

In de rubriek Flexvraag beantwoorden Martijn Remmelzwaal en Henk Geurtsen van Experts in Flex vragen over onderwerpen in de flexbranche. Ook een vraag? Stuur een mail naar info@expertsinflex.nl

8 vragen over... automatisering

1 Wij zijn op zoek naar andere uitzendsoftware, maar horen vaak gruwelverhalen. Wat zijn de grote valkuilen die we moeten vermijden?

Het is belangrijk dat je als organisatie de processen en afwijkingen op die processen in beeld hebt. Tweede valkuil zijn interfaces, die niet of niet tijdig werken. Ook een struikelpunt: een onduidelijke blauwdruk van de organisatie en de informatiebehoefte. Verder is het van belang goed af te bakenen wat je mag verwachten voor de aangeboden prijs.

2 Wat is dan de volgende stap?

Het is verleidelijk om direct naar applicaties te kijken, demo's te organiseren en navraag te doen bij branchecollega's. De belangrijkste stap wordt dan overgeslagen: een programma van eisen waar de toekomstige leverancier aan moet voldoen.

3 Wat voor informatie staat in zo'n programma?

Belangrijk is om te beschrijven hoe het huidige landschap van applicatie eruitziet, inclusief workarounds met Excelletjes en Access-databases, en welke toepassingen u in de toekomst verwacht. Een programma van eisen geeft antwoord op vragen als: hoe ziet de organisatiestructuur eruit, wat zijn de (groei)ambities, het dienstverleningsmodel, het productportfolio en de strategische koers.

4 Hoe zorg ik voor een toekomstbestendige keuze?

Kijk naar huidige functionaliteiten en zaken die op de roadmap staan en vraag daarvoor commitment. Applicaties moeten open zijn voor gegevensuitwisseling en ontsluiting van data. Leveranciers met geheel eigen geschreven code kunnen u wellicht de beste functies op maat leveren, maar zijn soms minder wendbaar. Leveranciers die gebruik maken van bestaande ontwikkelplatforms zijn meer aan standaarden gebonden en via parameters instelbaar, maar kunnen wel putten uit een brede basis en stroom aan ontwikkelingen.

5 Hoe lang duurt een implementatie?

Neem als voorbeeld een 'modeluitzendbureau' met een aantal vestigingen en enkele juridische entiteiten, die één van de bekendere uitzendsuites wil implementeren. Dan neemt het formuleren van de vereisten, het komen tot een keuze en het maken van contractafspraken ongeveer twee tot drie maanden in beslag. De implementatie tot livegang vraagt al snel drie tot vier maanden.

6 Hoe zorg ik dat mijn opgebouwde historie blijft bewaard?

Dataconversie vanuit het oude systeem is altijd mogelijk, maar hier geldt hoe complexer hoe duurder. Een goede afspraak met uw toekomstige leverancier, over de periode na afscheid en toegang tot die databases is ook belangrijk. Dit kan tienduizenden euro's per jaar kosten, terwijl u de oude applicatie niet meer actief gebruikt. Let ook op uw AVG-verplichtingen ten aanzien van data.

7 De kostprijs – wat past bij mij?

Opties zijn een gebruikerslicentiemodel of een volume gebaseerde teller (op basis van salarisslips, uren of werkbriefjes). In de selectie moet een specifiek op u afgestemde prijsopgave komen. U kunt dan een keuze maken welke leverancier het beste bij uw bedrijfsvoering past.

8 Wat kost een overgangstraject?

Het kostenplaatje bestaat uit drie hoofdonderdelen: implementatiekosten, projectmanagement en de impact op de eigen organisatie. Implementatiekosten lopen uiteen van twintig tot veertig duizend euro voor een standaard implementatie van hun software. Reken voor projectmanagement ongeveer drie tot vier maanden zo'n twintig uur per week à 130 tot 160 euro per uur. Reken voor de eigen organisatie tijdens de duur van het project op de inspanning van minimaal een fulltime key user.

