



Onderzoek bij een nieuwe softwareleveranciers of hij de sector kent en weet wat er van belang is.

# Een goede relatie kent de sector

HOE BEOORDEEL JE SOFTWARE-AANBIEDERS?

Het kiezen van een softwareprogramma is voor veel bedrijven een stuk lastiger dan van een nieuwe machine. Van de machine weet je precies wat hij moet kunnen en wie er achter staat. Dat is bij software een stuk lastiger. Wij geven wat tips om toch een goede keuze te kunnen maken.

**WAT DOE JE ER ZELF AAN OM OP DE HOOGTE TE BLIJVEN?**

We merken dat veel bedrijven bezig zijn met het automatiseren van hun administratie, bijvoorbeeld door het introduceren van een digitale werkbon. Daarvoor zijn er inmiddels veel aanbieders, maar hoe kies je een leverancier die past bij de cumelasector? Daarvoor is het vooral belangrijk dat zo'n leverancier de sector kent en moeite wil doen om zich aan te passen aan de context van je bedrijf. Je zult echter ook zelf wat moeten doen. Ik stel aan ondernemers die om raad vragen vaak zelf de vraag: "Wat doe je er zelf aan om op de hoogte te blijven?"

Om bij te blijven en kennis te verzamelen over wat goed is voor jouw bedrijf moet je zelf op pad en

initiatief nemen. Het komt je niet aanwaaien, vooral omdat deze leveranciers niet net als de verkopers van machines en gereedschappen je even bij komen praten over de nieuwste ontwikkelingen bij hun merk. Bij aanbieders van software zul je daar zelf veel meer energie in moeten steken.

## BIJBLIJVEN

Dat geldt niet alleen voor jou als ondernemer, ook wij als bedrijfskundig adviseurs moeten daarvoor moeite doen en spreken af en toe een software-aanbieder. Zo spraken we recent met een bedrijf dat ons was aanbevolen door verschillende klanten, die vonden dat ze hier goed gehol-

pen waren en dat het bedrijf veel maatwerk kon leveren. Om dergelijke leveranciers goed te beoordelen, bekijken we altijd een aantal zaken. Het zijn de punten die je zelf ook met een leverancier zou moeten bespreken en beoordelen voor je daarmee in zee gaat.

#### WAT VERLANG JE?

Wat zijn de zaken die je verlangt van de leverancier van een softwareprogramma?

#### Branche kennis

Om mee te kunnen denken met het cumelabedrijf moet de aanbieder weten hoe het werkt in de sector. Hij moet vragen kunnen stellen als: is er een projectadministratie nodig? Moeten zaai-zaadlabels worden meegezonden met de factuur? Zou een voorraadsysteem voor de rijplaten helpen? Dit soort vragen stelt een aanbieder niet als hij de sector niet kent.

#### Het juiste product

Onderzoek vooraf met welk boekhoudpakket een digitale werkbond of het voor- en nacalculatiepakket moet kunnen samenwerken. Hier gaat het om twee zaken. De leverancier moet veel software kennen. Daarnaast moet de te leveren software zo voorbereid zijn dat het efficiënt en gebruikersvriendelijk kan samenwerken met andere systemen. Verder is het natuurlijk van belang dat het product doet wat het moet doen, namelijk efficiënt gegevens verzamelen en verwerken. Als het goed is, levert dat ook meer inzicht op en een besparing van arbeidstijd.

#### Vooruitziende blik en drive naar verbetering

De juiste leverancier heeft ook een visie op toekomstige vragen en toepassingen. Dat kan te maken hebben met de groei van het bedrijf, maar ook met externe ontwikkelingen. Verder moet de leverancier niet te snel tevreden zijn. Juist het mee blijven ontwikkelen, maakt dat een aanbieder interessant blijft voor zijn klanten. Dat geldt voor cumelabedrijven, maar zeker ook voor software-aanbieders. Vraag dus ook met welke ontwikkelingen een aanbieder bezig is.

