



De Groot Hoveniers kiest voor nieuwe bedrijfssoftware Suite MKB

‘Wij zijn geen domme jongens, we zijn hoveniers’

Martijn de Groot van De Groot Hoveniers werkt sinds januari dit jaar met een nieuw softwareprogramma: Suite MKB. Dit ging niet zonder slag of stoot. De Groot heeft lang gezocht naar een passend en leuk softwarebedrijf met een bijbehorend softwareprogramma, want volgens hem matcht niet elk softwarebedrijf met een hoveniersbedrijf. Die match vond hij wel in het softwareprogramma Suite MKB van Become-IT.

Auteur: Willemijn van Iersel

Vakblad De Hovenier is op bezoek bij hoveniersbedrijf De Groot, een jong en dynamisch bedrijf in het Brabantse Volkel. Het bedrijf is de aankomende twee dagen dicht, niet vanwege vakantie, maar omdat er een nieuw stuk software wordt geïmplementeerd. Ditmaal het grootste en laatste deel: calculatie. Leo Kodde, eigenaar van softwarebedrijf Become-IT, is aanwezig om iedereen op kantoor wegwijs te maken in de nieuwe materie en het geheel vlekkeloos te laten verlopen.

Frustrerende software

De frustratie van de lange software-zoektocht

is nog lichtelijk merkbaar bij eigenaar Martijn de Groot. De Groot: ‘Een softwareprogramma moet een hulpmiddel zijn voor ons bedrijf; ik heb geen zin in arrogante IT-jongens die het allemaal wel weten. Ik weet misschien niet alles van software, maar we zijn echt geen domme jongens, wij zijn hoveniers. Ik zocht daarom ook een softwarebedrijf waarmee ik een klik heb en dat zich aanpast aan mijn bedrijfsstructuur. Geen logge softwareorganisatie, maar een die toegankelijk en flexibel is. Ik wil de telefoon kunnen oppakken wanneer ik een vraag heb, of een van mijn medewerkers. Kortom, een bedrijf met een goede actieve helpdesk, zodat we bij

vragen of onduidelijkheden direct antwoord krijgen en weer door kunnen met ons werk. Dat vind ik belangrijk. Ik zie graag dat het softwarebedrijf een beetje onderdeel wordt van ons bedrijf.’

De Groot gaat verder: ‘Ik heb denk ik wel acht à negen gesprekken gehad met softwareleveranciers. Hiervan bleef bijna niemand overeind. Wij komen als bedrijf niet van Excel, dus we zijn best wel kritisch. Ik zocht een pakket dat ook goed kan calculeren; dat ontbrak echt bij veel aanbieders. Verder zie ik graag dat mijn softwareprogramma's onderling gekoppeld kunnen worden, dus dat de software van mijn accountant kan worden gekoppeld aan mijn bedrijfssoftware. De zoektocht van de afgelopen jaren naar een nieuw softwarepakket was best wel een ontdekkingsreis, waarbij ik veel nieuwe termen heb geleerd, zoals API. Dat is een koppeling die ervoor zorgt dat data tussen twee verschillende softwaresystemen kunnen worden uitgewisseld.’

Best of breed

Volgens Leo Kodde is een API onmisbaar in



5 min. leestijd

Suite MKB-bedrijfssoftware

Software voor hoveniers, installatiebedrijven, schilders, transportbedrijven en meer: softwarebedrijf Become-IT uit Ermelo maakt en levert Suite MKB-bedrijfssoftware voor dienstverlenende bedrijven in het mkb. Het richt zich hierbij op bedrijven met 3 tot 25 medewerkers. Door de modulaire opbouw en flexibele inrichting, kunnen alle bedrijfsprocessen per branche of per klant worden ingericht. Het softwarepakket bestaat uit ruim 70 modules, waaronder een app en een klantenportaal. De software is via de browser te gebruiken en alles werkt onder de eigen domeinnaam van de klant. Dat is uniek in de markt en zorgt ervoor dat alle bedrijfsprocessen vanuit één centraal punt worden aangestuurd, van marketing tot verkoop en administratie.

een goed softwareprogramma. Want wat misschien voor hoveniersbedrijven geldt, geldt ook voor softwarebedrijven: iedereen heeft zo zijn specialisatie. Kodde: 'Die strategie heet *best of breed*. Vroeger was je als softwarebedrijf interessanter als je alles in één had, maar die trend zie je veranderen. Je kiest tegenwoordig van alles het beste en het meest passende bij jouw bedrijf, en die softwareprogramma's koppelt je dan onderling door middel van API's. Zo krijg je het beste van wat er op de markt verkrijgbaar is en loop je vaak continu voorop, omdat die softwarepakketten zichzelf blijven optimaliseren.' De Groot stuurt bijvoorbeeld al geruime tijd zijn nieuwsbrieven via Mailchimp. Suite MKB biedt de optie tot het versturen van nieuwsbrieven, maar De Groot blijft liever met Mailchimp werken. Mailchimp wordt nu gekoppeld aan Suite MKB, waardoor alle nieuwe adressen van

het hoveniersbedrijf automatisch worden meegenomen in de nieuwsbriefmailing. Kodde: 'Op deze manier profiteer je van de innovatie van een bedrijf als Mailchimp, met het gemak van al je eigen bedrijfsinformatie.'

