

# Meer doen

Tekst: Herma van den Pol  
Foto's: Agro IT

AGRO IT: VAN CALCULATIE TOT  
PLANNING EN FACTURATIE

# met digitalisering

Deze keer spreken we in de serie Slim en Digitaal met Agro IT, de grootste aanbieder van digitale software in de cumelasector. Al meer dan dertig jaar ontwikkelt en levert het bedrijf branchespecifieke software en voor elk onderdeel binnen de cumelasector heeft het wel iets te bieden. "Het familiebedrijf is flink in ontwikkeling en breidt sterk uit", zegt Kevin Veerhuis, manager strategic operations bij Agro IT.

## SERIE: SLIM EN DIGITAAL

Welk systeem past bij jouw bedrijf? Bekijk het compacte en eenvoudige overzicht op [www.cumela.nl/nieuws/achtergrond/leverancierstabel-inzicht-leveranciers-en-systemen](http://www.cumela.nl/nieuws/achtergrond/leverancierstabel-inzicht-leveranciers-en-systemen).

Daar vind je Agro IT in terug, maar ook de systemen die eerder in de serie voorbij kwamen. Voor elk bedrijf is er een digitaal systeem. Wacht niet en maak er werk van.

### BETALEN PER MODULE

"Wij zijn een strategisch partner met focus op de sector", zegt Veerhuis. "We bieden zowel kleine als grote ondernemingen een stabiele en betaalbare softwareoplossing en we hebben zelf een financieel pakket. Het voordeel hiervan is dat we een geïntegreerde oplossing kunnen bieden, waarbij logistieke en financiële mutaties en transacties over en weer direct inzichtelijk zijn", aldus Veerhuis. Agro IT kan dit aanbieden doordat je als ondernemer alleen betaalt voor de modules die je gebruikt. Hierdoor is de software net zo duur als je het zelf wil maken.

Agro IT-consultants komen regelmatig bij de ondernemers over de vloer. "Hierdoor spreken we elkaars taal", zegt Schut. Hij vindt het mooi dat Agro IT juist daardoor de software zodanig kan inrichten dat het praktijksituaties weerspiegelt. Veerhuis vult aan dat bedrijven met Agro IT-software effectiever en efficiënter kunnen werken, zodat ze meer kunnen doen met minder. Dit is van groot belang voor de concurrentiepositie en stelt hen in staat om te groeien.

### PLANPRO+

Een ondernemer kan voor onder meer calculatie-, plannings- en facturatie software terecht bij Agro IT. Recent werd PlanPro+ gelanceerd. "Dit planningsysteem werkt met functie- en machinegroepen, kleuren en uitgebreide functies waarmee je snel kunt plannen op medewerkers, machines, orders en langlopende orders. Met het aanmaken van nieuwe orders worden datum, tijdstip, klant, project, contactpersoon, werklocatie, werkzaamheden en opmerkingen vastgelegd. Vervolgens worden deze orders gekoppeld aan de medewerkers en de bijbehorende machines en kunnen die fysiek aan de medewerker - of inhuurpartij - worden verstrekt of naar de digitale bon worden doorgezonden. Op basis van de ingevulde - digitale - bon kan de facturatie direct plaatsvinden. Al deze aspecten zijn van groot belang, omdat je met goed plannen zowel geld kunt besparen als verdienen." Ten aanzien van de digitale werkbonnen is gekozen voor het koppelen met gespecialiseerde partijen, zoals Spotmaster. "We zetten in op een krachtige en beveiligde aansturing van deze digitale bonnen en een geautomatiseerde verwerking hiervan. Zo kun je aanvullende informatie sturen naar en ontvangen van de medewerkers buiten. Dit is belangrijk voorafgaand aan de uitvoering en voor controle van deze bonnen achteraf."

De Agro IT-software wordt volgens de mannen steeds rijker aan functionaliteiten. Deze zijn toegespitst op de praktische uitdagingen en wensen binnen de markt met een blik op de toekomst. "Wat er nu aan zit te komen, is het nieuwe CROW-formaat 2020 voor de in te lezen bestekken. Dit krijgen ondernemers in de nazomer te zien", zegt Schut. Ook heeft Agro IT gewerkt aan software voor flattering van inkoopfacturen, een proces dat steeds meer wordt gedigitaliseerd. Dat wordt nog eens aangejaagd door hoofdaanemers en overheden. Die accepteren in toenemende mate enkel nog verkoopfacturen in gestandaardiseerd formaat. Het laat zien hoe Agro IT in ontwikkeling is.

