

De stappen van een succesvolle Odoo- implementatie

—

Een voorbereidende gids naar
digitale transformatie.



01

Introductie

In een wereld die **voortdurend evolueert**, vereist het behoud van concurrentievoordeel een effectief en wendbaar beheer van uw bedrijf. Het is in deze context dat de behoefte ontstaat om een krachtige en veelzijdige beheersoplossing te implementeren, ontworpen om uw activiteiten te vereenvoudigen en uw groei te stimuleren. Maar hoe gaat u van het ontdekken van een beheersysteem naar een succesvolle implementatie ervan, aangepast aan uw specifieke behoeften? In dit artikel nodigen we u uit om een kijkje te nemen achter de schermen van digitale transformatie en de belangrijkste stappen te ontdekken om deze oplossing effectief te implementeren. Of u nu een klein bedrijf bent dat op zoek is naar een schaalbare oplossing of een groot bedrijf dat zijn processen wil stroomlijnen, **deze gids zal u begeleiden tijdens uw implementatie-traject**.

Van de initiële definitie van behoeften tot de productiedeploy, via planning, zullen we de verschillende fasen verkennen die een succesvolle implementatie markeren. We zullen praktische tips, best practices en casestudy's delen om u te helpen de voordelen van uw nieuwe managementsysteem te maximaliseren

Het implementeren van een managementsysteem is veel meer dan alleen het installeren van software. Het is een reis die **strategisch denken**, zorgvuldige planning en nauwkeurige uitvoering vereist. Dus, bent u klaar om de belangrijkste stappen van een succesvolle implementatie te ontdekken? Op weg naar geoptimaliseerd bedrijfsbeheer, vloeiende processen en versnelde groei!



02

**Interne
behoeftebepaling**

Regardless of your industry, a successful implementation begins with a thorough definition of your company's needs. Before diving into system configuration and customization, it's essential to analyze your existing business processes in detail and identify areas that can benefit from integration, as well as areas and departments that are currently less efficient.

Analyse van bedrijfsprocessen

Deze analyse zal werkelijk de basis vormen van uw implementatie. Het impliceert het nemen van de tijd om alle operaties en workflows van uw bedrijf te onderzoeken, van verkoop en marketing tot boekhouding, human resources en voorraadbeheer. Allereerst is het belangrijk om een projectmanager aan te wijzen die verantwoordelijk zal zijn voor het beheren van de volledige analyse. Idealiter zou hij of zij zelfs het project moeten begeleiden tot aan de voltooiing, om de stabiliteit ervan te waarborgen.

Breng tijd door met verschillende teams en belangrijke stakeholders om te begrijpen hoe elk departement functioneert, welke taken worden uitgevoerd, welke interacties plaatsvinden tussen verschillende actoren, en welke uitdagingen worden ondervonden. Hou rekening met bestaande processen, sterke en zwakke punten, en kansen voor verbetering.

Dit vormt echt de basis van uw traject. De kwaliteit en investering die u in deze analyse steekt, zullen een significante impact hebben op de rest van de implementatie.

Identificatie van lacunes en doelstellingen

Zodra u een overzicht heeft van uw bedrijfsprocessen, identificeert u de lacunes en inefficiënties die kunnen worden opgelost met een managementsysteem. Welke terugkerende problemen belemmeren de productiviteit van uw bedrijf? Welke handmatige of repetitieve taken kunnen worden geautomatiseerd? In welke gebieden is betere coördinatie tussen afdelingen nodig? Door deze lacunes te identificeren, kunt u **duidelijke doelstellingen stellen voor uw implementatie**.

Documentatie van behoeften

Voor een succesvolle implementatie is het essentieel om uw interne behoeften duidelijk te documenteren. Dit kan in de vorm zijn van gedetailleerde functionele specificaties, stroomdiagrammen, lijsten met vereiste functionaliteiten of andere relevante documenten. Het documenteren van uw behoeften vergemakkelijkt de communicatie met uw partner en zorgt ervoor dat alle betrokkenen een gemeenschappelijk begrip hebben van het project.

Als conclusie kan worden opgemerkt dat **een overzicht hebben van uw behoeften een eerste cruciale stap is** bij het kiezen van de software en uw implementatiepartner. Het is echter zeer belangrijk om in gedachten te houden dat, ongeacht de gekozen software, uw processen zich aan deze moeten aanpassen.



