

MAZE CONSULT

“REKENING HOUDEN MET HUIDIGE ÉN TOEKOMSTIGE BEHOEFTE”

Informatica en softwaretoepassingen zijn onmisbaar in elke KMO. Wie een nieuwe administratieve applicatie succesvol wil implementeren, staat echter voor een aantal belangrijke keuzes. Welk softwarepakket is geschikt voor het bedrijf? Welke leverancier is de beste? En hoe motiveer ik mijn medewerkers om het pakket op de juiste manier te gebruiken? Vragen waarop Luc Leysen, Paul Adinau en Patrick Smets van Maze Consult, adviesverlener op het vlak van softwarepakketten, ons graag wilden antwoorden.

A.M.: Maze Consult heeft zich gespecialiseerd in dienstverlening aan KMO's. Waarom?

Paul Adinau: “Een KMO probeert meestal met zo weinig mogelijk mensen zoveel mogelijk te doen en beschikt daarom vaak niet over informatici of een IT-afdeling. Onze corebusiness is softwarepakketten selecteren. We kunnen dankzij onze specialisatie in een erg korte tijdspanne mensen begeleiden naar de juiste keuze. We bieden zekerheid en degelijkheid aan door onze product- en marktkennis.”

Luc Leysen: “We zijn niet verbonden aan een softwarehuis en werken dus compleet onafhankelijk. En dit zal elke KMO graag horen: we werken tegen een vaste prijs die op voorhand volledig is vastgesteld. Kortom, geen onprettige verrassingen achteraf op financieel gebied.”

A.M.: Waar gaat het soms fout wanneer een onderneming een nieuw softwarepakket wil implementeren?

Paul Adinau: “Het belangrijkste probleem is het ontbreken van een goed lastenboek. Vooraleer je kan bepalen welke software een onderneming nodig heeft, moet er een grondige analyse van het bedrijf gemaakt worden. Wat zijn de behoeftes



Patrick Smets, Luc Leysen en Paul Adinau van Maze Consult.

van de klant? Hoe verlopen zijn processen? Wat zijn de toekomstplannen? Aan de hand van die gegevens kan je dan objectieve criteria vastleggen waaraan het softwarepakket moet voldoen.”

“Laat je niet verleiden door technologische snufjes die je niet nodig hebt.”

BEDRIJFSBLINDHEID

A.M.: Kan een bedrijf zo'n lastenboek zelf opstellen?

Luc Leysen: “Het is niet zo gemakkelijk als men denkt. De software moet rekening houden met de huidige én de toekomstige behoeften van het bedrijf en meestal heeft het eigen personeel last

van wat wij bedrijfsblindheid noemen. Een buitenstaander kan dan zorgen voor een frisse kijk op de onderneming.”

Paul Adinau: “Als externe consultant durven we vragen stellen over zaken die historisch gegroeid zijn, maar die in de huidige context beter kunnen. We zijn niet bang om heilige huisjes omver te gooien en het bedrijf vanuit een andere invalshoek te bekijken.”

A.M.: Wat is de volgende stap bij de keuze van een softwarepakket?

Luc Leysen: “Na de interviewronde, waarin we het bedrijf van kop tot teen doorlichten, is het tijd voor de workshopronde. Daarbij betrekken we iedereen van de onderneming bij de behoeftebepaling in detail. Aan de hand van vragenlijsten gaan we de belangrijkheid van alle onderwerpen na en leggen we de prioriteiten vast.”

A.M.: Waarmee u naar de leverancier stapt...

Luc Leysen: “We sturen naar een achttal leveranciers het lastenboek toe, en op basis van hun antwoord worden er drie geselecteerd waarvan we een demo bekijken. Rekening houdend



Het is erg belangrijk dat een onderneming de hoofdzaken kan onderscheiden van de bijzaken.

met alle criteria en natuurlijk ook de kostprijs, wordt er van elke leverancier een globale score bijgehouden. Dankzij die globale scores zijn we in staat het beste softwarehuis te selecteren.”

A.M.: Biedt het beste softwarehuis automatisch ook de meest uitgebreide software?

Patrick Smets: “Let op voor commerciële praatjes zoals ‘alles kan’. Het is erg belangrijk dat een onderneming de hoofdzaken kan onderscheiden van de bijzaken. Laat je vooral niet

verleiden door technologische snufjes die je eigenlijk niet nodig hebt en waarschijnlijk nooit zal gebruiken. Wij zorgen daarom altijd voor gerichte demonstraties die de functionaliteit bewijzen.”

ACHTERBAN RAADPLEGEN

A.M.: Het pakket is geselecteerd en geïmplementeerd. Het zwaarste werk is achter de rug?

Paul Adinau: “Veel bedrijven hebben de indruk dat eens de software gekozen is, het werk erop zit. Maar dan begint het eigenlijk pas! Zo'n project moet gedragen worden door het bedrijf zelf, en moet tijd krijgen om vanuit het bedrijf te groeien. Als de personeelsleden niet mee willen, kan geen enkel consultancybedrijf daar iets aan verhelpen.”

A.M.: Op welke manier kan een bedrijf de mensen motiveren?

Patrick Smets: “In een KMO neemt het management soms beslissingen zonder de

achterban te raadplegen. Door iedereen echter bij de eerste fase al te betrekken, creëer je een sfeer van interesse en medewerking. Wij halen het grootste deel van de motivatie uit de workshops: op zo'n moment slagen we er bijna altijd in om iedereen te mobiliseren.”

A.M.: Wat als na een tijdje blijkt dat de nieuwe software niet ten volle benut wordt?

Patrick Smets: “Vaak zie je dat, wanneer er enkele sleutelfiguren de onderneming verlaten, het pakket niet meer gebruikt wordt of dat enkel de basisfuncties benut worden. Een grondige opleiding van bij het begin voor iedereen is daarom altijd aangewezen. Het is ook van groot belang om een pakket te kiezen dat nauw aansluit bij de bedrijfsfilosofie en de werkwijze van de medewerkers. Op die manier is de kans op slagen veel hoger.”

Meer info: 03/480.24.51, info@maze.be, www.maze.be

K.K.

(Foto's: Erwin Cloetens)