

Inhoud

3BM doet het gewoon!	2
Uw IT-kosten hoeven niet hoog te zijn.....	2
Standaard software vaak net niet compleet.....	3
Tijdsbesparing door integratie van toepassingen.....	3
Voor welke branche is de software geschikt ?.....	3
Wat zijn de kosten ?	4
Hoe gaan wij te werk ?	4
Look and Feel.....	5
Wie is al eerder met ons in zee gegaan?.....	6
Het verhaal van Jeroen Reedijk, Directeur van MCS Fulfilment- Etten Leur. 	6
Het verhaal van Bert van Gils, Directeur van Alpatron Security – Dordrecht. 	7
Het verhaal van Jacques Oomen, Directeur van o.a. DutchPharma - Breda. 	8
Het verhaal van Guus Heselmans, Manager R&D van C. Meijer BV- Rilland. 	9
Interesse gewekt en wat nu ?	10

3BM doet het gewoon!

Veel bedrijven schaffen in de loop van de tijd, uit angst om ingrijpend de huidige software aan te passen, extra software pakketten aan om de bedrijfsvoering door te kunnen laten gaan. Uiteindelijk leidt dit tot een wirwar van toepassingen, waarvan alleen de oudgedienden nog weten hoe één en ander in elkaar steekt.

De zoektocht naar een compleet standaard pakket strandt vaak wanneer het niet alle gewenste, cruciale, toepassingen voor het bedrijf omvat. Er moet een keuze gemaakt worden om de bedrijfsprocessen aan de software aan te passen of een partner te zoeken die een software levert die voldoet aan alle wensen.

De kracht van onze software is dat we proberen alles vanuit de applicatie te verzorgen, met zo min mogelijk koppelingen naar externe toepassingen.

Wij zijn van mening dat we, uitgaande van uw bedrijfsprocessen, goede software voor u kunnen ontwikkelen die niet duur hoeft te zijn. Door onze jarenlange ervaring in het verzorgen van functionele software voor het midden- en kleinbedrijf is geen uitdaging te groot gebleken.

3BM werkt met een zeer uitgebreid databasemodel als basis, waar in principe alle bedrijven op kunnen draaien. Wanneer een klant specifieke wensen of behoeften heeft, kan dit model snel worden uitgebreid, zonder de robuuste backbone geweld aan te doen. Hier zit onze kracht. Door de nauwe samenwerking met de klant komen we keer op keer uit op mooie, functionele oplossingen die vaak ook voor andere klanten te gebruiken zijn. Dit zorgt ervoor dat de mogelijke toepassingen van ons systeem voor alle gebruikers up-to-date blijft.

Uw IT-kosten hoeven niet hoog te zijn.

De software van 3BM is webbased en leent zich dan ook perfect om volledig vanuit de Cloud te draaien. 3BM heeft in een state of the art datacenter een platform waarop software tegen gunstige prijzen aangeboden kan worden software-as-a-service (SaaS).

Het grote voordeel hiervan is dat u niet meer afhankelijk bent van eigen hardware die u in huis heeft staan en die periodiek vervangen moet worden. Ons datacenter zorgt zelf voor een optimale, zeer snelle verbinding tot uw data en voldoende opslagcapaciteit. Het enige wat u nodig heeft is een stabiele internetverbinding en een apparaat waarmee u het internet op kunt. Dat kan een laptop of desktopcomputer zijn, maar het gebruik van een tablet of telefoon is ook mogelijk.

Toegang tot uw data wordt afgeschermd door meerdere beveiligingsprotocollen en afhankelijk van uw wensen verzwaard middels minimale inlogvereisten. Daarnaast wordt de vertaalslag naar uw bedrijfsprocessen snel gemaakt. Hierdoor zullen maatwerkkosten tot een minimum beperkt blijven. Het kan zelfs zo zijn dat er helemaal geen aanpassingen nodig zijn.

