

Valcredo haalt meer uit Microsoft Dynamics door totaaloplossingen op maat

Valcredo helpt KMO's succesvol te digitaliseren. Om informatie uit verschillende bedrijfstakken samen te brengen, zorgt het bedrijf voor 'Enterprise Resource Planning' (ERP), gebaseerd op de software van Microsoft Dynamics Business Central. Die ERP-oplossingen worden steeds vaker in de cloud gehost - en da's waar Combell in het verhaal verschijnt!

Microsoft Dynamics: ERP-software om bedrijfsprocessen te automatiseren

Om de concurrentie een stap voor te blijven en hun bedrijf efficiënter te laten werken, kiezen steeds meer ondernemingen voor een digitale transformatie. Zoveel mogelijk bedrijfsprocessen worden geautomatiseerd, wat niet alleen tijd en mankracht bespaart, maar het bedrijf ook meer inzicht geeft in haar werking. **Enterprise Resource Planning** of ERP-software tracht namelijk



de complexe interne werking van een bedrijf zoals financiën, voorraadbeheer, verkoop, aankoop, productie en magazijnbeheer in één systeem onder te brengen, zodat alle bedrijfsprocessen gestroomlijnd kunnen worden en het bedrijf optimaler functioneert en beter kan opgevolgd worden. Via de specifieke Power BI Dashboards heeft het bedrijf direct een real-time overzicht van de huidige situatie.

Microsoft Dynamics Business Central is één van de meest

gebruikte ERP-pakketten om de automatisering van de processen mogelijk te maken. Het is echter een algemeen pakket, en daarom zijn er tal van dienstverleners ontstaan om bedrijven te begeleiden bij de adoptie van een ERP - vaak door een speciale versie van het ERP te bedenken die afgestemd is op een bepaalde sector. Dat is wat het Belgische bedrijf **Valcredo** doet: als Microsoft Dynamics partner implementeert het ERP voor de KMO.

Valcredo: een buitenbeentje in het ERP-landschap

Valcredo, dat twee vestigingen heeft (in Sint-Martens-Latem en in Wommelgem) noemt zichzelf een buitenbeentje. Het gaat immers bij de implementatie van de ERP-pakketten op **unieke wijze te werk**. "Onze manier van werken is atypisch en vernieuwend."

Valcredo zag deze **verbeterpunten bij concullega's**:

- ✗ Grote verticale sector-oplossingen met te veel functionaliteiten die niet of weinig gebruikt worden
- ✗ Ingewikkelde trajecten om de software te gebruiken
- ✗ Inefficiënte bedrijfs- of werkingsprocessen die niet meegroeien of inkrimpen met het bedrijf

Meestal zal een bedrijf, dat ERP's implementeert bij KMO's, zich specialiseren in een bepaalde activiteitensector - bijvoorbeeld voeding. Het werkt een globale oplossing uit op basis van Microsoft Dynamics voor alle verschillende varianten binnen een

bepaalde sector, en gaat die aanbieden aan allerlei bedrijven uit bijvoorbeeld de voedingssector. Maar dat is een versie die heel breed werkt en tal van opties bevat - iemand die groenten en fruit verhandelt heeft bijvoorbeeld andere functionaliteiten nodig dan een slager of een bedrijf dat bereide maaltijden klaarmaakt. Zo krijgt de KMO een oplossing in handen waarvan het **slechts 50 - 60% gebruikt, maar wel voor 100% moet betalen**", verduidelijkt Arne Notebaert, die ook zaakvoerder van Valcredo is.

Er is nog een reden waarom Valcredo niet gelooft in de klassieke manier om een ERP-oplossing te implementeren. "Meestal worden de bedrijfsprocessen van de klant omgevormd naar de processen die in dat systeem gebeuren. Het risico bestaat echter dat je IT-processen gaat creëren die niet optimaal verlopen voor het bedrijf. Er wordt vergeten wat de essentie is. Waarom vraagt een bedrijf naar een ERP-implementatie? Om er uiteindelijk voor te zorgen dat heel veel processen geautomatiseerd worden die automatisch moeten lopen, zodat de mensen meer tijd krijgen voor bijvoorbeeld het verbeteren van de kwaliteit en de controle van de producten. Maar heel vaak zitten die bedrijfsprocessen zo krom in elkaar in de software, dat de mensen meer werk hebben om data erin te krijgen en door het traject te jagen. Het **ERP wordt eigenlijk meer een last dan een meerwaarde**. En dat doet het rendement van een ERP-implementatie teniet", meent Arne.

