgens hem zien dat de combinatie van actuele data, geautomatiseerde inkoopprocessen en directe koppelingen steeds belangrijker wordt in een sector waar efficiëntie, grip op kosten en betrouwbare informatie essentieel zijn. Hoewel veel processen inmiddels volledig digitaal verlopen, blijft persoonlijk contact belangrijk. 'Bedrijven zoals Wijsman Hoveniers en 't Haantje werken grotendeels zelfstandig in het systeem, maar voor maatwerkoplossingen of technisch advies weten zij ons nog altijd te vinden', aldus Jansen.

De koppeling laat daarmee zien dat digitalisering niet alleen voordelen oplevert voor hoveniersbedrijven, maar ook voor leveranciers. Door actuele productinformatie, geautomatiseerde orderverwerking en een directe gegevensuitwisseling ontstaat een efficiënter proces voor alle partijen in de keten.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!