



De beste software-
oplossing voor de
technische groothandel?
**Maak de juiste keuze
met dit 7-stappenplan**

Inhoudsopgave

• Waarom een 7-stappenplan voor de technische groothandel?	3
• STAP 1: Definieer een duidelijke doelstelling	4
• STAP 2: Stel een goed projectteam samen	7
• STAP 3: Bepaal de eisen en wensen	8
• STAP 4: Stel de juiste prioriteiten	11
• STAP 5: Maak een rfi voor softwareleveranciers	13
• STAP 6: Bepaal selectiecriteria	14
• STAP 7: Kies de beste softwareoplossing	15
• Is het duidelijk?	16
• Over Visma Software	17

Waarom een 7-stappenplan voor de technische groothandel?

Sta je voor de uitdaging om een nieuwe softwareoplossing te kiezen? Dan is dit stappenplan een praktische handleiding om te komen tot de aanschaf van de juiste bedrijfssoftware voor jouw groothandel. Het is toegespitst op de technische groothandel, omdat in deze branche hele specifieke eisen gelden. Zo weten wij uit ervaring.

Wij zitten vaak aan tafel bij groothandels-bedrijven om te praten over bedrijfsautoma-tisering en softwareoplossingen. Wat ons dan vooral opvalt, is het verschil tussen mensen die goed voorbereid zijn en mensen die met beperkte kennis van zaken het gesprek ingaan.

Goed voorbereid

De goed voorbereide bedrijven leggen ons soms het vuur aan de schenen. Ze zijn goed en gedegen geïnformeerd, stellen de juiste vragen en komen daardoor dikwijls uit op het gewenste resultaat, namelijk: de juiste softwareoplossing voor hun bedrijf.

Niet goed voorbereid

Het omgekeerde maken we ook mee. Bedrijven die niet goed voorbereid zijn, die hun doelen, eisen en wensen niet helder voor ogen hebben. Of die de kar door te weinig mensen laten trekken, waardoor het project uitloopt of het draagvlak in de organisatie ontbreekt. Met alle vervelende gevolgen van dien.

Doe je voordeel met onze ervaringen

Zorg dus dat jij wel goed geïnformeerd begint aan zo'n selectietraject en profiteer van onze kennis en praktijkervaring. Waar moet je op letten bij zo'n keuzetraject? Hoe zorg je dat je de software kiest die het beste past bij jouw technische groothandel, jouw toekomstplannen en jouw budget?

Dit 7-stappenplan helpt je bij het nemen van die belangrijke beslissing. Neem er de tijd voor.

We wensen jou en je collega's veel succes. En bovendien een goede samenwerking, want het is ook gewoon een mooi project om te doen!

Charles Rommelaar
Directeur Arch-IT BV



STAP 1: Definieer een duidelijke doelstelling

Een technische groothandel kan meerdere redenen hebben om de overstap te maken naar een nieuwe softwareoplossing. Wat speelt er bij jouw bedrijf? Moeten processen en/of diensten efficiënter geregeld of verder geautomatiseerd worden? Het kan ook zijn dat concurrentieoverwegingen een rol spelen of een wijziging in de strategie. Of je wilt overstappen op een cloudoplossing, zodat overal ter wereld eenvoudig met de software gewerkt kan worden.

Wat de reden ook is, in deze eerste stap begin je met het formuleren van een duidelijke en zo concreet mogelijke doelstelling. Deze doelstelling helpt je tijdens het hele stappenplan om de juiste koers vast te houden. Het bepalen van de doelstelling doe je samen

met de directie van jouw bedrijf en komt tot stand door de juiste vragen te stellen.

Wat is de toekomstvisie van de directie voor het bedrijf?

De bedrijfsstrategie en toekomstplannen van de directie zijn van grote invloed op de selectie van nieuwe software. Stel jouw vragen aan de directie:

- **Zijn er (grote) veranderingen op komst?**
Zijn er bijvoorbeeld uitbreidingsplannen voor meer (lokale) vestigingen zodat je als groothandel dichterbij de klant zit? Heeft de directie plannen voor (internationale) overname van andere bedrijven, fusies of samenwerking?



- **Wat wil het bedrijf bereiken in de toekomst?**

Waar wil je als technische groothandel het best in zijn? Wil jouw bedrijf de beste service bieden, de laagste prijsgarantie geven, het snelst kunnen leveren of juist het meest betrouwbaar zijn?

