

Ketenintegratie in software

Suite MKB streeft naar maximale optimalisatie voor de hovenier

Dit jaar treft de bezoeker aan Meesters in de Tuin voor de tweede keer Become-IT. Het IT-bedrijf, bekend van het softwareprogramma Suite MKB, is een steeds bekendere naam in de hoveniersbranche. Frank Ruinard bezoekt Become-IT doelgericht tijdens de vorige editie en inmiddels is hij een tevreden klant. 'Je moet jezelf goed informeren als je wilt overstappen naar een ander pakket.'

Auteur: Heidi Peters

Ruinard Hoveniers uit Randwijk is 35 jaar geleden opgericht door de ouders van de huidige eigenaar, Frank Ruinard, die het bedrijf in 2021 voortzette. Ruinard Hoveniers realiseert en onderhoudt tuinen bij particulieren en bedrijven. Dat doen zij met inmiddels vijftien medewerkers. Het Betuwse hoveniersbedrijf houdt zich veelal bezig met tuinen uit het hogere segment. 'Dat zegt overigens niet altijd iets over de omvang van een tuin,' vindt Frank Ruinard. 'Een kleinere tuin kan ook *high end* worden ingericht, met mooie en exclusieve elementen en op hoog niveau worden afgeleverd.'

'Vorig jaar hebben wij Studio Ruinard opgericht, dat zich volledig richt op het ontwerpen van tuinen. Wij inspireren, ook via de website, onze klanten, maar moeten zelf ook gevoed worden. Daarvoor bezoeken wij Meesters in

de Tuin, om nieuwe producten en ideeën te zien en geïnspireerd te worden. Dat doen we natuurlijk ook via vakbladen en sociale media. Vorig jaar ging ik gericht, om Suite MKB te bezoeken, omdat ik me had verdiept in softwareoplossingen voor ons bedrijf. Wij hadden een softwarepakket, maar ik wilde een uitgebreider programma waarin ik niet van alles aan elkaar hoeft te verbinden. Over Suite MKB had ik positieve verhalen gehoord.'

Van demo naar implementatie

Leo Kodde, directeur van Become-IT, over deelname aan Meesters in de Tuin: 'Vorig jaar was de eerste keer dat wij deelnamen. Veel bezoekers hebben hoveniersbedrijven met zo'n tien tot vijftig medewerkers en dat sluit aan bij onze doelgroep. Verschillende daarvan richten zich op wat grotere en exclusieve tuinen. Binnen

Suite MKB bieden wij een goede projectenmodule die helpt bij onder meer nacalculatie. Ons systeem is geschikt voor veeleisende gebruikers en die verzamelen zich ook bij Meesters in de Tuin.'

Ruinard hoorde van andere als kwalitatief goed bekendstaande hoveniers over Suite MKB en één van hen, De Groot Hoveniers, gaf Ruinard live een digitale rondleiding door zijn eigen Suite MKB. 'Tijdens Meesters in de Tuin wilde ik de klantmodule zien en kijken of alle stapjes in de klantreis daarin opgenomen kunnen worden. Zodat alle gegevens van een klant samenkomen van begin tot eind van een proces. Dat er geen losse e-mails of notities, Excel-bestanden of tekeningen meer kunnen rondslingeren of in een ander programma opgehaald moeten worden,' legt Ruinard uit. De ontmoeting leidde tot een demo die weer leidde tot implementatie van Suite MKB bij Ruinard Hoveniers, begin dit jaar. Ruinard legt uit: 'Wij hadden een softwarepakket voor alleen de urenregistratie. Ik wilde graag kunnen offren en factureren binnen eenzelfde pakket, zodat het ook parallel loopt met ons boekhoudprogramma. Daarnaast had ik behoefte aan een plantenmodule. Suite MKB geeft eigenlijk antwoord op al mijn vragen en heeft de uitstraling

waar ik naar op zoek was. Bovendien staan de kosten in verhouding tot het aanbod.'

Wensenlijstje

Sophie Meijer en Anneke Ruinard hebben een kantoorfunctie en werken het meeste met Suite MKB, al doet Ruinard zelf grotendeels de planning. Ook zij waren voorstander van één systeem. 'We hebben Frank ook wel een wensenlijstje meegegeven,' lacht Meijer. 'Vervolgens krijg je dan de implementatie en dat vraagt wel even tijd. Dit helpt overigens wel om vertrouwd te raken met het programma. Nu we alleen nog nieuwe klanten hoeven in te voeren, verdienen we die tijdsinvestering terug.'

