



Hallo! Wij zijn **Digital Motions**, experts in een snel veranderende digitale wereld.

Relevant blijven is wat je wil. Voor klanten en voor medewerkers. Digitalisering helpt je daarbij. Je wordt minder snel ingehaald en bent wendbaar wanneer het nodig is.

Wij werken met MKB bedrijven aan het waarmaken van digitale ambities. We worden blij van bedrijven waar we de passie voelen bij binnenkomst. Bedrijven die producten maken of installeren. Bedrijven waar fysieke goederen door warehouses stromen of bedrijven die waarde toevoegen door de diensten die zij leveren.

MKB is ons speelveld!

In een digitaal tijdperk veranderen klantbehoeften en daarom zal jij mee moeten veranderen. Ieder bedrijf beleeft zijn **eigen digitale reis**. Bedrijven waar wij mee mogen werken nemen we bij de hand. We gaan samen aan de slag en realiseren verbeteringen. Dat doen we stap voor stap op een begrijpelijke manier. In een tempo dat past bij jouw bedrijf.



SOFTWARE SELECTEREN

Of we het nu hebben over **ERP software**, een **CRM software**, een **WMS systeem** om warehouseprocessen goed te stroomlijnen of over **productie software**, we vervangen deze systemen gemiddeld om de 10 jaar. In zo'n lange tijd verandert er veel. Helemaal in de wereld van software. De snelheid waarin technologie zich ontwikkelt is enorm!

Het selecteren van software doen wij bij Digital Motions op een moderne manier, gebaseerd op een end-to-end procesaanpak. Wat dat betekent lees je verderop. Heb je al eens nagedacht over wat een platform voor jouw bedrijf kan betekenen? Of zou je toch kiezen voor een traditionele applicatie?

Ons stappenplan is een leidraad dat jou helpt om regie te houden. Deze stappen geven je handvatten om voor jouw bedrijf de best passende software te selecteren. We geven je inzichten op basis van ervaringen die we hebben opgedaan tijdens verschillende selectietrajecten bij **handelsbedrijven**, bij **productiebedrijven**, bij bedrijven die actief zijn in de **bouwnijverheid** en bij **dienstverlenende** bedrijven.



Je wil geen 'nee' verkopen en daarom is voorraadbeheer één van de belangrijkste aandachtspunten voor handelsbedrijven, zeker wanneer je te maken hebt met lange levertijden. Slimme software helpt je met **voorraadoptimalisatie**, zodat jij de juiste beslissingen kan nemen. Met goede forecasting en demand planning kan je **inspelen op de vraag** die gaat komen.

Dagelijks alle orders afhandelen en versturen vraagt om een goede organisatie. Met een slimme inrichting van het warehouse en een goed WMS systeem kan je de in- en uitslag van goederen beheersen. Zo hebt je activiteiten als **fulfillment**, **cross docking** en **dropshipment** goed onder controle.

Of je B2B of B2C levert, met een **webshop platform** met een goede customer experience kan je het verschil maken. Steeds meer groothandels maken slim gebruik maken van **marketplaces** en realiseren daarmee groei.

Je wil data niet op verschillende plaatsen vastleggen en daarom ik het koppelen van systemen zoals ERP, WMS, PIM, EDI en webplatformen de **sleutel tot succes** voor handelsbedrijven. Dat gaat zorgen voor klanttevredenheid, een goede omloopsnelheid en houdt werkkapitaal beheersbaar.

Hoe kunnen we meer produceren met dezelfde capaciteit of hebben we extra capaciteit nodig om meer te produceren? Deze vraag horen we bij zowel **discrete** als bij **procesmatige productiebedrijven**.

We zien dat de samenwerking tussen kantoor en productie steeds vaker digitaal gaat. Shop Floor oplossingen helpen daarbij, maar ook het gebruik van machinedata komt steeds meer voor. Door op een slimme manier met die data om te gaan wordt stilstand van machines verminderd.

Goede planning is essentieel voor productiebedrijven. Slimme inkoop, controle op **productieplanning** en een goede leverplanning zorgen voor kostenbeheersing. Bedrijven die dit spel beheersen hebben een goede productiestroom en lage voorraden.

We zien steeds meer **ketensamenwerking** in de branche. Dat vraagt om goede samenwerking tussen de bedrijven. Het delen van kennis en samen creëren is tegenwoordig belangrijk. De afhankelijkheid in ketens wordt steeds groter en daarmee is de mate van service die productiebedrijven leveren een aandachtspunt.

Met slimme technologie kunnen productiebedrijven **meer produceren** met dezelfde capaciteit.

