

## Van verspreide spreadsheets tot traceerbare vooruitgang, dit milieuadviesbureau boekt winstgevende groei



### Het Solid Green-verhaal

Solid Green Consulting is één van de grootste adviesbureaus voor groen bouwen in Afrika. Met behulp van hightech simulatiesoftware voor energiemodellering bovenop duurzame werkwijzen en materialen, helpen de teams van Green Star SA en LEED Accredited Professionals van Solid Green's, bedrijven bij het ontwerpen van energie-efficiënte, milieuvriendelijke gebouwen.

Marloes Reinink, oprichter en directeur van Solid Green, startte het bedrijf met het idee dat het klein zou blijven. Maar toen het bedrijf exponentieel groeide, rees de vraag: hoe zou het de aanhoudende groei en winstgevendheid kunnen volhouden?

### De uitdaging: volwassen worden met een datagedreven milieuadvies bedrijf

## De winstgevendheid van projecten begrijpen

Projectmanagers hadden moeite om projectbudgetten te beheren en op schema te blijven zonder nauwkeurige gegevens over budgetverbruik, waardoor het moeilijk was om de winstmarge te meten.

Een deel van het probleem was dat het personeel geen urenstaten gebruikte, waardoor het onmogelijk was om te zeggen hoe winstgevend projecten waren zonder te weten hoeveel uur het personeel aan projectwerk besteedde.

## Gebrek aan facturatiegegevens

Het spreadsheet systeem van Solid Green gaf geen inzicht in de facturatie van medewerkers en afdelingen. Deze informatie zou van cruciaal belang zijn om het gebruik te verbeteren en de winstgevendheid te verhogen.

## Beperkte zichtbaarheid van resources

Terwijl het personeelsbestand van Solid Green groeide, was er nog steeds geen duidelijke manier om inzicht te krijgen in de beschikbaarheid van middelen, toewijzingen en geplande uren. Dit maakte het moeilijk om de juiste mensen aan projecten toe te wijzen. Accountmanagers hadden ook toegang nodig tot betere resource management tools. Zonder te weten wie het voorgestelde werk zou kunnen doen en tegen welke kosten, was het moeilijk om de juiste verkoopprognoses te bepalen.

**Waarom VOGSY? Alle juiste informatie in real time, moeiteloos beschikbaar**

## Visueel aantrekkelijk en gebruiksvriendelijk

Ook Monday.com stond op de shortlist van Reinink, maar Reinink was meteen onder de indruk van hoe visueel en gebruiksvriendelijk VOGSY is. Als Google Workspace-gebruiker voelde Reinink zich direct thuis in de Google Material Design-interface van VOGSY.

Na een demo van de software was het duidelijk dat alleen VOGSY de mogelijkheden had waar ze naar op zoek was tegen de juiste prijs.

Een belangrijke en doorslaggevende factor was het vermogen van VOGSY om niet alleen de nieuwe processen te ondersteunen, maar ook de culturele verandering. De strategie was om klein te beginnen, met beperkte impact op de organisatie, en vervolgens het gebruik van het systeem uit te breiden, maar ook het delen van gegevens tussen alle afdelingen en medewerkers.

## Eenvoudig project- en opportunitybeheer

In VOGSY worden projecten en kansen weergegeven door grafische "kaarten" die alle relevante informatie en communicatie voor verkoop- en project delivery teams centraliseren, inclusief bestanden, planning en e-mails van klanten.

*“VOGSY maakt het gemakkelijk om snel te vinden wat je nodig hebt en geeft je automatisch de juiste informatie. Het is heel intuïtief”, zegt Reinink.*

Projectvoortgang en winstgevendheid worden bijgehouden met realtime gegevens over projectschema's en geschatte versus werkelijke budgetten en marges. Opportunitykaarten tonen de geschatte omzet en dealstatus op basis van de tijd die een opportunity in de verkooptrechter zit, waardoor verkoopprofessionals lucratieve deals niet meer laten wegglijpen.

## Tijdregistratie, facturatie en winstgevendheid koppelen

Met VOGSY die urenstaten automatisch invult op basis van projectinformatie, wist Reinink dat het geen probleem zou zijn om haar personeel er een gewoonte van te laten maken om urenstaten in te vullen. Bovendien biedt het tijdregistratiesysteem van VOGSY een cruciale schakel in de winstgevendheid van projecten. Terwijl medewerkers hun uren registreren, past VOGSY automatisch de budgetten en marges aan van projecten waaraan ze hebben gewerkt.

VOGSY biedt ook informatie over de facturatie van werknemers en afdelingen in realtime grafieken, waardoor Reinink de informatie krijgt die ze nodig heeft om haar doelen te bereiken en het factureerbare gebruik te verbeteren.

