



# Hoe automatiseer ik mijn uitvaartonderneming met succes?

In 7 stappen naar een efficiënter  
administratief proces

# Inhoudsopgave

|                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| Inleiding                                                              | 3  |
| Stap 1. Bepaal hoe ú wilt werken                                       | 4  |
| Stap 2. Kijk gericht naar de toekomst                                  | 5  |
| Stap 3. Ga op zoek naar degene die u het beste kan helpen              | 6  |
| Stap 4. Nodig twee à drie potentiële partijen uit voor een gesprek     | 7  |
| Stap 5. Bereid u voor op een presentatie van de automatiseringspartner | 8  |
| Stap 6. Zet niet te vroeg uw handtekening onder de offerte             | 9  |
| Stap 7. Begin goed voorbereid aan de implementatie                     | 10 |
| Conclusie                                                              | 11 |
| Over Arch-IT                                                           | 12 |

# Inleiding

**Als toeleverancier van software in de uitvaartbranche heb ik elke dag contact met uitvaartondernemers. Een deel van mijn werk is mensen bij de hand te nemen en te vertellen welke mogelijkheden ik kan bieden voor het verbeteren van de dagelijkse processen in de uitvaartpraktijk.**

Soms praat ik met startende ondernemers of kleine partijen die langzaam maar wat groter worden. Nu ze het werk niet meer alleen doen, wordt bijvoorbeeld een goede verslaglegging steeds belangrijker. Daar zijn ze zich al gauw van bewust.

Nog interessanter wordt het als uitvaartondernemers een toekomstvisie ontwikkelen. Welke kant willen ze op met hun bedrijf? Dat kan best een moeilijke vraag zijn. Sommige uitvaartbedrijven groeien 'vanzelf', terwijl bij andere met hele concrete doelstellingen aan uitbreiding wordt gewerkt.

Groei kan u dus 'overkomen', maar ook een keuze zijn. Het zal geen verrassing zijn dat uitvaartondernemers met een duidelijk plan minder last hebben van hectische stressweken. Daardoor kunnen ze bovendien een betere en constante kwaliteit leveren.

Hoort u bij de groep uitvaartondernemers die, gesteund door een visie, de toekomst in wil? Dan is dit stappenplan voor u geschreven. Sterker nog: daarom heeft u dit stappenplan gedownload. Het helpt u heel praktisch bij de implementatie van software waarmee u de groei van uw onderneming in goede banen leidt.

Ik wens u veel succes en hoop dat we naar aanleiding van dit document even contact hebben. Al was het alleen maar om te horen of u nog informatie mist.

Charles Rommelaar  
**Arch-IT**

0527 69 99 00  
[charles.rommelaar@arch-it.nl](mailto:charles.rommelaar@arch-it.nl)



**ARCH IT**

# Stap 1. Bepaal hoe ú wilt werken

# 1



## **Waar wordt en blijft u persoonlijk gelukkig van?**

Dat lijkt misschien een vreemde beginvraag in een stappenplan over automatisering, maar het is een belangrijke. Want als uitvaartondernemer heeft u een dienstverlenende instelling en haalt u graag uw motivatie uit zingevend werk. Maar dat betekent waarschijnlijk ook dat u de neiging heeft om uzelf

weg te cijferen. Als de werkdruk het overneemt en stressvolle situaties eerder regel dan uitzondering zijn, gaat dat ten koste van uw privéleven. Daarom is de eerste stap dat u voor uzelf (opnieuw) bepaalt welke rol u wilt hebben binnen uw onderneming en hoeveel tijd u daar maximaal aan wilt besteden.

# Stap 2. Kijk gericht naar de toekomst 2



**Waar liggen de accenten voor uw uitvaartonderneming?** Misschien wilt u groeien in het aantal uitvaarten dat u doet. Of is uw focus vooral een gestroomlijnde organisatie te zijn die families optimaal bijstaat. Maar het kan ook zijn dat u wilt uitbreiden in aantal fte's. En welke kansen en bedreigingen ziet u? Daar heeft u ongetwijfeld allemaal over nagedacht. Bij het uitzetten van een koers voor het realiseren van uw plannen komt er veel op u af. U moet dingen slimmer en beter organiseren om uw doelstellingen te behalen.

Het kan zijn dat u behoefte heeft aan:

- Iemand die de uitvaartplannen bewaakt en coördineert
- Een meer gestandaardiseerde manier van werken en gegevens vastleggen

- Een professionele, geautomatiseerde uitvaartadministratie
- Een goede financiële administratie
- Een stabiele en veilige ICT-omgeving
- Betere (digitale) communicatie met collega's en klanten

Welke koers u ook vaart, met een aantal van deze zaken heeft u altijd te maken. Sommige zijn zelfs noodzakelijk om uw plannen te realiseren.