03

De keuze van de software en de partner

Wanneer u begint met de implementatie van een beheerssoftware, is het essentieel om weloverwogen keuzes te maken met betrekking tot de **software** zelf en de **partner** die u gedurende het hele proces zal begeleiden. Dit hoofdstuk belicht de belangrijkste factoren om de juiste software en de juiste partner voor uw project te kiezen.

Beide keuzes zijn van **gelijkwaardig belang**. Een software die niet aan uw behoeften voldoet en die niet met u mee zal evolueren, kan immers uw activiteiten vertragen. Bovendien is de keuze van de juiste partner om u te begeleiden bij de implementatie ervan even belangrijk: een partner die niet aan uw verwachtingen voldoet en met wie u niet dezelfde visie deelt, kan een implementatie vertragen of zelfs laten mislukken.

Hoewel in sommige gevallen de keuze van de software vóór de keuze van de partner wordt gemaakt (het omgekeerde mag niet gebeuren), worden beide keuzes parallel gemaakt, door de volgende stappen te doorlopen:

Zoeken naar mogelijke oplossingen

In deze cruciale fase gaat u diepgaand op zoek naar de verschillende beheersoplossingen die beschikbaar zijn op de markt. Het is een spannend moment waarop u actief online bronnen en gespecialiseerde informatiebronnen verkent om de opties te ontdekken die het beste aansluiten bij uw behoeften.

U kunt daarom gespecialiseerde websites raadplegen, softwarebeoordelingen en rapporten van gerenommeerde analisten. Online informatie is gemakkelijk toegankelijk. U moet de functies van elke oplossing onderzoeken, hun

gebruiksvriendelijkheid, hun compatibiliteit met uw specifieke bedrijfstak, evenals hun schaalbaarheid en vermogen om te voldoen aan de toekomstige behoeften van uw bedrijf. Houd ook rekening met aspecten zoals gegevensbeveiliging, klantenondersteuning van de leveranciers en de prijs-kwaliteitverhouding.

Voordat u begint of terwijl u de details onderzoekt, stelt u nauwkeurige selectiecriteria op om uw zoekopdracht te verfijnen. U moet de essentiële functies identificeren die uw beheeroplossing moet hebben, evenals de extra functies die waarde kunnen toevoegen aan uw bedrijf. Houd rekening met de specificiteit van uw bedrijfstak, de regelgeving waaraan u onderworpen bent en de unieke behoeften van uw bedrijf.

Deze grondige zoektocht stelt u in staat om een korte lijst van oplossingen samen te stellen die lijken te voldoen aan uw behoeften en die speciale aandacht verdienen. Het zal u ook in staat stellen om naar de volgende stap te gaan met een duidelijk beeld van de beschikbare opties en de criteria om rekening mee te houden om **de beste beslissing voor uw bedrijf** te nemen.

Om de beste keuze te maken, nodigen we u ook uit om de gids "[7 essentiële stappen voor de digitalisering van uw bedrijf](#)" te raadplegen, met name punt 5 ("vermijd de valkuil van maatwerk") en punt 6 ("geef de voorkeur aan geïntegreerde tools").

Partners zoeken

Eenmaal potentiële oplossingen zijn geïdentificeerd, betreedt u de fase van het zoeken naar partners, deskundigen die u gedurende het hele implementatieproces van de software zullen begeleiden. De keuze van de juiste partner is cruciaal, omdat deze een sleutelrol zal spelen in het succes van uw project.

Bij deze zoektocht zijn verschillende criteria te beoordelen: de ervaring, reputatie en expertise van potentiële partners op het gebied van de implementatie van managementoplossingen. Hetzelfde geldt voor hun klantreferenties om ervoor te zorgen dat ze hebben samengewerkt met bedrijven die vergelijkbaar zijn met de uwe en hen met succes hebben begeleid naar een geslaagde implementatie.

Zoek ook naar aanbevelingen bij andere bedrijven in dezelfde sector om waardevolle ervaringen te krijgen. Tevreden klantgetuigenissen kunnen u een idee geven van de kwaliteit van de service die door potentiële partners wordt geboden, van hun vermogen om de specifieke behoeften van bedrijven te begrijpen en om passende oplossingen te bieden.

Bij gesprekken met potentiële partners, aarzel niet om vragen te stellen over hun benadering van implementatie, hun methodologie, hun deadlines en hun betrokkenheid bij klanttevredenheid. U zoekt een partner die uw specifieke behoeften begrijpt, die in staat zal zijn om de oplossing zo effectief mogelijk te maken op basis van uw bedrijfsprocessen, en die u gedurende het hele proces zal begeleiden, van planning tot training en implementatie.

