

# Business Case

**Nedap** werd opgericht in 1929 als de N.V. Nederlandsche Apparatenfabriek "Nedap". Sinds 1947 is het bedrijf beursgenoteerd. Wereldwijd heeft Nedap vandaag de dag meer dan 750 mensen in dienst. Eén van de business units van Nedap is Nedap Light Controls. Deze business unit produceert lichtoplossingen met één doel: de exacte hoeveelheid licht geven, waar en wanneer nodig.



## Skondras

Radarweg 525  
1043 NZ Amsterdam  
+31 (0)20 44 99 400  
[info@skondras.nl](mailto:info@skondras.nl)  
[www.skondras.com](http://www.skondras.com)



## Actie

### Pilot

Met die innovatieve propositie wilde Nedap de markt benaderen in Nederland en België. Die markt is divers: Nedap levert de software aan luminaire producenten, maar ook aan business partners en distributeurs, lichtconsultants die betrokken zijn bij het ontwerpen van nieuwe panden – en natuurlijk aan eindklanten zelf.

In 2015 ging Nedap in zee met Skondras om een pilotcampagne te draaien. Doel van deze campagne was om eindklanten in de zware industrie in Nederland te benaderen om afspraken te genereren voor de accountmanagers van Nedap. Het robuuste verlichtingssysteem van Nedap kan veel omgevingsfactoren aan en levert hoge energiebesparingen, zo luidde de propositie; de performance is overall nu nog beter dan LED-technologie kan bieden.

## Resultaat

De pilot verliep succesvol: er werden 37 concrete BANTplus-gekwalficeerde afspraken gemaakt, oftewel 1 afspraak per 4,5 beluren. Daarnaast maakten de agents 57 terugbelafspraken na het verzenden van informatie. Nedap was tevreden met deze resultaten, en met de kwaliteit van de afspraken. Daarom is de pilot omgezet naar een permanente campagne. Later in 2015 werd die campagne uitgebreid naar de Benelux, en inmiddels loopt er eveneens een campagne in het Verenigd Koninkrijk.

*“Onze doelgroep is divers en veelal moeilijk te benaderen. Skondras slaagt er echter in om aanzienlijke aantallen kwalitatief goede afspraken te maken. Het projectmanagement loopt soepel, ik heb er zelf weinig werk aan, terwijl de resultaten goed zijn. Dan weet je dat je met de juiste partij zaken doet. Wij zijn erg enthousiast over Skondras.”*

*Corine Smeenk,  
Marketing & Communicatie  
Nedap Light Controls*

# Sales.Consider it done.