- **Is er behoefte aan een sneller intern proces?**

Of is er meer behoefte aan een sneller of efficiënter intern proces? Een doel kan zijn om beter resultaat of meer omzet te halen met een gelijk aantal fte's.

- **Moet er (web)functionaliteit bijkomen?**

Een logische vraag. Wil je dat bedrijven online bij jouw technische groothandel kunnen bestellen? Is er behoefte aan een balie- en/of kassa-functionaliteit?

Als je scanfunctionaliteit wilt, bedenk dan of deze ook door klanten gebruikt moet gaan worden. Als klanten in het magazijn hun eigen aankopen scannen, kun je prettig besparen op tijd en mankracht.

- **Welke veranderingen spelen in jouw markt of branche?**

Zorg dat je op de hoogte bent – of raakt – van relevante ontwikkelingen in de markt. Zoals het feit dat in de bouw steeds meer prefab-producten worden gebruikt. Bedenk in hoeverre deze industrialisering van de bouw invloed heeft op jouw technische groothandel. Iets heel anders: wellicht heb je last van de vergrijzing binnen jouw groothandel. Is er wel voldoende 'nieuwe' kennis aanwezig binnen het bedrijf?



- **Gaat het bedrijf zich op een nieuwe markt begeven?**

Kiest je directie ervoor om te specialiseren in een bepaald onderdeel van de technische groothandel, bijvoorbeeld in installatie-techniek? Specialiseren of uitbreiden naar nieuwe markten of in productaanbod kan consequenties hebben voor de eisen die je aan de software moet stellen.

- **Welke meerwaarde wil je behalen?**

Hierbij kun je denken aan verschillende zaken.

- Een hogere snelheid van de orderafhandeling of het vereenvoudigen van het bestelproces. Dit eventueel uitgesplitst naar proces en/of afdeling.
- Een veranderend productaanbod dat invloed heeft op de service die je jouw klanten kunt bieden. Zoals het laten uitvoeren van jaarlijkse keuringen op apparatuur.

- Vinden klanten het handig om automatisch nieuwe producten te ontvangen wanneer de oude producten verbruikt zijn?
- Zijn er slimme koppelingen te maken met oplossingen van derde partijen? Dan kun je ineens veel efficiënter werken of een nieuwe - betere - service bieden aan jouw klanten.
- **Welke huidige tekortkomingen of problemen moet de nieuwe software oplossen?**
Bedenk hoe je door automatisering tijdwinst kunt boeken en/of geld kunt besparen.
 - In standaard bestelprocedures onderscheid maken in korte-termijn en lange-termijn orders.
 - Artikelbeheer: automatisch bijhouden van prijs- en productinformatie van de leveranciers.
 - Artikelinformatie online beschikbaar stellen aan klanten zodat je kunt besparen op (dure) brochures.
- **Wanneer moet de nieuwe software-oplossing up & running zijn?**
Is er een einddatum om rekening mee te houden, zoals de komst van een nieuw product of de opening van een nieuw magazijn? Is deze einddatum haalbaar? Veel bedrijven kiezen voor 1 januari als streefdatum. Dit is echter de meest drukke periode bij softwareleveranciers. Kies voor een opleverdatum op een ander moment in het jaar en de softwareleverancier heeft meer tijd om jou bij te staan bij de implementatie.

- **Wat is het beschikbare budget?**

Een verandertraject kan flinke kosten met zich meebrengen. Denk aan maandelijkse kosten voor software, implementatiekosten, kosten voor de training van de medewerkers van het bedrijf et cetera. Is hiervoor een bedrag gereserveerd, en zo ja, hoe hoog is dat bedrag?

Maak de doelstelling concreet

Nu heb je de belangrijke zaken in beeld gekregen en kun je hoofd- van bijzaken onderscheiden. Maak de doelstelling nu zo concreet mogelijk. Let wel goed op dat je de doelstelling voor de nieuwe software niet verwart met de bedrijfsdoelstelling.

Een voorbeeld van een doelstelling is: 'Door dagelijkse processen te automatiseren willen we binnen één jaar na ingebruikname van de nieuwe software de beoogde groei (bijvoorbeeld 12 %) realiseren met hetzelfde aantal mensen'.

Voor de softwareleverancier en de mensen in jouw eigen organisatie is op deze manier duidelijk wat het meetbare eindresultaat moet zijn. De doelstelling helpt jou en jouw projectteam tijdens het proces met het toetsen of je de juiste keuzes maakt. Grijp bij iedere stap steeds terug op de doelstelling.