Afhankelijk van de wensen van de klant, worden alle gegevens die zijn opgeslagen overgezet (geconverteerd) naar de nieuwe omgeving. Hier heeft 3BM in de loop der tijd al meerdere tools voor ontwikkeld.

Standaard software vaak net niet compleet.

Er zijn veel standaard pakketten op de markt, die zeker erg goed zijn in basis. Maar omdat ieder bedrijf een specifieke manier heeft om haar bedrijfsprocessen te verwerken, sluit het vaak net niet precies aan. Aanpassingen op dit soort standaard pakketten zijn lastig en hebben een lange doorlooptijd om verwezenlijkt te worden. Een optie zou kunnen zijn om de bedrijfsprocessen dusdanig in te richten dat de software er wel mee overweg kan, maar als dit ten koste gaat van efficiëntie of informatie, kan dit niet de bedoeling zijn.

Wij zijn van mening dat de software zoveel mogelijk de bedrijfsprocessen moeten volgen zoals die nu gangbaar zijn binnen het bedrijf. Herkenbaarheid van informatie geeft vertrouwen aan de medewerkers en bevordert een goed gebruik van het systeem.

Tijdsbesparing door integratie van toepassingen.

In veel gevallen werken bedrijven met meerdere partijen samen om in de huidige informatievoorziening te kunnen voorzien. Een nadeel is dan wel dat er altijd informatie uitwisseling plaats moet vinden tussen deze partijen met hun eigen software. Meestal moet het bedrijf keer op keer concessies doen qua werkwijze, omdat de software niet voldoet aan wat zij wil. Werknemers moeten kennis hebben van meerdere pakketten en constant informatie interpreteren. Wij zijn van mening dat we zoveel mogelijk functionaliteit moeten leveren, in de vorm die de klant wil, binnen één applicatie. Een ieder spreekt dan altijd over dezelfde informatie op hetzelfde moment, zonder dat daar extra kennis voor nodig is.

Een extra bijkomstigheid is dat er niet meer betaald hoeft te worden voor de software van derden als deze niet meer gebruikt wordt.

Voor welke branche is de software geschikt ?

Wij zijn van mening dat de basis van ons systeem zo solide en breed is, dat vele MKB bedrijven hierop zouden moeten kunnen draaien.

In de loop der tijd hebben we CRM (Customer Relations Managent), ERP (Enterprise Resource Planning) en WMS(Warehouse Management System) toepassingen gemaakt voor uiteenlopende bedrijven. Vele van deze bedrijven zijn nog steeds klant bij ons!



Referentiebezoeken zijn mogelijk, als u wilt brengen wij u met deze bedrijven in contact.

3 - Software maken die écht ingaat op de wensen van de klant, voor minder geld.

Wat zijn de kosten ?

De kosten zijn afhankelijk van de initiële opzet in het begin en de gebruiksfrequentie na ingebruikname. Veelal spreken we met de klant een maandelijkse vergoeding af voor het gebruik van de applicatie rekening houdend met het aantal actieve gebruikers. Zo kan een éénmansbedrijf ook gewoon gebruik maken van de software, zeker als hier geen of nauwelijks aanpassingen voor nodig zijn bij de initiële opzet. Informeer vrijblijvend naar de mogelijkheden voor uw bedrijf.

Hoe gaan wij te werk ?

