

# 6

## VRAGEN OVER PART- NERING MET ULTIMO

Pontifexx is een pragmatisch adviesbureau uit Nederland met 35 asset management specialisten. Sinds augustus 2020 acteren zij als Ultimo implementatiepartner voor de Nederlandse markt. Pontifexx bedient ruim 400 klanten die Ultimo gebruiken. We stellen 6 vragen aan Johan van de Pol, Commercieel Directeur van Pontifexx, over het partnership met Ultimo.



### 1. HOE IS DE SAMENWERKING MET ULTIMO ONTSTAAN?

Johan: "Wij kenden Ultimo als één van de leidende onderhoudsbeheersystemen al sinds 2012, omdat we letterlijk en figuurlijk dicht bij elkaar staan. Zowel qua type business, cultuur als filosofie sluiten onze organisaties goed op elkaar aan. In 2020 hebben we de samenwerking concreet gemaakt en sindsdien fungeren we als implementatiepartner voor Ultimo.

De reden hiervoor was onder andere dat we graag zelf meer controle wilden over de contacten met Ultimo en de wensen die klanten bij ons neerlegden. Pontifexx kent de maintenance strategie van haar klanten en helpt om die verder uit te bouwen. Vanuit die hoedanigheid kunnen we de software hier optimaal op aan laten sluiten. En nu hebben we niet meer voor ieder vinkje dat we willen aanpassen Ultimo nodig, maar kunnen we dat zelf doen. We zijn hier dus veel flexibeler in geworden. In het implementatiepartnership zagen wij een businessmodel waarbij we meer waarde voor onze klanten konden toevoegen en tegelijkertijd onze positie als bedrijf konden verbeteren."

### 2. WAAROM DE KEUZE VOOR ULTIMO'S PLATFORM?

"De software van Ultimo is enorm intuïtief. In alle eerlijkheid zijn de personen die ermee werken niet altijd het meest digitaal vaardig. Het registreren en beheren van werk moet daarom niet teveel tijd kosten. Met Ultimo kun je al met een paar muisklikken je werk afmaken. Het werkt snel, de navigatie is logisch en je kunt eenvoudig opschalen in functionaliteit door middel van extra modules. Dit laatste is erg handig als jouw bedrijf groeit en er behoefte komt aan additionele features.

Wat ik daarnaast belangrijk vind is dat Ultimo met de tijd meegaat. Denk aan Industry 4.0. ontwikkelingen. De Ultimo software is in de basis al goed, maar door de innovatieve roadmap die zij ieder jaar presenteren, wordt deze continu verbeterd. En door integraties met een aantal technology partners wordt nog meer waarde toegevoegd. Zo wordt het bijvoorbeeld voor klanten middels IoT-oplossingen steeds makkelijker om voorspelbaar onderhoud uit te voeren of beheer op afstand te doen via virtual reality."

### 3. WELKE WAARDE VOEGT HET PARTNERSHIP MET ULTIMO TOE VOOR JULIE KLANTEN?

“We kunnen klanten nu echt een totaalplan bieden op het gebied van asset management en de lange termijn maintenance strategie. Om een beeldspraak te gebruiken: Waar wij tot voor kort de installateur waren, zijn we nu de aannemer. Hiermee hebben klanten in Pontifexx nu één aanspreekpunt voor alle vraagstukken rondom asset management. Denk bijvoorbeeld aan de combinatie van een onderhoudsstrategie en een spare parts plan die wij nu integraal kunnen bieden. Doordat we onze maintenance expertise nu direct kunnen koppelen aan de functionaliteit van de software, slaan we voor klanten echt die brug tussen strategie en de operatie.”

### 4. WELKE MEETBARE RESULTATEN LEVERT HET PARTNERSHIP OP VOOR PONTIFEXX ZELF?

“Wij merken dat klanten ons meer waarderen, doordat we directer contact over Ultimo met de eindklant kunnen voeren en veel sneller kunnen schakelen. We zitten letterlijk zelf aan de knoppen.