'Door automatisering kun je eenvoudig tijdwinst boeken en/of geld besparen.'

STAP 2: Stel een goed projectteam samen

Het kiezen van nieuwe bedrijfssoftware heeft grote invloed op de hele organisatie. Waarschijnlijk krijgt elke afdeling en medewerker binnen het bedrijf hiermee te maken. Het is daarom niet verstandig om slechts één persoon verantwoordelijk te maken voor de softwarekeuze. Als in stap 1 de doelstellingen zijn vastgesteld, ga je nu een (klein) projectteam samenstellen.



Uit welke personen bestaat jouw projectteam

Betrek de sleutelfiguren van jouw bedrijf, of van verschillende afdelingen (inkoop, verkoop, financiën, logistiek) bij je projectteam. Zo maak je gebruik van alle beschikbare kennis binnen het bedrijf. Met dit projectteam ga je ook draagvlak creëren in de organisatie, zodat medewerkers gemotiveerd zijn om mee te gaan in de veranderingen.

Klein bedrijf?

Heb je een kleine groothandel (minder dan tien medewerkers), dan kun je iedereen erbij betrekken. Leg aan alle medewerkers van de organisatie uit waarom het belangrijk is dat er nieuwe software komt en vertel waarom deze veranderingen noodzakelijk zijn.

Tips

- Maak met jouw projectteam tijd vrij voor het selectieproces
- Voorkom dat één afdeling alle beslissingen neemt
- Zorg voor draagvlak in de organisatie
- Geef geen hoofdrol aan een stagiair of afstudeerder

Maak nu ook al afspraken met de betrokken medewerkers over de tijd die ze straks nodig hebben om met de nieuwe software te leren werken.

Natuurlijk houd je in elke fase van het project de directie op de hoogte van de stappen die je neemt.

STAP 3: Bepaal de eisen en wensen

In de vorige stap heb je een projectteam samengesteld. Dit team kan meteen aan de slag met de volgende stap: bepalen aan welke wensen en eisen de nieuwe software moet voldoen om de doelstelling(en) uit stap 1 te realiseren. Ga daarbij uit van deze vier invalshoeken:

1. Behoud het goede

Zaken die nu al goed gaan wil je zo houden. Bij een nieuwe softwareoplossing is het niet altijd vanzelfsprekend dat alles op dezelfde manier blijft werken zoals het nu gaat. Zorg dus dat je ook deze goedlopende zaken meeneemt op jouw wensenlijst.

2. Stel nieuwe eisen vast

Nieuwe software biedt ook weer nieuwe kansen. Wat wil je nog meer met de nieuwe software bereiken? Deze eisen kunnen al in stap 1 naar boven zijn gekomen.

3. Kijk naar verbeterpunten

Kijk daarnaast naar de zaken die je met de nieuwe software wilt oplossen. Wat zijn de huidige bekende verbeterpunten?

4. Breng de knelpunten in kaart

Welke – bekende - knelpunten wil je met de nieuwe software oplossen. Bekijk goed of dit wel met nieuwe software op te lossen is of dat er andere (bijvoorbeeld organisatorische) maatregelen nodig zijn.

Handig om te weten: koppelingen met belangrijke nieuwe functionaliteit

Staat voor jouw technische groothandel nieuwe functionaliteit, zoals scannen, balie en kassa bovenaan de eisenlijst? Bedenk dan dat geen enkel standaard softwarepakket direct perfect passend is. Gelukkig zijn veel softwareleveranciers flexibel. Hun standaardoplossingen bieden vaak allerlei mogelijkheden om extra functionaliteit te bouwen, of te koppelen. Door de software te koppelen met apps en oplossingen van derden kun je een specifieke maatwerk softwareoplossing voor jouw groothandel maken. Die koppelingen bieden bijvoorbeeld de gewenste functionaliteit voor scannen, balie en kassa.

Waarom moet de nieuwe software voor de technische groothandel voldoen?

Maak met het projectteam een lijst met specifieke eisen en wensen waaraan de software moet voldoen. Laat iedere afdeling aangeven hoe belangrijk een bepaalde functie van de software voor hen is. Zo krijg je een compleet beeld van de functionaliteit waarover de nieuwe software moet beschikken. Blijf wel objectief kritisch: zijn alle genoemde wensen en eisen wel met nieuwe software op te lossen? Of zijn er andere maatregelen nodig?

