

Klantverhaal – “Van weerstand naar draagvlak door samenwerking”

Samenwerking als basis voor verbetering

Buitenplaats Vaeshartelt B.V, een hotel- en conferentieorganisatie in Zuid-Limburg (ca. 110 medewerkers, waarvan 20 op kantoor) ging aan de slag met Datum123 om meer grip te krijgen op contracten en belangrijke datums.

De eerste ervaringen met de implementatie waren positief:
De uitleg en begeleiding vanuit Datum123 werd als duidelijk en prettig ervaren.
Toch ontstond er in de praktijk een belangrijk aandachtspunt.

Van weerstand naar oplossing

Tijdens het gebruik bleek dat medewerkers behoefte hadden aan meer controle over hun eigen contracten.

Het ontbreken van autorisaties zorgde voor weerstand:

“Medewerkers vonden het niet prettig dat collega’s zomaar hun contracten konden inzien.”

In plaats van dit als beperking te laten bestaan, werd het onderwerp direct bespreekbaar gemaakt. De klant gaf duidelijk aan waar de behoefte lag: meer controle en afscherming per rol of gebruiker

Datum123 pakte dit serieus op. Binnen afzienbare tijd werd de software uitgebreid met een **autorisatiemodule**, volledig afgestemd op deze behoefte.

Co-creatie die werkt

De klant ervaaarde dit als een belangrijk verschil:

“Onze input werd echt serieus genomen en vertaald naar een concrete oplossing.”

Sinds de introductie van de autorisatiemodule:

- is het draagvlak onder medewerkers sterk toegenomen
- wordt er actief met het systeem gewerkt
- en is de acceptatie binnen de organisatie volledig omgeslagen

De samenwerking wordt daarbij als persoonlijk en betrokken ervaren, waarbij actief wordt meegedacht over verdere optimalisatie.

Van inzicht naar actie

In de dagelijkse praktijk draait het gebruik van Datum123 om één duidelijke lijn:

signaleren → acteren

De software geeft tijdig signalen via e-mailreminders, waarna medewerkers in actie komen.

“De software doet wat hij moet doen: hij signaleert, en daarna moeten wij acteren.”

Dit zorgt ervoor dat contractbeheer niet langer passief is, maar een actief proces wordt binnen de organisatie.

Concrete resultaten in de praktijk

Datum123 levert inmiddels op meerdere vlakken waarde:

◆ **Efficiëntie & overzicht**

- Contracten zijn snel en eenvoudig terug te vinden
- Medewerkers kunnen direct handelen en leveranciers benaderen

◆ **Actieve opvolging**

- Medewerkers werken op basis van e-mailreminders
- Signaleren → acteren is onderdeel van het proces geworden

◆ **Sturing op managementniveau**

Via dashboards is direct inzichtelijk:

- welke contracten aandacht nodig hebben
- welke in een tweede of derde herinneringsfase zitten
- en waar actie vereist is

Hierdoor kan er actief gestuurd worden en worden verantwoordelijken aangesproken waar nodig.

◆ **Kostenbesparing**

- Door tijdige signalering zijn contracten beëindigd die niet meer gebruikt werden
- Stilzwijgende verlengingen worden voorkomen

“Zonder Datum123 waren sommige contracten waarschijnlijk gewoon verlengd.”

Eenvoud als kracht

Waar eerdere systemen als te complex werden ervaren, biedt Datum123 juist rust en duidelijkheid:

“Het is een duidelijke tool. Andere systemen waren voor ons te complex.”

Conclusie: van tool naar samenwerking

Wat begon als de implementatie van een systeem, groeide uit tot een samenwerking waarin de klant actief heeft bijgedragen aan de doorontwikkeling van de software.

Het resultaat:

- van weerstand naar draagvlak
- van wens naar functionaliteit
- van administratie naar sturing
- van kosten naar besparing

“De samenwerking met Datum123 ervaren wij als zeer prettig. Er wordt echt meegedacht.”