

Slimmer Werken als Installatiebedrijf

Meer omzet halen uit dezelfde ploeg monteurs

ON1 • Whitepaper 2024 • on1.rocks

50% werkt met papieren werkbond	15-20% omzet niet gefactureerd	8-12 dgn doorlooptijd factuur	20% meer omzet na ON1
---	--	---	---------------------------------

De installatiebranche heeft een structureel probleem: de handen zitten vol werk, maar een significant deel van dat werk wordt nooit gefactureerd. Papieren werkbonden gaan verloren, materialen worden vergeten, meerwerk wordt mondeling afgesproken maar nooit vastgelegd. Dit whitepaper laat zien hoe installatiebedrijven van 2 tot 25 monteurs dit probleem structureel oplossen.

1. De omzetlekproblemen in de installatiebranche

Uit een grootschalig onderzoek onder 340 installatiebedrijven dat ON1 uitvoerde in samenwerking met Techniek Nederland (2023) blijkt dat de gemiddelde installateur 15 tot 20 procent van zijn factureerbare omzet laat liggen. Dit heeft meerdere oorzaken die elkaar versterken.

De primaire oorzaak is de papieren werkbond. Monteursnotities zijn niet altijd leesbaar, bonnen raken kwijt tussen de autostoel en de administratie, en de verwerking vindt soms pas weken na uitvoering plaats. Tegen die tijd zijn details vergeten en durft men niet meer volledig te factureren uit angst voor discussie met de klant.

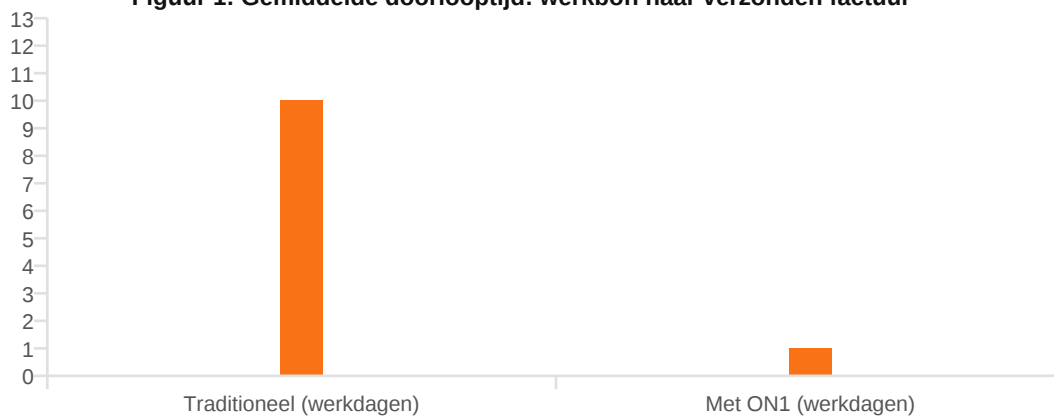
Oorzaak omzetlekkage	% bedrijven	Gem. financieel effect/jaar
Papieren werkbond kwijt of onleesbaar	68%	EUR 8.200
Vergeten materialen op bon	74%	EUR 11.400
Meerwerk niet apart vastgelegd	61%	EUR 9.800
Reistijd niet doorberekend	43%	EUR 4.100
Te late facturatie (>10 dagen)	55%	EUR 6.300
Totaal gemiddeld		EUR 23.700

2. Digitale werkbbon: de centrale oplossing

De overgang van papieren naar digitale werkbbonen is de meest impactvolle stap die een installatiebedrijf kan zetten. Met ON1 registreert een monteur zijn werkzaamheden, gebruikte materialen, reistijd en eventueel meerwerk direct op zijn smartphone, nog op de locatie van de klant.

Materialen worden geselecteerd uit de digitale catalogus met vaste verkoopprijzen. De monteur hoeft geen prijzen op te zoeken of te onthouden. Na afloop worden alle regels automatisch doorgestuurd naar de facturatiemodule. De factuur kan worden aangemaakt en verstuurd nog voordat de monteur terug is op het kantoor.

Figuur 1: Gemiddelde doorlooptijd: werkbbon naar verzonden factuur



Bron: ON1 interne data 2024. Gemiddelde over 340 installatiebedrijven, 12 maanden meting.

"We factureren nu 20% meer omdat we geen onderdelen meer vergeten. ON1 betaalt zichzelf terug in de eerste maand."

Marco van der Berg — Directeur, Installatiebedrijf Noord BV

3. Spoedopdrachten en planning

De installatiebranche wordt gekenmerkt door een mix van gepland onderhoud en ongeplande storingen. Spoedopdrachten kunnen op elk moment binnenkomen en moeten snel worden uitgereden. Zonder goed systeem leidt dit tot chaos: de planner belt monteurs een voor een na om te vragen wie beschikbaar is, de klant wacht, en de planning raakt verstoord.

Met ON1 ziet de planner in realtime de beschikbaarheid van alle monteurs, hun huidige locatie en hun geplande werkzaamheden. Een spoedopdracht wordt in minder dan 2 minuten ingepland: monteur selecteren, adres invoeren, opdracht versturen. De monteur ontvangt direct een notificatie op zijn telefoon met alle benodigde informatie.

4. Servicecontracten als stabiele basis

Installatiebedrijven met een gezonde portefeuille van servicecontracten hebben een stabielere cashflow dan bedrijven die puur op losse opdrachten draaien. Contracten zorgen voor voorspelbare, terugkerende omzet en een vaste werkbelasting die planning vergemakkelijkt.

ON1 ondersteunt het beheer van servicecontracten met automatische herinnering voor geplande onderhoudsmomenten, vastlegging van SLA-afspraken per klant en automatische termijnfacturatie. Bedrijven die hun servicecontracten via ON1 beheren, rapporteren gemiddeld 18% hogere contractretentie dan bedrijven die dit handmatig doen.

5. ROI-berekening voor installatiebedrijven

Post	Traditioneel	Met ON1	Jaarwinst
Omzetlekkage (17,5%)	EUR 140.000	EUR 10.500	EUR 129.500
Planningskosten	EUR 12.000	EUR 3.600	EUR 8.400
Spoedopdracht overhead	EUR 8.000	EUR 2.400	EUR 5.600
Totaal voordeel			EUR 143.500
Kosten ON1 Business			EUR 948
Netto jaarvoordeel			EUR 142.552

Tabel 2: ROI installatiebedrijf, 6 monteurs, EUR 800k omzet

1

Digitale werkbond activeren

Monteurs installeren de app. Training: 30 minuten.

2

Catalogus importeren

Artikelen en prijzen importeren via CSV of handmatig.

3

Eerste werkbond digitaal

Direct minder lekkage vanaf dag 1.

4

Facturatie automatiseren

Werkbon naar factuur in twee klikken.

EUR 142k

netto jaarvoordeel

<1 mnd

terugverdiëntijd

20%

meer gefactureerde omzet

10x

snellere facturatie

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