Voor de technische groothandel is het belangrijk om onder andere te denken aan de volgende zaken:

Artikelen

- Hebben artikelen een barcode?
- Hebben magazijnen en locaties al een barcode?
- Worden voorraadmutaties met behulp van scanners uitgevoerd?
- Kan er besteld worden op basis van bestelformules?
- Adviseert het systeem over te bestellen hoeveelheden?
- Welke voorraadwaarderingssystemen kent het systeem?

Verkoop

- Is er een goede balie-afhandeling?
- Kunnen afhaalbonnen elektronisch worden ondertekend?
- Kunnen klanten zelf orders picken (winkelfunctie) en is het plaatsen van een elektronische handtekening mogelijk?

CRM

- Heeft de buitendienst voldoende klant- en productinfo tot haar beschikking?
- Kunnen er meerdere contactpersonen worden bijgehouden?
- Kunnen er opportunity's worden vastgelegd?
- Welke activiteiten kunnen (automatisch) worden bijgehouden?

Inkoop en voorraadbeheer

- Is er een geautomatiseerd inkoopproces?
- Werk je met meerdere magazijnen en wil je de verschillende voorraden in die magazijnen kunnen beheren?
- Kunnen bestellingen ook rechtstreeks bij de klant worden geleverd (dropshipping)?
- Kunnen transportkosten (ook achteraf) nog aan een inkooporder worden gekoppeld?



Welke eisen stel je aan proces-ondersteuning?

- Breng onderscheid aan in de processen voor financieel, inkoop (logistiek), verkoop, voorraadbeheer, magazijnbeheer, crm, winkelfunctie et cetera.
- Ondersteunt het nieuwe systeem balie-facturering?
- Wil je gebruikmaken van een geïntegreerde kassafunctie of wil je dat het systeem met kassa's koppelt?
- Ondersteunt het pakket koppelingen met PRECAT-systemen?
- Zijn er, indien gewenst, in het systeem verschillende magazijnlocaties aan te maken?

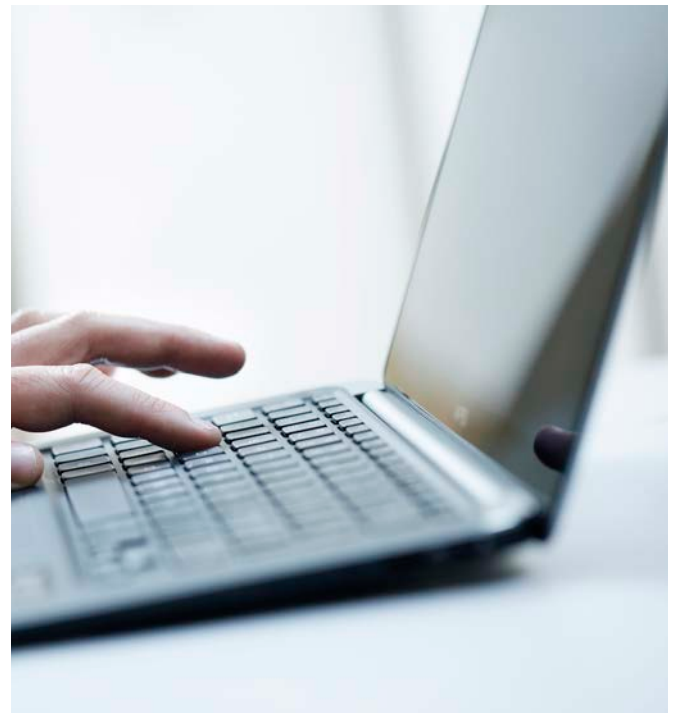
Welke eisen stel je aan de software?

- Benoem de verschillende systeemeisen. Welke eisen stelt de nieuwe software aan jouw systeem en is dit mogelijk?
- Zijn er koppelingen nodig met software van derden? Zo ja welke?
- Welke koppelingen zijn er nog meer mogelijk?
- Moet de software ook over een webshop-functionaliteit beschikken?
- Moet de binnen- en buitendienst overal realtime inzicht hebben in de voorraad?
- Kies je voor de voordelen van cloudsoftware of installeer je de software liever op een fysieke computer of server?
- Hoeveel gebruikers gaan straks met de nieuwe software werken?

