



Odoo past techniek toe op de eisen en wensen van onze organisatie, net als wij doen voor onze klanten



PFM Intelligence Group is een organisatie met een wereldwijd bereik. De kernactiviteit is het vergaren van data voor anderen. De uitdaging was óók data te vergaren voor zichzelf om voorbereid te zijn op toekomstige groei.

IN EEN OOGOPSLAG

Gebruikers
53

Industrie
Data services

Kantoren


Klant sinds
2018

Wie is de PFM Intelligence Group

Het kantoor van PFM ligt op een industrieterrein in Alphen aan den Rijn. Achter de gevel huist een uiterst compacte organisatie die in Nederland (en daarbuiten) een unieke positie inneemt in dataverzameling van bezoekersdata voor winkels, winkelcentra, winkelstraten en stations. Daarnaast levert PFM maatwerk voor drive-thru oplossingen en huisvest het een reparatiecentrum voor communicatieproducten voor heel Europa.

Michel l' Amie is Senior Operations/Projects Manager. Sinds oktober 2018 draait zijn organisatie op Odoo, maar uitontwikkeld is het nooit.

Wat was de uitdaging

“Voor klanten meten we alles en zelf hadden we nauwelijks data over onze bedrijfsprocessen”, vertelt Michel. De ambitie om in Europa (door) te groeien en van daaruit de wereld te veroveren, deed PFM inzien dat de vele werkeilandjes met eigen manieren van werken aangepakt moesten worden. De keuze was bijschaven of rigoureuus omvormen en met een schone lei beginnen. Het was een uitdaging om het maatpak dat binnen alle disciplines bestond op elkaar te laten aansluiten. Dat varieerde van files in Dropbox tot zelfgeschreven software.

PFM Intelligence Group kenmerkt zich door een klantgerichte en betrokken groep medewerkers die direct handelt. Het volume en tempo van orderverwerking is extreem hoog. De organisatie procesmatig efficiënt te laten draaien en inzicht krijgen in bedrijfsvoering waren redenen om over te gaan naar een totaalsysteem.

Waarom de keuze voor Odoo

Michel heeft een fascinatie voor informatisering en was vanuit een eerdere werkomgeving bekend met bedrijfsprocessen en systemen. Zijn oriëntatie bestond uit bezoeken van diverse ERP leveranciers, bijwonen van webinars. Daarnaast heeft hij zich via reviews verder laten informeren en heeft een goed beeld gekregen van de markt.

De keuze voor Odoo is ingegeven door kosten (efficiënt), open source (flexibiliteit) en de modulaire opzet. De keuze voor B-Informed is gemaakt door de wens met een Odoo Gold Partner in zee te willen gaan. Een referentiebezoek bij een klant van B-Informed en daaruit volgende Proof of Concept met gap analyse was overtuigend.



"Many thanks for the ongoing support and active thinking and involvement in the project. Today was an important milestone, and despite the fact that we are not quite there yet, we can slowly but surely state that a very solid and good foundation is forming among our organization processes and business operations with Odoo."

Bart Schmitz, CEO PFM Group



In de primair aangeschafte versie van Odoo zat geen Field Service Management module. Ondanks dat dit een kritische succesfactor was, is toch voor Odoo gekozen en is deze functionaliteit via een apart pakket geïntegreerd.

Hoe is het project aangepakt

Olievlek implementatie. Met andere woorden: er is met een makkelijke functionaliteit begonnen, waardoor iedereen in de organisatie direct met het systeem te maken kreeg: verlofregistratie. Zo werd organisatie breed betrokkenheid en draagvlak gecreëerd. Alle applicaties zijn sindsdien fasegewijs geïmplementeerd in circa tien maanden tijd.

Hoe was de samenwerking met B-informed

De klant-leveranciersrelatie kenmerkt zich door co-makership. "B-Informed adviseert bij de basis te beginnen en deze aan te vullen en te verbeteren. Zo gaat het tot op de dag van vandaag" licht Michel toe. Het compacte projectteam, van hemzelf en een projectmanager en ontwikkelaar van B-Informed, werkt op basis van wekelijkse rapportages in een iteratief proces van verbeteren. Dit is wat Michel betreft het unieke aan Odoo en B-Informed. Doelstellingen zijn behaald én Odoo wordt continu geoptimaliseerd.

