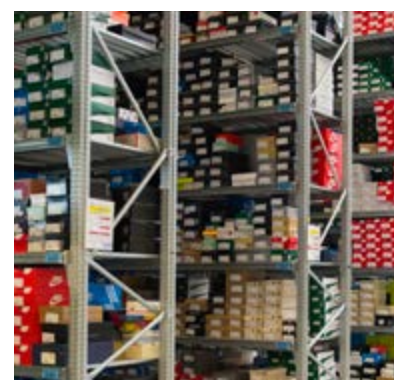




# OMODA

"DANKZIJ **AUTOMATISERING** KUNNEN WIJ ONS  
CONCENTREREN OP WAT MENSEN **MOTIVEERT**"

# INHOUDSOPGAVE





## DE UITDAGINGEN

De verwachte forse groei van de organisatie dwong retailbedrijf Omoda tot een efficiencyslag op het gebied van HR en Financieel. ERP-software bleek de beste oplossing om processen efficiënt in te richten. Voor 2018 staat een reeks verbeterinitiatieven op het programma. “Waar wij behoefte aan hebben is een leverancier die bereid is om actief met ons mee te denken.”

“Wij geloven sterk in het idee dat de manier waarop wij onze medewerkers behandelen een groot effect heeft op hoe zij met de klant omgaan. Daarom willen wij het ze niet alleen makkelijk maken, maar hun werk moet ook leuk zijn.” Aan het woord is Elodie Koopman, HR-manager op het hoofdkantoor van Omoda in Zierikzee. Na een open sollicitatie kwam ze in 2013 bij het retailbedrijf in dienst als medewerker op de HR-afdeling. Ze kende de organisatie al omdat ze als student (psychologie en arbeidsorganisatiepsychologie) als bijbaan op zaterdag in de winkel werkte. Sinds die tijd weet Koopman dat ‘beleving’ een van de belangrijkste sleutelwoorden in de retail is. Ze zal er meerdere keren op terugkomen als verklaring voor de keuzes die haar afdeling maakt. “Wij denken primair vanuit onze medewerkers.”

## ONSTUIMIGE GROEI

Toen Koopman in 2013 bij Omoda in dienst trad, werkten er drie mensen op de HR-afdeling. Inmiddels is dat aantal verdubbeld. Omoda zelf groeide in die periode nog veel harder: van 250 medewerkers toen naar ruim 550 nu. Die onstuimige groei is mede een gevolg van de onlinestrategie van het bedrijf. Koopman: "Wat dat betreft was Omoda echt een voorloper in de schoenenbranche. Veel andere retailers zagen de potentie van online destijds helemaal niet." Omoda dus wel. Na de start in Nederland volgden webshops in België, Duitsland en Frankrijk. Met de lancering van Omoda.com in 2015 ging het Zeeuwse bedrijf haar producten zelfs wereldwijd verkopen.

Dat de online-activiteiten een belangrijk stempel op de strategie van Omoda zou drukken, werd al snel duidelijk. "Onze strategie is niet zo ingewikkeld", legt Koopman uit. "We komen zoveel mogelijk tegemoet aan de behoefte van de klant. Dus toen online steeds groter werd, wisten we dat we een forse groei zouden gaan doormaken. Zozeer zelfs dat we konden voorspellen dat we op enig moment wel twintig medewerkers op de HR-afdeling nodig zouden hebben. Dat was natuurlijk niet de bedoeling."

**"WAT DAT BETREFT WAS OMODA ECHT EEN  
VOORLOPER IN DE SCHOENENBRANCHE"**





Het verregaand automatiseren van arbeidsintensieve processen op de afdelingen HR en Financieel was de oplossing. De dossiermappen, de loonverwerking en het verzuimpakket moesten plaats maken voor een geïntegreerd systeem. Dat vond Omoda in 2014 in de vorm van ERP-software. Er was direct een klik met AFAS. Koopman: "Hun mensen gaven ons het vertrouwen dat we goed met elkaar zouden kunnen samenwerken. Zij konden leveren waar wij behoefte aan hadden: het efficiënt inrichten van processen. En op onderdelen waar ze dat niet konden, kregen we dat rechttoe-rechtaan te horen. Wat dat betreft zijn ze bij AFAS best eigenwijs, net als wij trouwens. Het gaf ons het idee dat we dezelfde taal spraken. Achteraf is gebleken dat we het destijds goed gezien hebben.