Tijdens dat proces is er regelmatig contact met consultant Maarten van Eeden van Become-IT. 'We begeleiden het proces, geven veel advies en wij zijn telefonisch eigenlijk altijd bereikbaar en helpen hen verder. De communicatie tussen ons is goed en mede daardoor loopt zo'n proces ook relatief soepel. Wij komen ook meermaals langs tijdens de implementatie.'

Ruinard gebruikt de meeste modules van Suite MKB. 'Het pakket sprak ons aan en dan wil je eigenlijk alle functionaliteiten. De mensen buiten werken ook met de app en ik kan wel zeggen dat het prima draait; er worden bijna geen

fouten gemaakt. Je neemt een softwarepakket voor het gemak en het zou je ook tijdswinst moeten opleveren. Dat doet Suite MKB.' Meijer: 'Werken met Suite MKB levert vooral overzicht op doordat alles in één, overzichtelijk systeem is opgenomen. Dat geeft rust voor binnen- en buitendienst. We hoeven niet steeds van alles te controleren; je ziet in een oogopslag alles wat je moet weten.'

Tijdswinst door goed gevulde plantenmodule

Een van Ruinards wensen was een plantenmodule en die heeft hij nu. 'Het bevalt heel goed. Voor alle nieuwe plannen maken we gebruik van deze plantenmodule. Deze tuinen blijven vaak bij ons in onderhoud en het is leuk dat de plantenlijsten voor de jongens beschikbaar blijven. Ook is het overzichtelijk richting klanten en geeft het een professioneel beeld van ons als bedrijf. De module is goed gevuld en er is een beeldenbank met details die ook de klant in zijn portaal kan zien. Hiermee besparen we overigens veel tijd, want het kostte altijd veel tijd om voor de klant foto's bij de planten te zoeken. Wanneer nu de plantenlijst is goedgekeurd, zet je deze eenvoudig om naar een bestellijst die weer terugkomt in je inkoopoverzicht, facturatie, enzovoorts. Dat werkt perfect.'

Ketenintegratie bij Meesters in de tuin

Kodde: 'Wij blijven Suite MKB ontwikkelen en wat wij daarin belangrijk vinden, is zo veel mogelijk ketenintegratie. Integratie met pakketten die er als het ware omheen liggen. Suite MKB wordt al gekoppeld aan onder meer SnelStart en Exact, maar ook aan WinTree voor

MEESTERS IN DE TUIN

het plantenaanbod van groothandelaren. Zo kan Ruinard bij elke plant zien wat de beschikbaarheid is bij bijvoorbeeld Betuws Planten Centrum. Dat doen we niet alleen voor planten, maar ook voor materialen. Dus we streven naar zo veel mogelijk artikelinformatie van zo veel mogelijk leveranciers. Daarmee kun je veel sneller offrenen, want je zoekt een product, bijvoorbeeld een tegel, op in de bibliotheek, er komt een afbeelding bij en een prijs. Daarop ligt onze focus de komende tijd: ketenintegratie. Ik denk dat we daarmee de branche verder kunnen helpen en ons pakket kunnen doorontwikkelen. We gaan ook onze intranetmodule laten zien die we recent hebben ontwikkeld.'

Software-APK

Naast oog voor de werkprocessen bij de klant, houdt Become-IT ook het serviceniveau en de klanttevredenheid van de eigen organisatie in de gaten. Een onderzoek daarnaar dat afgelopen jaar is uitgevoerd, maakte duidelijk dat er meer behoefte is aan kennisdeling en -overdracht. Deze uitkomst resulteerde in een kenniscentrum met artikelen over Suite MKB en wordt er gewerkt aan video's voor startinstructies.

'Daarnaast bieden we sinds kort een software-APK aan,' vertelt Kodde. 'We bieden alle klanten aan om eenmaal per jaar, online of op locatie, mee te kijken naar hoe zij Suite MKB inzetten, en hun vervolgens te adviseren hoe het eventueel beter, sneller of efficiënter ingezet kan worden. Een stukje nazorg voor onze klanten.' Ruinard vindt het een goed idee: 'Ook toegankelijke pakketten hebben vaak nog zoveel features die je niet gebruikt omdat je er niet van weet. Bijvoorbeeld omdat bij aanschaf je bedrijf daar nog niet aan toe is. Het is zeker waardevol om je eigen gebruik en de mogelijkheden eenmaal per jaar naast elkaar te bekijken. Wij zullen daar zeker gebruik van maken.'

Become-IT is een van de exposanten van Meesters in de Tuin.

'Wij komen tijdens de implementatieperiode meerdere keren langs'



Ruinard en Become-IT kwamen via Meesters in de Tuin met elkaar in contact



BE SOCIAL

Scan, lees & deel!