Waar heeft Odoo in bijgedragen

Odoo heeft met name inzicht gegeven in de eigen bedrijfsvoering van PFM. De verschillende disciplines sluiten nu op elkaar aan. Er is geen kostenbesparing gerealiseerd, mede vanwege het feit dat PFM onder meer eigen software gebruikte. De uitfasering van additionele duurdere pakketten leidde wel tot kostenbeheersing en vereenvoudiging van het totaalsysteem.

PFM werkt met twee bijzondere functionaliteiten. Een eigen helpdesk dashboard dat gebaseerd is op het helpdesksysteem van Odoo. Relevante KPI's zijn daardoor in realtime inzichtelijk op het TV scherm en in Odoo.

Daarnaast een zelf ontwikkelde module: *Configuration Management Database (CMDB)*. Deze zoomt in op de klanten van PFM (WIE). Met kaart en foto informatie wordt niet alleen zichtbaar WAAR de klant zich bevindt, maar ook WAT de klant afneemt. Vijftien jaar historie van PFM is hiermee samengevat in één module. Het biedt PFM Intelligence de unieke mogelijkheid om locatie georiënteerd te werken en haar groei-doelstelling te realiseren.

Meer weten over PFM Intelligence?

Bezoek de website www.pfm-intelligence.com

TOEPASSINGEN

Fin. Administratie

CRM & Verkoop

Projecten

Productie

Magazijnbeheer

Inkoop

HRM

Helpdesk

Dare to Challenge

consulting | technology | academy

Quint

IN EEN OOGOPSLAG

Gebruikers
290

Industrie
Consultancy

Kantoren



Klant sinds
2016

Quint Wellington Redwood (Quint) is een toonaangevend adviesbureau voor digitale transformatie met een track record van meer dan 25 jaar in consulting en technologie.

Wie is Quint

Het doel van Quint is om de wereld van de bedrijfstechnologie samen te brengen. Daarvoor biedt zij een verscheidenheid aan diensten, waaronder het ontwerpen en operationaliseren van het digitale proces. Tevens kennis delen en samenwerkingsverbanden organiseren die de verandering en innovatie versnellen voor bedrijven die een digitale transformatie ondergaan. Ondersteuning voor organisaties vindt plaats via consulting, training en technologie. Quint voert elk jaar meer dan 250 projecten uit en is momenteel actief in meer dan 48 landen. Kernregio's zijn Nederland, Spanje, Maleisië, Japan en India.

Wat was de uitdaging

Voordat Odoo werd geïmplementeerd, gebruikte Quint een verscheidenheid aan applicaties voor CRM, project management en financiën. Zoals een .NET-applicatie, Microsoft Dynamics CRM en op maat (intern) ontwikkelde software. Met verschillende applicaties opereerde Quint in een versnipperd landschap. Er was beperkte tot geen integratie tussen de verschillende applicaties met als gevolg dubbel werk en beperkt zicht op de gehele operationele stromen van Quint. Bovendien was het bedrijf vanwege de inflexibiliteit van de applicaties niet in staat specifiek gewenste functionaliteiten toe te voegen, waardoor het bedrijf niet kon worden gerund zoals het wilde.

Waarom de keuze voor Odoo

Door het versnipperde systeemlandschap en de inflexibiliteit van de applicaties ging Quint op zoek naar een nieuw softwaresysteem. In onderzoek naar ERP-software op de markt kwam Quint Odoo tegen. Wat Quint overtuigde om Odoo te gaan gebruiken was het gemak van aanpassing aan de behoeften van het bedrijf, de roadmap van het platform en de community van ontwikkelaars.

“Odoo helpt bij het uitvoeren van een data-gestuurde marketingoperatie met een grote positieve impact op onze lead-to-deal-ratio.” **Challenge**
consulting | technology | academy

- Jeroen Raijmakers, hoofd marketing

Dare to Challenge

consulting | technology | academy

" Met Odoo is het eenvoudiger dan ooit om onze gegevens te analyseren en verschillende aspecten van onze activiteiten te koppelen, wat ons helpt bij het bepalen en bijstellen van onze strategie."