Uit de cloud

Een ander belangrijke punt bij de keus voor Suite MKB was het feit dat het programma compleet webbased is. Een groot voordeel hiervan is dat al je pakketten dan online staan en altijd toegankelijk zijn. Vanaf elke computer kun je inloggen en bij je bestanden komen. De Groot: 'In de hovenierswereld heeft iedereen het nog over in de cloud werken, maar dat was precies waar ik uit wilde. Doordat ik alles in de cloud had staan, rezen mijn automatiseringskosten de pan uit. Met Suite MKB werk ik webbased, waarmee ik eigenlijk terug naar de basis ga.' Kodde vult de ondernemer aan: 'Websites kun je altijd en overal bereiken, dus alle kosten voor de cloud vallen eruit. Hierin zijn wij echt uniek. Veel leveranciers van softwarepakketten voor hoveniers proberen dit nu te bereiken door een app te bouwen, waardoor het lijkt alsof je overal toegang hebt. Maar hiervoor heb je nog steeds een interne of externe server nodig en dan blijf je die automatiseringskosten houden.' Een ander voordeel van een webbased programma is het ontbreken van updates. De Groot: 'Ook hierom heb ik voor Suite MKB gekozen. Je ziet duidelijk dat ze vooroplopen in de markt. Als ondernemer wil ik dan met hen werken; anders loop je zelf ook al direct achter.'

Het hart van een gezond bedrijf

De Groot Hoveniers is, zoals de naam al raadt, geen klein bedrijf. De omzet van het Brabantse hoveniersbedrijf ligt rond de 1,5 tot 1,8 miljoen euro en de ambities van eigenaar

ADVERTORIAL

Martijn de Groot zijn nog groter. Hij wil door groeien. Volgens de ambitieuze ondernemer is de sleutel daartoe een goed softwareprogramma; dat is misschien wel het hart van zijn bedrijf – een zin die ik niet mag opschrijven. Want natuurlijk heeft hij zijn personeel hoog zitten en doen zij geweldig werk, maar juist door goede software komt dat personeel tot zijn recht. 'Goede software zorgt ervoor dat we snel kunnen opschalen, zoals dit jaar met de eikenprocessierupsbestrijding. Hiermee zijn we vorig jaar gestart en dit jaar konden we razendsnel opschalen, dankzij onze nieuwe software. Een medewerker vult ter plekke bij de klant zijn uren in. Dit resulteert dan meteen in een factuur, uiteraard wel met checks, maar zonder dat nog twee of drie medewerkers de gegevens moeten overtypen.' Kodde: 'Zo komt er een flow in je werk.' De Groot: 'Precies, en dat met zo min mogelijk arbeidsuren.'

Van registeren naar inzicht creëren

De Groot: 'Ik vind het prettig dat Leo en Become-IT goed snappen dat wij, de hoveniers, bepalen hoe het softwarepakket eruit moet zien. Wij moeten ermee werken, maar wij kunnen het niet bouwen en hebben hem daarvoor nodig. Dit miste ik bij mijn vorige softwareleverancier. Die was slechter bereikbaar en dacht minder mee met mij en mijn bedrijfsontwikkelingen. De samenwerking met Become-IT vind ik erg prettig. Al met al zorgt het nieuwe softwaresysteem bij mij voor veel minder paniekvoetbal.' Kodde: 'Wij noemen dat inzicht. Vroeger zorgden softwaresystemen voor registratie. In plaats van papier werd alles digitaal. Als alles dan eenmaal is gedigitaliseerd, krijg je informatiesystemen, en hiermee creëer je inzicht in je cijfers en kun je trends en ontwikkelingen waarnemen in je bedrijf. Daarop kun je dan weer inspelen. De volgende stap is een zelfdenkend systeem. Het systeem bedenkt bijvoorbeeld dat je het beste je rekeningen kunt betalen op het moment dat je zelf een paar grote openstaande facturen hebt geïnd.' De Groot lacht: 'Dat zou mooi zijn; dan hoeft ik straks bijna niets meer te doen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/34154/de-groot-hoveniers-kiest-voor-nieuwe-bedrijfssoftware-suite-mkb



Leo Kodde en Martijn de Groot