JE BETAALT PER MODULE EN  
KUNT HET DUS ZO DUUR  
MAKEN ALS JE ZELF WILT





## ‘MODERNISERING IS NODIG’

Ongeveer twee jaar geleden maakte Peter Verhart, directeur van Verhart Groen BV, de overstap van WerkExpert, het digitale systeem van Rovecom, naar Agro It. “Dat had toen net het planbord vernieuwd”, zegt Verhart. Hij werd zo enthousiast van wat hij zag dat dit uiteindelijk de doorslag gaf bij het nemen van het besluit om de overstap te maken naar Agro IT. “Als ik nu terugkijk en zie hoeveel werk en tijd er nodig is voor deze overstap raad ik het andere ondernemers niet aan om voor een besparing van slechts zo’n duizend euro aan licentiekosten over te stappen”, aldus Verhart. Toch is hij blij dat hij de overstap heeft gemaakt. “In combinatie met de app van Spotmaster werkt het echt heel mooi.”

Het was hierbij een bewuste keus om het medewerkers niet toe te staan wijzigingen in de werkbonden aan te brengen. “Dat ondervangen we door een planning af te drukken en op een bord in de kantine te hangen. Eventuele wijzigingen in auto’s of materiaal kunnen er dan met de pen worden bijgeschreven. De planner weet dan dat het klopt wat er op het bord staat als hij om acht uur begint.”

## ‘ER IS MEER STRUCTUUR GEKOMEN IN DE PROCESSEN’

Zowel de digitale administratie als de planningsmodule heeft ervoor gezorgd dat er meer structuur is gekomen in de processen. “Het is eigenlijk een cultuuromslag. Voorheen werkte iedereen in zijn eigen Excel en op zijn eigen manier, maar nu zijn daar standaarden voor teruggekomen.”

Tot zover een positief verhaal, maar waarvoor Verhart ondertussen wel is gewaarschuwd, is dat Agro IT moet gaan moderniseren, anders worden zijn systemen straks niet meer ondersteund door Microsoft. “Onder meer mijn leverancier van hardware waarschuwt daarvoor. In praktische zin werkt het nu allemaal wel goed, ondanks het verouderde uiterlijk. Hoewel, het zou misschien nog iets efficiënter kunnen worden gemaakt, want ik ben er aan gewend geraakt om heel vaak op enter te drukken”, zo sluit de ondernemer af.

## SYSTEEM GEVONDEN, IN GESPREK!



Natuurlijk hoop ik dat je een mooi systeem op het oog hebt, maar waar moet je dan op letten bij het maken van een goede keuze? Bepaal dit voordat je in gesprek gaat, want dan kun je er even rustig over nadenken. Doe dit niet alleen! Vraag de mensen die veel met het systeem (gaan) werken, maar ook wat medewerkers van buiten bij de zoektocht. Zij weten precies wat er nu niet werkt en wat ze nodig hebben.

### 1. Maak vooraf een lijstje met wensen en eisen

- Wat moet het systeem kunnen? Denk groot! Niets is onmogelijk, en anders hoor je het wel.
- Wie moeten er met het systeem gaan werken?
- Schets een paar praktijksituaties en laat deze uitwerken in het systeem.
- Maakt je bedrijf gebruik van Android, van iOS of beide?
- Moet het systeem offline kunnen werken? En in de cloud of geïnstalleerd?
- Wil je een totaal nieuw systeem of moet de leverancier koppelen met wat er al staat?

### 2. Vraag goede uitleg over de contractvoorwaarden

- Wat zijn de eenmalige en vaste kosten?
- Als je een systeemwijziging wilt, hoe gaat dit in zijn werk? Zijn hier kosten aan verbonden?

### 3. Wat als je hulp nodig hebt omdat het systeem niet werkt? Hoe zit het met de bereikbaarheid?

### 4. Denk na over hoe de toekomst van je bedrijf eruit ziet.

- Is de leverancier in staat om mee te groeien? Kan die dit nu al?

### 5. Vraag kritisch door op de functionaliteiten die de leverancier laat zien:

- Koppelen: is dit een uitwisseling van gegevens? Of moet je handmatig gegevens importeren en exporteren?
- Opties: wordt dit standaard aangeboden? Of moet je hier extra modules voor aanschaffen? Kun je zelf kiezen of je er wel of niet gebruik van wilt maken?
- Omschrijving van een functie: laat eens zien in het systeem hoe dit werkt?

### 6. Hoe ziet de leverancier de toekomst? Waar ligt zijn focus? Is die dezelfde als jij hebt?

### 7. Laat de leverancier uitleggen hoe die zijn systeem bij jou zou implementeren.

Als het goed is, heb je veel stof tot nadenken. Op naar de volgende stap: onderhandelen en een contract afsluiten.

Sabine Zweverink,  
specialist digitalisering