

Monitoren met

Bij veel signbedrijven zijn administratieve bedrijfsprocessen, zoals relatiebeheer, urenregistratie en facturatie, softwarematig niet naadloos op elkaar afgestemd. Marcel Koenders en Jack van Galen ontwikkelden met WhiteWorks een alles-in-één pakket, dat overzicht moet brengen in organisaties, van het eerste klantencontact tot de facturering.

Het automatiseren en optimaliseren van bedrijfsprocessen kan signbedrijven veel tijd én geld besparen, stelt Marcel Koenders, die samen met Jack van Galen eigenaar is van softwarebedrijf WhiteWorks. Het bedrijf begon in 2007 met maatwerksoftware en richt zich sinds

drie jaar volledig op bedrijfssoftware voor kleine ondernemingen tot ongeveer 25 personeelsleden.

SIGNBRANCHE

In eerste instantie werkten ze veel voor reclamebureaus, maar sinds vorig jaar is

de software ook specifiek geschikt gemaakt voor de signbranche. Het draait inmiddels bij meer dan dertig signbedrijven. Het bedrijf heeft

een duidelijke visie: bedrijfssoftware maken die simpel, gebruiksvriendelijk, krachtig en betaalbaar is. "Dit past goed bij de signbranche, waar veel wordt gewerkt aan kleine opdrachten met kleine marges", vertelt Koenders. "Het monitoren daarvan is heel belangrijk en snel kunnen offeren ook. Alle processen moeten snel en eenvoudig zijn uit te voeren, terwijl offertes en facturen wel mooi en professioneel moeten ogen. Belangrijk is dat een signmaker in een paar klikken een offerte kan maken en altijd inzicht heeft in zijn bedrijfsprocessen en daarop tijdig kan sturen. Bij veel opdrachten, zoals een autobeleettering, geldt dat als je er een paar uur meer aan besteedt dan gepland, je er niets meer aan verdient. Dat moet je dan wel snel kunnen inzien en dat kan met WhiteWorks."

ABONNEMENT

WhiteWorks omvat het hele spectrum van de bedrijfsvoering: relatiebeheer, professionele offertes, taakbeheer, opdrachtenadministratie (uren, inkoop, planning), urenregistratie, facturatie en sinds kort ook

boekhouding. De applicatie is webbased en werkt met een heldere abonnementsformule. Koenders: "We hebben één pakket voor één prijs, daar zit alles in."

Een bedrijf betaalt 25 euro per gebruiker per maand voor de eerste drie gebruikers en 10 euro voor de vierde en volgende gebruikers. Opzeggen kan per maand. De applicatie kan overal worden geopend, van pc tot smartphone.

"Zo kan een medewerker op zijn telefoon checken wat voor werk er ligt en kan ook meteen daarop zijn gewerkte uren per project invoeren. Daarmee hou je als



WhiteWorks

Bedrijfssoftware geeft meer grip op bedrijfsvoering

bedrijfsleider realtime inzicht in de voortgang van de opdrachten en je totale bedrijfsvoering en kun je daar ook meteen op bijsturen, als dat nodig is." Koenders merkt dat het voor mensen best confronterend is om nu in één oogopslag te zien wat ze werkelijk verdienen aan een opdracht. "Ze realiseren zich dat ze vaak te weinig vragen. Maar juist dat snelle inzicht zorgt ook voor een professionaliseringslag bij bedrijven."

Beginnen met WhiteWorks kost, volgens Koenders, niet veel tijd. "Wij kunnen op locatie komen voor inrichting en een stukje training, dat neemt vaak niet meer dan twee dagdelen in beslag. Maar sommige bedrijven redden zich zelf met de inrichting. De applicatie is echt gemaakt voor mensen op de werkvloer, om er plezierig mee te werken. We hebben veel voorbeelden in een demo database zitten, met bijvoorbeeld calculaties voor auto- of gevelbelettering. De templates zijn door klanten zelf naar wens in te vullen."

