

Tekst: Rob Buchholz Beeld: Rijksen Speciaal Timmerwerk

# 'Bij deze softwareproducent ben je als klant geen nummer'

Als bedrijf kun je meerdere redenen hebben om een softwarepakket aan te schaffen. Wat daarbij vooral essentieel is dat de softwareproducent je serieus neemt, meedenkt, het pakket blijft doorontwikkelen en ook na aanschaf een optimale service blijft bieden.

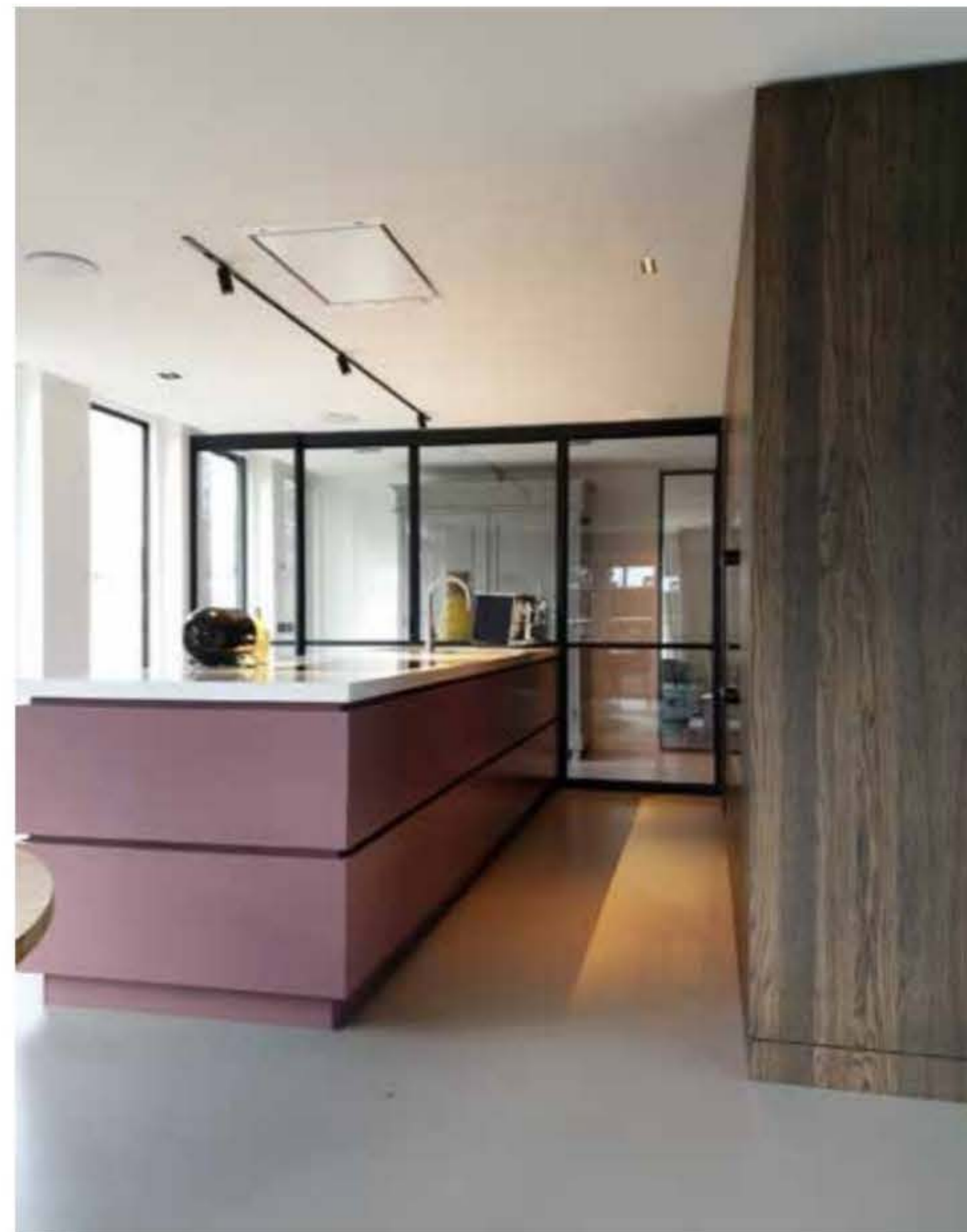
Het waren aspecten die allemaal meedelen in de besluitvorming bij Theo van Oostenbrugge en Henk Jan Rijksen, werkvoorbereiders en planners bij Rijksen Speciaal Timmerwerk. Vanwege de verhuizing naar een ander pand plus de aanschaf van nieuwe machines, ontstond de behoefte voor een moderner softwarepakket. "Bij ons vorige pakket tekenden we nog in

