



## Procesoptimalisatie verkoop zonnepanelen

### Aanleiding

De Nederlandse energiemarkt is snel aan het veranderen. Het klassieke businessmodel voor het leveren van energie zal op termijn niet langer (voldoende) winstgevend zijn. Niet alleen vraagt de consument in toenemende mate om milieuvriendelijk gegenereerde stroom ook is er een groeiende interesse in het zelf opwekken van energie. Zonnepanelen voorzien in beide behoeften.

### Opdracht

In het kader van deze veranderingen wilde een van de grote energieleveranciers in Nederland zo snel mogelijk landelijk verkoop van zonnepanelen realiseren. Hofmeier is gevraagd het veelal handmatige en suboptimale proces in drie maanden tijd te veranderen in een soepel lopend bedrijfsproces waarin een groot deel van de handelingen geautomatiseerd wordt uitgevoerd.

### Samenwerking

Het projectteam bestond uit één projectleider en vier projectmanagers. Vanuit Hofmeier is ondersteuning geboden om deze wens te vertalen naar een plan voor een efficiënter werkende operationele organisatie. Onze projectmanager moest ervoor zorgen dat de bedrijfsprocessen werden ingericht, de risico's in kaart werden gebracht en de beheersing hiervan werd gerealiseerd. Daarnaast was hij verantwoordelijk voor het begeleiden van de medewerkers en externe partijen bij het vervullen van hun rollen. Daarnaast is ook de IT-infrastructuur ingericht om medewerkers in de toekomst te ondersteunen bij hun dagelijkse werkzaamheden. Vanuit het idee dat je door samenwerking meer bereikt, fungeerde de projectmanager van Hofmeier ook als verbindende schakel tussen marketing & sales, commercie, werkvoorbereiding, uitvoering en IT. Stakeholder management speelde daarbij een grote rol; ervoor zorgen dat de collega's van de opdrachtgever waar nodig bij het proces werden betrokken. Zij beschikten immers over de kennis en ervaring die als input moest dienen voor het creëren van een optimaal verkoopproces.

### Resultaat

Binnen drie maanden is het automatiseren van de bedrijfsprocessen rondom de nationale verkoop van zonnepanelen gerealiseerd. Daarnaast is ook een grote stap in het optimaliseren van de processen gemaakt. Het resultaat is een tevreden opdrachtgever. Zo tevreden dat in het verlengde van de opdracht onze consultant de rol van Operations Manager kreeg. In deze rol was hij verantwoordelijk voor het verder stroomlijnen van processen, systemen, rapportages, operationele afdelingen (zowel intern als extern) en het risk & control management rondom zonnepanelen. De nauwe samenwerking tussen de afdelingen marketing, sales, operations en IT gedurende deze periode heeft ervoor gezorgd dat de verkopen van zonnepanelen in twaalf maanden tijd zijn verviervoudigd.