

Planning digitaliseren voor het mis gaat

Cleverdesk stelt klant centraal

Automatisering van de planning van GWW-bedrijven, daar zet Cleverdesk op in. Steeds meer groeiende bedrijven vinden zo de weg naar het online-platform. "Het zijn de ondernemers die zien dat het mis dreigt te gaan die een beroep op ons doen."

Idee101 begon een aantal jaar geleden met het digitaliseren van de urenregistratie van twee bedrijven die actief waren in de GWW. Dat pakte zo goed uit dat het bedrijf Cleverdesk bedacht. Met het product in handen kon het op zoek naar een markt. "We zijn eigenlijk verkeerd begonnen", zegt Maarten Overeem, één van drie eigenaren van Idee101. "We begonnen met het product en gingen daarna op zoek naar de markt", zegt hij. De focus kwam te liggen op mensen en materieel. Dat bleek nog een uitdaging te zijn. "Uiteindelijk zijn we door schade en schande wijs geworden", zegt Overeem. Het is dan ook een bedrijf dat leert door de ervaring die het opdoet. "Het team van Idee101 heeft een wendbare instelling, waardoor het snel met veranderingen kan omgaan", aldus de ondernemer. Die ontwikkeling gaat nog steeds door, omdat Idee101 regelmatig bij een nieuwe klant komt die het bedrijf weer nieuwe ideeën geeft om het systeem verder te verbeteren.

Zelf meedraaien

Iets anders wat voor de mannen achter Cleverdesk meteen duidelijk was, is dat de klant centraal staat. "Wij hebben geen tool die je bij wijze van proef kunt uitproberen en daarna gaat gebruiken. We gaan echt naar het bedrijf toe en maken kennis", zegt Stephan Haalboom, verantwoordelijk voor de marketing bij Cleverdesk. "We komen soms zelfs een dag meedraaien", geeft Haalboom aan.

Dat is nodig om te weten te komen wat de klant precies wil, maar ook om er achter te komen hoe de gebruiker, de medewerker in het veld, tegen de zaken aankijkt. "Het zijn veelal de financiële directeurs of controllers die de vraag bij ons neerleggen en dus de klant zijn", legt Haalboom uit. "Maar het zijn bijvoorbeeld de kraanmachinisten die het gaan gebruiken. Daarmee wordt soms best wat van hen gevraagd, omdat ze voorheen bij wijze van spreken alleen hun biertje openmaakten met de telefoon."

Cleverdesk is dan ook niet voor elk bedrijf geschikt. Haalboom: "Zo moeten er minimaal tien tot twintig mensen bij een bedrijf werken om het leuk genoeg te maken, moet het bedrijf bereid zijn te investeren en is er ook de vraag wie het gaat inzetten."

Snel terugverdienen

"Wij streven er naar om acht uur werk in acht minuten te laten gebeuren", gaat Overeem verder. Om dat doel te bereiken, moeten de mensen binnen het bedrijf bereid zijn met het systeem aan het werk te gaan. "Zonder tijd en focus gaat het niet werken."

Het digitaliseren van de planning is voor veel bedrijven de reden om contact te zoeken met Cleverdesk. "We hebben bewust gekozen om vooral het digitaliseren van de planning te promoten, omdat daar veel vraag naar is vanuit de ondernemers", zegt Overeem. Het bedrijf doet echter veel meer. De voorraad, de werkplaats, het onderhoud, het keuringsregime van materieel en mensen, projecten, een servicedesk en de inkoop zijn een aantal andere zaken waar dit bedrijf ook mee uit de voeten kan. "Bij een cumelabedrijf rekenen we een paar maanden voor de implementatie", zegt Haalboom. De terugverdientijd schatten ze op één tot twee jaar. Die wordt berekend aan de hand van de besparing op personeelskosten, maar ook doordat fouten worden voorkomen en er vaak veel meer factureerbare zaken blijken te zijn. De tip die Overeem de ondernemers vooral wil meegeven: "Begin met lezen en laat je informeren. Maak tijd om na te denken over de toekomst en om aan je bedrijf te werken."

TEKST: Herma van den Pol & Sabine Zweverink

FOTO'S: Herma van den Pol, Zuidema

Dit is de eerste aflevering in de serie Slim en digitaal. Na deel twee komt er op de website een vergelijking van de bedrijven op een aantal belangrijke punten beschikbaar.

Maarten Overeem en Stephan Haalboom ontwikkelen Cleverdesk verder





VOORAAN VOOR EEN NIEUWE TELEFOON

De vraag om een moderner systeem en de behoefte om zaken aan elkaar te koppelen, waren voor de Zuidema Groep (infra, recycling en grondstoffen) reden om met Cleverdesk in zee te gaan. Daarvoor gebeurde alles nog via papier, met behulp van een agenda, Excel en papieren werkbonden.

