

4D vision: "De krachtigste CRM is steeds maatwerk"

Geen langdradige, onoverzichtelijke lastenboeken bij 4D vision, wel specialisten die onmiddellijk met de klant aan tafel gaan zitten om zijn noden te leren kennen en samen een oplossing uit te werken. Het bedrijf zweert bij maatwerk, perfect aangepast aan de behoeften van het bedrijf. Dankzij eigen ontwikkeltools kan dit betaalbaar en in een mum van tijd. Zoals het hoort.

4D vision is nog een jong bedrijf, opgericht in de lente van 2002. Maar het is bevolkt met "oude ratten" die hun sporen meer dan verdiend hebben bij grote namen als EDS, Janssen Pharmaceutica, Cap Gemini, Gnosis en Deloitte & Touche. Het voordeel: 4D vision kan de methodische aanpak van de Big-4 consultancyhuizen combineren met de flexibiliteit, de persoonlijke aanpak en de inzet van een klein bedrijf met een uitgesproken visie.

4D ?

De vier D's verwijzen naar de aparte aanpak van het bedrijf : Define (samen met de klant de prioriteiten en behoeften omschrijven), Design (de verschillende elementen van de oplossing in kaart brengen), Develop (het ontwikkelen van de oplossing), en Deploy (het installeren en implementeren van de nieuwe toepassing). "Met standaardpakketten is de klant veelal verplicht zijn werkwijze aan te passen aan de software. Wij doen het omgekeerde: we leveren oplossingen af die aansluiten op de doelstellingen en de bedrijfsvoering van de klant", zegt Manu Goossens, afgevaardigd bestuurder van 4D vision. "Dat is het mooie van onze aanpak: in een mum van tijd vertalen wij businessinzichten op een efficiënte manier met behulp van moderne technologie naar een oplossing die een echt concurrentieel voordeel oplevert voor de klant".

4D vision kiest met opzet niet voor het implementeren van standaardpakketten, noch voor het volledig op maat ontwikkelen. "Aan beide methodes kleven voor- maar ook nadelen", zegt medestichter Marc Haenebalcke. "Daarom gaan wij voor een aanpak die het beste van beide werelden combineert. Met WebXTC.Net beschikken wij over een gereedschapskoffer waarmee we applicaties op maat kunnen bouwen tegen een fractie van de prijs van een pakket. Bovendien zijn deze oplossingen webgebaseerd zodat er niets op de eindgebruikerspc's moet worden geïnstalleerd. Zelfs PDA's komen in aanmerking als 'client'."

De unieke aanpak van 4D vision laat erg krachtige CRM-toepassingen toe - met hoge toegevoegde waarde, benadrukt Manu Goossens. Door WebXtc.Net te gebruiken kunnen we 80% van de tijd besteden aan de specifieke noden van management en gebruikers.



Manu Goossens: "Alle broncode wordt eigendom van de klant"

Winnaar RAD Race

De sterkte van de eigen ontwikkelomgeving van 4D vision zit 'm onder meer in het feit dat de maatsoftware voor 60 tot 80 procent automatisch wordt gegenereerd - wat uiteraard de ontwikkelcyclus enorm versnelt. Het beste bewijs daarvan werd vorig jaar geleverd toen een team van 4D vision de befaamde RAD Race won: een internationale wedstrijd tussen ontwikkelaars om op twee dagen tijd vanaf nul een volwaardige toepassing te bouwen. Ondertussen is het concept ook aangeslagen bij bekende bedrijven waar CRM-oplossingen werden uitgewerkt zoals o.a. Mitsubishi Motors Belgium, BIMV (Ahlers Group), USG, Fleet Logistics, Standaard Boekhandel en Stepstone.

Alle ontwikkeling gebeurt bij 4D vision op het Microsoft .NET-platform. Het bedrijf is een Microsoft Certified Partner en alle medewerkers, een tiental in totaal, zijn certified application developers. "Eén van de redenen van ons succes is ongetwijfeld dat wij vertrekken vanuit de businessprocessen van de klant en hem een oplossing op maat ontwikkelen - zonder het klassieke nadeel van maatwerk, namelijk dat hij volledig afhankelijk wordt van de ontwikkelaar. De broncode wordt immers volledig eigendom van de klant en hij kan desgewenst zelf verder gaan ontwikkelen. Bovendien: wij zijn niet uit op een "quick win", wij streven altijd naar een relatie op langere termijn", besluit Goossens.