Slim calculeren is essentieel in de bouwnijverheid. In de ideale wereld werken bouwbedrijven met **digitale modellen** die worden uitgewisseld. De praktijk is anders en daarom zien we verschillende werkwijzen om calculaties te maken, van Excel sheets tot geavanceerde calculatiesoftware.

Als er een werk in opdracht komt is de output van het calculatieproces de input voor de afdeling **werkvoorbereiding**. Goede planningssoftware helpt bij het maken van de bezetting. Software helpt projectmanagers om **projecten te beheersen** van materialen tot service en onderhoud. Alles gericht op foutloze processen en het voorkomen van faalkosten.

Ondanks dat bedrijven in de bouwnijverheid nog traditioneel werken, zien we dat samenwerking en communicatie meer en meer digitaal wordt. Digitale toegang tot bestanden en apps worden ingezet om **bouwplaatsen** verder te digitaliseren.

Met financiële bouwsoftware heb je realtime controle over de projecten. De software helpt je met een goede beheersing van het **OHW** over de projecten heen. Met slimme tools heb je altijd inzicht in de **cashflow** van je bedrijf.

Het vinden van **nieuwe klanten** is geen sinecure. Wanneer je potentiële klanten langere tijd volgt wil je de activiteiten vastleggen. Hierdoor vormt zich een 360 graden beeld van jouw potentiële klant dat jou helpt om steeds een stapje dichterbij de opdracht te komen.

Je wil jouw klanten altijd de **beste ervaring** bieden. Daarom is het belangrijk dat medewerkers weten wie de klanten zijn en welke behoeften zij hebben. Slimme inzichten helpen je om op het juiste moment de actie te nemen die nodig is om jouw klant te informeren. Dat zorgt voor een nog **betere klanttevredenheid** en daarmee versterk je de klantrelatie.

Als je **projectmatig samenwerkt** aan klanten wil je de projectinformatie centraal delen. Medewerkers slaan bestanden op gekoppeld aan het project en schrijven de uren die na goedkeuring worden doorgezet naar de financiële administratie.

Sta in contact met jouw klanten op een manier die het beste past bij jouw klanten. Met de juiste software kan je **verschillende kanalen** gebruiken om met klanten in contact te blijven.

Deze fasen doorlopen wij bij een selectie



1 Intern plan

Vaak weten bedrijven niet wat ze écht nodig hebben. Gevolg is dat ze zich laten leiden door aanbieders die de mooiste oplossingen presenteren. Bij Digital Motions geloven wij dat een intern plan je helpt om regie te houden.

2 Oriëntatie

Er zijn legio websites waar je informatie over software kan opvragen. Die websites zijn gericht op leadgeneratie en verkopen jouw gegevens. Wij benaderen liever alleen die aanbieders die succesvol zijn in jouw branche.

3 Besluitvorming

Je gaat een lange termijn relatie aan met een leverancier van de best passende software. Laat je eerste keuze een principekeuze zijn. Wanneer er een goed plan van aanpak is gemaakt, maak jij de definitieve keuze.

4 Overeenkomst

Een goede overeenkomst maak je met beide partijen. Beoordeel contracten zowel op werkbaarheid als financieel en kijk daarbij naar de totale kosten over 10 jaar. Vergeet de kosten voor hardware of het platform niet!



INTERN PLAN

Hoe breng je de huidige situatie in kaart?

Maak een overzicht door de **end-to-end processen** uit te tekenen. Dat zijn bijvoorbeeld processen als **order tot betaling** of **inkoop tot betaling**. Je definieert daarbij wat de input is voor ieder deelproces, welke activiteiten er plaatsvinden en wat de output dient te zijn. Krachtig aan deze analyse is de benadering over de afdelingen heen. Als laatste stel je de **bottlenecks** vast die je later gaat aanpakken.

De gewenste werkwijze, hoe stellen we die vast?

Met methoden zoals business process re-design of brown paper sessies kan je met de betrokken medewerkers de **ideale manier van werken bepalen**. Het belangrijkste is dat je samen tot de beste werkwijze komt. Die manier van werken zal de software moeten ondersteunen.

Wat is een goede uitvraag?

De ideale werkprocessen werk je uit tot een duidelijk **uitvraagdocument**. Pas op dat je niet te veel in details gaat. Als de beschrijving duidelijk is, weten de ontvangende partijen hoe jullie willen werken. Op basis daarvan kunnen zij laten zien hoe de software die zij leveren jullie gaat helpen.

Activiteiten

1. Bepaal de scope van het project
2. Definieer je doelstellingen
3. Stel het team samen
4. Bepaal jullie aanpak
5. Werk de huidige situatie uit
6. Bepaal de gewenste situatie
7. Definieer de uitvraag



ORIËNTATIE

Welke aanbieders kan ik benaderen?

