



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008

This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
1	<i>Ik ben Josephina Kooijman van References Online en ik heb hier bij me Harry Oppewal, eigenaar en directeur van Haprox Meubelbeslag. Kunt u mij het een en ander vertellen over uw bedrijf?</i>	<p>Mijn naam is Harry Oppewal van Haprox Meubelbeslag, ook bekend onder de naam Haprox Meubelbeslag, en wij houden ons bezig als groothandel en wij zijn toeleverancier voor de interieurbouw en scheepsbouw. Wij leveren aan interieurbouw meubelbeslag in de ruimste zin des woords en aan de scheeps- en jachtbouw leveren wij hang- en sluitwerk in duurzame materialen. Wij functioneren puur als groothandel.</p> <p><i>Waar bent u gevestigd?</i></p> <p>Wij zijn gevestigd in Groningen, Nederland uiteraard, aan de Smirnoffstraat 9a. Wij zijn pas verhuisd, twee weken geleden, we zijn verhuisd van nummer 16e naar 9a. Iets groter, iets professioneler. En met meer uitstraling.</p> <p><i>En hoeveel werknemers hebt u?</i></p> <p>Wij zijn nu met vijf mensen werkzaam binnen de onderneming.</p>
2	<i>Welke problemen en mogelijkheden hebben Haprox Meubelbeslag ertoe aangezet naar een nieuwe applicatieoplossing te zoeken?</i>	<p>Nou, niet een nieuwe, een applicatie. Wij zijn eigenlijk een jonge onderneming. We zijn vijf jaar geleden gestart met ons handelsbedrijf en zijn toen op zoek gegaan naar de juiste partner die ons de juiste software kon leveren.</p>



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
3	<i>Kunt u ons iets vertellen over uw originele omgeving en welke invloed die omgeving mogelijke heeft gehad op uw toegang tot informatie?</i>	Niet! Omdat wij een nieuwe onderneming zijn en vijf jaar geleden gestart zijn met deze onderneming. Voor deze periode heb ik in loondienst gewerkt voor werkgevers. Sinds vijf jaar ben ik zelfstandig. Ik heb bij vorige werkgevers wel gewerkt met software, en de laatste waarmee ik werkte was softwareapplicatie van Triton. Het was mijn ervaring dat het te moeilijk te bedienen was. En dat was dus niet de juiste partner om mee in zee te gaan. Vandaar dat ik dus zocht naar een softwareaanbieder die mij software kon leveren en aanbieden functionerend in Windows, en wat gemakkelijk te bedienen is, ook eventueel in het opleidingstraject naar personeel toe.
4	<i>Wat waren uw belangrijkste doelen die u wilde bereiken met de implementatie van SAP BusinessOne?</i>	De belangrijkste doelen om mee te werken waren toch om een systeem te krijgen wat makkelijk te bedienen is, een complete boekhouding te kunnen voeren, mijn inkoop/verkoop te kunnen voeren, dus één softwarepakket dat mij alles kan bieden. Dus niet een module zus en een module zo te hoeven kopen. Willen we administratie, boekhouding voeren, een boekhoudapplicatie erbij te moeten kopen. Nee, waar het mij om ging is één pakket software hebben, voor niet zo veel geld uiteraard, en SAP BusinessOne was eigenlijk de partner die mij het meest aansprak om daar mijn bedrijf in te gaan voeren.



