

Van Kwast naar Digitaal: Groeien als Schildersbedrijf

Van offerte tot factuur in minder tijd — meer klanten, hogere marge

ON1 • Whitepaper 2024 • on1.rocks

60% meer orders snelle offerte	40% geen materiaalkosten bijgehouden	2 min factuur aanmaken	EUR 26k jaarvoordeel
--	---	----------------------------------	--------------------------------

De schilderssector bestaat voor meer dan 80% uit kleine bedrijven met minder dan 5 medewerkers. Concurrentie is hevig, marges staan onder druk en klanten verwachten snel een professionele offerte. Bedrijven die hier goed op inspelen, winnen meer werk en bouwen loyale klantenrelaties op.

1. De schilderssector: feiten en cijfers

Nederland telt ruim 12.000 schildersbedrijven met circa 40.000 medewerkers (CBS 2023). De sector is sterk gefragmenteerd: 84% van de bedrijven heeft minder dan 5 medewerkers en wordt geleid door een vakman die ook zelf schildert. Elke uur minder administratie is een uur meer op de steiger.

De schilderssector kent een sterke mond-tot-monddynamiek. Tevreden klanten bevelen hun schilder aan bij burens en familie. Maar om die tevredenheid te bereiken telt niet alleen de kwaliteit van het werk — ook de snelheid van de offerte, de communicatie en de professionaliteit van de factuur zijn bepalend.

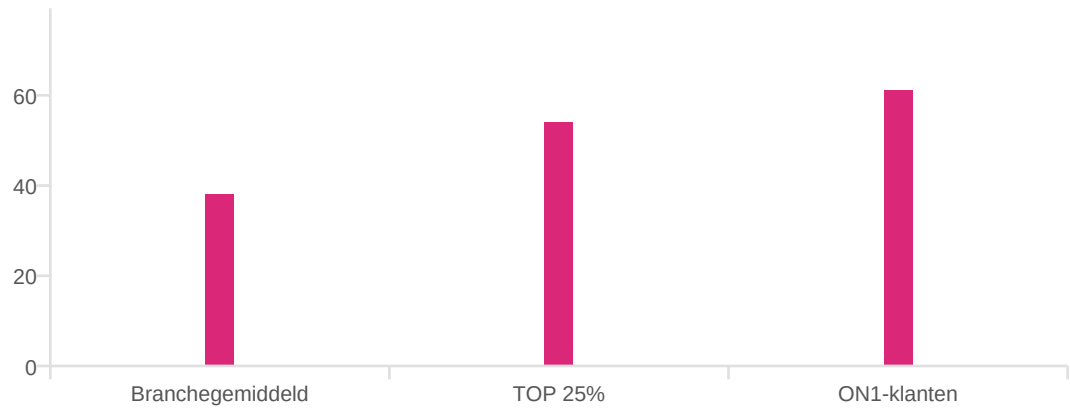
KPI	Branchegemiddelde	TOP 25%	ON1-klanten
Offertetijd na aanvraag	72 uur	24 uur	< 2 uur
Offerteconversie	38%	54%	61%
Klanttevredenheid (NPS)	6,8	7,9	8,6
Materiaallekkage	11%	5%	< 1%

Tabel 1: KPI vergelijking schildersbedrijven (VOS 2023 + ON1 klantdata 2024)

2. Offertes: snelheid wint opdrachten

Schildersbedrijven die binnen 24 uur reageren op offerteaanvragen, winnen gemiddeld 60% meer opdrachten dan bedrijven die langer wachten (VOS onderzoek 2023). Een klant die snel een goede offerte ontvangt, hoeft niet meer verder te zoeken. Met ON1 maakt u een professionele offerte in minder dan 10 minuten, direct vanuit uw smartphone. De klant ontvangt een PDF per e-mail en kan digitaal akkoord geven.

Figuur 1: Offerteconversie naar opdracht (%)



Bron: VOS Branchedata 2023 + ON1 klantdata 2024, n=203 schildersbedrijven.

3. Materialen: de vergeten winst

Veertig procent van de schildersbedrijven houdt geen systematische materiaalregistratie bij per klus. Verf, kit, folie en schuurpapier worden gekocht maar niet doorberekend. Bij EUR 250.000 omzet en 35% materiaalkosten loopt dit op tot EUR 10.000-EUR 15.000 per jaar aan misgelopen marge.

ON1 oplossing: medewerkers registreren materialen tijdens de klus via hun telefoon. Bij de factuurafrekening zijn alle materiaalregels al ingevuld. De eigenaar controleert en verstuurt — in minder dan 2 minuten. Geen vergeten bonnetjes, geen discussies achteraf.

"Mijn facturen gaan nu dezelfde dag de deur uit. Klanten zijn blij en ik word sneller betaald. Het systeem heeft zich in de eerste maand terugbetaald."

Sandra Jansen — Eigenaar, Schildersbedrijf Jansen

4. ROI-berekening

Post	Berekening	Jaarwaarde
Extra opdrachten door snelle offerte	3 extra klussen x EUR 3.500	EUR 10.500
Materiaallekkage (11% -> 1%)	EUR 250k x 35% x 10%	EUR 8.750
Admin-tijdsbesparing	5 uur/week x EUR 30 x 50	EUR 7.500

Totaal voordeel		EUR 26.750
Kosten ON1 Starter	EUR 29 x 12	EUR 348
Netto jaarvoordeel		EUR 26.402

Tabel 2: ROI schildersbedrijf, EUR 250k omzet, 3 medewerkers

1

Catalogus instellen

Veelgebruikte artikelen en uren prijzen invoeren.

2

Eerste offerte versturen

Professionele PDF in 10 min, digitale akkoord klant.

3

Medewerkers op de app

Planning ontvangen op telefoon.

4

Factuur dezelfde dag

Vanuit de klus automatisch gefactureerd.

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