

ICT-vernieuwingen voor de kinderopvangondernemer

Kinderopvangland is sterk in beweging. Berichten over tekorten in kinderopvang, uitdunnende wachtlijsten, aanpak van de wachtlijsten in de grote steden en beperkte financiële speelruimte volgen elkaar in rap tempo op. Verrassende mogelijkheden om deze turbulente tijden te overleven biedt het softwareprogramma *The Nanny*.

Het programma gaat al een tijdje mee. TecSoft, producent en distributeur van *The Nanny*, bestaat ruim tien jaar en heeft de kinderziektes van het softwareprogramma al lang geleden overwonnen. Daarom kan zij nu de focus leggen op de doorontwikkeling van het product. Onlangs werden de innovatieve inspanningen van het 25-talige team beloond met een aantal nieuwe producten.

De organisatie in beeld

Met kinderopvang als corebusiness is *The Nanny* een softwareprogramma dat geheel is afgestemd op kinderopvangcentra. Het programma maakt de ingewikkelde bedrijfsprocessen beheersbaar. Zo krijgt de gebruiker met één druk op de knop alle relevante gegevens van ouders en kinderen in beeld. Vervolgens manoeuvreert een duidelijk keuzemenu hem door het programma. Gegevens van ouders en kinderen, inclusief gesprekken, telefoontjes en afspraken, zijn overzichtelijk geordend. Daarnaast beschikt *The Nanny* over een planningsoverzicht, dat precies weergeeft hoe de bezetting op dat moment is en hoe deze er in de nabije en verre toekomst uitziet.

Ook kinderopvang moet zich onderscheiden



Integratie

‘Er zijn meerdere programma’s voor de kinderopvang’, vertelt {Anke Suijkerbuijk}, directeur TecSoft. ‘Maar *The Nanny* biedt als enige het hele pallet. *The Nanny* – Personeel zorgt er bijvoorbeeld voor dat de personeelsplanning automatisch wordt gekoppeld aan de urenregistratie en vervolgens aan de salarisadministratie. Voor deze laatste functies werken we onder andere samen met CTB Personele Systemen bv. Deze partij levert een integrale oplossing – Cobra – op het ge-

bied van HRM en salarisverwerking. De programma’s zijn volledig geïntegreerd. Gegevens hoeven dus maar eenmaal te worden ingevoerd. Dit werkt efficiënt en verkleint de kans op fouten.’

Totaaloplossing

Daarnaast heeft de gebruiker de keuze uit meerdere webapplicaties. Hij kan kiezen voor producten specifiek voor een vorm van kinderopvang zoals tso. Maar ook voor *The Nanny* - Ouder Login, die ouders 24/7 de mogelijkheid geeft om gegevens in te zien en te wijzigen. Suijkerbuijk: ‘Deze functionaliteiten hebben hun bestaansrecht bewezen. Maar *The Nanny* staat nooit stil. Er is continu een team actief dat de maatschappelijke en politieke ontwikkelingen in de gaten houdt, nieuwe wensen van klanten signaleert en wijzigingen in wet- en regelgeving implementeert. Daarnaast groeit het programma met de organisatie mee. De gebruiker loopt nooit tegen beperkingen aan.’

Nieuwe functionaliteiten

Rijst toch de vraag wat nieuwe producten hieraan nog toe kunnen voegen? ‘De nieuwe producten spelen in op de veranderde omstandigheden in de kinderopvang’, vertelt Anke Suijkerbuijk. ‘De meeste kinderopvangcentra hebben zich nooit druk hoeven maken over klantenwerving. De wachtlijsten waren altijd gevuld. Maar hierin komt verandering. Ook kinderopvangcentra zullen zich moeten positioneren en onderscheiden. Hier bieden *The Nanny*-producten verrassende mogelijkheden.’

The Nanny - Facillit

The Nanny - Facillit is de digitale wegwijzer voor het beheer van kinderopvangcentra met meerdere gebouwen. Facillit rangschikt en vergelijkt zo veel mogelijk gegevens van de ingevoerde locaties. Daarnaast is een aantal complementaire items toegevoegd zoals signaleringen, kengetallen en rapportages. Suijkerbuijk: ‘Het programma kan dienen als groot onderhoudsplatform, als regulier werkrooster voor inspecties en onder-

houd, als contractenregister met automatische signalering en als tool voor te genereren managementinformatie. Het kan onderhoudskosten berekenen op jaarbasis. Formulieren, vergunningen en onderhoudscontracten kunnen op elk moment worden opgeroepen. Facillit is zo een informatiebron die informatie op het juiste gebruikersniveau aanlevert. Het overzicht dat hierdoor ontstaat, leidt gegarandeerd tot besparing en ondernemerskansen.’

Moderne postduif

Om het marktgericht denken te stimuleren kunnen gebruikers sinds kort vanuit *The Nanny* online wenskaarten versturen. Dit biedt organisaties de mogelijkheid om op een eigentijdse manier het contact met ouders, kinderen, personeel, scholen etc. te onderhouden. ‘Het kaartstelsel is direct gekoppeld aan alle relatiegegevens in *The Nanny*-producten. De kaarten kunnen bijvoorbeeld worden ingezet om bso-activiteiten te promoten, marketingacties te ondernemen of wachtlijstkinderen te benaderen. Dit marketinginstrument gaat organisaties op het juiste been zetten.’

Interactief communiceren

Een andere manier om de betrokkenheid tussen kinderopvangorganisaties en (potentiële) klanten te vergroten is de inzet van Social Media. Hierbij staat niet de kinderopvangorganisatie centraal, maar juist de klant. ‘Deze digitale ontwikkelingen gaan razendsnel’, weet Anke. ‘Dus ook voor de kinderopvang. Op dit moment zijn al 30 kinderopvanggroepen actief op LinkedIn. De twee grootste groepen zijn Kinderopvang in Nederland met ruim 1000 leden en Kinderopvang Business Group met bijna 600 leden. Op Hypes zijn bijna 100 kinderopvangorganisaties actief. Hier ligt onze volgende uitdaging. We gaan Social Media inzetten om op een gebruikersvriendelijke, laagdrempelige en snelle manier te communiceren met onze gebruikers. Maar ook om gebruikers kennis met elkaar te laten delen. De branche zal zo steeds kritischer worden. De software en haar leveranciers worden daarmee steeds transparanter.’

Voor meer informatie:

www.tecsoft.nl en www.the-nanny.nl

