

# AUTOMATISEREN MET VERSTAND VAN ZAKEN

GMI group is één van de leidende ondernemingen in de wereld van Microsoft Cloud-bedrijfsapplicaties. Met Koen Van de Vel en Ludo Van Baelen telt het bedrijf twee ondernemers die mee aan de wieg stonden van Navision Software, vandaag gekend als Microsoft Dynamics 365-ecosysteem van bedrijfsoplossingen. "Als adviseur en intermediair bieden we oplossingen met toegevoegde waarde die de dagelijkse werking van onze klanten op korte en lange termijn optimaliseren", aldus Ludo Van Baelen.

Van bij de start in 2005 behoorde het steevast tot de strategische doelstellingen om een integere en betrouwbare intermediair te zijn tussen gericht gekozen technologiepartners en klanten in de kmo-markt. Waardecreatie met bedrijfssoftware is dan ook geen holle oneliner. Het resulteert in het aanbod van één geïntegreerd softwaresysteem, geënt op het GMI 4D Solution Concept en toepasbaar bij bedrijven over diverse sectoren heen.

"Op zichzelf heeft bedrijfssoftware geen bestaansrecht", legt Ludo Van Baelen uit. "Het wordt pas waardevol als de toepassing ervan mensen in hun functies en bij de uitvoering van hun dagelijkse operationele taken, optimaal ondersteunt. Wij gaan voortdurend op zoek naar die waardecreatie."

## Vierdimensionale bril

Daar streeft GMI vanuit vier dimensies naar. "We doelen op efficiëntere bedrijfsprocessen (ERP), uitgebalancierte professionele relaties (CRM), gestroomlijnde samenwerking (ECM) en verwerving van inzicht door maximale informatievoorziening (BI). Daarvoor selecteerden we de beste technologieën en producten met Microsoft als sleutelreferentie", vertelt Koen Van de Vel.

GMI mag zich preferred partner van Microsoft Dynamics in België noemen, gesteerd door een groot aantal gecertificeerde Microsoft-competenties.

"Wat we doen is geen klein bier. We gaan langs bij bedrijven, praten over hun core-business en bespreken hun optimalisatiemogelijkheden. Dat doen we met een belangrijke boodschap: 'we gaan software implementeren die jullie in het geheel nog niet kennen, maar waarmee jullie wel een sterk terugverdieneffect gaan hebben.' Als je dan het vertrouwen krijgt en je slaagt er telkens in om die belofte waar te maken, dan heb je schitterende projecten en tevreden klanten", weet Ludo Van Baelen.



Ludo Van Baelen & Koen Van de Vel

investeren in de ontwikkeling van zowel hun technische als functiespecifieke- en gedragscompetenties. Op die manier kunnen zij met visie adviseren en klanten met toegevoegde waarde begeleiden bij de optimalisatie van hun bedrijf."

## De lokroep naar verandering

De term digitale transformatie ervaart GMI als een groot buzzword, dat voor ieder bedrijf een andere betekenis heeft. Desalniettemin is het een reëel fenomeen, met impact op de bedrijfsvoering.

"Maar hoe zet je de technologie het best in om dat doel te bereiken? Biedt digitale transformatie wel een toegevoegde waarde? En de hamvraag: is de klant wel klaar voor verandering? Door diepgaande gesprekken te voeren, kunnen we daar nadien praktisch advies over bieden. We geven inzichten in de te nemen stappen om technologie als groeiversneller en optimalisator in te zetten. Tot slot reiken we in het begeleidingstraject oplossingen aan om hen op weg te zetten. We engageren ons om voor onze klanten de meest optimale digitalisering van hun huidige en toekomstige bedrijfsomgeving te realiseren", besluit het duo.

## Internationale expertise

GMI is al sinds de beginjaren ook internationaal actief, voor Belgische bedrijven met een internationale structuur en voor buitenlandse bedrijven met Belgische vestigingen. Om bij internationale bedrijfsautomatisering ondersteuning te bieden, werkt GMI samen met het Deense Pipol, de grootste internationale leverancier van advies- en implementatiediensten op basis van Microsoft Dynamics 365. Dat levert gerenommeerde klanten zoals Mundipharma en Roland Europe Group op.

## Connected to our people

Op basis van referente software levert GMI professionele diensten aan klanten. Daarom staat een fris HR-beleid centraal en vormt het de grootste hefboom voor groei.

"Ludo en ik namen vroeger veel zaken in eigen handen, waardoor de omzetcijfers tot 2014 eerder stabiel draaiden,"

zegt Koen Van de Vel. "Op een gegeven moment beseften we echter dat we dingen uit handen moesten geven. En dat is een goede omschakeling gebleken. Sinds we professioneel zijn gaan inzetten op het aanwerven van mensen, is onze gemiddelde groei op jaarbasis met ongeveer 12,5 procent toegenomen. In 2014 telden we zo'n 50 medewerkers, vandaag iets meer dan 100."

GMI is meer dan ooit geconnecteerd met haar mensen. Dagelijks oefenen zij een moeilijk beroep uit in een snel veranderend klimaat. Dat maakt hen de kern van het investeringsbeleid van het bedrijf.

"Onze software is goed en werkt. Het verschil maken we op vlak van dienstverlening en dus zijn onze mensen één van de belangrijkste pilaren binnen het bedrijf", verduidelijkt Ludo Van Baelen. "Daarom besteden we veel middelen en aandacht aan het aantrekken, behouden en welbehagen van onze medewerkers. We



Koen Van de Vel & Ludo Van Baelen

**GMI** AUTOMATISEREN  
G R O U P I MET VERSTAND VAN ZAKEN

### GMI group

Nijverheidsstraat 13  
2260 Oevel

T. 014 57 49 10

info@gmigroup.be  
www.gmigroup.be