## "HUN MENSEN GAVEN ONS HET VERTROUWEN DAT WE GOED MET ELKAAR ZOULDEN SAMENWERKEN"

De keus voor standaardsoftware was nieuw voor Koopman. "Ik was altijd gewend om onze IT-leveranciers precies te vertellen hoe ik het hebben wilde. Het resultaat daarvan was maatwerk. Bij AFAS is dat dus volstrekt anders." Dat de leverancier gebruikers met behulp van vrije velden extra speelruimte biedt voor inrichting naar eigen voorkeur, is Koopman weliswaar bekend, maar ze maakt er eigenlijk slechts incidenteel gebruik van. "Onze organisatie is dynamisch en flexibel; wij passen net zo makkelijk onze processen aan het systeem aan."

Na de keuze voor ERP-software volgde in 2014 de implementatie. “Ik vond het best dapper van ons dat wij met weinig kennis en ervaring die implementatie aandurfd”, herinnert Koopman zich nog goed. “Het is immers niet niks om bijvoorbeeld de verloning, die voorheen extern verzorgd werd, zelf op te gaan pakken. Gelukkig verliep het allemaal erg gestroomlijnd. Omdat de leverancier het mooi in etappes had afgebakend, wisten we op ieder moment wat we moesten doen.” Dat zo iets eerder uitzondering dan regel is, ontdekte Koopman pas later. “Inmiddels ben ik bij wat meer software-implementaties betrokken geweest en weet ik dat het lang niet altijd zo probleemloos gaat.”

## **"IK VOND HET BEST DAPPER VAN ONS DAT WIJ MET WEINIG KENNIS EN ERVARING DIE IMPLEMENTATIE AANDURFDEN"**

### **DE VOORDELEN**

Sinds de ingebruikname van de ERP-software heeft het werk van de HR-afdeling een flinke verandering ondergaan. Lag de focus aanvankelijk vooral op contracten en verzuim, inmiddels hebben bijvoorbeeld thema's als vitaliteit, opleiden en beleid gericht op mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt sterk aan belang gewonnen. Koopman: “Dat is het grote voordeel van het efficiënt inrichten van processen. Automatisering geeft ruimte om andere onderwerpen op te pakken en ons te concentreren op wat mensen motiveert. Op die manier kunnen wij ons als werkgever onderscheiden. Het is onze ambitie om in 2020 in de top 10 te staan van beste werkgevers met minder dan duizend medewerkers.”

Koopman zei het al eerder: Omoda luistert heel goed naar wat medewerkers nodig hebben en maakt op basis daarvan keuzes. “Daarom is InSite volledig ingericht in onze eigen huisstijl met icoontjes en afbeeldingen uit de Omoda-wereld”, verklaart Koopman terwijl ze refereert aan het aspect ‘beleving’. Omoda InSite is een belangrijk intern communicatiemedium voor de medewerkers op kantoor, maar op de winkelvloer zitten onze mensen natuurlijk niet achter een computer. Zij hebben wel behoefte aan nieuws uit de organisatie, om te delen en te liken. Daarom neemt Omoda in 2018 een eigen communicatietool in gebruik, een soort intern Facebook.



## ZELF ONDERSTEUNEND

Omoda doet zelf aanzienlijke investeringen in een excellente klantenservice. Wat verwacht zo'n organisatie van de ondersteuning door de softwareleverancier? "In de eerste plaats een product dat probleemloos werkt", stelt Koopman. "Want wij hebben geen applicatiebeheerders in dienst die heel veel verstand van ERP-software hebben. Mocht er toch iets niet goed functioneren, dan steunen wij op de consultants van de leverancier. Het afgelopen jaar hadden we die trouwens niet nodig. Wij zijn natuurlijk ook geen digibeten; als het moet kan ik best zelf een Get Connector aanzetten", aldus Koopman. Ze vat haar ondersteuningswens als volgt samen: "Waar wij de grootste behoefte aan hebben is een leverancier die bereid is om actief met ons mee te denken."