Jeroen Brink, financieel directeur Quint

Quint

TOEPASSINGEN

Finance



CRM & Sales



Projects



Events



Expenses



Leaves



HRM



Timesheets



Documents



Hoe is het project aangepakt

Met een agile aanpak en met behulp van B-Informed, heeft Quint de volgende Odoo applicaties geïmplementeerd: contacten, verkoop, projecten, urenverantwoording, financiële administratie en HRM & verlofregistratie. De keuze voor deze specifieke applicaties werd ingegeven door een sterke focus die Quint legt op haar medewerkers en klanten. Dus het was prioriteit dat het Odoo-systeem eerst werd gebruikt om deze doelgroepen en processen te ondersteunen.

Na de succesvolle implementatie van de eerste set applicaties vond Quint het zinvol om uitbreidingen aan het platform toe te voegen die hun klantenservice verder verbeterden. Vervolgens werden de applicaties CRM, evenementenbeheer, documentmanagement en digitale handtekening met behulp van de 'one-app-at-a-time' aanpak geïmplementeerd.

Hoe was de samenwerking met B-informed

Met een gezamenlijk team implementeerden Quint en B-Informed Odoo, gebruikmakend van een agile aanpak. Eerst gericht op de kernprocessen. Na de livegang brak het agile team niet op. In een nauwe samenwerking zijn continu extra functionaliteiten toegevoegd. Nog steeds voert het team verbeteringen door die Quint als bedrijf helpen optimaliseren.

Waar heeft Odoo in bijgedragen

Quint vindt Odoo gemakkelijk te gebruiken zonder grote handleidingen te hoeven gebruiken. Dankzij Odoo zijn ze nu in staat om het bedrijf te runnen zoals ze willen met hun specifieke gewenste functionaliteiten.

Odoo stelt Quint in staat om adviesprojecten beter te volgen, zowel op basis van hun huidige status als in hun prognose. Hierdoor kunnen zij pro actiever sturen, wat resulteert in minder overschrijdingen. Het logistieke proces rondom trainingen verloopt volledig geautomatiseerd in Odoo. Cursisten krijgen hun trainingsinformatie en -materiaal op vaste tijden voorafgaand aan de training. De werklast op kantoor is hiermee verminderd en de klanttevredenheid verbeterd.

Op elke plaats, op elk moment en op elk apparaat heeft Quint direct toegang tot hun kernsoftware. Door alle kernactiviteiten in Odoo te laten verlopen, is Quint erin geslaagd haar efficiëntie en (klant)communicatie te verbeteren. Een betere controle zonder in te boeten op flexibiliteit, dat is precies wat Odoo mogelijk maakt. De consultancybranche verandert snel. Met Odoo heeft Quint een solide basis waarmee ze niet alleen dit tempo kunnen bijhouden, maar ook voorop kunnen blijven lopen.

Meer informatie over Quint?

Bezoek de Quint website www.quintgroup.com

B-INFORMED
POWERFUL BUSINESS SOLUTIONS



Temperatuur gecontroleerde opslag en distributie is met Odoo een koud kunstje

CRYO STORE

Als full service logistieke partner levert Cryo Store services aan organisaties en bedrijven in de farmacie, biotechnologie, voedingsindustrie en gezondheidszorg. Na de oprichting in 1999 heeft Cryo Store zich gespecialiseerd in temperatuurbeheersing in opslag, vervoer en verpakkingen en de diensten uitgebreid.

IN EEN OOGOPSLAG

Gebruikers
11

Industrie
Koude opslag

Kantoren


Klant sinds
2017

Wie is Cryo Store

In het hoge Noorden van Nederland is een bijzonder bedrijf gevestigd: Cryo Store. Bij binnenkomst doen naambordjes op de deuren denken aan een medisch bedrijf: behandelkamer, röntgenkamer. Niets is minder waar vertelt managing director Menno Sappé, hoewel er een onbetwiste link is met de gezondheidsindustrie.

Ruim twintig jaar helpt Cryo Store bedrijven en instellingen met het verzorgen van temperatuur gecontroleerde opslag en distributie. Of het nu gaat om het verpakken van voedingsmiddelen monsters, het opslaan van bio samples, of om vaccins die naar een laboratoria in Duitsland moeten, Cryo Store ontzorgt haar klanten voor de gehele, temperatuur gecontroleerde, logistieke keten. Met behulp van innovatieve dienstverlening komt het product in optimale conditie aan op de plaats van bestemming. Nagenoeg overal ter wereld.

