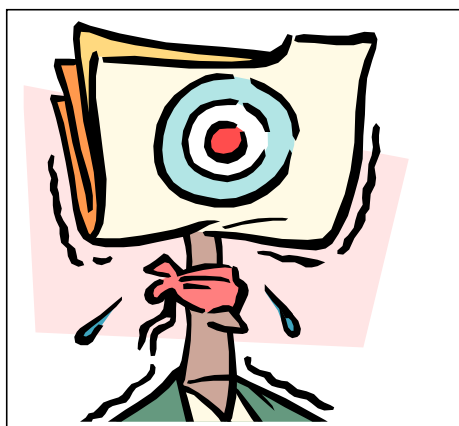


## Een goed contract: Voorwaarde voor succesvolle imple- mentatie



### IPL helpt:

- Beoordelen offerte
- Bespreken offerte
- Beoordelen contractvoorstel inclusief implementatieplan
- Begeleiden contractbespreking

### IPL Advies bv

High Tech Campus 9  
5656 EA Eindhoven

Telefoon +31 (0) 40 750 55 90  
Mobiel +31 (0) 655 89 26 89  
e-mail [jager@ipl.nl](mailto:jager@ipl.nl) / [info@ipl.nl](mailto:info@ipl.nl)  
Internet <http://www.ipl.nl>

### Implementatie potentiële bron van problemen

U heeft de beste ICT-oplossing voor uw bedrijf gevonden. Hiermee wordt de bedrijfsvoering verbeterd en kunnen de klanten nog beter bediend worden. Uiteraard moet het nog even geïmplementeerd worden, maar u heeft alle vertrouwen in de leverancier dat dit soepel, snel en binnen budget zal verlopen!

In de praktijk blijkt echter dat de implementatie ondanks de goede bedoelingen van alle partijen niet altijd goed verloopt. Het duurt te lang, de medewerkers raken overbelast, het systeem functioneert niet zoals afgesproken en het budget wordt ruim overschreden. Hieruit blijkt de duidelijke noodzaak om met de leverancier **vooraf** goede afspraken te maken en deze in een contract vast te leggen.

### Voorkomen van problemen

Problemen ontstaan als de realiteit afwijkt van de verwachtingen. Dit is te voorkomen door tot in het kleinste detail voorwaarden te stellen. Vanwege de grote inspanning die dit vraagt en de onbekendheid met het nieuwe systeem is dit geen goede basis. Daarom hanteert IPL enkele simpele resultaatgerichte uitgangspunten:

- de leverancier is hoofdaannemer voor het gehele project dat de software, de hardware, het netwerk en de implementatie omvat;
- het pakket moet goede ondersteuning geven aan de gewenste toekomstige werkwijze (Blauwdruk); te checken op enkele acceptatiepunten tijdens de implementatie;
- de implementatie en inzet van de medewerkers is vastgelegd in een realistisch implementatieplan. Hiermee worden in een regulier overleg de planning, inzet en de kosten bewaakt;
- het systeem moet functioneren met goede responsetijden.

### IPL-aanpak: Goede oplossing tegen een reële prijs

De offerte van de leverancier geeft vooral de mogelijkheden en kosten van de software aan. In de visie van IPL dient de leverancier een complete oplossing te leveren!

De ondersteuning van de leverancier bij de implementatie is op voorhand al een behoorlijke kostenpost. De leverancier gaat er van uit dat veel door de klant zelf gedaan wordt. In de praktijk valt dit tegen. Wanneer bijvoorbeeld voor de dataconversie en het ontwikkelen van rapporten de leverancier alsnog ingeschakeld moet worden, lopen de kosten snel op! Het is dan zaak realistisch te blijven (in tijd en geld) en de juiste prioriteiten te stellen.

Met de keuze van een standaardpakket wordt met de leverancier een langdurige relatie aangegaan. Het aangeboden onderhoud geeft recht op ondersteuning bij problemen (helpdesk) en verbeteringen en uitbreidingen op de software.

Het uitgangspunt bij de onderhandelingen is dan niet om voor een dubbeltje op de eerste rang te zitten, maar om een goede oplossing tegen een reële prijs gerealiseerd te krijgen!

### **Begeleiding door IPL**

IPL ondersteunt veel bedrijven bij de specificatie van de gewenste werkwijze en de selectie van de best passende ICT-oplossing (ERP). Als logische vervolgstap helpen wij hen ook om te komen tot een goed contract met de leverancier. Maar ook als wij niet bij de selectie betrokken zijn kunnen wij snel voorliggende offertes beoordelen. Dit geeft u de zekerheid van een goed contract en daarmee de basis voor een succesvolle implementatie!

Om te komen tot een goed contract onderkennen we 4 activiteiten die in totaal ongeveer 1,5 – 2 adviesdagen vragen:

1. beoordelen offerte

De voorliggende offerte wordt beoordeeld op de juiste aanpak als leverancier, compleetheid, prijsstelling en overige leveringscondities. De beoordeling wordt vastgelegd in een kort rapport.

2. bespreken offerte

Op basis van de IPL-beoordeling wordt met u en eventueel direct met de leverancier de gewenste aanvullingen en aanpassingen besproken.

3. beoordelen contractvoorstel inclusief implementatieplan

Na de bespreking van de voorgestelde oplossing (workshop) wordt het contractvoorstel en implementatieplan opgesteld. Deze worden weer door IPL beoordeeld en de conclusies vastgelegd in een korte rapportage.

4. begeleiden contractbespreking

IPL bereidt de bespreking met u voor en begeleidt u hierbij. De resultaten hiervan worden door u vastgelegd in een verslag en door de leverancier in het definitieve contract.

### **Gerelateerde IPL producten en diensten:**

- Bedrijfsscan
- ICT-scan
- Ondersteuning bij pakketselectie:
  - Specificeren gewenste werkwijze
  - Verzorgen workshops Bedrijfsvoering, Toepassing standaard software en Projectmanagement
  - Opstellen Blauwdruk en Bedrijfscase
- ERP Selectiemiddel: selecteren best passende oplossingen met behulp van het IPL-selectietool
- Implementatiebegeleiding standaard software
- Haal meer uit uw ERP pakket: optimaliseren nieuwe werkwijze

IPL is een onafhankelijk adviesbureau dat haar dienstverlening richt op bedrijven die werkzaam zijn binnen industriële ketens, zowel producenten als handelspartijen. De adviseurs van IPL begeleiden bedrijven bij het verbeteren van hun prestaties. Zij richten zich daarbij in het bijzonder op de bedrijfsbesturing en de informatievoorziening.