Harrold Dusseljee, projectleider bij de Zuidema Groep, zegt dat ze vanaf het voorjaar echt met het systeem zijn gaan werken. Het gaat dan om in totaal dertig mensen, van wie twintig in de buitendienst. Om dit te kunnen doen, werd achter de schermen na de zomer van 2018 begonnen met de voorbereidingen. "Zelfs de hele kritische medewerkers zijn heel positief", zegt

Dusseljee. "Ze stonden vooraan voor een nieuwe telefoon", lacht hij. Via de mobiele app komen de medewerkers snel te weten wat ze moeten doen en kunnen ze snel de uren doorgeven. Een blijvend aandachtspunt is wel dat medewerkers het ook moeten melden als ze andere werkzaamheden hebben gedaan en dat gebeurt nog niet altijd. Toch is de projectleider vooral heel positief en hij vertelt dat ze nu elk moment een update krijgen, waardoor Zuidema ook kan gaan factureren via het systeem.

Een praktisch advies aan andere ondernemers is om vooraf door Cleverdesk een inventarisatie te laten maken. "Dat verdient je terug in de ontwikkeling. Kritisch meekijken is dan belangrijk, maar dit werkt beter dan dat je ontdekt dat iets wat je graag wilt er niet bij zit."



OOK UREN VAN DE MACHINE VASTLEGGEN

Een positieve verrassing was de overgang op Cleverdesk, zegt Peter Kurvers, financieel controller bij Laarakkers BV. De grote aannemerij in sloopwerken implementeerde het systeem tweeënhalf jaar geleden. "De medewerkers zijn er heel positief over dat ze het papier kwijt zijn."

"Toe we het systeem aankochten, was het voor ons al duidelijk dat het noodzakelijk was om de werkbonden te digitaliseren", zegt Kurvers. Door die stap te zetten, hoopte het bedrijf projecten sneller en beter kunnen analyseren. Ook zouden werkbonden sneller kunnen worden goedgekeurd. "Het scheelt veel tijd en fouten bij de uitvoerders", aldus Kurvers. Cleverdesk heeft als voordeel dat ook uren van machines kunnen worden vastgelegd, iets wat met Exact niet kan. "We hebben ervoor gekozen om groepsgewijs over te stappen van papier op het digitale systeem. Die overstap

ging zonder problemen, ook bij de oudere generatie. Er is maar één medewerker die er niet mee om kan gaan", zegt Kurvers. Via een druk op de knop op de smartphone kunnen de medewerkers laten weten dat ze bezig zijn geweest en kan er meteen een onderscheid worden gemaakt tussen de reis- en werkuren.

Over de terugverdientijd zegt Kurvers: "Het ligt eraan of er nog helemaal vanaf papier wordt gewerkt. Bij ons scheelt het voor de administratie anderhalve werkdag per maand. Dan hebben we nog geen rekening gehouden met de werkbeparing voor de uitvoerder."

Nog een plus vindt de controller het dat Cleverdesk vaak op bezoek komt met twee mannen: de één kijkt naar het hoofdverhaal, de ander naar de technische vertaling. "Daardoor is het ook voor bedrijven die nog weinig ervaring hebben met digitaliseren een aanrader."

WAAROM ZOU IK DIGITALISEREN?

Apps, laptops, tablets en mobiele telefoons zijn niet weg te denken uit onze maatschappij. Toch ziet Sabine Zweverink, adviseur digitalisering bij CUMELA Advies, dat deze middelen in de cumelasector soms nog vraagtekens oproepen. Waarom digitaliseren als het met de papieren bonnen en Excel-bestanden ook goed gaat? Een systeem aanschaffen of uitbreiden is vaak een grote investering, waar niet direct de vruchten van worden geplukt. "Kijk dan eens naar de detailhandel in ons land en bedenk wat er met grote ketens als Blokker en V&D is gebeurd en hoe Bol.com en Cool Blue zich op

de markt hebben gemanifesteerd. Niet alleen omdat ze digitaal werken, maar vooral omdat zij goed hebben ingeschat dat online de nieuwe winkelstraat zou worden, zijn dit de bedrijven die succesvol zijn."

Door nu steeds kleine stappen te zetten in het digitaliseren van de processen zijn bedrijven in de toekomst voorbereid en wendbaar om mee te gaan in de digitalisering. "We kunnen blijven vasthouden aan onze huidige werkwijze, omdat dat is wat nu werkt, maar om zo succesvol te blijven, is het belangrijk nu al stappen richting de

toekomst te zetten. Door nu de werkprocessen, middelen en mensen stap voor stap te digitaliseren, raakt onze sector klaar om in de toekomst bij te blijven. U kent toch de filmpjes van John Deere of... Dat is dichterbij dan we denken."

Weet u niet waar u moet beginnen of waar u nu staat in dit proces? Valt u in de categorie Intertoys of Zalando? CUMELA Advies kan u helpen in dit traject, zodat u op de tijd de stappen zet om bij te blijven. Neem contact op met de Ondernemerslijn op (033)247 49 99 voor meer informatie.