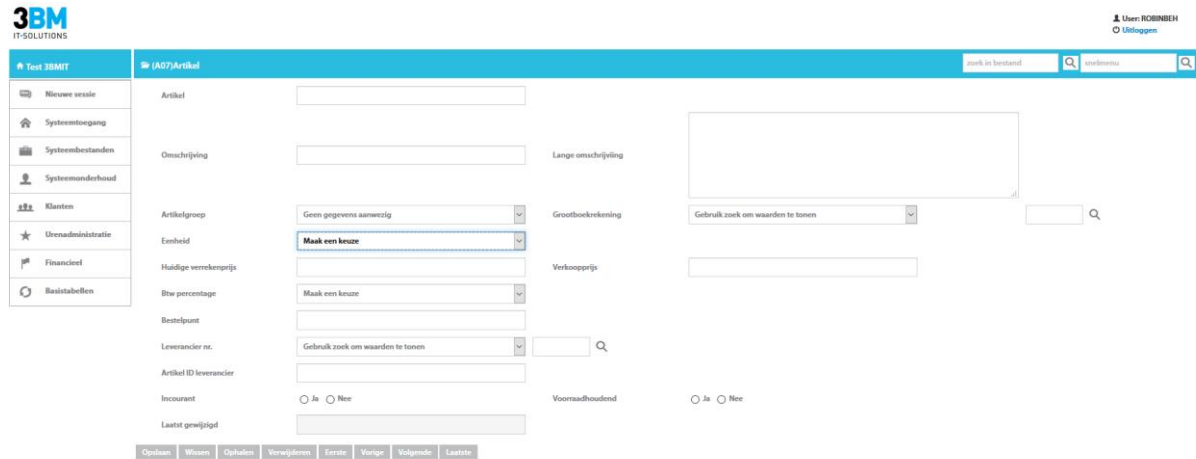
In een oriënterend gesprek zullen we samen met u, de klant, bepalen wat de te volgen stappen kunnen zijn. In deze fase kunnen we een beeld vormen wat er bij komt kijken om uw bedrijfsprocessen te kunnen volgen (en sturen) in onze software en daar waar nodig te verbeteren. Afhankelijk van de complexiteit zullen we sleutelfunctionarissen binnen uw bedrijf middels interviews overhalen om de belangrijke 'ins and outs' van de bedrijfsvoering met ons te delen. Hierna kunnen we dan een plan van aanpak voorstellen en een begroting aan u voorleggen. Des te groter de participatie van uw kant, des te lager deze begroting zal uitvallen. Streven is sowieso om alle informatie die nu beschikbaar is over te halen naar de nieuwe omgeving. Wanneer de informatie die zichtbaar is in het nieuwe systeem ook herkenbaar is voor de gebruiker, verloopt de overgang een stuk sneller en prettiger.

Look and Feel

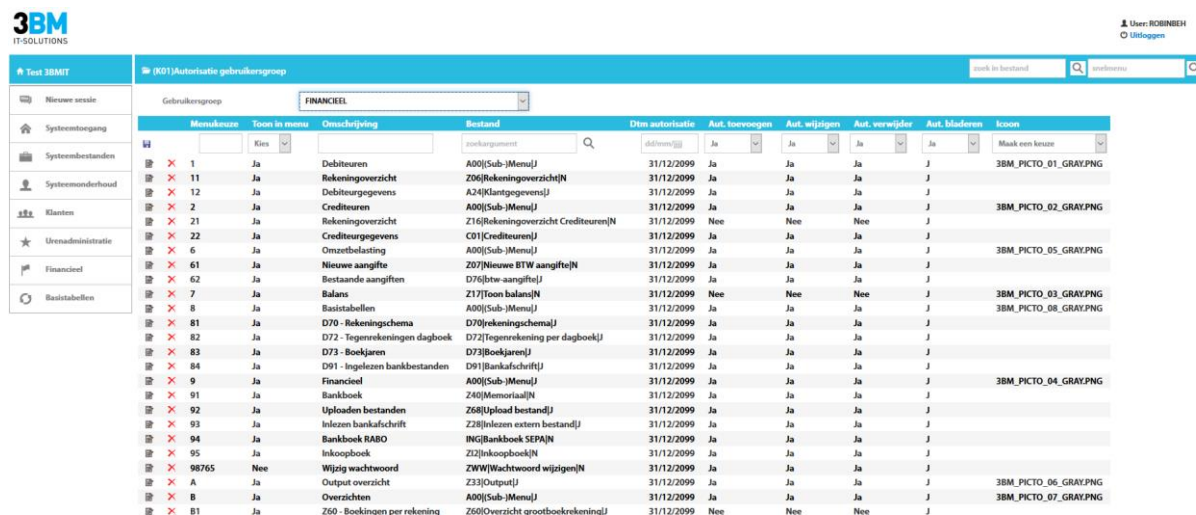
Onderstaand een kleine impressie hoe de schermen eruit kunnen zien.