De zaakvoerder voegt er nog een andere observatie aan toe die Valcredo aangezet heeft tot zijn eigen manier van werken: "Een bedrijf fluctueert, groeit, verandert, slaat een nieuwe piste in, en ja, het kan soms ook inkrimpen. Dan wil je dat de oplossing mee gaat. Maar **met die grote oplossingen groei je op een bepaald moment uit die oplossing**. Dan kan je twee dingen doen: dan verander je van pakket, ofwel kies je voor maatwerk - wat heel duur is".

De persoonlijke, modulaire aanpak van Valcredo

Valcredo heeft daarom **een eigen aanpak uitgewerkt op basis van deze 3 pijlers**:

- ✓ Het meest optimale bedrijfsproces nastreven, inclusief bestaande processen zelfs als die niet IT-gerelateerd zijn
- ✓ Functionaliteiten op maat van elk bedrijf toevoegen
- ✓ De mensen op de vloer betrekken bij de veranderingen

"We doen eerst een analyse, samen met het bedrijf, van de bestaande bedrijfsprocessen en tekenen het meest optimale bedrijfsproces uit waar we naartoe willen streven. Dat kan soms een impact hebben op de interne bedrijfsvoering, en soms kunnen er zaken naar boven komen die niet met IT te maken hebben. Maar het is wel de bedoeling **het bedrijfsproces in zijn geheel** te optimaliseren.



Powerblox maken ERP-systeem op maat We starten altijd vanaf een standaard Business Central pakket. Om tot het optimale proces te komen, vullen wij dat standaard pakket aan met **Powerblox** - kleine stukjes, functionaliteiten die ontworpen zijn door een zusterbedrijf. Afhankelijk van wat de klant op dat moment nodig heeft, voegen wij blokjes toe en leggen we de puzzel. En zijn er over twee of drie jaar nieuwe blokjes nodig, dan kan je die er gerust aan toevoegen. Omgekeerd kan ook: als een bedrijf inkrimpt, en bepaalde blokjes niet meer nodig heeft, kunnen die gewoon uitgeplugd worden. Zo krijgt het bedrijf **een zeer organisch geheel waarbij de softwareapplicatie meegroeit met de onderneming**. Dankzij de powerblox kunnen wij een oplossing aanbieden die zo dicht mogelijk aanleunt bij een optimaal bedrijfsproces", zegt Arne.

Op die manier heeft Valcredo de opgesomde problemen met de klassieke implementatie van een ERP-oplossing getackeld. Maar er is meer. "We zorgen er ook voor dat **de mensen op de vloer** mee zijn. Al heel vroeg in het proces starten wij daarvoor een **change management proces** op. Want de belangrijkste kans op slagen van een ERP-implementatie hangt af van het feit of je de mensen meekrijgt in het verhaal.

Die totaalaanpak maakt van ons dat buitenbeentje op de markt voor ERP-implementaties. Wij forceren niets, maar slagen erin om met respect voor het bedrijf het uiteindelijke doel, het automatiseren, het optimaliseren van het bedrijf, te bereiken. En dat is waar wij voor staan", besluit Arne Notebaert.

"De belangrijkste kans op slagen van een ERP-implementatie hangt af van het feit of je de mensen meekrijgt in het verhaal."

Elke klant zijn eigen performante en altijd beschikbare cloud server



Elke Valcredo klant een eigen cloud serverDe klanten van Valcredo zitten vooral in bepaalde sectoren - alles wat met logistiek en productie te maken heeft. Bedrijven waarvoor beschikbaarheid en snelle werking van de ERP-oplossing van primordiaal belang zijn. De KMO-klanten van Valcredo bevinden zich grotendeels in België (80%) en in andere landen binnen Europa.

Afhankelijk van de grootte en de specifieke vereisten van het bedrijf, wordt de oplossing 'on premise' gehost (op de eigen servers van het bedrijf), op Microsoft hosting, of in de cloud. In dat laatste geval gebruikt Valcredo bij voorkeur [managed cloud hosting](#) bij Combella.

Steeds vaker kiest Valcredo voor [cloud servers](#) om de ERP-oplossing voor zijn klanten te hosten. "In bedrijfskritische omgevingen zoals een productiebedrijf, een logistiek bedrijf waar het systeem, als het niet of te traag werkt, het hele bedrijf kan platleggen, moet de server performant zijn", is het oordeel van Arne.

