



Rik Kobussen
Oprichter & directeur

Veerenstael

Veerenstael is 4 jaar geleden opgericht door Rik Kobussen en Jeroen Struijk. Ze hebben elkaar leren kennen in het vak door voorheen gaande samenwerking.

“Vanwege de liefde voor ons vakgebied maintenance management, zijn we daar ook in gaan opereren. Dat is nog steeds het specialisme waar we vandaag in zitten.”

Veerenstael biedt meters oplossingen aan klanten. Dit bestaat uit 3 grote stromingen waar de projecten op gebaseerd zijn:

- procesverbeteringen.
- business intelligence oplossingen ook bij data en het op een hele makkelijke manier inzichtelijk maken op een dashboard.
- verbeterprojecten op basis van onderhoud management systemen (OMS).

In OMS systemen komt alles samen, van het werk van de monteur tot het werk van de werkvoorbereider en de planner. Ook wordt elk probleem waar een fabriek tegen aan loopt, waar ze geld verliezen op onderhoud, inzichtelijk in het OMS. Dus de verbeterprojecten zijn dan ook automatisch gestoeld op het vinden van het verloren geld van onderhoudsorganisaties.

Hoe zijn jullie in contact gekomen met Convins?

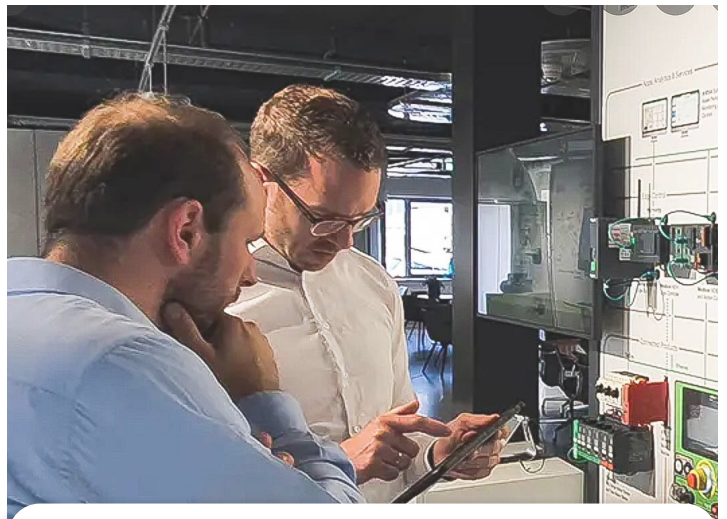
“In de 4 jaar dat wij gestart zijn hebben we ons vooral gefocust op de kwaliteit van het geleverde werk. Maar tegelijkertijd; business is natuurlijk veel meer dan alleen het uitvoerende werk, dus we moeten ook nieuwe klanten zien te vinden. Het zwaartepunt van de organisatie is specialisme, dus vakkennis. En dus niet verkoop, want dat ligt niet in onze kracht.”

“Wij zijn op zoek gegaan naar een partner die niet alleen het maken van new business afspraken voor ons kan doen, maar ook op een manier die past bij onze bedrijfsvoering. Tijdens de kennismakingsgesprekken was daar meteen een match.”

Wat zijn volgens jullie de usp's van Convins?

“Één van jullie belangrijkste usp's is dat jullie heel duidelijk maken wat jullie rol is, ten opzichte van wat onze rol is. En ten tweede is dat jullie de dienst aanbieden in no-cure-no-pay basis.

De waarde van de samenwerking zit in de succesdefinitie van een kwalitatieve afspraak en no-cure-no-pay.”



Hoe is de samenwerking met Convins?

“De samenwerking met Convins is in 2 aspecten succesvol te noemen. Wij zelf hadden er wel een idee bij, maar eigenlijk heeft Convins zelf een belangrijke stap genomen. Wat zij bij de intake hebben gedaan is de succesdefinitie vastleggen. Dat ligt ook samen met het verdienmodel, dus het no-cure-no-pay systeem. Wij hebben aangegeven; de relevante prospect, een prospect die geïnformeerd is over de propositie van Veerenstael en

“De waarde van Convins zit in de succesdefinitie en no-cure-no-pay.”

een investeringsbehoefte binnen 12 maanden. Dat is al een fantastische definitie waarbij je bij ons al heel veel zorg wegneemt van; krijg ik wel waarvoor ik betaal? Het tweede aspect is dat door deze samenwerking, wij onze portfolio kunnen verbreden en dus het verdienmodel van ons robuuster kunnen maken. Dat is eigenlijk de primaire behoefte. Wat we merken is dat de feedback die wordt gegeven vanuit de salesgesprekken, dat die serieus door Convins worden opgepakt. Dat vinden wij heel goed.”