## Uitgebreid resource management

VOGSY's resource-heatmaps die alle beschikbaarheid van resources tonen, inclusief niet-factureerbare tijd, onderplanning en overplanning, maken resourceplanning gemakkelijk. Gekoppeld aan Gantt-diagrammen die alle projecten, tijdlijnen en allocaties weergeven, hebben managers een betrouwbaar inzicht in wie bezig is met welke projecten en wanneer projecten klaar zijn, zodat nieuwe projecten kunnen worden ingepland.

Door gebruik te maken van VOGSY's resource placeholders, kunnen accountmanagers ook resource rollen creëren die nodig zijn voor voorgesteld werk en hun functies, activiteiten, kosten en verkooptarieven definiëren, wat de wervingsbeslissingen verbetert en helpt om de beoogde marge te behalen.

**De resultaten: hogere winsten, betere werkwijzen en herhaalbare successen**

## Meer gewonnen deals

Opportunity kaarten helpen Solid Green alle kansen efficiënt te beoordelen. Door op de opportunity kaart te klikken, kunnen verkopers direct zien in welke stadia de opportunity zich bevindt en wat hun gezondheidsstatus is.

Doordat deze informatie altijd binnen handbereik is, kunnen verkoopprofessionals snel bepalen welke deals ze meteen moeten opvolgen. Dit verhoogt het aantal follow-ups, wat resulteert in hogere winstpercentages.

## Projecten scherp geprijsd

Een combinatie van robuust resourcebeheer en projectgegevens geeft Solid Green de tools die nodig zijn om werk realistisch en concurrerend te prijzen.

*“VOGSY laat me inzoomen op projecten en het verschil zien tussen berekende en werkelijke uren, kosten, verkooptarieven en marges. Met VOGSY weet ik het - besteden we de uren die ik denk dat we besteden? Besteden we te veel of te weinig? Ik kan zien voor welke soorten projecten we meer moeten gaan vragen en concurrerder moeten zijn”, aldus Reinink.*

Door gebruik te maken van real-time informatie over de beschikbaarheid van resources, placeholder-resources en historische project schattingen versus werkelijke waarden, kan Solid Green nauwkeurige beoordelingen en voorstellen maken en winstgevendheid voorspelbaarder maken.

## Het helpen van afdelingshoofden bij het behalen van targets

Factureerbaarheid is niet de enige maatstaf die Solid Green helpt de prestaties te verbeteren. VOGSY biedt afdelingshoofden real-time grafieken die de informatie leveren die ze nodig hebben om doelen te bereiken en teams effectief te managen.

Grafieken voor de voortgang van de verkooptrechter en de pijplijn laten het hoofd verkoop zien hoeveel kansen zich in verschillende fasen bevinden, evenals win/verlies-ratio's. Naast marges op projectkaarten biedt VOGSY een grafiek die alle actieve projectmarges weergeeft zodat het hoofd van de projectafdeling deze in één oogopslag kan analyseren. Voor Reinink is het kunnen zien van de omzetprognose voor verschillende afdelingen cruciaal voor het bepalen van budgetten en waar de acquisitie-inspanningen kunnen worden vergroot.

Naast deze grafieken geven statistieken zoals klantwinstgevendheid, resourcegebruik en financiële KPI's een goed afgerond inzicht in de gezondheid van het bedrijf.

## Standaardiseren van processen

Een welkom effect van de geautomatiseerde workflows in VOGSY is de broodnodige standaardisatie van processen, wat belangrijk is voor de schaalbaarheid van het bedrijf.

Het creëren van projecten en hun work breakdown structure volgt een begeleide procedure die kan worden uitgevoerd met dupliceerbare sjablonen die activiteiten, kosten en budgetten besparen voor vergelijkbaar projectwerk.

Dankzij automatisering die processen zoals tijdregistratie eenvoudiger maakt, voeren werknemers hun taken uit en vullen ze urenstaten in met een voorspelbare cadans die zorgt voor verantwoordelijkheid en optimale efficiëntie.

*"VOGSY helpt ons structuren op te zetten die operationele efficiëntie, winstgevendheid en voortdurende groei bevorderen", aldus Reinink. "Dat hadden we niet eerder, en VOGSY maakt het mogelijk."*



## Meer inzichten nodig?

*Wil je je services organisatie met meer gemak en resultaat laten opereren? **Neem contact met ons op.** We helpen je de juiste resultaten te bereiken die je nodig hebt om je business te laten groeien: betere marges, lagere overheadkosten, hogere benutting en meer opbrengsten.*



Wout Klok, Managing Director

[w.klok@geefirm.com](mailto:w.klok@geefirm.com)

+31 6 5575 1690