

Vervolg Odoo-traject Voorbeeldklant B.V.

Gesprek van [datum] — bevindingen, rolverdeling en de weg naar een gedragen fit-gap.

RADICAL FANATICS
let's improve worklife

DATUM	[datum]
VOOR	[Contactpersonen] — Voorbeeldklant B.V.
VAN	[Naam] — Radical Fanatics
DOEL	Interne besluitvorming ondersteunen: partnerkeuze, aanpak en vervolgstappen

De kern van het gesprek

Voorbeeldklant B.V. verkent naast Radical Fanatics een tweede Odoo-partner, omdat een deel van het werk in het buitenland plaatsvindt en de lokale boekhouding daar eigen expertise vraagt. Begrijpelijk. Tegelijk zagen we samen de risico's: meerdere partijen zonder heldere afbakening leidt tot wijzende vingers in plaats van resultaat. Verder besproken: de Updoo-aanpak (maatwerk als schil om Odoo), gebruikersaantallen, bankkoppelingen, EDI en de noodzaak van een interne projectmanager.

02 — ONS VOORSTEL

Eén blauwdruk, heldere rolverdeling

Wij zien een samenwerking met een tweede partner niet als bedreiging maar als verstandige keuze — mits de rollen vooraf vastliggen. Ons voorstel:

ROL	VERANTWOORDELIJKHEID
Radical Fanatics	Architectuur en eindregie én de Odoo-inrichting zelf — die is onlosmakelijk verbonden met de Updoo-laag. Daarnaast de fit-gap, integraties (EDI, banken) en bewaking van één samenhangende blauwdruk.
Tweede partner	Eventueel aanvullend: interviews en workshops lokaal (taal en aanwezigheid), en de lokale boekhouding met bijbehorende fiscale vereisten.
Voorbeeldklant	Interne projectmanager (1–2 dagen per week) die kennis uit de hoofden haalt, mensen samenbrengt en beslissingen neemt. Zonder deze rol stukt elk traject — ongeacht de partnerkeuze.

Zo blijft ontwerp én inrichting in één hand — essentieel omdat Odoo en de Updoo-laag als één systeem functioneren — en wordt lokale aanwezigheid ingezet waar die echt waarde toevoegt.

WAAROM UPDOO IN DIT VERHAAL PAST

Maatwerk buiten Odoo (op Cloudflare, wereldwijd snel) betekent: upgrades van Odoo breken niets, externe gebruikers hebben geen Odoo-licentie nodig, en rechten zijn tot op veldniveau in te stellen. Een eigen Cloudflare-account zorgt dat de klant zelf eigenaar blijft van omgeving en data.

Eerst het proces, dan het systeem

De fit-gap is onafhankelijk van de partnerkeuze. Gezien de breedte van dit traject stellen we een uitgebreidere aanpak voor dan onze standaard:

- Meertalige vragenlijsten per kennisgebied, zodat elk team volwaardig input geeft — gestructureerd verwerkt, niet in losse mails
- Interviews en workshops met sleutelfiguren om de kennis "in hoofden" en de grijze gebieden expliciet te maken
- Go/no-go-regels vastleggen per processtap, zodat het systeem ze straks kan afdwingen
- EDI-berichtenstromen in kaart, op hoofdlijnen: welk bericht, wanneer, naar wie

04 — TECHNISCHE PUNTEN UIT HET GESPREK

Concreet en toetsbaar

- Bankkoppelingen: beschikbaarheid per bank toetsen — daar zijn geen rekeninggegevens voor nodig
- Buitenlandse banken: handmatige verwerking is werkbaar; mutaties via bestandsaanlevering kunnen we automatisch inlezen
- Productdata in het PIM-model, per verpakkingsniveau, voorbereid op toekomstige regelgeving
- Leveranciersdata: omzet, volumes en prijshistorie centraal inzichtelijk en automatisch toegepast op nieuwe orders

EERLIJK OVER DE INVESTERING

De eerste indicatie ging uit van de scope uit het kennismakingsgesprek. De scope is sindsdien gegroeid; de herijkte inschatting valt hoger uit — hoeveel precies, volgt uit de fit-gap. Liever nu een eerlijk beeld dan straks een verrassing.

05 — VERVOLGSTAPPEN

Wie doet wat

- **Klant:** deze samenvatting intern bespreken en besluiten over de partneropzet en de interne projectmanager
- **Radical Fanatics:** beschikbaarheid bankkoppelingen toetsen; kennismaking met de tweede partner mee organiseren; na het besluit de fit-gap-aanpak uitwerken in een concreet plan met planning en kosten

Kortom: neem rustig de tijd voor het interne besluit — maar besluit éérs over de rolverdeling en de interne projectmanager, en dán over systemen. In die volgorde wordt dit een succes.