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
5	<i>Kunt u ons iets vertellen over uw selectieproces?</i>	De vereisten vertelde ik net al. Dus om een complete administratie te kunnen voeren, inkoop/verkoop, diensten, boekhouding, die mij door middel van grafieken en informatie bepaalde cijfers kon tonen. Dat was de vereiste, waarbij ik natuurlijk in de markt gekeken heb naar wat er allemaal te koop is. Je hebt Exact dat in Nederland veel wordt verkocht, Unit 4 werd heel veel aangeboden. En ik kwam in aanraking met SAP. Ik heb van alledrie goed kunnen vergelijken. Ik heb van alledrie demo's mogen volgen, en SAP BusinessOne was een stukje software dat mij het meeste aansprak vanwege de manier waarop je informatie kunt halen uit SAP en het werkt, net als Unit 4, ook onder Windows. En dat was ook een vereiste.
6	<i>Welke criteria paste u toe bij het uitnodigen van verkopers om deel te nemen?</i>	Wat ik net al vertelde, het waren de criteria die ik net al noemde voor de aanbieding voor wat een stukje software moest kunnen. En de drie die ik net noemde, waaronder SAP BusinessOne, konden dit alle drie. Door middel van de demo's en de diverse applicaties die ze kunnen leveren, was SAP BusinessOne eigenlijk wel de partij waarover ik van begin af aan een heel goed en positief gevoel had. Omdat zij namelijk ook het hele pakket bieden voor één prijs.
	<i>Hebben eisen op het gebied van bedrijfsgrootte, service en ondersteuning, implementatiemethodologie nog een rol gespeeld?</i>	Nee, want die ervaring had ik natuurlijk niet. En kijk, welke softwareaanbieder dan ook kan wel een hele hoop dingen beloven en toezeggen over wat ze allemaal kunnen, maar ik had natuurlijk nog niet de ervaring of ze dat in de praktijk konden brengen. En dat is mij gelukkig met SAP BusinessOne heel erg meegevallen. Ik krijg honderd procent ondersteuning. En ik dacht achteraf, na vijf jaar of eigenlijk wel al na een jaar, dat ik de juiste keuze heb gemaakt.

OPEX Software B.V.

Radioweg 6
1324 KW Almere
Tel + 31 (0)36 711 5010
Fax + 31 (0)36 536 4042
info@opexsw.nl

References-Online, Inc.

www.references-online.com



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
7	<i>Toen u uw selectieplan had opgesteld en u ontdekt had wat er op de markt was, was het tijd om te gaan evalueren. Kunt u iets vertellen over het evaluatieproces van de oplossing?</i>	De evaluatie was alle plussen en minnen naast elkaar neerleggen. En waarom wij eigenlijk SAP BusinessOne gekozen hebben, was voornamelijk omdat zij het hele pakket voor één prijs aanboden. Dat was voor mij op dat moment doorslaggevend, omdat ik uiteraard niet wist wat de mogelijkheden van andere softwareaanbieders waren. We hebben demo's gehad van Unit 4 en van Exact, en SAP BusinessOne sprong daaruit met betrekking tot het bedieningsgemak, het overzichtelijke en dat was voor ons de reden om met SAP BusinessOne in zee te gaan.
8	<i>Kunt u uw totale implementatie-ervaring beschrijven? Was dat 'op tijd en binnen het budget', is er aan de verwachtingen voldaan?</i>	Ja, dat zeer zeker. Want zoals u weet, we bestaan net vijf jaar. We wisten met welke softwareaanbieder we in zee gingen. Wij hebben, toen we voor onszelf zijn begonnen, een assortiment samengesteld met de producten die we wilden gaan voeren. En dat moest natuurlijk niet één voor één geïmplementeerd worden in het systeem. Het systeem zelf qua implementatie, ik werkte toen met één user, dat ging voortreffelijk. De benodigde besturingen zijn geïnstalleerd in mijn computer en SAP is geïnstalleerd. En daarnaast werd natuurlijk het complete assortiment wat mij toen bekend was, geïmplementeerd, plus het bijbehorende prospectbestand. Dat gaf voor mij weinig extra werk. Je begint natuurlijk met niks om iets op te bouwen, en dat was ook eigenlijk een vereiste om met een softwareaanbieder in zee te gaan die dat in één keer kon implementeren. De implementatie van de software zelf liep gewoon voorspoedig. Waarbij natuurlijk de softwareaanbieder bij mij de software heeft geïmplementeerd.



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
9	<i>Wat waren de meest cruciale uitdagingen van de implementatie? Welke problemen had u en hoe hebt u die aangepakt?</i>	Eigenlijk geen problemen, eigenlijk meer aanpassingen in SAP. Uiteraard om mijn eigen uitstraling te realiseren, de lay-out voornamelijk van diverse formulieren.
10	<i>Hoe reageerden uw gebruikers op het nieuwe systeem?</i>	Heel positief. Ze vonden SAP heel makkelijk te bedienen. Het is een kwestie van goed nadenken over wat je moet doen en dat ten uitvoer brengen.
11	<i>Kunt u ons vertellen hoe u het 'live' gaan hebt ervaren?</i>	We hebben natuurlijk een gedegen scholing gehad van de softwareaanbieder waarbij wij dus volledig zijn geïnstrueerd over wat te doen om tot welke resultaten te komen. Dat functioneerde gewoonweg prima moet ik eerlijk zeggen. Nu vindt voornamelijk de overdracht van kennis plaats door mijzelf naar de nieuwe medewerkers. Maar dat is voortreffelijk gegaan. De problemen die zich voordeden... Ik moet even nadenken over wat voor problemen zich voorgedaan zouden kunnen hebben... Ja, het was toch onwetendheid van mijn kant om bepaalde keuzes te maken om te kijken welke handelingen ik moet verrichten om tot een bepaald resultaat te komen. En dat was eigenlijk voor mij toch wel het moeilijkste om dat allemaal te onthouden. Wat ik als nadeel heb ervaren bij SAP is dat er geen gedegen handleiding bij was. Dus, alle handelingen die je moet verrichten, staan niet op schrift vermeld. Er is wel een Help. Dat is eigenlijk het enige nadeel dat ik heb ervaren bij SAP.



