

## ACT!: EEN OPLOSSING DIE HOUT SNIJDT!

Vens & Thiers uit Heule, bij Kortrijk, verkoopt, levert en plaatst "High Tech Woodworking Machinery". Het bedrijf handelt dus in machines voor de houtverwerkende nijverheid, meer bepaald voor de plaat- en de meubelproductie.

Freddy Lioen van ACS introduceerde er ACT! in 2004 en kijkt terug op een succesvolle samenwerking: "Als ACT! Certified Consultant staan we Vens & Thiers bij met raad en daad en hebben we een programma samengesteld dat aangepast is aan hun noden. We gingen van start met een zestal gebruikers en stapten daarna over naar de Premiumversie voor negen gebruikers. Na de overname van een Nederlands bedrijf, begin 2008, verdubbelde het aantal users zowat en momenteel zitten we tegen de 30 aan. Dat lijkt me een positief teken van een tevreden klant! Zowel in Heule als in Nederland gaven we de gebruikers een aangepaste opleiding om vlot van start te gaan. Het belang van onze opleiding is niet te onderschatten; ze garandeert een efficiënt en uniform gebruik van ACT! Voor Vens & Thiers komen alle functionaliteiten van het CRM-programma van pas. Zo kunnen ze met de functie Opportuniteiten uitgeschreven offertes opvolgen. Dit is een uitstekend voorbeeld van een klant die het beste haalt uit ons product!"

### BETER RELATIEMANAGEMENT VERHOOGT VERKOOPKANSEN

Zaakvoerder Marc Vens herinnert zich nog goed de voorgeschiedenis. "We waren al een tijdje aan het uitkijken naar een ERP-systeem. Onze zelfgeschreven database in FileMaker waarin we klant- en machinegegevens bijhielden, volstond niet langer.

Wat we zochten? Een alles omvattend bedrijfsbeheersysteem, inclusief CRM. Elke ondernemer droomt toch van één zaligmakend systeem?

Marc Vens, VENS & THIERS



Spijtig genoeg blijft het vaak bij die droom. Wat we op de markt vonden, bleek dus ofwel te licht, ofwel te log. Intussen waren we via mensen uit de verkoop met ACT! in contact gekomen. Het eerste wat me opviel, was de gebruiksvriendelijkheid. Ik merkte al snel dat ACT! aangepast was aan het doel dat ik voor ogen had: relatiemanagement. Wat ik vooral wou verbeteren met het CRM-proces, was de opvolging van onze verkoopkansen. Daarom heb ik besloten met onze verkoop op ACT! over te schakelen. De mensen van ACS hebben ons trouwens met helder advies geholpen bij de opbouw van de database. Dankzij die bijstand konden we ACT! helemaal naar onze hand zetten. Maatwerk, zeg maar!"

### ACT! IN VIER WOORDEN

Wat ACT! concreet voor zijn bedrijf betekent, vat Marc Vens in vier krachtige lijnen samen: "Ten eerste verzorgt ACT! ons relatiebeheer en houdt het alle data bij die van nut zijn voor onze contacten met prospects. Ten tweede brengt ACT! onze verkoopkansen in kaart. Een gouden tool waarop onze commerciële krachten zich kunnen afstemmen. Ten derde helpt ACT! ons dag in, dag uit, met het organiseren van ons werk: de agenda, afspraken en alle to do's. En tenslotte bezorgt ACT! de vitale en essentiële rapportering die onze verkoopleiding nodig heeft." Vier krachtige lijnen, die Marc Vens nog bondiger samenvat, in vier woorden die elke bedrijfsleider de oren doen spitsen: **"eenvoud, efficiëntie, overzicht en omzet!"**





## EEN VLOTTE SWITCH

Hoe schakel je met heel je bedrijf over op ACT? Waren er aanpassingsmoeilijkheden, startproblemen, kinderziekten? “Dat viel heel goed mee,” verzekert Marc Vens ons. “De switch verliep extra vlot omdat sommige collega’s het systeem al kenden. In de voorbije jaren hebben we trouwens, met de hulp van ACS, hier en daar wat bijgeschaafd en tekorten

aangezuiverd. Dus toen we de overname in Nederland achter de rug hadden, konden we ACT! daar meteen op de verkoopafdeling integreren. We zitten samen op één server en delen dezelfde database. Dat is ideaal.”

## SLEUTEL VOOR DE TOEKOMST

Een vlotte overgang, dus. Maar hoe gaan medewerkers om met het controle-element dat deel uitmaakt van ACT? Ligt dat gevoelig? “ACT! registreert en rapporteert alles,” bevestigt Marc Vens. “Dat hoort ook zo. Controle is nu eenmaal een sleutelwoord voor wie zijn bedrijf in goede banen wil leiden. Trouwens, als we geen zicht hebben op wat onze mensen doen, kunnen we ze ook niet bijsturen. De rapporteringstool van ACT! is dus zonder meer essentieel!”



De integratie voor Vens & Thiers werd gerealiseerd door A.C.S. bvba, ACT! Certified Consultant sinds 1989.

Contact A.C.S. bvba:

[www.acs-act.be](http://www.acs-act.be)

Tel: 056 62 76 86

Processiestraat 2

8790 Waregem

Meer info over Sage: [www.sage.be](http://www.sage.be)

Meer info over ACT! by Sage: [www.sage.be/act](http://www.sage.be/act)

Living Your Business