Neem bijvoorbeeld het punt van de professionele uitvaartadministratie, hoe pakt u die automatisering aan? U wilt er geen verstand van hebben, maar weet dat er iets op dit vlak moet gebeuren. Wat kunt u doen?

# Stap 3. Ga op zoek naar degene die u het beste kan helpen

# 3



## **Degene met de beste automatiseringsoplossing is niet altijd degene die u ook het beste kan helpen.**

En andersom geldt dit net zo goed. Op het internet moet u door een enorm woud van aanbieders op zoek naar de juiste boom. Hoe vindt u de juiste partij? De teksten die u tegenkomt gaan altijd over efficiëntie, cloudsoftware, tijdsbesparing of iets van die strekking. Vaak staan er nietszeggende plaatjes bij, die de drempel om zo'n bedrijf te bellen niet verlagen. Wat helpt, is in uw eigen woorden op te schrijven wat belangrijk is voor uw organisatie.

### Bijvoorbeeld:

1. De oplossing is makkelijk om mee te werken.
2. U kunt erop rekenen dat de software doet wat-ie moet doen.
3. Vertrouwelijke gegevens zijn goed beschermd.
4. De oplossing is betaalbaar.
5. U wilt van het eerste telefoontje van de familie tot en met de factuur inzicht in wat er gebeurt.
6. De oplossing 'praat' automatisch met andere software die u gebruikt.

7. Het is ook onderweg mogelijk om gegevens te bekijken.
8. De ondersteuning van de software is goed, zowel technisch als in het gebruik door uw team.
9. Er zijn andere uitvaartondernemers die de software gebruiken en hun ervaringen met u willen delen.

De automatiseringspartner die u het beste kan helpen, heeft zichzelf al eerder bewezen. Dat is eenvoudig na te vragen bij collega's in het land. Maar belangrijker nog is de klik die u heeft met het bedrijf. Spreken ze 'uw taal'? Zijn er kleine lettertjes of addertjes onder het gras te verwachten omdat u onvoldoende thuis bent in de materie? Vraag het gewoon! Een betrouwbare partner kan u duidelijk vertellen wat de voordelen en kosten van een oplossing zijn. Eigenlijk precies zoals u zelf zakt doet met families. In een moeilijke tijd waarin er veel op ze afkomt, zorgt u bijvoorbeeld voor een heldere begroting.

## Stap 4. Nodig twee à drie potentiële partijen uit voor een gesprek

4



**Met welke automatiseringspartner u in zee gaat, bepaalt u zelf.** De ervaring leert dat meerdere partijen u kunnen bieden wat u nodig heeft. Daarom is het niet nodig om een selectie van tien aanbieders te maken. Want ze willen alle tien graag hun oplossing aan u verkopen, maar kosten ook alle tien tijd en energie van u.

Overigens zijn de automatiseringspartners er eveneens bij gebaat dat u een beperkt aantal partijen met elkaar vergelijkt. Als u tien bedrijven uitnodigt, is de slagingskans voor hen immers ook fors kleiner en gaat er dus aan verschillende kanten onnodige energie verloren.

# Stap 5. Bereid u voor op een presentatie van de automatiseringspartner

5



***The proof of the pudding in the eating, zeggen de Britten.*** Bij een demonstratie van de software zal elke verkoper zijn of haar best doen om te laten zien hoe fantastisch de oplossing werkt. Maar onthoud gerust dat software nooit kant-en-klaar is. Er zal altijd wel iets zijn dat nog niet helemaal passend is.

Denk vooraf na over wat u van de software verwacht en wat wilt u zien tijdens de demonstratie. Dat zijn

eigenlijk de punten die u in de voorgaande stappen op een rij heeft gezet. Door deze aandachtspunten voor de demonstratie met de softwareleverancier te delen, kan die zich daar goed op voorbereiden. Zo zorgt u dat het een interessante sessie wordt, met punten die u een voor een kunt afvinken. Gaan sommige dingen te snel? Of krijgen zaken die voor u belangrijk zijn onvoldoende aandacht? Stel er vooral vragen over!

# Stap 6. Zet niet te vroeg uw handtekening onder de offerte

## 6



**Het lijkt misschien een open deur,** maar een handtekening onder de offerte van de leverancier zet u pas als u geen vragen meer heeft over het verloop van de ingebruikname van de software. Vragen die daarbij horen zijn:

- Doen jullie eerst een inventarisatie van wat er precies moet gebeuren?
- Is er na de inventarisatie nog een moment waarop de offerte wordt aangepast?
- Zijn er kosten verbonden aan de inventarisatie?
- Werken jullie volgens een vaste implementatiemethode en hoe ziet die eruit?
- Is de consultant die het werk uitvoert een ervaren consultant?
- Wanneer wordt de implementatie uitgevoerd?
- Wat is de doorlooptijd van de implementatie?
- Welke gegevens moet ik aanleveren, wat wordt er van mij verwacht en wat kan ik eventueel zelf doen?
- Hoe gaan jullie om met een uitloop in de kosten en de ingeschatte tijd?
- Hoe worden mijn medewerkers en ik getraind?
- Wat doen jullie aan support en welke kosten horen daarbij?
- Welke hulp mogen we buiten kantooruren verwachten en wat kost die?
- Wie is mijn aanspreekpunt?