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
12	<i>Met de kennis en ervaring die u nu hebt, wat vond u goed werken en wat zou u iemand aanraden die met een project begint?</i>	Ja. Dat is eigenlijk heel moeilijk moet ik zeggen. Om daar een goed antwoord op te kunnen geven. Wat ik wel zou aanraden – die zijn waarschijnlijk nu geschreven door diverse softwareaanbieders van SAP – de handleiding waarover ik net sprak, om eerst eens even goed te bestuderen – de mogelijkheden zelf zijn wel bekend – wat te doen om tot bepaalde mogelijkheden te komen. De handleiding zelf, die zou ik als toekomstig SAP-gebruiker goed doornemen, als er een handleiding bestaat. En natuurlijk is elke applicatie van een BusinessOne-gebruiker is weer anders, want iedereen heeft het weer anders ingericht. Maar er is natuurlijk wel een leidraad die het proces kan vergemakkelijken.
13	<i>Een vraag over de gerealiseerde voordelen. Welke belangrijke zakelijke voordelen heeft Hapro Meubelbeslag behaald dankzij uw implementatie?</i>	De klanten directe en accurate informatie kunnen verschaffen over bepaalde producten en historische omzetten. Om die ook daadwerkelijk direct aan de klant te kunnen medelen, eventueel over de telefoon, fax of via mail. En het voornaamste is natuurlijk dat het personeel direct antwoord kan geven op wat product A voor klant A kost en wat kost product A voor klant B. En dat is het allerbelangrijkste aan de verkoopzijde.
14	<i>Bent u van plan meer SAP-oplossingen te implementeren en waarom?</i>	De laatste implementatie is een stand-alone user geweest voor onze buitendienstmedewerkers om ook extern te kunnen communiceren met onze server waarop SAP draait.



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
15	<i>Hoe zou u uw hele ervaring met SAP beschrijven? Wat bevalt u het meest aan SAP?</i>	Meer dan positief. Ik ben een zeer positieve gebruiker van SAP. Niet alleen vanwege SAP maar mede door de softwareaanbieder zelf. Dan treed ik in herhaling. Ik ben zeer tevreden over SAP omdat deze mij alle informatie kan verstrekken die ik hebben wil. En dat het mijn medewerkers en mijn klanten accuraat kan helpen om de juiste informatie te verstrekken. In combinatie met de softwareaanbieder waar ik SAP gekocht heb, denk ik dat het product zo geslaagd is.
16	<i>Kunt u uw ervaringen nadat de oplossing 'live' is gegaan beschrijven? Kunt u iets vertellen over de queries die u indient?</i>	Ja, dat is een kwestie van je eisen en wensen, en in overleg met de softwareaanbieder kijken of deze technische mogelijk zijn. En dan wordt er een query gemaakt om dat te implementeren. Zodat wij voldoende bedieningsgemak extra krijgen om SAP te kunnen gebruiken. Wat dat betreft heeft het, onbeperkt wil ik niet zeggen, maar voor ons geeft SAP onbeperkte mogelijkheden.
17	<i>Hoe zou u reageren als iemand zei dat SAP alleen voor grote bedrijven is?</i>	Dan zou ik daar heel sceptisch op reageren. Ja, want SAP is natuurlijk bekend voor grote bedrijven. SAP BusinessOne is ontwikkeld voor het midden- en kleinbedrijf. De SAP-applicaties bij de grote ondernemingen zijn natuurlijk totaal andere applicaties dan die waar wij mee werken. Maar dan zeg ik op mijn beurt: "Dat is onzin, want ik ben er zelf een goed voorbeeld van dat ik als kleine ondernemer met SAP BusinessOne werk".