Zowel de hoofdingeling aan de linkerzijde als de indeling van de detailschermen zelf, kunnen volledig vrij ingedeeld worden.

U ziet (en gebruikt) alleen die velden, die voor u van belang zijn in de volgorde die voor u het meest prettig werkt. Dit kunnen wij voor u inrichten, maar het kan ook heel eenvoudig zelf gedaan worden. Geen loze velden, geen overbodige informatie op de schermen.



Per gebruikersgroep kunt u bepalen welke schermen getoond moeten worden. Dus alleen relevante schermen zichtbaar per gebruiker. Het is zelfs mogelijk om bepaalde schermen per gebruikersgroep apart in te richten, als dit voor uw organisatie efficiënter werkt.



5 - Software maken die écht ingaat op de wensen van de klant, voor minder geld.

Wie is al eerder met ons in zee gegaan?

Onderstaand enkele van onze zeer gewaarde klanten, met een ieder een eigen verhaal waarom zij ooit met ons in zee is gegaan en ook nu nog bij ons zijn.

Het verhaal van Jeroen Reedijk, Directeur van MCS Fulfilment- Etten Leur.



Een business als die van ons – e-fulfilment / warehousing - kan alleen goed werken als we met een IT-partij werken die als partner met ons optrekt.

3BM is zo'n partner die ons en onze klant begrijpt!

MCS Fulfilment is een dynamische organisatie waar het een gouden regel is, dat alle orders die voor 23.00 uur bij ons binnenkomen (voor bezorging in Nederland), nog de volgende dag bij de klant bezorgd worden. Dit gegeven, 6 dagen in de week, vraagt om een IT partner die benaderbaar is, waar geluisterd wordt naar de dagelijkse problematiek en kan opschalen als de klant erom vraagt.

De software van 3BM betekent voor ons een maatoplossing voor onze klanten en waarmee wij constant werken aan een optimale flow van onze key-processen als inslag, opslag, pick&pack en distributie van hun orders.

Op alle software is wel iets aan te merken maar aan we kunnen vrij moeiteloos gehoor geven aan de vele wensen van onze klanten, ook als het gaat om het aansluiten van de verzendmodules van verschillende vervoerders.

De twee hoofdprocessen die bij een e-fulfilment organisatie als MCS absoluut vlekkeloos moeten verlopen, zijn prima verzorgd bij 3BM. Denk hierbij aan de vele verschillende interfaces die het mogelijk maken om probleemloos gegevens tussen onze klant en het WMS uit te wisselen. Ook geeft de WMS functionaliteit inzicht en sturing aan de interne processen, zodat deze zo optimaal mogelijk lopen, met behoud van onze eigen specifieke wensen.

Wij zien de samenwerking met 3BM als informeel en laagdrempelig, maar ook robuust met mensen die staan voor hun product. Zelfs onze klanten voelen geen drempel om IT gerelateerde zaken bij hen neer te leggen om processen mogelijk beter te laten verlopen.

De sterke punten van 3BM zijn met name zichtbaar als het gaat om heel specifieke zaken die inzicht vereisen in de materie. Zoals de complexe en steeds weer veranderende interfacing tussen de applicaties van onze klanten en het 3BM-systeem.

Telkens weer kunnen we dan terugvallen op uitstekende support en een open visie.

IT "partners" zijn in het algemeen niet altijd bereikbaar en komen vaak met "uurtje - factuurtje". Dit in tegenstelling tot 3BM die een grote bereikbaarheid hebben en in alle redelijkheid zaken afwikkelen. Daarnaast zijn ze ook, samen met de klant, pro-actief bezig met het verbeteren van haar eigen product.

