

Quickscan-rapport Maasoever Installatie B.V.

Drie processen, gemeten in één uur. Hieronder de nulmeting, drie kansen op volgorde van terugverdiëntijd, en wat we bewust laten liggen.

Dit is een voorbeeld. Het bedrijf is verzonnen. De opbouw is dezelfde als in een echt rapport na de gratis quickscan. Bedragen zijn illustratief, geen offerte.

Het bedrijf

Installatiebedrijf in Wijchen, 19 mensen.
Offertes, werkbonnen en facturen lopen via mail, Excel en het boekhoudpakket. Niemand is “van de automatisering”; het blijft liggen naast het gewone werk.

Hoe we maten

Gesprek van een uur met de binnendienst, scherm delen. We vroegen wie wat doet, hoe vaak, en hoe lang het duurt. Uren × €45 interne kostprijs (loon, lasten, overhead).
Geen verkoopprijs naar de klant.

Rapport gedateerd 12 maart 2026 · Atlan Labs, Druten

Wat de drie processen nu kosten

Bandbreedte uit het gesprek, omgerekend naar een rustige week. Piekweken liggen hoger. We rekenen met het rustige getal, niet met de uitschieter.

PROCES	WAT ER GEBEURT	UREN / WEEK	PER JAAR
Offertes	Aanvraag uit de mail, overtypen, naslaan, Word - offerte, handmatig herinneren.	4,5 uur	€ 10.530
Inbox en leads	Mail sorteren, wie pakt wat, doorzetten naar de juiste persoon, opvolging vergeten.	6 uur	€ 14.040
Facturen en bonnen	Pdf uit de mail, gegevens overtypen in de boekhouding, ontbrekende velden najagen.	3 uur	€ 7.020

13,5 uur

PER WEEK, DEZE DRIE PROCESSEN

€ 31.590

PER JAAR, INTERNE KOSTPRIJS

Niet alles daarvan is weg te automatiseren. Een deel moet een mens blijven zien: de offerte naar de klant, een rare factuur, een lead die niet klopt. De kansen hieronder rekenen alleen met het deel dat structureel overgetypt, nagezocht of vergeten wordt.

Op volgorde van terugverdientijd

We beginnen niet bij het grootste proces, maar bij wat het snelst terugverdiend is. Prijs is een vast bedrag. Datum is wanneer het werkt.

01

Offerteflow

Nu. Aanvraag in de inbox. Iemand typt over, slaat na in oude offertes, maakt een Word-bestand, mailt het, en zet een taak voor de herinnering. Die taak schuift.

Straks. Aanvraag komt binnen, concept-offerte staat klaar in jullie eigen omgeving. Iemand van jullie leest het, past aan waar nodig, en verstuurt. De herinnering gaat vanzelf, twee keer, daarna een seintje naar binnen.

TIJDWINST	PER JAAR	VASTE PRIJS	KLAAR	TERUGVERDIEND
3,5 uur / week	€ 8.190	€ 3.900	binnen 3 weken	± 7 weken

02

Leads en inbox

Nu. Alles komt op hetzelfde adres. Spoed zit tussen newsletters. Wie het oppakt is wie het toevallig ziet. Opvolging hangt aan een hoofd, niet aan een regel.

Straks. Mail wordt gesorteerd. Aanvragen gaan naar de juiste persoon, met de bijlagen erbij. Wat geen actie vraagt, verdwijnt uit de weg. Concept-antwoorden klaar, versturen blijft menselijk.

TIJDWINST	PER JAAR	VASTE PRIJS	KLAAR	TERUGVERDIEND
3 uur / week	€ 7.020	€ 4.400	binnen 4 weken	± 9 weken

03

Facturen en bonnen

Nu. Pdf in de mail, openen, overtypen in de boekhouding, ontbrekende velden mailen naar de leverancier, nog eens overtypen.

Straks. Document binnen, gegevens eruit, conceptboeking klaar. Afwijkingen (geen kvk, raar bedrag, dubbele factuur) gaan naar een mens. Boeken blijft een klik van jullie.

TIJDWINST	PER JAAR	VASTE PRIJS	KLAAR	TERUGVERDIEND
2 uur / week	€ 4.680	€ 3.600	binnen 3 weken	± 10 weken

— 03 — WAT WE LATEN

Niet de moeite, of te onzeker

Weekrapportage. Nu zo'n 40 minuten per week. De kolommen veranderen bijna maandelijks. Vastleggen kost meer dan het oplevert.

Monteursplanning. Te veel uitzonderingen (weer, materiaal, "even tussendoor"). We kunnen het niet hard maken dat de tijdwinst er is. Dus doen we het niet.

— 04 — VOLGORDE

Als je ons vraagt te bouwen

Eerst de offerteflow, dan leads, dan facturen. Niet omdat offertes het grootste proces zijn, maar omdat die het snelst terugverdiend is en jullie het resultaat het eerst voelen.

Dit rapport is van jullie, ook als je verder niets doet. Geen vervolgesprek van ons, tenzij jullie daar zelf om vragen.

Atlan Labs · mylan@atlanlabs.nl · 06 81 04 79 60 · Druten · KvK 42095891