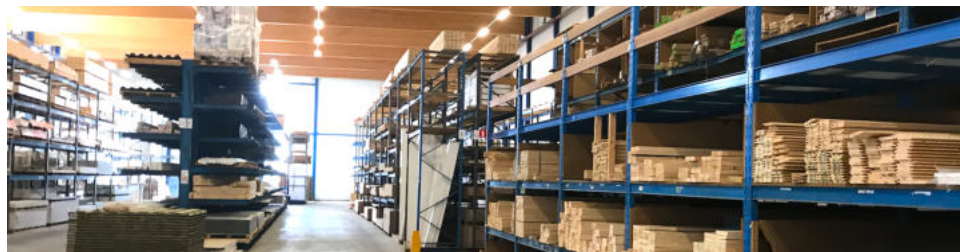




klantverhaal

Abblas Hout

BI-applicaties voor sales en finance



Jaco Hoogendoorn, directeur Abblas Hout: 'Met Qlik Sense kan ik meer sturing geven'



Vierzijdig schaven, afkorten, frezen, afwerking naar wens. Met machinale houtbewerking is Abblas Hout maatwerkspecialist voor bedrijven en professionele vaklui in en rondom de vier grote steden. Voor stuurinformatie gebruikt de onderneming Qlik-applicaties van HippoLine.

'Wij prefereren niet de goedkoopste te zijn, we willen het vooral gewoon goed doen', zegt Jaco Hoogendoorn. Hij en broer Kees leiden het familiebedrijf met afhaalcentra in Moordrecht en Rotterdam. De geschiedenis van Abblas Hout gaat terug naar 1742. De gebroeders Hoogendoorn hechten aan een persoonlijke benadering, aan een langdurige relatie met hun klanten en aan 'doen wat je belooft'. Aan de muur in de spreekkamer hangen oude afbeeldingen van de houtzagerij en portretten van vorige generaties.

Stabiel

Abblas Hout werkt met een automatiseringspakket voor de handel in bouwmaterialen en hout. Jaco: 'Dat programma, Dibis, is wat gedateerd, maar vreselijk stabiel. Wij vallen nooit uit en dat is belangrijk.' Dat systeem, boordevol historische data, heeft ook z'n beperkingen aldus de directeur. Jaco schetst de periode voor de komst van Qlik Sense, de software waarmee Abblas Hout data uit Dibis analyseert. 'We waren altijd al op zoek naar digitalisatie, maar liepen behoorlijk achter. Kan het makkelijker en kan het simpeler? We hadden geen CRM- of klantvolgsysteem en offertes hielden wij bij in Excel. Als ik van een buitendienstmedewerker wilde weten hoe het zat met een klant, dan keken we elkaar schaapachtig aan. Ik moest voor elke klant handmatig informatie uit Dibis halen, dat kostte zeeën van tijd en de samenhang ontbrak. We liepen eigenlijk altijd achter de feiten aan. Het bouwen van een eigen CRM-systeem naast Dibis zagen we niet zitten, ook vanwege de hoge kosten.'



'Ik praat snel, commercieel en heb het over eindresultaten. Dat is voor veel techneuten lastig'

Jaco Hoogendoorn, directeur Alblas Hout

Bij Alblas Hout werken 35 mensen. De historie van het bedrijf gaat terug tot 1742. In Waddinxveen stond zagerij De Liefde, die vuren- en grenenhout leverde. In die tijd ging het transport vrijwel uitsluitend over water.

'Toen we bij een softwareleverancier zagen wat Qlik kan ging er een wereld voor ons open. Onze data uit Dibis wordt met Qlik gewoon visueel gemaakt. Je kan heel snel selecties maken en extremen eruit halen. Wij zeiden: dát gaan we gebruiken om onze klanten te analyseren. We hebben het standaardpakket aangeschaft, maar wilde al meteen een paar stappen verder. Dat werd bij de leverancier vreselijk stroperig, met een ticketsysteem en maanden wachten. Toen ben ik gaan googelen en kwam terecht bij HippoLine in Moordrecht. We zijn op urenbasis gaan bouwen met Ronald van der Does, BI-consultant. Dat is een soort lofzang geworden. Ik praat snel, commercieel en heb het over eindresultaten. Dat is voor de meeste techneuten knap lastig. Ronald had onze business schrikbarend snel door.'

Efficiëncyslag

Oktober Bij Alblas Hout hebben Jaco en Kees Hoogendoorn de verantwoordelijkheden gedeeld. Jaco doet voornamelijk de verkoop. Kees inkoop en financiën. De heren hebben hun eigen BI-dashboards, Qlik Finance en Qlik Sales, maar kijken voor het totaalplaatje ook bij elkaar. Ook mensen van de binnen- en buitendienst beschikken over eigen apps en de vertegenwoordigers hebben de informatie over hun rayon op iPad. Jaco: 'Ik kan nu pas goed zien waar de klant staat, hoe wij presteren en of wij onze verwachtingen kunnen realiseren of moeten bijsturen. We hebben inzichtelijk hoe het verkoopproces verloopt en de communicatie met de klant. We zien orderdetails; kunnen precies zien wat er gezegd en afgesproken is. Als een klant belt openen mijn mensen Qlik en popt alle informatie op. Is de maand bijna afgelopen, dan zeg ik tegen mijn team: 'en, hoe staat het in de app?' Dat is al zo ingeburgerd. Iedereen heeft zicht op hoe het gaat en analyses nemen we met elkaar door. Dat gebeurt niet meer top down. Met Qlik Sense kan ik meer sturing geven en sneller inspelen op veranderingen. We maken een efficiëncyslag die zich niet in uren of dagen laat uitdrukken.'

Is Alblas Hout klaar? 'Zeker niet', zegt Jaco Hoogendoorn. 'Er zit een hoop handwerk in onze prijslijsten, die verschillen per klant en worden verstuurd via mail uit Dibis. Ook dat gaan we aanpakken met HippoLine. Mijn broer wil nog een digitaal kasboek en daarna kijken we naar BI-applicaties voor het analyseren van gegevens over voorraad en inkoop.'



Hippoline B.V.

Ambachtweg 23
2841 MA Moordrecht
T. 0182 820398
M. 06 42033191
info@hippoline.nl