Het vertrouwen en de compatibiliteit tussen uw bedrijf en de partner zijn ook cruciale elementen om rekening mee te houden tijdens dit cruciale stadium van uw implementatie-traject. U moet zich op uw gemak voelen om met de partner samen te werken, openlijk te communiceren en effectief samen te werken om de gestelde doelen te bereiken. Uw visie op de implementatie moet op één lijn liggen.

Door zorgvuldig uw partner te kiezen, geeft u uzelf de **beste kans** op een succesvolle implementatie en profiteert u van een sterke en langdurige relatie met een betrouwbare partner.

Presentatie van de behoeften aan partners

Deze fase is zeer belangrijk; u communiceert uw specifieke behoeften aan de geselecteerde partners. U voorziet hen van gedetailleerde informatie over uw bedrijf, uw bedrijfsprocessen en de functionaliteiten die u zoekt in de beheerssoftware. Deze stap stelt de partners in staat om uw verwachtingen beter te begrijpen en om voorstellen te formuleren die zijn afgestemd op uw situatie. Het is belangrijk om een duidelijke en open communicatie op te bouwen om ervoor te zorgen dat de partners een nauwkeurig beeld hebben van uw behoeften. De beste manier van werken is om deze behoeften mondeling te delen, om ervoor te zorgen dat de verzoeken goed worden gecommuniceerd en begrepen.

Demonstraties, budget, méthodologie & planning

Nadat u heeft gedetailleerd wat u zoekt, zouden uw verschillende leveranciers in staat moeten zijn om u een demonstratie te geven van het voorgestelde systeem. Dit geeft u een goed beeld van hoe het systeem voor bedrijfsbeheer

eruit zou kunnen zien na implementatie. Bovendien moet er een budget worden verstrekt. Dit zorgt ervoor dat de gekozen software en de implementatiepartner binnen uw budget passen.

Houd er rekening mee dat het budget al na de eerste gesprekken kan worden geschat.

Naast de demonstratie van de functionaliteiten en het budget, moet u ook overeenstemming bereiken met uw partner over de methodologie en de planning. Punt 7 van het artikel ['de 7 onmisbare stappen om uw bedrijf te digitaliseren'](#) geeft u enkele nuttige tips."

Het moment van keuze

Zodra u alle benodigde informatie heeft verzameld en de verschillende opties heeft geëvalueerd, is het tijd om een beslissing te nemen. U **vergelijkt de voorstellen, de kosten, de tijdlijnen en de reputatie van de partners**. U houdt ook rekening met demonstraties, ervaringen van andere klanten en referenties om u te helpen een weloverwogen beslissing te nemen. Het doel is om de managementsoftware en de partner te kiezen die het beste aansluiten bij uw behoeften, uw budget en uw langetermijndoelen

Om u te helpen bij uw keuze, volgt hier een niet-uitputtende lijst van belangrijke houdingen en vaardigheden om te zoeken bij uw partner:

- Under promise, over deliver: uw partner moet altijd zijn beloften nakomen. U moet op hem kunnen rekenen in alle situaties;
- Duidelijke communicatie;
- Transparantie over de voortgang;

- Uitdaging: zoek een partner die uw behoeften kan uitdagen om uw project efficiënt en stabiel op lange termijn te maken;
- Kennis en ervaring: zoek een partner met onfeilbare kennis van het systeem en ruime ervaring;
- Leiderschap: uw partner zal de gids van het project zijn, hij moet u begeleiden en u de beste praktijken aanreiken;
- Nauwkeurigheid: een implementatie is uitdagend. Zonder nauwkeurigheid is het bijna onmogelijk. Uw partner moet uiterst nauwkeurig zijn in alle aspecten van het project en deze nauwkeurigheid inprenten bij uw interne teams.

Als exclusieve Odoo-implementator zullen de volgende delen meer gaan over de implementatie van deze software en onze implementatiemethodologie, gebaseerd op het snel behalen van resultaten door het minimaliseren van maatwerkontwikkelingen.

Maar ze kunnen ook vergelijkbaar zijn voor andere software en met andere methodologieën."



