



Steenbergen Klantcase

Van handmatige verwerking naar grip op
metaalinkoop bij Steenbergen Metaalrecycling



Steenbergen
Metaalrecycling

HIBERNIS

Van handmatige verwerking naar grip op metaalinkoop bij Steenbergen Metaalrecycling

Steenbergen Metaalrecycling is sinds 2015 actief in metaalrecycling en is sinds die tijd enorm gegroeid. Om het proces toekomstbestendig te maken was digitalisering hard nodig! De administratie omtrent de inname van ijzer en metaal gebeurde immers nog handmatig en afhankelijk van dubbele invoer. Om dit op te lossen mocht Hibernis een digitale omgeving ontwikkelen met een koppeling naar het huidige boekhoudpakket, SnelStart.

We gingen langs bij Steenbergen om samen terug te kijken op de stappen die we tot nu toe samen hebben gezet. Benieuwd hoe zij de transitie maakten naar een efficiënte digitale werkwijze? Je leest het in deze klantcase!

De uitdaging: dubbele handelingen remmen de administratie

Vóór de digitalisering maakte Steenbergen creditnota's nog op papier. Gegevens werden daarna verwerkt in Excel en uiteindelijk door de boekhouder in SnelStart gezet. Ook voorraadgegevens werden geregistreerd op eenzelfde manier. Het proces kostte daardoor onnodig veel tijd en had niet de professionele uitstraling die Steenbergen haar klanten graag biedt. In de praktijk betekende dat dus:

- ✗ Dubbele handelingen voor administratie
- ✗ Registratie op papier
- ✗ Meerdere versies van Excel-sheets
- ✗ Verschillende tools waar dezelfde data ingevuld werd

Daarbij werkt het proces bij Steenbergen Metaalrecycling niet als een generiek verkoopproces maar net andersom: in dit geval stelt Steenbergen de creditnota's op en betaalt zij degene die het materiaal inlevert. Met als uitdaging dat de digitale oplossing die omgekeerde financiële stroom correct moet ondersteunen. Dit was dan ook precies waarom Steenbergen bij Hibernis uitkwam, want veel aanbieders hebben een dergelijke oplossing niet standaard op de plank liggen. Daarom gingen we samen voor digitalisering die past!

“Alles ging eigenlijk handmatig. We werkten met simpele papieren facturen, voerden alles zelf in Excel in en stuurden het daarna door naar de boekhouder, die het vervolgens weer handmatig in SnelStart zette.”



“Je hoeft niet over de software na te denken, het werkt zoals je denkt dat het zou moeten werken.”

De oplossing: software die aansluit op de praktijk

Hibernis bracht samen met Steenbergen de werkwijze en de benodigde functies in kaart. Na een eerste presentatie leverde Steenbergen de benodigde gegevens aan en werd een maatwerk demo-omgeving ingericht. Op basis van praktijktests volgden aanpassingen voordat de omgeving ook daadwerkelijk in gebruik werd genomen. In de digitale omgeving kan Steenbergen klantgegevens digitaal selecteren, aangeleverde materiaalsoorten registreren en per soort ingeleverd materiaal het gewicht en de prijs vastleggen. Dagelijkse prijzen zijn centraal te beheren via standaardprijzlijsten en na het opstellen en factureren van een creditnota worden de gegevens direct verwerkt in SnelStart. Daarbij wordt ook de inkomende voorraad geregistreerd.

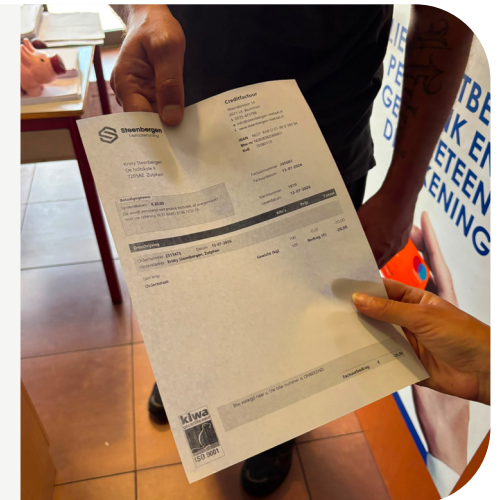
- ✓ Materiaalsoorten, gewichten en prijzen per ingenomen materiaal registreren
- ✓ Creditnota's direct verwerken via een koppeling met SnelStart
- ✓ Kassabonnen uitdraaien met juiste data, voor iedere klant
- ✓ Klantgegevens, prijslijsten en inkomende voorraad in één omgeving beheren
- ✓ Dagprijzen voor alle materiaalsoorten automatisch ophalen

Het resultaat: minder handelingen en meer snelheid

De koppeling met SnelStart neemt de laatste stappen in de administratieve verwerking over. Zodra een creditnota is afgerond, staat deze direct in de boekhouding en hoeft de boekhouder de gegevens niet opnieuw in te voeren. Daniël schat dat de verwerkingstijd per transactie hierdoor ongeveer is gehalveerd. Tegelijkertijd ontvangen klanten overzichtelijke documenten die passen bij de kwaliteit die Steenbergen wil uitstralen.

Concreet levert dit het volgende op:

- Minder handmatige handelingen uitvoeren
- Eén keer invoeren in plaats van meerdere plekken
- Klanten voorzien van overzichtelijke documenten
- Makkelijk (kilo)prijzen bepalen voor inkoop
- De verwerking per transactie halveren



In de praktijk: snel schakelen bij nieuwe wensen

De digitale omgeving van Steenbergen blijft flexibel wanneer de praktijk daarom vraagt. Ter illustratie: toen Steenbergen op korte termijn een wijziging in de software omgeving wenste, kon Team Hibernis snel schakelen en direct aanpassingen doorvoeren. Gelukkig, want de omgevingsdienst gaf aan dat ze dit snel nodig hadden. Na een kort belletje wisten de ontwikkelaars direct hoe ze dit goed konden doorvoeren.

“Het hele programma is voor ons onmisbaar geworden.”

De toekomst: verder digitaliseren vanuit de dagelijkse praktijk

Eén ding is zeker: Steenbergen ziet door de op maat gemaakte software-omgeving steeds meer mogelijkheden om de digitalisering verder uit te breiden. Waarbij het noodzakelijk is dat de werkwijze aansluit op zowel de eindgebruikers van het systeem als de klanten. Technologie is alleen waardevol als het mensen volledig in hun kracht zet.