3BM is een betrouwbare partner gebleken al die jaren, door het leveren van een constante hoge kwaliteit en met een grote affiniteit met onze organisatie.

Jeroen Reedijk,
Directeur MCS Fulfilment

6 - Software maken die écht ingaat op de wensen van de klant, voor minder geld.

Het verhaal van Bert van Gils, Directeur van Alpatron Security – Dordrecht.

Door goed te luisteren maken wij nu met plezier gebruik van onze nieuwe ERP-software

Ons bestaande ERP-systeem was dringend aan vervanging toe en gaf steeds meer irritatie in de dagelijkse bedrijfsvoering. Tijdens het oriëntatieproces naar een nieuw systeem viel ons op dat het gebruikersgemak ondergeschikt dreigt te raken bij veel aanbieders.

Tijdens de gesprekken met 3BM-IT Solutions kregen wij het gevoel dat wij als bedrijf centraal stonden en niet de software van de leverancier. Zeker op de vraag waarom eenvoudige vraagstukken steeds moeilijker gemaakt worden door leveranciers kwam de juiste reactie en gaf vertrouwen in de toekomstige samenwerking.

Na inventarisatie van onze behoeftes zijn wij gezamenlijk een traject gestart om te komen tot een ERP-systeem wat voor ons werkt en niet andersom. Dit past perfect in onze bedrijfsfilosofie waarbij wij onze tijd zoveel mogelijk willen besteden aan onze klanten.

In de uitrol van het project hebben wij bijzonder prettige ervaringen opgedaan met 3BM-IT Solutions waarbij het goede gevoel bij de opstart van het project bevestigd werd. Vooral inspelen op onze wensen door goed te luisteren en de snelle opvolging zijn kenmerkend voor onze goede samenwerking en vormen nog steeds de basis van onze relatie.

Belangrijkste reden om 3BM-IT Solutions aan te bevelen is het feit, dat zij geen reden(en) zoeken om iets niet te doen maar juist wel inspelen op wensen, zonder continue te praten over de mogelijke kosten.

Kortom een geslaagd project waar wij nog dagelijks profijt van hebben.

Bert van Gils,
Directeur Alpatron Security

Het verhaal van Jacques Oomen, Directeur van o.a. DutchPharma - Breda. 

Tetrix BV (DutchPharma is hier een onderdeel van) houdt zich sinds 2010 bezig met de o.a. de verkoop van voedingsmiddelen supplementen in Nederland en later ook in België.

We bieden daarbij een proefpakket aan via telemarketing en online acties, waarna in een abonnementen systeem klanten op regelmatige basis supplementen krijgen toegezonden.

Na een start met enkele honderden klanten in 2010 kwam er een snelle groei en daarmee de behoefte aan flexibel software systeem om de activiteit in goede banen te leiden.

Ik zocht daarbij naar een software systeem, dat primair geschikt zou zijn voor marketing- en logistieke doeleinden en secundair om de administratie bij te houden.

Dat bleek nog een hele klus, immers de meeste software systemen zijn gebouwd vanuit een administratief oogpunt en marketing en logistiek hangen er vaak een beetje bij.

Via mijn netwerk stuitte ik op 3BM. En na een presentatie in juli 2013 was ik direct om.

Eindelijk een systeem dat niet door een boekhouder is gedomineerd en met veel mogelijkheden tot eigen invulling.

Wat me bovendien erg aansprak was het kleine team van 3BM, met bevlogen professionals, die allen het basissysteem van binnen en buiten kennen.

Dus gelukkig geen project managers die eerst de aanpassing gaan definiëren, offreren en dan eens een keer gaan inplannen.

Nee, gelukkig niet; je hebt een direct aanspreekpunt, die je vaak gelijk kan vertellen wat je aanpassing ongeveer aan uren gaat kosten. En bij akkoord je menigmaal flitsend snel helpen.

Die korte lijnen spreken me tot op heden nog steeds erg aan.