04

Implementatie

U heeft dus een nieuw managementsysteem en een goede partner gekozen om u mee te nemen op een spannende reis naar efficiëntie en groei. Dit proces bestaat uit verschillende stappen, elk met een essentiële rol in het succes van uw bedrijf

De kick-off fase – Het traject uitzetten

Net als bij elke reis is het belangrijk om **uw route te plannen** voordat u vertrekt. Tijdens de kick-off fase zit u samen met het implementatieteam rond de tafel om uw behoeften gedetailleerd te analyseren en uw uiteindelijke bestemming te bepalen. Samen bepaalt u de belangrijkste functionaliteiten die u nodig heeft en de doelen die u wilt bereiken met de software van uw keuze. Alle behoeften worden doorgenomen, wat resulteert in een planning en implementatiestrategie die op maat zijn gemaakt. Dit is ook het moment om ervoor te zorgen dat de communicatiemiddelen, documentatie en algemene samenwerkingswijze afgestemd zijn tussen uw partner en uzelf.

De configuratiefase – De sleutels van de reis

Nadat uw route is uitgestippeld, heeft u de sleutels nodig om de deuren naar succes te openen. Het implementatieteam configureert Odoo op basis van uw specifieke behoeften. Ze passen instellingen aan, personaliseren modules en creëren indien nodig op maat gemaakte workflows om u een oplossing te bieden die geschikt is voor uw bedrijf. Ze begeleiden u door de verschillende opties en adviseren u bij uw keuzes om een oplossing te krijgen die het beste aansluit bij uw bedrijfsprocessen

De opleidingsfase – De ervaren gids

Nu u uw sleutels heeft, heeft u een ervaren gids nodig om u de weg te wijzen. Het implementatieteam vervult deze rol door u een grondige training te geven over de opgezette configuraties om aan uw behoeften te voldoen. Een goede partner zal u helpen uw nieuwe managementsysteem onder de knie te krijgen, zodat u onafhankelijk van hen kunt worden. Ze leren u hoe u het systeem effectief kunt gebruiken en laten zien hoe u het meeste uit de functies kunt halen. Als een gids die de verborgen paden kent en de beste panoramische uitzichten deelt, delen ze met u praktische tips en trucs om uw ervaring te optimaliseren.

De rol van de gids is om uw **projectmanager** op te leiden. Aan de andere kant kan de training van eindgebruikers, afhankelijk van het project, de verantwoordelijkheid van de projectmanager zijn. Dit stelt hem niet alleen in staat om meer onafhankelijk te worden, maar ook om een tool onder de knie te krijgen die van hem zal worden.

De ingebruikname – Het avontuur begint

Het is tijd om alles wat u hebt geleerd in de praktijk te brengen en uw reis naar succes te beginnen. De implementatiefase is als het vertrek naar een nieuw avontuur. Het implementatieteam zorgt ervoor dat alle configuraties zijn ingesteld en dat u over de nodige tools beschikt om **Odoo optimaal te gebruiken**. Ze controleren of alles correct werkt en begeleiden u tijdens deze overgangsperiode.

Gedurende uw reis blijft het implementatieteam aan uw zijde om uw vragen te beantwoorden, eventuele problemen op te lossen en u te helpen het maximale uit uw nieuwe software te halen. Als toegewijde reisgenoten zorgen ze ervoor

dat u op het juiste spoor blijft en ondersteunen ze u op uw weg naar succes, terwijl ze de oplossing voortdurend verbeteren.

Indeed, the best strategy is to opt for an **80-20** production deployment; 80% of the requirements will be implemented for the production release, with the remaining 20% being added, if necessary, after the production deployment.



05

**Systeem
geïmplementeerd ...
En daarna ?**

U weet beter dan wie dan ook: uw bedrijf blijft evolueren. Daarom is het essentieel om een beheersysteem te hebben dat met u meegroeit en u altijd in staat stelt om verder en sneller te gaan! En dat is een grote kracht van Odoo. Het is dus essentieel om hiervan te profiteren en de voortdurende verbeteringen van het systeem te omarmen. (Dit is dus een van de redenen om een beheersysteem te kiezen dat kan evolueren). Een van de belangrijkste stappen om uw systeem up-to-date te houden en te profiteren van de nieuwste functies, is de migratie van de ene versie naar de andere. Deze aanbevolen praktijk, meestal **elke 2 tot 3 versies** (of jaren) uitgevoerd, stelt u in staat om te blijven evolueren en volledig te profiteren van de voordelen van uw beheersysteem.