Wat was de uitdaging

Een kleine tien jaar geleden is Cryo Store naar het huidige pand in Joure verhuisd, waar voorheen een tandartsenpraktijk was gevestigd. De nog aanwezige naambord-verwijzingen zijn een knipoog naar dat verleden. Deze locatie is speciaal geschikt voor langdurige temperatuur gecontroleerde opslag en voorzien van alle denkbare beveiligingsmaatregelen tegen bijvoorbeeld brand en inbraak. Bovendien worden speciale monitor en back-up faciliteiten onderhouden. Continue bewaking en hele specifieke registratie, bijna op nano niveau.

‘We passen op de “kinderen” van anderen, namelijk hun cruciale bedrijfsdata’, zegt Menno. ‘Dat vraagt uiterst zorgvuldige behandeling. We zijn een niche in een niche markt.’

De hoeveelheid verschillende data van bedrijven beheren resulteerde in veel maatwerk en specifiek ontwikkelde software. Soms zelfs nog MS-DOS georiënteerd. En toch wilde Cryo Store naar één database structuur. Aanvankelijk ontwikkelde zij dit zelf. Met succes, maar er waren nauwelijks analyses mogelijk. Deze software is deels nog in gebruik, maar de ontwikkelaar was als eenmansbedrijf een te groot risico.





‘Wij hadden echt behoefte te ervaren wat wel en niet kon. “Bewijs het maar” vroegen we aan B-Informed’


Menno Sappé, managing director
Cryo Store


CRYO STORE

TOEPASSINGEN

Fin. Administratie 

CRM & Verkoop 

Magazijnbeheer 

Productie 

Inkoop 

Website 

Waarom de keuze voor Odoo

In de zoektocht naar een stabiel pakket kwam Cryo Store bij Odoo uit. Toch werd dit niet direct omarmd vanwege een ervaren gemis aan flexibiliteit bij de toenmalige leverancier. Tot een verzending naar een klant misging vanwege een niet juist geregistreerde verhuizing en korte tijd later opnieuw een zending misliep door een nieuwe vervoerder. Menno realiseerde zich hoe kwetsbaar de data opslag was en hoe hard de één database structuur nodig was.

De zoektocht startte opnieuw. De meeste moeite had Menno met het feit dat zijn processen niet in standaard software paste en flexibiliteit een absolute voorwaarde was. Zo kwam hij opnieuw bij Odoo uit en bij B-Informed, één van de eerste gold partners van Odoo in Nederland.

Hoe is het project aangepakt

Met een projectteam werden functionele eisen geformuleerd. ‘Wij hadden echt behoefte te ervaren wat wel en niet kon. “Bewijs het maar” vroegen we aan B-Informed,’ vertelt Menno. Dus op locatie werd vervolgens met succes een Proof of Concept uitgevoerd. In mei 2017 werd gestart met het project. Het had eerder klaar kunnen zijn, maar besloten werd te wachten tot de nieuwe release Odoo 11 in oktober 2017 uit zou komen. Ondanks het advies van B-Informed voor een geleidelijke implementatie is Cryo Store per 1 januari 2018 met alle functionaliteiten in een keer live gegaan.

Hoe was de samenwerking met B-informed

Hoe meer flexibiliteit nodig was, hoe complexer het project werd. Cryo Store moest wennen aan het denken vanuit de (on)mogelijkheden van Odoo. Daarom was de fysieke aanwezigheid van de projectmanager van B-Informed randvoorwaarde. Een dag in de maand gezamenlijk monitoren, overleggen en aanpassen werkte prettig. ‘B-Informed kenmerkt zich door een hoge en goede flexibiliteit’ aldus Menno.

Waar heeft Odoo in bijgedragen

‘We hadden een heel goed systeem, maar misten de analyses. Ik denk dat vooral de applicaties finance en crm sales in Odoo ons een veel beter inzicht geven. Het grote voordeel van Odoo is dat in één pagina volledig overzicht gegeven wordt van onze bedrijfsspecifieke gegevens. Zo diep konden wij dat in het verleden niet.’

Cryo Store typeert zich als te klein om alles uit Odoo te halen wat er in zit. Anderzijds hebben zij wensen die nog niet passen in Odoo, zoals het volledig automatiseren van hun specifieke vervoersproces. Maar Odoo ontwikkelt continu, dus wellicht bieden interfaces straks de gewenste functionaliteiten.

Meer weten over Cryo Store?
Bezoek de website www.cryostore.com