Als we wat meer cijfermatig kijken, dan is onze groei van 20% in het afgelopen jaar zeker voor een deel toe te schrijven aan de extra implementaties van Ultimo. Onze klantenportefeuille is in het afgelopen jaar met 50 nieuwe klanten gegroeid.

Zowel door leads en projecten die we vanuit Ultimo zelf regelmatig ontvangen, maar ook komen we dankzij onze samenwerking meer in de picture bij eindklanten. Het gezamenlijke bereik en de naamsbekendheid van Ultimo dragen hier zeker aan bij. Klanten zien via vakbladen en online platformen dat we Ultimo implementaties uitvoeren en komen daardoor sneller bij ons terecht.”

### 5. HOE ZIE JE DE ROL VAN NIEUWE TECHNOLOGIEËN BINNEN DE ASSET MANAGEMENT WERELD?

“Om een paar voorbeelden te geven: Op de werkvloer wordt nog steeds veel met losse Excelbestanden of zelfs fysieke borden gewerkt om de status van bepaalde werkzaamheden vast te leggen. Het management heeft hierdoor nooit realtime inzage in de huidige situatie, waardoor beslissingen vaak te laat of op basis van onvolledige informatie worden gemaakt. Een gezamenlijke Technology Partner van Ultimo en Pontifexx die dit aanpakt is EZ Factory. Via visuele, digitale checklists en instructies worden deze gegevens veel efficiënter met elkaar gedeeld en wordt de communicatie tussen de werkvloer en het management verbeterd.

Onze gezamenlijke klant Dutch Nutrition maakt gebruik van de koppeling tussen EZ Factory en Ultimo, om zo efficiënter te kunnen werken en de communicatiekloof te dichten.

Daarnaast maken onze klanten gebruik van koppelingen tussen Ultimo, inkoop en financiële systemen. Denk aan AFAS en Microsoft Dynamics. Dit levert overzicht en inzicht in de financiële transacties bij de technische dienst op. Materialenstromen (via Ultimo) en financiële stromen (via het ERP- of finance pakket) worden zo met elkaar verbonden. Dit levert de technische dienst gemak en tijdswinst op, simpelweg doordat informatie met een paar klikken op de knop vanuit beide systemen te halen valt. Bedrijven als Vreugdenhil en European Bulk Services maken al gebruik van deze koppelingen.

Wel merken we dat de industrie zelf nog wat terughoudend is in al deze nieuwe technologie. Toch zou ik iedereen willen aanmoedigen om hiervan gebruik te maken. Ultimo biedt zo echt de mogelijkheden om je assets op een innovatieve en efficiënte manier te beheren. Je hebt zowel mensen als technologie nodig in het vraagstuk, ‘hoe kunnen we het maximale uit onze assets halen’. Soms geven technische dienst en operators elkaar de schuld van het gebrek aan goed onderhoud. Maar dit kun je softwarematig oplossen, dus het wordt tijd om elkaar de hand te schudden!”

### 6. WELKE TIP(S) ZOU JE AAN (POTENTIËLE) ULTIMO PARTNERS MEE WILLEN GEVEN?

“Investeer in goed opgeleide consultants. Onderschat niet hoe belangrijk kennis van het Ultimo platform is, om klanten echt goed te kunnen bedienen. De kennis van de Ultimo software was in het begin heel gefragmenteerd binnen ons bedrijf. We hebben daarom behoorlijk geïnvesteerd in training en opleiding, en dat betaalt zich nu echt uit. Met de 11 consultants die momenteel getraind zijn in Ultimo, vormen we ook echt een kenniscgroep waarmee we kennis uitwisselen. Ultimo heeft net een programma gelanceerd waarbij trainingen online kunnen gevolgd kunnen worden, met online cursusmateriaal en demo video's. Dit helpt enorm bij het sneller onboarden van consultants.

En daarnaast: zorg dat je Ultimo goed weet te vinden. En hou de lijntjes kort. Bel, mail en ontmoet elkaar regelmatig. Zorg dat de juiste mensen op strategisch, tactisch en operationeel niveau contact met elkaar hebben.”