Het belang van regelmatige migratie

Het regelmatig migreren van uw systeem heeft vele voordelen. Ten eerste stelt het u in staat om up-to-date te blijven met de nieuwste verbeteringen en bugfixes. Als u kiest voor een oplossing die voortdurend evolueert, brengt elke nieuwe versie extra functies, prestatieverbeteringen en essentiële beveiligingsupdates met zich mee. Het updaten stelt u in staat om van deze verbeteringen te profiteren en zorgt zo voor een **optimale gebruikerservaring**.

Duizenden mensen werken dagelijks aan de standaardverbeteringen van Odoo. Door niet te migreren, verspeelt u het werk dat bij uw abonnement is inbegrepen. Het is dus belangrijk om deze migratie te zien als een volwaardig project en er de nodige energie aan te besteden.

Bovendien voorkomt regelmatig migreren dat u achterop raakt met de versies. Hoe langer u wacht met migreren, hoe groter de afstand wordt die u moet afleggen om de laatste versie te bereiken. Regelmatige migratie stelt u in staat om een soepeler en minder complex updateproces te behouden, waardoor de potentiële risico's op compatibiliteitsproblemen tussen versies worden verminderd.

Uw rol in de migratie

Zoals uitgelegd, kunt u een migratie zien als een nieuw project op zich. In eerste instantie ontvangt u een gemigreerde database (uiteeraard in testmodus). Uw rol zal zijn om de volledigheid van uw reeds geïmplementeerde processen in deze nieuwe database te testen. Dit vereist ook de betrokkenheid van sleutelgebruikersteams, die specifieke processen binnen hun afdeling kunnen testen. Uw rol en verantwoordelijkheid zullen dus zijn om te valideren dat de processen werken en/of eventuele afwijkingen te rapporteren. Zodra de reeds geïmplementeerde processen zijn gevalideerd, kunt u hulp krijgen bij de implementatie van nieuwe functies die specifiek zijn voor deze versie. Odoo biedt lijsten met nieuwe functies aan, wat ook uw leerproces kan vergemakkelijken.

De begeleiding van de partner tijdens de migratie

Bij het migreren van de ene versie naar de andere wordt aanbevolen om nauw samen te werken met uw partner. Hun expertise en diepgaande kennis van het systeem vergemakkelijken de overgang en minimaliseren potentiële risico's. Uw partner kan u helpen bij het beoordelen van de impact van de migratie, het plannen van het proces en het uitvoeren van de vereiste tests. Ze moeten u ook helpen bij het bijwerken van eventuele geïmplementeerde ontwikkelingen.

Vergeet niet dat de migratie **een kans is om uw systeem te verbeteren en te optimaliseren**. Maak gebruik van de gelegenheid om uw bedrijfsprocessen te herzien, nieuwe functies te verkennen en uw installatie dienovereenkomstig aan te passen.



06

Conclusie

Het kiezen van de juiste managementsoftware en de juiste partner om uw bedrijf te begeleiden op zijn **reis naar efficiëntie en groei** is een cruciale beslissing. Dit proces vereist grondig onderzoek, duidelijke communicatie en een zorgvuldige evaluatie van voorstellen. Nadat u uw keuze heeft gemaakt, vereist de implementatie van het managementsysteem zorgvuldige planning, aangepaste configuratie, grondige training en een soepele ingebruikname.

Het opzetten van een managementsysteem en het voortdurend onderhouden ervan vergt tijd en middelen, maar de langetermijnvoordelen zijn de moeite waard. Nadat u de juiste software en partner heeft gekozen en de verschillende implementatiestappen heeft doorlopen, kunt u uw bedrijfsprocessen optimaliseren, efficiëntie verbeteren en de groei van uw bedrijf stimuleren.

Onthoud dat de reis niet eindigt bij de implementatie van het systeem. Blijf openstaan voor voortdurende verbeteringen, maak gebruik van nieuwe functies en pas uw installatie aan op basis van de evolutie van uw bedrijf. Met de juiste managementsoftware en een betrouwbare partner kunt u uw bedrijf transformeren en zijn volledige potentieel realiseren in een voortdurend veranderende wereld.

En Nalios dan ?

Er zijn uiteraard veel oplossingen, elk met hun eigen voordelen. Bij Nalios geloven we er sterk in dat **Odoo** de beste oplossing op de markt is, daarom zijn we uitsluitend gespecialiseerd in deze software.

Wil je een gratis digitale audit ?

Contacteer ons :

E-mail : sales@naliOS.be

Telefoon : +32 85 87 06 89

[Onze contactpagina](#)