Hierbij zal de klant een [managed server](#) huren bij Combella, waarop Valcredo de Business Central oplossing en de omgeving klaarzet voor de klant. Arne Notebaert, oprichter van Valcredo, meent dat **hosting op de managed public cloud bij Combella grote voordelen biedt: prestatie en availability**. Een ERP-oplossing vormt immers het hart van de werking van het bedrijf - je kan het echt niet veroorloven dat het systeem te traag werkt, of niet beschikbaar is. Dan ligt het bedrijf stil. **Een goede cloud hosting is dan ook een must**.

"De kenmerken van de server hangen af van wat wij erop zetten - **naast Business Central kan de klant ook andere zaken op zijn cloud server plaatsen**. Dan wordt, samen met Combella, case per case bekeken wat er nodig is, en wordt er een voorstel uitgewerkt voor de hosting. Wij laten ons daarbij adviseren door Combella. Het contract wordt ook rechtstreeks afgesloten tussen Combella en de klant, zodat die nog altijd aan de knoppen kan, als hij wil".

Combella: cloud hosting mét garanties en service

Arne is erg te spreken over de samenwerking met Combella, die in 2018 begon. Daarvoor werkte Valcredo ook al met cloud hosting, Maar merkte daarbij na een tijdje dat cloud hosting niet overal hetzelfde inhoudt. De partner doet er wel degelijk toe. Ze misten **prestatie en service**. De cloud hosting verliep met horten en stoten en soms kon de klant gewoon niet werken omdat het systeem te traag werkte. Bovendien kregen ze geen ondersteuning en problemen werden niet snel verholpen. Reden waarom Valcredo op zoek ging naar een andere provider en bij Combella terecht kwam: "De eerste persoon waarmee wij contact hadden daar klikte het direct mee. We legden het probleem uit waarmee wij worstelden, en zij hebben een voorstel gedaan.



De onboarding was zeer vlot, zeer professioneel, echt een verademing."

Voor het feit dat Combella een **dedicated team** heeft voor een dossier, met een accountmanager, charmeerde Arne meteen. "Zo kan je altijd bij diezelfde persoon terecht. Heb je een probleem, dan krijg je niet iemand aan de lijn die eerst het warm water nog moet uitvinden, maar wel iemand die je dossier kent. En dat is een groot voordeel."

"Heb je een probleem, dan krijg je niet iemand aan de lijn die eerst het warm water nog moet uitvinden, maar wel iemand die je dossier kent."

Die **persoonlijke aanpak** maakt de support van Combella veel efficiënter, meent Arne. Wanneer hij die vergelijkt met de support die zijn klanten krijgen wanneer zij voor Microsoft-hosting kiezen, is het een wereld van verschil: "Bij Combella word je te woord gestaan door mensen die je dossier door en door kennen. Bij Microsoft is het gewoon een ticketje loggen en hopen dat er snel gereageerd wordt".

Valcredo heeft zelf ook een IT-medewerker, die de servers beheert en weet welke software erop moet staan, enz. En dat heeft ook zijn voordelen. "Wanneer zich een probleem aan onze kant voordoet, dan kan onze man meteen sparren met de technische experts van Combella. Ze **spreken dezelfde taal**, zodat het gemakkelijker is om het probleem op te lossen. Want problemen kunnen er altijd zijn - het blijven computers. Maar die worden op een snelle manier opgelost."

De IT-medewerker kan zich trouwens volledig focussen op de dienstverlening aan de klanten. Het onderhoud van de servers wordt immers door Combella uitgevoerd: management, back-up, patches installeren. Alle facetten van de ERP-software onderhoudt Valcredo dan weer zelf. **Managed cloud zonder zorgen, maar je blijft in controle wanneer je dat wenst.**

De transparantie bij de administratie bevalt Arne Notebaert ook.

"Combella is een zeer professioneel bedrijf. De manier waarop het administratief proces verloopt is heel transparant. Dankzij het controlepaneel heb je een duidelijk overzicht, dat je altijd en overal kan raadplegen. De zekerheid qua performantie die wij hebben bij Combella, en de achterliggende administratieve en technische begeleiding ervaren wij als zeer positief".

"De zekerheid qua performantie die wij hebben bij Combella, en de achterliggende administratieve en technische begeleiding ervaren wij als zeer positief."