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
18	<i>Nog iets anders? Is er iets dat ik heb gemist en dat belangrijk voor andere bedrijven kan zijn als ze overwegen SAP-oplossingen aan te schaffen en in te zetten?</i>	Ja, ik zou elke startende ondernemer of ondernemer in het midden- en kleinbedrijf die in aanmerking komt om SAP BusinessOne te gaan gebruiken, aanraden om direct naar SAP te gaan kijken en niet naar andere aanbieders. Zo werkt het helaas niet. Ik ben een dusdanig positieve gebruikers dat ik zeker andere ondernemers mee laat profiteren van het positieve resultaat dat wij met SAP hebben behaald. En dat is ook een paar keer gebleken: SAP wordt geïmplementeerd in bedrijven waar wij voor hen reclame hebben gemaakt. Mond-tot-mondreclame is toch de beste reclame die een SAP-gebruiker maar kan geven. Want iedereen kan wel zeggen dat ze goed zijn maar het gaat om het bedieningsgemak en de informatie die je uit een systeem kunt halen. Om alles in één pakket te kunnen hebben, dat zijn de grote voordelen om met SAP te gaan werken.
19	<i>Zijn er elementen in de oplossing waarvan u graag zou zien dat SAP ze verbetert?</i>	Ja, een handleiding. Een summiere handleiding voor SAP-basispakketten. Af en toe kom je wel eens iets tegen, ik heb gelukkig een helpdesk waar ik terecht kan, maar die weet ook niet alles. En dan is het zeker prettig om in een handleiding te kunnen kijken om te zien wat je moet doen om tot een bepaald resultaat te kunnen komen.
20	<i>Zou u SAP en SAP-oplossingen aan anderen aanbevelen? Waarom, of waarom niet?</i>	Ja. Absoluut. Puur wat ik al vertelde. SAP Business is een ideaal softwarepakket voor het midden- en kleinbedrijf. Het heeft gigantisch veel bedieningsgemak, werkend onder Windows en gemakkelijk te bedienen voor iedereen. Het heeft in principe weinig uitleg. Je komt binnen SAP tot een bepaalde oplossing door logisch na te denken.

OPEX Software B.V.

Radioweg 6
1324 KW Almere
Tel + 31 (0)36 711 5010
Fax + 31 (0)36 536 4042
info@opexsw.nl

References-Online, Inc.

www.references-online.com



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
21	<i>Geef bij het afsluiten van dit vraaggesprek aan wat voor u de belangrijkste uitdagingen en problemen waren voordat u BusinessOne implementeerde en de belangrijkste verschillen die de implementatie voor uw bedrijf heeft gemaakt.</i>	Die vraag hebben we volgens mij in het begin van het gesprek ook gehad, een soortgelijke vraag dan. De belangrijkste reden om met SAP in zee te gaan, was omdat ze het totale pakket aan applicaties konden bieden. Zowel inkoop/verkoop als boekhouding als alles waar je normaalgesproken voor moet betalen, zat bij SAP BusinessOne in één pakket. En dat was voor mij de grootste reden om met SAP in zee te gaan.
22	<i>Hoe is de selectie van Opex Software als uw implementatiepartner tot stand gekomen?</i>	Ik ben op zoek gegaan naar een softwareaanbieder, en via via werd ik geïnformeerd over SAP. En daarna heb ik gekeken naar wie mij SAP kan aanbieden. Of hoe kom ik tot een demo van SAP. En ik ben eigenlijk bij toeval bij Opex terechtgekomen. Ik heb als startende ondernemer mijn verhaal daar neergelegd. En ik heb meegedeeld dat ik geïnteresseerd ben in een softwarepakket. Ik heb bij mij thuis 's avonds, privé, een demo gekregen van twee mensen van Opex, Frans en Martine. Ze hebben mij met zijn tweeën op een stand-aloneversie van SAP op een laptop laten zien wat de mogelijkheden zijn van SAP. Mijn vennoot was erbij en een softwaredeskundige die ik mee had genomen om mij ook van informatie te voorzien over hoe sta je er zelf tegenover. En deze systeembeheerder was zelf ook heel positief over de demo en zo is eigenlijk de relatie Haprox-Opex tot stand gekomen.

OPEX Software B.V.