Natuurlijk kunnen er in jouw organisatie ook nog andere zaken spelen die je in deze lijst mee kunt nemen.

Directie op de hoogte houden

Heeft de directie geen plek in het project-team? Leg dan de complete eisen- en wensenlijst aan de directie van het bedrijf voor. Zo blijft de directie betrokken bij het selecteren van de software. Misschien spelen er zaken waar je nog niet van op de hoogte bent.



STAP 4: Stel de juiste prioriteiten

Vanuit stap 3 neem je de uitgebreide lijst met eisen en wensen mee in het verdere selectieproces. Je bepaalt nu van elke wens of eis hoe belangrijk deze is voor jouw groot-handel. Zo kom je tot een goed afgewogen beslissing.

Hoe belangrijk is iedere wens en eis

Vraag iedereen uit het projectteam een waarderingscijfer te geven aan iedere wens en eis. Zo kom je tot een handig overzicht waarop je afleest hoe belangrijk de verschillende eisen en wensen zijn. Daarmee wordt het eenvoudiger om te beslissen of een wens of eis belangrijk genoeg is om af te zien van de keuze voor bepaalde software. Ook kun je in een later stadium controleren of de nieuwe software voldoet aan alle belangrijke eisen.

Voorbeeld prioriteitenlijst

Om je op weg te helpen, geven we je een voorbeeld van een prioriteitenlijst voor wensen en eisen.

Advies voor het invullen van de prioriteitenlijst

- We raden je aan de wensen en eisen per deelproces te ordenen.
- Bespreek alle eisen en wensen met het hele projectteam. Zo zorg je dat alle aangegeven prioriteiten voor het hele team belangrijk zijn en niet slechts voor een bepaalde afdeling.
- Loop de lijst met eisen en wensen goed door. Controleer daarbij of alle eisen en wensen slechts éénmaal op de lijst voorkomen.
- Geef de eisen waaraan absoluut voldaan moet worden het cijfer 1. Een softwareoplossing die deze functie niet ondersteunt, is definitief van deelname uitgesloten.
- Zaken die handig of wenselijk zijn, geef je het cijfer 2. Voldoet de softwareoplossing niet aan deze wensen dan is het onzeker of de oplossing geschikt is voor jouw bedrijf.

Prio	Omschrijving wens/eis	Standaard onderdeel van de oplossing	Functie niet ondersteund	Functie op een andere manier mogelijk	Opmerking leverancier	Interne score
Deelproces: Voorraadbeheer & pricing						
1	Prijsstelling/korting per klant	X	PRIO 1 eis. Hieraan moet absoluut voldaan worden			
1	Voorraadbeheer/administratie per magazijn	X				
1	Automatische voorraadaanvulling	X				
1	Per magazijn verschillende leveranciers	X				
1	Prijs en/of korting per combinatie artikelnr + batchnr	X				

- Het cijfer 3 geef je aan functies waar je ook buiten kunt, maar die een prettige aanvulling vormen. Door de wensen en eisen in slechts drie categorieën onder te verdelen, houdt je het overzichtelijk.
- Let bij het invullen van de lijst ook op de kosten die aan bepaalde functionaliteit verbonden kunnen zijn.
- Kijk naar de mogelijkheid van standaardkoppelingen (bijvoorbeeld scanmogelijkheden of kassafunctionaliteit). Bepaalde wensen en eisen kunnen standaard niet tot de software behoren, maar met een koppeling wel mogelijk zijn.
- Wordt de lijst onoverzichtelijk doordat deze te lang is? Dan is het aan te raden alleen de lijst met eisen met het cijfer 1 naar de leveranciers te sturen. Op deze manier kan een snelle schifting worden gemaakt.

'Dankzij koppelingen kunnen bepaalde softwarewensen of -eisen toch mogelijk zijn.'



STAP 5: Maak een rfi voor softwareleveranciers

Je hebt nu duidelijk in kaart welke eisen voor jouw groothandel leidend zijn bij de keuze voor de nieuwe softwareoplossing. In stap 5 benader je softwareleveranciers. Je vraagt ze een rfi in te vullen op basis van jullie prioriteiten in eisen en wensen. We adviseren je een selectie te maken van vijf verschillende softwareleveranciers en ze de rfi toe te sturen.

n.b. De meeste softwareproducenten werken met een dealer of implementatiepartner. Het is raadzaam contact op te nemen met de softwareproducent zelf, zodat hij je kan doorverwijzen naar een partner die het beste bij jou en jouw specifieke branche past.