En loop je een keer vast of heb een verkeerde bewerking uitgevoerd, dan is vaak een telefoontje genoeg en wordt het snel verholpen.

3BM is bovendien een club, die zich vanuit hun klanten ook graag laat aansturen.

Heb je bijvoorbeeld een idee om je inkomende e-mails via de database te laten binnenkomen en afwerken, dan investeert 3BM daar ook zelf in. Immers het maakt hun systeem ook weer aantrekkelijker voor andere klanten, die deze toepassing mogelijk ook kunnen implementeren.

Kortom een tevreden klant,

Jacques Oomen,
Directeur Tetrix BV

Het verhaal van Guus Heselmans, Manager R&D van C. Meijer BV- Rilland.



C. Meijer BV is een professioneel aardappelveredelingsbedrijf.

Datamanagement gebeurde tot in 2015 voornamelijk met Excel in files welke slechts door een kleine groep gebruikers gebruikt werden. Vanwege de volgende redenen heeft Meijer het besluit genomen om Excel als databeheerssysteem te verlaten:

- Teveel risico's op fouten
- Met meerdere personen moeilijk of niet gelijktijdig te werken in Excel-files met een databeheerfunctie
- Plantenveredeling is dankzij DNA-kennis in een enorme datastroom terecht gekomen, waarbij Excel haar grenzen al snel kan bereiken
- Meijer heeft eigen Excel-tools ontwikkeld voor visualisatie van data, de data-instroom voor gebruik van deze tools was weinig flexibel en kostte daardoor vaak veel tijd. Wél wilde Meijer deze tools blijven gebruiken omdat deze een snelle en gerichte functie hadden binnen het veredelingsprogramma.

Meijer is vanaf 2013 zich aan het oriënteren op een alternatief voor Excel en kwam al snel in gesprek met veredelings-software leveranciers. Ondanks het feit dat deze bedrijven mooie producten hebben, was er voor Meijer teveel het gevoel dat “het kind met het badwater” werd weggegooid bij een overstap, daarnaast zou het een enorme tijdsinvestering zijn, met één moment van overstap. Om die reden is Meijer op zoek gegaan naar een alternatief voor Excel voor data-beheer, met behoud van de ontwikkelde Excel visualisatie tools.

De eis aan dit systeem was:

- Data input vanuit metingen, DNA databases, PDA's met veldwaarnemingen, weegsystemen en dergelijke eenvoudig en gestructureerd in het systeem te brengen
- Data output vanuit 3BM system tailor-made in Excel (visualisatie) binnen te loodsen, flexibiliteit daarin wordt gestuurd door query's.
- Data veiligheid
- Kosten overzichtelijk
- Geleidelijke invoering – steeds een stuk dataopslag van Excel naar 3BM
- In een later stadium mogelijkheid tot koppelen van data op een door gebruiker gewenste manier

Met dit uitgangspunt is de samenwerking begonnen. Zowel 3BM als Meijer heeft een medewerker vrijgemaakt om samen de stappen door te spreken. Dit is erg goed uitgekapt omdat er geluisterd wordt naar de gebruiker, ook al somt deze een waslijst van wensen op. De klant=gebruiker is bepalend voor het eindresultaat, dat heeft 3BM volledig waargemaakt. Meijer heeft niet het idee dat gebrek aan biologische kennis een bottleneck heeft opgeleverd, eerder het tegendeel!

Guus Heselmans
Manager R&D
C. Meijer BV.

Interesse gewekt en wat nu ?

Mocht na het lezen van deze brochure uw interesse gewekt zijn of speelt u al langer met de gedachte om structureel uw software aan te pakken, dan zijn wij altijd bereid u verder te informeren. Neemt u gewoon vrijblijvend contact met ons op.

We zijn te bereiken per telefoon op nummer 0165595030 of via mail op info@3BM.nl. Een bericht achterlaten op onze site kan natuurlijk ook, bezoekt u WWW.3BM.NL eens.