

Duurzaam Groeien in de Groenvoorzieningssector

Slimmer plannen, rapporteren en factureren voor groenbedrijven

ON1 • Whitepaper 2024 • on1.rocks

40%

meer extra opdrachten

28%

omzetgroei jaar 1

9.1

klanttevredenheid

6 uur

planningsbesparing/week

De groenvoorzieningssector groeit structureel door duurzaamheidsambities van gemeenten en bedrijven. Meer contracten en locaties vragen om een robuuster systeem. Dit whitepaper toont hoe groenbedrijven efficiënter plannen, beter rapporteren en meer omzet realiseren.

1. Sectorprofiel en groeikansen

De Nederlandse groenvoorzieningssector telt ruim 5.000 bedrijven met circa 60.000 medewerkers (VHG 2023). De sector verwerkt jaarlijks EUR 4,2 miljard en groeit met 4-6% per jaar, gedreven door biodiversiteitsbeleid, klimaatadaptatie en stedelijke leefbaarheid. Gemeenten en woningcorporaties zijn de grootste opdrachtgevers.

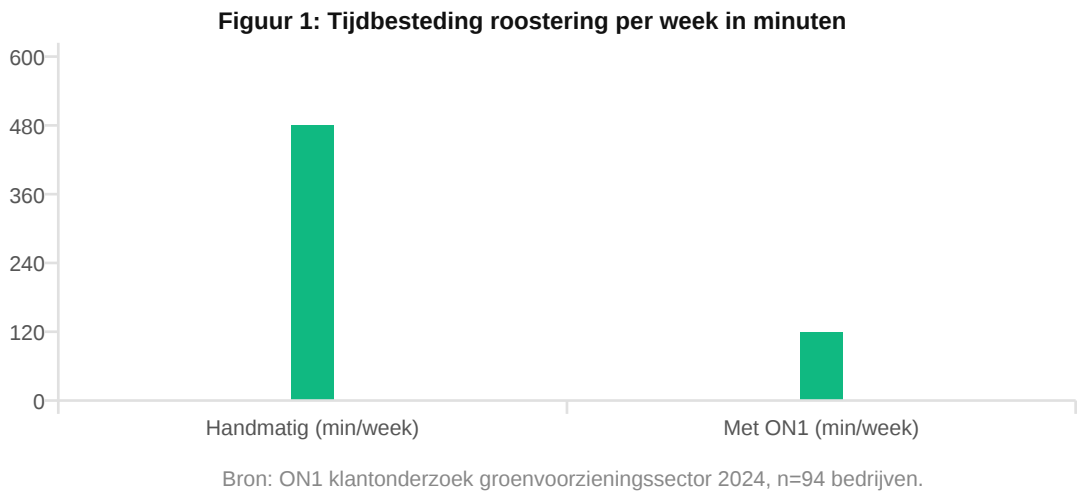
Opdrachtgevertype	Marktaandeel	Contractduur	Rapportage-eis
Gemeenten	34%	3-5 jaar	Hoog (CROW)
Woningcorporaties	22%	2-4 jaar	Middel
Bedrijven/kantoren	19%	1-3 jaar	Laag
Particulieren	18%	1 jaar	Geen
Overig	7%	Variabel	Wisselend

Tabel 1: Opdrachtgeversegmenten groenvoorzieningssector (VHG 2023)

2. Terugkerende planning automatiseren

Het meest onderscheidende kenmerk van de groenvoorzieningssector is de cyclische aard van het werk: dezelfde locaties worden wekelijks, maandelijks of per seizoen bezocht. Met ON1 worden terugkerende taken eenmalig ingeroosterd en herhalen zij zich automatisch. De planner besteedt 6 uur minder per week

aan roostering.



3. CO2 en aanbestedingen

Gemeenten en grotere opdrachtgevers vragen steeds vaker om CO2-rapportages. Bedrijven die CO2-data kunnen leveren, winnen gemiddeld 23% meer aanbestedingen (VHG Tender Monitor 2023). ON1 registreert automatisch de CO2-uitstoot per voertuig en per opdracht, conform ISO 14064.

4. Proactieve klantopvolging: 40% meer extra opdrachten

Groenbedrijven die klanten proactief benaderen — voor seizoensonderhoud, na stormen, bij introductie van nieuwe diensten — realiseren 40% meer extra opdrachten dan reactieve bedrijven. ON1 CRM herinnert automatisch aan opvolgmomenten per klant op basis van de ingestelde interval.

"Onze planners besparen elke week uren. De ploegen weten precies waar ze naartoe moeten en wat er van hen verwacht wordt."

Tom de Graaf — Directeur, Groendienst De Graaf BV

5. ROI-berekening

Post	Berekening	Jaarwaarde
Planningsbesparing	6 uur/week x EUR 32 x 50	EUR 9.600
Extra opdrachten via CRM	8 extra x EUR 2.200	EUR 17.600
Betere aanbestedingsscore	1 extra contract x EUR 25.000	EUR 25.000
Snellere facturatie	Cashflow-effect	EUR 2.156
Totaal voordeel		EUR 54.356

Kosten ON1 Business	EUR 79 x 12	EUR 948
Netto jaarvoordeel		EUR 53.408

Tabel 2: ROI groenvoorzieningsbedrijf, EUR 800k omzet, 12 medewerkers

1

Contracten en locaties invoeren

Klanten met onderhoudsfrequenties vastleggen.

2

Terugkerende planning activeren

Taken plannen die automatisch terugkeren.

3

CO2-module aanzetten

Voertuigen invoeren, rapportage loopt automatisch.

4

CRM opvolgingen instellen

Automatische herinneringen per klant op interval.

Gratis proberen: on1.rocks • 14 dagen gratis • Geen creditcard nodig