# Stap 7. Begin goed voorbereid aan de implementatie

# 7



**Met de implementatie begint het pas echt, denkt u misschien.** Maar zoals u net heeft kunnen lezen, zijn er veel zaken om van te voren over na te denken en rekening mee te houden. Het 'geheim' van een succesvolle implementatie van software zit-m vooral in de voorbereiding. Een goed voorbereid team dat op basis van een goede inventarisatie van de uit te voeren werkzaamheden aan de slag gaat: in de praktijk pakt dat altijd goed uit.

Het klinkt wellicht ongeloofwaardig, maar in veel van de verhalen over mislukte software-implementaties ligt de oorzaak bij een gebrekkige voorbereiding door de klant en de leverancier. Het is een gezamenlijke verantwoordelijkheid, waarbij u de leverancier helpt en de leverancier u. Ook na de implementatie blijft u vaak contact houden. Want uw bedrijf verandert, de software verandert en af en toe zullen uw nieuwe medewerkers training nodig hebben.

# Conclusie

Groeien doet u als uitvaartondernemer het beste met visie én een passende softwareoplossing voor het automatiseren van uw processen. Zo houdt u grip en zicht op de zaak en blijft u kwaliteit leveren, zonder veel stress en uzelf over de kop te werken. Het kiezen van de juiste software en softwareleverancier vraagt een goede voorbereiding. Daarmee legt u stap voor stap de basis voor een succesvolle implementatie van de software en dus voor de toekomst van uw uitvaartonderneming.



# Over Arch-IT

Arch-IT BV uit Emmeloord is niet alleen gecertificeerd Visma Expert Center maar kan zich met een gerust hart ook uitvaartbranche-expert noemen. Vanaf 2006 biedt het bedrijf al slimme software-oplossingen voor de uitvaartbranche. Inmiddels is er een uitgebreide cloudoplossing beschikbaar voor kleine en grote uitvaartondernemingen.

De uitvaartbranche maakte de afgelopen jaren een aantal grote ontwikkelingen door waarbij uitvaartondernemingen gedwongen werden om hierin mee gaan. Denk maar eens aan de grote diversiteit van uitvaartwensen die nabestaanden tegenwoordig hebben. Hierdoor ontstond ook een grotere behoefte aan goede ondersteuning van verschillende processen op softwaregebied. Arch-IT beschikt over grote kennis van de uitvaartbranche en de door hen geboden oplossingen sluiten hier dan ook goed bij aan. Kijk voor meer informatie eens op [nl.visma.com/specialisme/uitvaart/](https://nl.visma.com/specialisme/uitvaart/)

Charles Rommelaar is als mede-eigenaar van Arch-IT nauw betrokken bij de ontwikkeling van uitvaartsoftware [FuneralView](#). Ook is hij gastdocent bij een uitvaartopleiding geweest. Naast dat dit erg leuk is om te doen, ontstaat er een mooie wisselwerking door de ontmoetingen met verschillende mensen uit de branche. Zo kan Charles mensen uit de uitvaartbranche echt verder helpen en inspireren anderen hem bij het bedenken en bouwen van nieuwe en nog slimmere oplossingen!

Benieuwd naar alle mogelijkheden of wilt u eens een gesprek met Charles? Kijk voor meer informatie op [arch-it.nl](https://arch-it.nl) of neem direct contact op met Charles Rommelaar op **0527 69 99 00**.

## Visma Expert Center

Onze Visma Expert Centers voor Visma.net ERP zijn gecertificeerd in de inrichting en het gebruik van Visma.net ERP en helpen u op deskundige wijze bij de aanschaf en implementatie hiervan. Daarnaast denken ze graag met u mee bij automatiseringsvraagstukken en de keuze en inrichting van de software.

Doordat onze partners ook na de software-implementatie ondersteuning en advies bieden, kunnen wij onze klanten samen beter tot dienst zijn en realiseren wij een hogere klanttevredenheid!

Visma Expert Centers voor Visma.net ERP hebben meerdere volledig gecertificeerde consultants en accountmanagers op het gebied van Visma.net ERP in dienst.

[Lees meer over Visma.net ERP.](#)