#### Dienstverlenende instelling

Vragen van klanten helpen de software-aanbieder vaak ook weer verder in zijn (product)ontwikkeling. Kijk dus hoe de aanbieder meegaat in vragen die je stelt. Dat vraagt echter wel de juiste instelling, van beide partijen overigens.

#### Concurrerende prijs

Het spreekt voor zich dat de kosten-batenafweging een gunstig resultaat moet opleveren, ook in relatie tot andere aanbieders.



In Grondig 6 is wat mis gegaan bij het verwerken van de tekst over de verschillende manieren waarop Cumela Advies je kan helpen om aan alle regels richtlijnen en normen te voldoen. Het ging in dit geval over het sectorinitiatief Sturen op CO<sub>2</sub>. Hieronder de ontbrekende tekst. Heb je belangstelling om hieraan deel te nemen, neem dan contact op met Cumela Advies.

#### STUREN OP CO<sub>2</sub>

Het sectorinitiatief Sturen op CO<sub>2</sub> is in het najaar van 2014 van start gegaan. Cumelabedrijven die gecertificeerd zijn of bezig zijn met het certificeren voor de CO<sub>2</sub>-Prestatieladder kunnen deelnemen aan dit initiatief. Door deelname aan dit initiatief voldoet het bedrijf aan een van de eisen van de norm: invalshoek D (participatie) van de CO<sub>2</sub>-Prestatieladder niveau 3. Het initiatief is geschikt voor bedrijven tot en met niveau 5. Inmiddels zijn ruim 180 bedrijven lid van het initiatief. De meeste leden van het initiatief zijn gecertificeerd voor niveau 3, waarbij steeds meer leden toegroeien naar niveau 5.

Jaarlijks organiseert Cumela in het kader van Sturen op CO<sub>2</sub> een aantal bijeenkomsten: een jaarcongres voor alle deelnemers en twee regionale workshops in zes regio's, verdeeld over het land. Tijdens de bijeenkomsten wordt kennis aangereikt over tal van onderwerpen uit de praktijk. Tevens wisselen de deelnemers uitgebreid informatie met elkaar uit over relevante onderwerpen. Deelnemers ontvangen ook studiemateriaal inzake CO<sub>2</sub>-reductie. De invalshoeken A, B en C van de norm komen aan bod.

Door deelname aan het sectorinitiatief zijn de deelnemende bedrijven beter in staat hun CO<sub>2</sub>-emissie te reduceren en hun certificaat op een praktische manier te verlengen. De onderwerpen die per bijeenkomst aan bod komen, zijn enerzijds gericht op het sturen van ondernemers op CO<sub>2</sub>. Denk hierbij aan technische toepassingen en het bespreken van praktische uitdagingen waarmee bedrijven te maken hebben. Daarnaast worden in de regionale bijeenkomsten ook groepsopdrachten besproken; aangesloten bedrijven moeten namelijk initiatief nemen (en houden) wat betreft het sturen op CO<sub>2</sub>. Tevens wordt tijdens de bijeenkomsten aandacht besteed aan de Prestatieladder en nieuws en ontwikkelingen rond de norm.

#### Ondersteuning

Door deze zaken goed door te nemen, krijg je een goed beeld of een leverancier ook op de lange termijn bij je past. Heb je het gevoel dat je hier toch niet voldoende kennis voor hebt, probeer dan niet het wiel opnieuw uit te vinden, maar doe een beroep op de specialisten van Cumela Advies. Op de website Cumela.nl staat een leverancierstabel die overzichtelijk weergeeft welke software-aanbieders zich op de cumelasector richten en welke specialismes zij hebben. Uiteraard kan Cumela Advies ook ondersteuning bieden bij het opzetten of verbeteren van digitale werkprocessen.

Tekst: Ad Karelse,  
bedrijfskundig adviseur  
Foto's: Cumela Communicatie



'VRAAG  
MET WELKE  
ONTWIKKELINGEN  
EEN LEVERANCIER  
BEZIG IS'