

LeftClick en Facilitor, systemen die elkaar aanvullen

Het merendeel van de organisaties onderschrijft de kracht van narrowcasting richting klanten of medewerkers. Oftewel: actuele informatie, op de juiste locatie en op het juiste moment aan je klanten of medewerkers tonen via beeldschermcommunicatie. Facilitor werkt inmiddels 3 jaar samen met LeftClick, hard- en softwareleverancier voor narrowcasting. Wat maakt die samenwerking nou zo interessant? En hoe vul je elkaar op een slimme manier aan, ook als je hetzelfde doel nastreeft? Johan Smits, eigenaar van LeftClick, geeft een inkijkje in deze samenwerking.

“Ons gezamenlijke principe om de klant te ontzorgen is een onmisbare factor in de samenwerking met Facilitor”

BACKEND VS FRONTEND

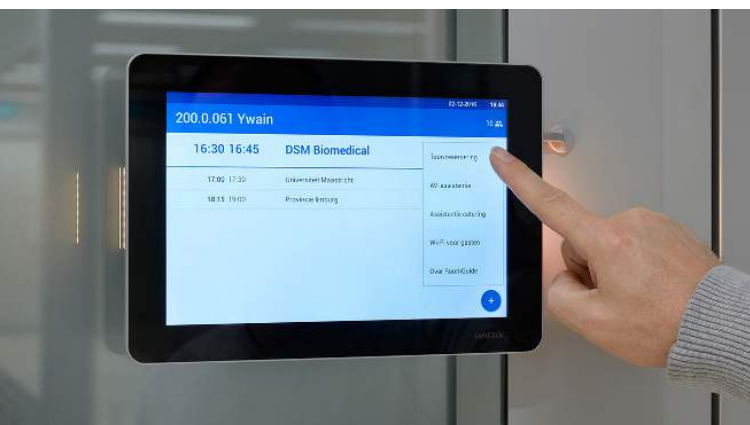
LeftClick richt zich op vier vormen van beeldschermcommunicatie: DeskGuide, DigitalSignage, RoomGuide en VisitorGuide. Johan Smits legt uit hoe Facilitor en LeftClick

zich tot elkaar verhouden: “Onze software is erop gericht om zo eenvoudig mogelijk content te plaatsen op beeldschermen of om ad-hoc reserveringen te doen. De informatie die op de schermen getoond moet worden, halen wij uit het FMIS-systeem van Facilitor. Je moet Facilitor hier dus zien als de vergader-backend die LeftClick van informatie voorziet, vanaf ieder apparaat en op elk moment. LeftClick verzorgt de frontend, zodat je als medewerker eenvoudig en snel die informatie kunt bekijken als je bij de vergaderzaal staat.”



KORTERE LIJN TUSSEN INZICHT BIEDEN EN FACILITEREN

Hoe het werkt? Johan Smits pakt het product RoomGuide als voorbeeld: “Wanneer je ad-hoc wilt vergaderen, dan kun je via de RoomGuide op locatie de ruimte reserveren. Ook kun je bij een bezette ruimte direct zien welke andere ruimtes er beschikbaar zijn. Het daadwerkelijk opslaan en raadplegen van de beschikbaarheid gebeurt in de database van de FMIS-software. Als je het echt hebt over de techniek, dan zijn het juist de verschillen waarin we elkaar versterken: LeftClick regelt ad-hoc dat wat je wilt of moet zien, Facilitor portal faciliteert vooraf en in complexere reserveringen, zo kun je vooraf ook de catering bestellen. Die korte lijn tussen inzicht bieden en het vervolgens kunnen faciliteren, daar zit onze gezamenlijke kracht om bedrijfsprocessen- en je bezettingsgraad- optimaal te laten verlopen.”



OOK OVEREENKOMSTEN BASIS VOOR SAMENWERKING

Johan Smits benadrukt dat ook de overeenkomsten van grote waarde zijn voor de goede samenwerking: “Beide systemen zijn bijvoorbeeld volledig webbased en staan in de Cloud. Daardoor is het niet alleen voor de medewerker makkelijk om een ruimte te reserveren, maar ook voor een functioneel beheerder vereist het veel minder kennis en onderhoud dan met lokaal geïnstalleerde

applicaties. Dat bespaart niet alleen kosten, maar ook tijd, tijd die je weer kunt investeren in het verder optimaliseren van andere bedrijfsprocessen.”

DEZELFDE VISIE

Niet alleen de systemen, ook de visie sluit op elkaar aan. En dat is volgens Johan Smits terug te zien in de samenwerking: “Beide bedrijven onderschrijven het belang van security en een ISO27001-certificering. Daarnaast is ons basisprincipe om de klant te ontzorgen een onmisbare factor in de samenwerking. Als je dat allebei als uitgangspunt hebt, dan is het veel makkelijker schakelen bij het doorontwikkelen van beide systemen. Samenwerking op dit niveau is bovendien niet zo vanzelfsprekend, dus we zijn heel blij dat we elkaar op zo’n mooie manier kunnen versterken en aanvullen. Niet voor niks stonden we begin dit jaar bij hun op de stand op de ‘Vakbeurs Facilitair & Gebouwbeheer’. Het is de soepele samenwerking die het verschil maakt voor onze klant.”



Johan Smits, eigenaar LeftClick