Wij adviseren om te bepalen welke aanbieders er actief zijn in **jouw branche**. Op de websites kan je informatie over de software en referenties vinden. Spreekt de software je aan en kan jij je identificeren met de **referenties**, dan kan je de aanbieder aanschrijven.

Wat mag je verwachten van een demonstratie?

Omdat jij de moeite hebt genomen om jouw werkwijze uit te werken mag jij verwachten dat de aanbieders een goed verhaal voorbereiden. In 3 à 4 uur moeten zij in staat zijn om een goede demonstratie te geven van **de manier waarop de software jullie werkwijze kan ondersteunen**. Dit is het moment waarop je zal merken welke aanbieders begrijpen hoe jouw bedrijf werkt.

Wat is een principe keuze?

Bij een principe keuze heb je de voorkeur voor één of twee leveranciers, waarvan je weet dat zij binnen de functionele en financiële scope voldoen aan jouw wensen.

Activiteiten

1. Zoek aanbieders in je branche
2. Verstuur de uitvraag 3 à 5 keer
3. Organiseer tijd voor vragen
4. Bekijk de verschillende demo's
5. Evalueer en verdiep met de aanbieders waar nodig
6. Maak een principe keuze



BESLUITVORMING

Hoe stel ik een business case op?

In een business case geef je de aanbieders een beschrijving van jouw processen op een redelijk gedetailleerd niveau aangevuld met **voorbeeld data**, zoals artikelen, verkooporders, inkooporders, productieorders, enz. Kies hierbij de processen die belangrijk of complex zijn. Hoe beter jouw input, hoe beter je de vertaling zal zijn.

Waar moet ik op letten bij een financieel voorstel?

Bij software betaal je voor de **licenties**. Dat kan zijn per maand via een subscription of je betaalt eenmalig gebruiksrecht met jaarlijks een fee voor onderhoud. Er wordt een bedrag berekend voor de **implementatie**. Dat zijn eenmalige kosten. Let daarbij op stelposten. Deze kunnen opgeteld een flinke waarde hebben. Als laatste zal de aanbieder aangeven welke vergoeding zij vragen voor **support**.

Hoe stel in een spend analyse op?

In een spend analyse zijn **alle operationele kosten over langere termijn** opgenomen. Je maakt voor 10 jaar een overzicht van alle kosten, waaronder licenties, hardware, support, enz. Let hierbij op mogelijk verborgen kosten!

Activiteiten

1. Leg een business case voor
2. Bepaal het technisch platform
3. Stel een implementatieplan op
4. Contacteer referenties
5. Vraag om een financieel voorstel
6. Maak een spend analyse (10 jaar)
7. Maak de definitieve keuze



OVEREENKOMST

Waar met ik op letten bij een overeenkomst?

Software implementaties gaan bij aanvang meestal goed, maar richting het einde van het project komt er druk op de ketel. Het is belangrijk om vooraf goede afspraken te hebben over **prijzen**, wat te doen bij **meerwerk**, hoe gaan we om met **uitloop**, enz.

Wanneer heb ik een goede deal?

Als beide partijen tevreden zijn met de gemaakte afspraken heb je een goede deal. Na deze deal gaat de implementatie van start en daarbij is een goede samenwerking met de consultants van groot belang.

Een implementatie doe je samen!

Activiteiten

1. Bespreek de uitgangspunten en het implementatieplan nog een keer goed met de aanbieder
2. Check de juridische en financiële voorwaarden
3. Sluit de overeenkomst

Zo'n 55% van de software projecten is niet succesvol.

Wij zien **7 faalfactoren** regelmatig terugkeren

De mogelijkheden van software zijn onbekend

Leveranciers adviseren vanuit eigen belang

Er is onvoldoende tijd beschikbaar

Het vraagstuk is niet compleet

Het potentieel van software is niet inzichtelijk

Verkeerde mensen zijn betrokken

Afspraken met leveranciers zijn niet realistisch

WAT WE JE NOG WILLEN MEEGEVEN

In een digitaal tijdperk spreken we over software platformen die je als bedrijf wendbaar maken. We gaan zoveel mogelijk voor standaard software. Maatwerk is nog zelden nodig.

Laat medewerkers vanuit de dagelijkse business leidend zijn in je keuzes. Betrek IT om de technische mogelijkheden te valideren.

En als laatste ... stel je bij elke verandering de vraag wat het voordeel gaat zijn voor jouw klanten. Dan kan je nooit een verkeerd besluit nemen.

STAY RELEVANT

Ben je op zoek naar de best passende software voor jouw bedrijf?

Jij kent jouw bedrijf, wij kennen de wereld van software.



Thijs de Swart
+31 6 52 06 28 33
thijs@digitalmotions.nl