In de praktijk blijkt het ook zo te werken. Waar Omoda in 2017 even pas op de plaats maakte, heeft de organisatie voor 2018 een reeks verbeterinitiatieven geformuleerd. Men wil bijvoorbeeld maatregelen nemen die managers in staat stellen om beter te kunnen sturen op hun budgetten en ze willen de digitale handtekening in gebruik gaan nemen. Daarnaast zijn er nog wensen op het gebied van business intelligence tooling.



# FINANCIËLE FUNCTIE

**Ook Carina Bogers, controller bij Omoda, bestempelt 2018 als het jaar waarin ze flink stappen wil gaan zetten op het gebied van automatisering van de financiële functie.**

“We hebben de basisfunctionaliteiten uiteraard in gebruik genomen”, zegt ze. “Denk aan facturen, bank, grootboek en maandafsluiting. Daarnaast maken we weliswaar gebruik van de analysetool en rapporteringen, maar we weten dat we daar veel meer uit kunnen halen.” Tot dusverre kwam het daar niet van, waardoor Excel als hulpmiddel nog frequent wordt gebruikt. Bijvoorbeeld voor het genereren van MVA-staten. Dat kan ook anders, beseft Bogers. “Inmiddels weet ik dat we in AFAS heel goed automatisch afschrijvingen op investeringen kunnen boeken, dus die functionaliteit gaan we zeker inrichten. Overigens omdat we met meerdere bv’s werken is het consolideren van de resultaten heel belangrijk voor ons. In tegenstelling tot het verleden werkt dit nu uitstekend.”



Sinds kort werkt de financiële afdeling met de Finance Auditor van AFAS, een soort van administratieve spellingchecker. Deze voert standaard vele tientallen audits op de financiële administratie en subadministraties uit. Bogers: "Dit is een goed voorbeeld van een functionaliteit die ik eerder niet kende, maar waarvan ik meteen dacht: dat is echt een tool waar we wat aan hebben. Ik heb dan ook hoge verwachtingen van de Finance Auditor."

**"HET CONSOLIDEREN VAN DE RESULTATEN  
VAN VERSCHILLENDE BV'S WERKT, IN TE-  
GENSTELLING TOT HET VERLEDEN,  
UITSTEKEND"**




# OVER OMODA

De oorsprong van het familiebedrijf Omoda gaat vier generaties terug tot het jaar 1875. Vanaf dat jaar bezorgde de plaatselijke schoenmaker in het Zeeuwse plaatsje Burgh en omliggende dorpen met paard en wagen schoenen aan huis. De eerste 'echte' schoenenwinkel opende in 1961, in Zierikzee. Anno 2018 is Omoda uitgegroeid tot een winkelketen die schoenen, tassen en accessoires van meer dan 250 merken verkoopt.

Dat het Zeeuwse 'Familiebedrijf van het Jaar 2016' met het Omoda-concept flink aan de weg timmert, blijkt uit de vele prijzen die het in de wacht weet te slepen. In 2017 won Omoda een Thuiswinkel Award in de categorie schoenen en een Excellence Award in de categorie fashion & lifestyle. Een jaar eerder legde het bedrijf beslag op de titel 'Logistieke Webshop van het Jaar 2016'.





# OVER AFAS SOFTWARE

**AFAS Software is een dynamisch en eigenzinnig softwarebedrijf met ruim vierhonderd enthousiaste medewerkers. Als Nederlands familiebedrijf ontwikkelt AFAS softwareproducten voor zowel de zakelijke als de consumentenmarkt op een maatschappelijk verantwoorde manier. Hierbij staan klanten, medewerkers, maatschappij en milieu centraal. Met het geïntegreerde softwarepakket zijn meer dan 10.000 organisaties in Nederland, België, Luxemburg en de Nederlandse Antillen volledig geautomatiseerd. Kwaliteit en visie zijn de pijlers van ons succes en deze principes stellen ons in staat om hoogwaardige softwareproducten te ontwikkelen, te verkopen en te ondersteunen.**



## ZO KOM JE MET ONS IN CONTACT



### BEZOEKADRES

Philipsstraat 9  
3833 LC Leusden



### TELEFOONNUMMER

033-434 3883

**AFAS** software  
inspireert beter ondernemen