Valcredo denkt ook aan de kleinere KMO's



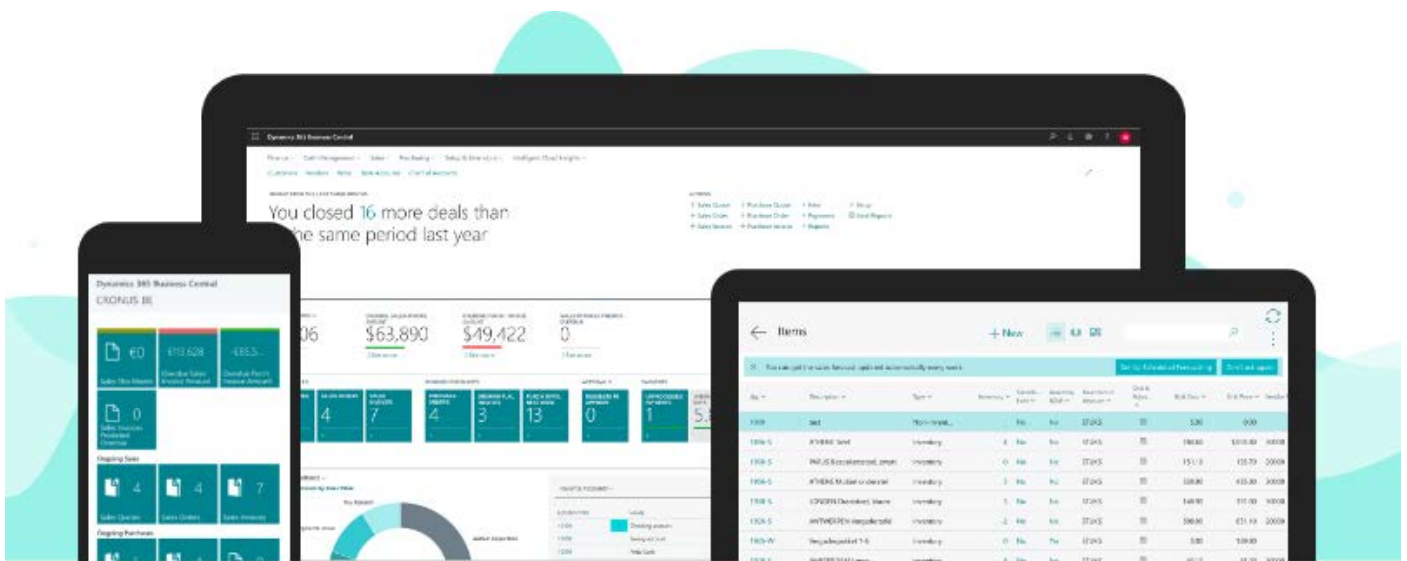
Voor de toekomst wil Valcredo het klantenbestand verder uitbreiden. De grotere KMO's die een eigen implementatie kunnen betalen, blijven belangrijk. Maar **nu wil Valcredo zich ook richten naar kleinere KMO's, met 1 tot 10, 15 medewerkers**. Start-ups dus, scale-ups, kleine bedrijfjes die vaak dezelfde problematiek hebben maar geen grote budgetten hebben.

"We hebben in samenwerking met ons zusterbedrijf [365myway](https://www.365myway.com) een platform ontwikkeld waarbij er geen complexe ERP-implementatie meer nodig is. Op basis van een aantal vragen wordt een geschikte sectoroplossing op maat voorgesteld. Bij bestelling wordt **volautomatisch de omgeving opgezet** en geconfigureerd volgens de sector-standaarden. Na een 5-tal minuten staat de klant zijn/haar omgeving klaar en kan die starten met het gebruiken van de omgeving. Hiervoor heeft de klant heel veel resources beschikbaar die voorzien zijn op onze

365MyWay Academy. Indien de klant specifieke assistentie wenst staan wij uiteraard altijd klaar. Het systeem werkt zeer snel. Bij diverse klanten die het systeem gebruiken, werd na een kwartier de eerste boeking reeds uitgevoerd."

Een nieuwe business line voor Valcredo. "Hiermee kunnen wij ook de **kleinere groeibedrijven laten genieten van het voordeel om onmiddellijk met een solide ERP-systeem te werken**. Zo kunnen zij doorgroeien zonder in de toekomst van ERP-systeem te moeten veranderen. We hebben nu al toepassingen voor 6 sectoren, met per sector verschillende smaken, en zijn bezig die te commercialiseren.

Wil je meer weten over Combell managed cloud hosting waarbij Combell jou ontlast van de technische zorgen? Contacteer ons!



Contacteer Combell



0800-8-5678



info@combell.com



www.combell.com