2D, maar we zochten software die beter bij de upgrade van het bedrijf paste en in staat was de nieuwe machines aan te sturen", zo trapt Van Oostenbrugge af. "Bovendien is de moderne mens snel gewend aan nieuwe technologische ontwikkelingen en verwachten onze klanten een aantrekkelijk ontwerp te zien. Om die redenen is de zoektocht naar een nieuw pakket ontstaan."

Bij Rijksen Speciaal Timmerwerk produceren ze vooral op keukenkasten trappen, balies en overige maatwerk interieurs. "Bijna al onze opdrachten zijn maatwerk", zo laat Henk Jan Rijksen weten. "Heel soms krijgen we wel eens een opdracht van 100 stuks, maar we richten ons vooral op het hogere segment. Een helder ontwerp met mogelijkheden om snel te veranderen



Bijna al onze opdrachten zijn maatwerk.



Vanwege de verhuizing naar een ander pand plus de aanschaf van nieuwe machines, ontstond de behoefte voor een moderner softwarepakket.



## 'HET PROGRAMMA MOEST EENVOUDIG IN HET GEBRUIK ZIJN, MAAR OOK SNEL INZETBAAR'

is daarbij essentieel. Om een goed beeld te krijgen van het totale aanbod, hebben we meerdere partijen benaderd. Het nieuwe pakket moest wel aansluiten bij onze productie. Daarom zijn we niet alleen met softwareproducenten gaan praten, maar ook met collega-bedrijven. Welke software gebruiken zij? Hoe zijn de ervaringen? Gebruiken zij ook CNC-gestuurde machines? Dan krijg je eerlijke antwoorden."

Vanzelfsprekend hadden Rijksen en Van Oostenbrugge diverse wensen. Het programma moest eenvoudig in het gebruik zijn, snel inzetbaar en over de optie beschikken om een eigen bibliotheek toe te voegen. "Daarnaast is het belangrijk dat het ontwerp voor de klant aantrekkelijk is en je eenvoudig details kunt aanpassen.

Vanzelfsprekend was een goede helpdesk essentieel. Bij PaletteCAD merkten we al snel dat je als klant geen nummer bent. Het is geen megagrote organisatie, dus zijn de lijntjes kort. Dat past bij ons eigen bedrijf. Wij vroegen om een goede en eerlijke demonstratie en vrij snel stond Tom Smeets, eigenaar van PaletteCAD, hier op de stoep om het pakket goed uit te leggen. Toen hij voor de tweede keer kwam, hebben we er eenklap op gegeven en besloten om voor dit pakket te kiezen."

Rijksen en zijn collega kregen het pakket eind 2017 toegestuurd om het spelenderwijs goed te leren kennen. "Na een maand kregen we een uitgebreide training bij PaletteCAD op locatie. Daarna zijn we weer zelf aan de slag gegaan. Vaak is dat

de beste manier om een pakket goed onder de knie te krijgen. En natuurlijk zijn wij snelle leerlingen. Bij vragen kunnen we altijd de helpdesk van PaletteCAD bellen. Dan lossen we het samen op of nemen ze de computer van afstand even over."

Met de ontwerpen die in het programma gemaakt worden, kan Rijksen Speciaal Timmerwerk zich bij de klanten optimaal presenteren. Het toevoegen van meubels of het veranderen van een kastenopbouw en het plaatsen van scharnieren is kinderspel, zo is inmiddels de ervaring. "De reacties van de klanten zijn positief. En het is natuurlijk goed om te merken dat PaletteCAD doorgaat met het ontwikkelen van de software. Het is dus uiteindelijk een perfecte keuze geweest om voor dit pakket te kiezen." ■