

# Klant in de kijker

DE ROOVER & ZN



[www.wings.be](http://www.wings.be)

Bouwhandel De Roover & Zonen is een familiebedrijf dat zijn derde generatie ingaat: met de start van de bouwhandel in 1950 is het 60-jarige jubileum een feit.

De Roover kan zijn klanten een ruime keuze aanbieden in bouwmaterialen, isolatie, dakbedekking, tegels en klinkers. De leuze 'Waar een klant nog een klant is' wordt over de hele lijn nagestreefd. Een deskundig team staat dagelijks paraat, waarbij de jarenlange ervaring en grondige materiaalkennis altijd in dienst van de klant staan. Maar dit is niet alles: een sfeervolle toonzaal voor vloer- en wandtegels, een continue buitententoonstelling van leien en dakpannen, en een toonpark voor alle soorten sierbestrating mogen niet ontbreken om de klant in zijn keuze te begeleiden. De Roover staat voor scherpe prijzen, professioneel advies en een perfecte service, zowel voor vakman als doe-het-zelver.

Materiaal afhalen kan snel en makkelijk met de hulp van het vlotte team magazijniers. Voor levering zorgen de ervaren chauffeurs, die daarbij een beroep kunnen doen op het beste materieel. Dankzij de sterke hydraulische loskranen kan het materiaal echt afgezet worden waar de klant het wil.

'Waar een klant nog een klant is' staat bij De Roover altijd centraal. Investerings gebeuren dan ook met het oogpunt de klantenservice te verbeteren, zonder daarbij nodeloos kosten te maken. Reeds jaren doet De Roover beroep op Wings Software voor de toepassingen om de administratie in goede banen te leiden. In het begin van de jaren '90 werden de schrijfmachines opgeborgen en deed de computer zijn intrede met het vroegere ADM 2000 onder DOS. De volgende jaren evolueerde de software mee volgens de behoeften, en volgens de geldende normen en nieuwe mogelijkheden. Zo werd het boekhoudkundig gedeelte begin 2000 overgeschakeld naar het op Windows gebaseerde Wings, waarna de totale administratie enkele jaren later volgde.

De softwarebehoeften van vandaag liggen anders dan de vereisten van 20 jaar geleden. Nu is er een veel uitgebreider productengamma. De prijsbepaling is veel scherper en is afhankelijk van ogenblik en hoeveelheid. En daarenboven is de klant veeleisender.

"De soepele opzoekmogelijkheden in Wings voor zowel klanten als producten ervaren we bij De Roover als één van de grote voordelen. De omzet bij de leveranciers kan in één oogopslag grafisch opgevolgd worden: dit is belangrijk om steeds de beste prijsvoorwaarden te bekomen. Op een gelijkaardige manier krijgen we met één toetsaanslag ook voor producten en klanten gegevens van historische en kunnen we het betalingsprofiel opvolgen," aldus Nico. Op die manier is de administratie met Wings een instrument dat onmiskenbaar bijdraagt tot de optimalisatie van de klantenservice.

Nico Van Beers  
[www.deroover.be](http://www.deroover.be)  
[www.bouwhandel.be](http://www.bouwhandel.be)