Rfi = request for information

Een 'request for information' is een specifiek soort offerteaanvraag waarmee je softwareleveranciers uitnodigt een voorstel te doen voor een mogelijke oplossing.

Belangrijke aandachtspunten

- Laat alle softwareproducenten en -leveranciers dezelfde rfi invullen voor een eerlijke vergelijking.
- Vermeld duidelijk je planning in de informatieaanvraag. Bijvoorbeeld: uw reactie ontvangen wij graag voor datum x. U ontvangt dan van ons voor datum y een reactie.
- Niet alleen de ingevulde rfi's zijn belangrijk. Let ook op of er een 'klik' met de leverancier/producent is. Je zult immers nog vaak met elkaar te maken krijgen.

- Stel jezelf de vraag of de leverancier en/of partner jouw organisatie goed bij de overgang naar nieuwe software kan ondersteunen, zowel in het voortraject als bij de implementatie en inrichting van het systeem.
- Hoe worden updates en upgrades geregeld?
- Bespreek alle ingevulde rfi's uitgebreid met het projectteam.
- Zijn er zaken op de rfi onduidelijk? Vraag de softwareleverancier(s) gerust om toelichting.

Hoe ga je om met je huidige softwareleverancier

Je huidige softwareleverancier laat je deelnemen aan het selectieproces. Het is vanuit relationeel oogpunt de juiste stap en soms wordt je positief verrast door de ontwikkelingen die je leverancier heeft doorgemaakt. Nodig hem uit voor een gesprek en laat hem dezelfde rfi-lijst. Zo ontdek je eenvoudig of de huidige software eventueel uitgebreid kan worden. Het voordeel is dat zowel de leverancier als jijzelf al goed weet waar je aan toe bent.

STAP 6: Bepaal de selectiecriteria

Zijn alle ingevulde rfi's uitgebreid doorgenomen met de andere leden van het projectteam? In stap 6 selecteer je maximaal drie softwareleveranciers uit de vijf die je had gevraagd de rfi in te vullen. Dit is de eerste selectieronde.

Eerste selectie

Sluit softwareleveranciers uit die hebben aangegeven dat ze niet aan de minimale eisen van de door jou gemaakte eisen- en wensenlijst voldoen. Blijven er meer dan drie verschillende softwareleveranciers over? Dan kun je kijken naar zaken die op deze lijst op de tweede plaats kwamen. Zo blijven de leveranciers over die het beste aan jouw eisen en wensen kunnen voldoen. Nodig de drie door jou geselecteerde leveranciers uit voor een demonstratie.

Op dit moment betrek je de directie van jouw technische groothandel weer bij het keuzeproces. Nodig de directieleden uit bij de verschillende softwaredemonstraties en evalueer achteraf samen elke presentatie.



Handige richtlijnen voor het selectieproces

- Hoe lang zit de softwareleverancier al in de business? Gaat het goed met de organisatie? Biedt de softwareleverancier ondersteuning bij problemen? Kun je hier goede afspraken over maken?
- Zorg dat voor jou belangrijke processen tijdens de demonstratie volledig getoond worden. Zo krijg je een compleet beeld van de nieuwe software.
- Heeft de leverancier voldoende kennis van de technische groothandel en kan hij de organisatie de komende 5-6 jaar een stap verder laten maken?
- Staat de leverancier en/of partner open voor veranderingen?
- Vraag goed naar alle kosten. Zorg dat er een duidelijke prijsindicatie is voor de software, de implementatie, de training van de werknemers. Zijn er abonnementskosten? En welke andere bijkomende kosten zijn er nog?
- Vraag de softwareleverancier naar referenties. Tevreden klanten zullen je graag over hun ervaringen met de softwareleverancier vertellen.
- Spreek vooraf een tijdsduur af. Een goede presentatie duurt meestal zo'n 2,5 tot 3 uur.
- Een leverancier is natuurlijk benieuwd naar de reactie op zijn presentatie. Dit kan echter de objectiviteit van de projectgroep beïnvloeden. Spreek daarom af dat de beoordeling pas achteraf wordt besproken. Maak direct aantekeningen van dit gesprek. Laat de leverancier daarna pas weten wat je van de demonstratie vond.