Radioweg 6
1324 KW Almere
Tel + 31 (0)36 711 5010
Fax + 31 (0)36 536 4042
info@opexsw.nl

References-Online, Inc.

www.references-online.com



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
23	<i>Op welke wijze heeft Opex Software uw productselectieproces ondersteund?</i>	Dat hebben ze zeer goed gedaan. U doelt waarschijnlijk op de kennis die zij van SAP zelf hebben? De demo die zij hebben gegeven was zeer doorslaggevend. Na de demo hoefde ik eigenlijk niet meer te kijken of ik op zoek moest naar een andere SAP-aanbieder of naar een andere softwareaanbieder. De demo was dusdanig positief dat ik op dat moment de keuze heb gemaakt met SAP BusinessOne in zee te gaan. Ze hadden op dat moment voor mijn gevoel genoeg kennis in huis om mij in de toekomst te kunnen blijven ondersteunen. Want het is niet alleen maar het aankopen van een stukje software, het is ook het aankopen van de ondersteuning die je erbij krijgt. En dat was voor mij ook heel erg belangrijk. Zeker gezien mijn commerciële achtergrond, ik ben een commercieel man en softwarekennis en eventueel de problemen die daarbij komen kijken heb ik niet in huis – anders was ik wel systeembeheerder geworden – en dat was voor mij ook een heel belangrijk punt. In mijn ogen kwamen ze zo zelfverzekerd uit de hoek. Ze konden de vragen die ik samen met mijn systeembeheerder had accuraat beantwoorden, en dat was voor mij doorslaggevend om met hen in zee te gaan. Achteraf bleken wij een van hun eerste SAP-klanten te zijn. Maar dat hoor je pas achteraf. Dat is wel leuk.
24	<i>Welke impact had Opex Software op het implementatieproces?</i>	Zij hadden daar volledig invloed op. Ik heb natuurlijk mijn wensen kenbaar gemaakt na de implementatie over wat er met de software eigenlijk allemaal mogelijk moest zijn. En de invloed was dat zij dit voor mij moesten uitvoeren omdat ik daarvoor de kennis niet had. Zij hebben de volledige implementatie voor ons gerealiseerd.

OPEX Software B.V.

Radioweg 6
1324 KW Almere
Tel + 31 (0)36 711 5010
Fax + 31 (0)36 536 4042
info@opexsw.nl

References-Online, Inc.

www.references-online.com



Harry Oppewal
Eigenaar en Directeur
Company Haprox Meubelbeslag
Last Updated: 04/21/2008



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Time stamp	Topic	Response
25	<i>Op welke wijze was het begrip dat Opex Software van uw bedrijf had van invloed op het welslagen van de SAP-implementatie?</i>	Ja ook. Want degene die het voor heeft geïmplementeerd, kon zich volledig inleven in de onderneming en we natuurlijk heel duidelijk geschetst wat onze bedoeling was voor de toekomst en wat voor bedrijf we hebben. Dat is natuurlijk voor hen heel belangrijk om vooraf te weten wat er allemaal bij komt kijken. We verkopen geen uren, het is voornamelijk inkoop/verkoop en, helaas, kosten die we draaien. En dat was voor hen ook heel belangrijk om de implementatie op een juiste manier te realiseren. En dat is heel positief uitgevallen.
26	<i>Zou u Opex Software aanbevelen aan andere bedrijven die overwegen SAP te implementeren?</i>	Ja, ik promoot SAP en dat doe ik in combinatie met Opex Software. Zonder Opex Software is er bij wijze van spreken in mijn ogen geen SAP. Ik ben onlangs benaderd door een andere SAP-aanbieder. Het rommelt toch in de markt, en men wil toch zien te verkopen. Als je als softwareaanbieder je alleen maar voor één type software wilt inzetten, dan ben je in mijn ogen pas geloofwaardig, en dus niet als je ook een keer Unit 4 of Exact of noem maar op in je pakket hebt. Of je geeft je volledig voor één softwareaanbieder of je doet het niet. En als je je geeft voor één softwareaanbieder dan kun je daar de nodige kennis over opdoen. Want ook deze jongens leren, denk ik, dagelijks bij. Zij hebben ook niet alle kennis in huis om de hele belangrijke en moeilijke vragen te kunnen beantwoorden. Daar zijn ze ook wel eens afhankelijk van en daarom vond ik het ook zo belangrijk dat Opex Software volgens mij alleen maar SAP in zijn pakket heeft.