

It's a pleasure running business



Wij gaan nooit over één nacht ijs

De HIG Groep (HIG) opereert in de markt van elektrotechniek, verkeerssystemen en telecommunicatie en heeft vestigingen in Reeuwijk, Heerhugowaard en Nieuwegein. HIG werkt met de standaard softwarepakketten voor de installatiebranche van AGP. Dankzij een vooruitziende blik, efficiency en innovatie heeft zij haar omzet in de afgelopen vijf jaar weten te verdubbelen.

Ondanks deze verdubbeling verzorgt moederbedrijf HIG Beheer de complete bedrijfsadministratie met hetzelfde aantal personeelsleden als voor de groei. HIG startte bijna een kwart eeuw geleden met de activiteiten en heeft zich ontwikkeld tot een hoogwaardig installatiebedrijf. Zeven jaar geleden besloot zij uit te zien naar andere softwarepakketten. De doelstelling was om de problematiek vanuit de bedrijfsprocessen aan te pakken. Daartoe wilde de directie een integrale oplossing, zonder al te veel maatwerk in de automatisering. De uiteindelijke keuze viel op de standaard oplossing AGP Projects voor de installatiebranche. Nu zijn de Beheersmaatschappij en haar vijf dochters met 4 kleindochters intensief gebruiker van nagenoeg alle modules van AGP Projects.

De keuze voor nieuwe software

Door de verkoop in 1999 van een deel van het bedrijf kwam energie vrij om aan de weg te timmeren en ontstond ruimte voor groei. "Niet alleen kwam het millenniumprobleem en de euro op ons af. Ook de toenmalige automatisering zou niet toereikend zijn voor de plannen die wij voor de toekomst hadden. Reden om de koppen bij elkaar te steken en ons te bezinnen op de aanschaf van nieuwe software", vertelt directeur Klaas van der Bent. "Wij zochten een integrale oplossing voor ons bedrijf met verschillende disciplines."

HIG stelde een eisen- en wensenpakket op en zocht en vond een extern adviesbureau. Uit het door hen verrichte onderzoek kwamen uiteindelijk drie softwarebedrijven uit de bus die voldeden aan de door HIG gestelde blauwdruk. De bedrijven kregen cases om te laten zien wat zij voor het installatiebedrijf konden betekenen. Van der Bent: "De eerste keuze viel gelijk op AGP. Zij leken de meest passende IT-oplossing voor onze organisatie te hebben. Hun filosofie sloot goed aan op die van ons en met de contactpersonen klikte het meteen, daardoor werd een basis van vertrouwen gelegd."

The Big Bang

Tijdens het toepasbaarheidsonderzoek leerde HIG het bedrijf AGP pas echt goed kennen. "Uiteraard zijn we heel kritisch. Wij hebben onze wensen en eisen. Zij moesten hun nek uitsteken door een testlocatie bij ons in te richten. In de testperiode van bijna twee maanden bleek dat het standaardpakket conform onze verwachtingen was.



“Ze zijn zich bewust van het feit dat het gebruik van AGP Projects een belangrijke rol heeft gespeeld in het succes van HIG.”

Eind december tekenden wij de order”, vertelt van der Bent. Acht maanden later ging HIG Telecommunicatie (grootste werkmaatschappij), zonder procesonderbreking, ‘live’ met logistiek, calculatie, project- en financiële administratie. De salarisadministratie durfde HIG in ‘the Big Bang’ nog niet mee te nemen. In dit geval kon met een stukje maatwerk het bestaande systeem aan de software van AGP worden gekoppeld.

Vanwege het millenniumprobleem moest de software bij de andere maatschappijen per 1 januari 2000 operationeel zijn. Daartoe werd de projectgroep, die met de stuurgroep het eerste project begeleidde, uitgebreid met mensen uit de overige werkmaatschappijen. Met de expertise van het voorafgaande implementatietraject lukte het op de geplande datum de werkmaatschappijen ‘live’ te laten gaan.

Alles maar één keer

“Ons uitgangspunt is dat we alles maar één keer hoeven in te voeren. De hele flow in het bedrijf

moet gekoppeld kunnen worden en een ERP pakket moet daarin voorzien”, vertelt Frits Straver, hoofd automatisering bij HIG. Drie jaar geleden maakte HIG opnieuw een efficiëncyslag door AGP salaris te implementeren.

Binnenkort wil het installatiebedrijf een aan het systeem gekoppeld relatiebeheerpakket (CRM) aanschaffen. Starver: “Het huidige CRM pakket, destijds aangeschaft omdat AGP dat nog niet in haar standaardpakket had, heeft het een eigen database en dat geeft veel extra werk. Gelukkig heeft AGP dat hiaat in haar pakket gezien en biedt nu ook een CRM pakket aan. Als dit goed aansluit op onze wensen, zal ook het relatiebeheer bij HIG kunnen worden gekoppeld.”

Regelmatig overleg

Na de laatste succesvolle implementatie van het systeem zijn de stuur- en projectgroepen ontbonden. Een automatiseringsteam van mensen uit alle geledingen houdt nu regelmatig overleg over optimalisering van zowel interne als externe automatisering. Van der Bent: “Wij gaan nooit over één nacht ijs en zijn kritisch op de software. Ons wensen- en eisen pakket wordt regelmatig bijgesteld en voorgelegd aan AGP. Door de fijne samenwerking met hen – de contactpersonen zijn nog steeds dezelfde als zeven jaar

geleden – kunnen wij veel sparren en denken zij goed met ons mee.

Één druk op de knop is voldoende

Van der Bent en Straver vragen zich wel eens af hoe het bedrijf er had uitgezien als zij zeven jaar geleden een andere keuze hadden gemaakt. Zij zijn zich bewust van het feit dat het gebruik van AGP Projects een belangrijke rol heeft gespeeld in het succes van HIG. De bedrijfsprocessen lopen goed en efficiënt.

Voor intensieve gebruikers van de standaardpakketten van AGP, vinden zij het pakket juist aantrekkelijk omdat het erg compleet is. Elke euro die het bedrijf binnenkomt én verlaat, kan door de directie worden gevolgd. Zodra een opdracht binnen is, is één druk op de knop voldoende om de hele routing tot en met verkoopfactuur te maken. Zonder problemen worden weekrapportages van alle bedrijven en projecten uitgedraaid en na het bepalen van de resultaten wordt de financiële rapportage automatisch door het systeem opgemaakt. Ook de verschillende consolidatieslagen kunnen efficiënt gemaakt worden.



Copyright 2010 © | AGP Group
www.agp.nl | Tel: +31 (0)413 38 77 77

Softwareoplossingen gericht op uw organisatie