STAPSGEWIJS

Bedrijven kunnen WhiteWorks ook stapsgewijs implementeren, zoals signbedrijf Quaform uit Udenhout deed. Mede-eigenaar Fanny Kemps: "Het verbeteren van bedrijfsprocessen door de implementatie van bedrijfssoftware is niet binnen één dag gedaan. Zo heb je een nieuwe werknemer ook niet in één dag ingewerkt. Eerst zijn we begonnen met het verbeteren van de binnendienst, door de software te gebruiken voor het maken, verzenden en beheren van onze offertes en facturen. Hierdoor zijn we sneller gaan werken en hebben we de oorzaak van veelvoorkomende fouten opgelost. Bijkomend voordeel is dat door betere administratie van de wensen van de klant de buitendienst ook beter weet wat zij moet doen."

KLANKBORD

Hoewel de software inmiddels zo compleet is dat WhiteWorks de stap naar de massa aandurft, blijft het in ontwikkeling. Het feit dat het een webbased applicatie is, biedt daarin natuurlijk veel voordelen. Koenders: "Het product is in principe wat het is, daar zijn we helder in. Zo hebben we bewust geen voorraad-

module opgenomen in het pakket, omdat dit het proces ongewenst complex maakt. Maar de klanten zijn ons klankbord en we staan open voor hun wensen. Als er genoeg mensen zijn die iets willen, gaan wij het ontwikkelen. Zo simpel is het ook." ☺

www.whiteworks.nl

'HET PRIKKELT OM ACTIE TE ONDERNEMEN'

Een signbedrijf dat dit jaar overstapte op WhiteWorks is Haan Reclamewerk in Stiens. Eigenaar Christiaan de Jong vertelt enthousiast: "Door de enorme groei die we als bedrijf doormaakten, kregen we ook qua software andere behoeften. Ik wilde een pakket waarmee planning, verkoop en opdrachten goed aan elkaar te koppelen zijn en kwam zo terecht bij WhiteWorks. Een jonge club met enthousiaste mensen, net als wij, dat past goed." De Jong wilde onder meer dat men binnen het bedrijf veel actiever met verkoop bezig zou zijn. "We hebben hier vier mensen die offertes maken, waardoor een klant niet altijd op dezelfde professionele manier van informatie werd voorzien. Daar heeft WhiteWorks een goede oplossing voor. Wat we uiteindelijk aan de klant laten zien, ziet er heel mooi uit. Zo kunnen we op locatie foto's maken met onze telefoon en deze direct opslaan in WhiteWorks. Het moet creatief ogen, dat past bij onze markt." Heel handig aan het pakket vindt De Jong dat alles wat binnen het bedrijf gebeurt, wordt geregistreerd. "Er raakt zo nooit iets weg. Het is een heel actief pakket wat je prikkelt om actie te ondernemen. Zo kun je op de minuut nauwkeurig zien wanneer een klant een offerte heeft geopend. Daar kun je mooi op inspelen en daardoor kop je dingen sneller binnen. We zitten er nu bovenop." Alle 26 medewerkers bij Haan Reclamewerk hebben een account om in te loggen. "Ook onderweg werken ze ermee. De monteurs kunnen direct op locatie hun uren en materiaalverbruik registreren. Maar ook op het gebied van de planning is alles in het pakket te vinden, zodat onze mensen eigenlijk niet eens meer naar de zaak hoeven komen om te weten wat ze moeten doen." Het pakket past volgens De Jong heel goed bij signbedrijven. "Wij zitten niet in een standaard markt, iedere opdracht is uniek. Dit pakket denkt actief met ons mee en brengt ons, zeker aan de verkoopkant, verder. Maar ondertussen kunnen we ook aan de achterkant veel informatie vinden over onze bedrijfsvoering. Zoals waar zit de omzet en waar laten we het liggen? Soms best confronterend, maar daar heb je tenminste iets aan."

www.haanreclamewerk.nl

Christiaan de Jong: "Het pakket prikkelt ons om actie te ondernemen."