STAP 7: Kies de beste softwareoplossing

Alle stappen zijn doorlopen en je beslist nu wie de nieuwe software voor jouw technische groothandel gaat leveren.

Verder met de gekozen leverancier

Heb je de keuze voor één leverancier gemaakt? Laat deze leverancier dan een inventarisatie uitvoeren. In deze fase wordt alles wat met de nieuwe software te maken heeft nog eens nauwkeurig besproken. Zo kan de leverancier zich goed voorbereiden op het implementeren van de software bij jouw bedrijf en een realistische tijdsplanning en prijsindicatie geven. Leg alle op te leveren zaken hierbij goed vast zodat jullie allebei kunnen terugvallen op de gemaakte afspraken.

Aan het maken van een inventarisatie in deze fase van je beslissingstraject zijn vaak kosten verbonden. Gemiddeld kost het maken van een inventarisatie zo'n drie tot vijf dagen werk.

Laat de offerte van de softwareleverancier nalezen door collega's. Misschien heeft jouw bedrijf iemand die dergelijke contracten beoordeelt. Vraag ook naar de algemene voorwaarden van de leverancier. Is dit allemaal in orde? Dan kun je het contract aan de directie van het bedrijf voorleggen om te tekenen en kan de implementatie van de software van start gaan.

Implementatieplan samen opstellen

Samen met de softwareleverancier maak je een implementatieplan. Hierin staat duidelijk beschreven hoe de implementatie van de software gaat plaatsvinden. Zelfs de tijdsplanning voor de training van het personeel staat hierin. Bespreek duidelijk hoe de implementatie in zijn werk zal gaan. Stapt het bedrijf geleidelijk over op de nieuwe software? Is het in dat geval mogelijk dat de oude en nieuwe software enige tijd naast elkaar werken? Of gaat het hele bedrijf in één keer over op de nieuwe software? Bekijk dan goed met de softwareleverancier of dit tijdens werktijd kan of dat er naar een andere oplossing gezocht moet worden.

Handige tips voor deze fase

- Leg jezelf en de leverancier geen onnodige tijdsdruk op. Dit leidt namelijk vaak niet tot een betere verstandhouding. Richt je vooral op de samenwerking.
- Start op een realistische manier de implementatiefase.
- Zorg voor enthousiasme binnen de hele organisatie over het besluit.

Goede samenwerking bepaalt het succes

Hoe goed je de software-implementatie ook voorbereid, er komt een moment dat je voor onverwachte problemen komt te staan. Deze problemen moeten in goede harmonie met de leverancier en de implementatiepartner worden opgelost. De mate waarin een leverancier laat zien dat hij beschikt over flexibiliteit, (zelf) reflectie en de wil om samen te werken is bepalend voor een succesvolle implementatie.

Is het duidelijk?

We hopen dat dit stappenplan je heeft geholpen – of gaat helpen - bij het maken van een keuze voor nieuwe software voor jouw technische groothandel. Misschien zit je nog volop in het selectieproces of moet je zelfs nog beginnen.

Wellicht heb je op dit moment toch nog vragen, behoefte aan een verhelderend gesprek of een sparringpartner. Dat kan uiteraard. Wij helpen je graag verder met onze kennis en ervaring, opgedaan bij de automatisering van vele andere (technische) groothandels. Dit is geheel vrijblijvend, ongeacht of de keuze aan het eind van het selectieproces op onze softwareoplossing valt. Als bedrijf kun je immers niet altijd voor iedere situatie de beste oplossing hebben. Wij gaan wat dat betreft voor het beste advies.

Ook zijn we benieuwd naar je reactie op dit 7-stappenplan. Laat ons weten wat je ervan vindt.

Charles Rommelaar

Arch-IT B.V.
Ecu 39
8305 BA Emmeloord
(0527) 69 99 00
info@arch-it.nl



Over Visma Software

Visma Software biedt een betrouwbare totaaloplossing voor het automatiseren van groothandelsprocessen. Deze oplossing helpt uw financiële en logistieke processen te optimaliseren vanuit een integrale benadering. In de visie van Visma Software is zo'n integrale benadering essentieel voor het succes van de groothandel, nu en in de toekomst.

Kijk voor meer informatie over onze cloud-oplossing Visma.net Logistics ook eens op de site: www.visma.net/nl/logistics



Visma Software
HJE Wenckebachweg 200
1096 AS AMSTERDAM
020 355 2910
verkoop@visma.com
www.visma.net/nl/logistics/