

**“It always seems impossible until it’s done”**

Nelson Mandela

**Enosym**, experts in digital supply chain integration. Enosym adviseert en ondersteunt u bij de navigatie in de complexiteit van integratie-oplossingen. Onze expertise stelt u in staat om de best passende keuze te maken. Ontdek hoe Enosym uw bedrijf helpt om van start te gaan door middel van onze beproefde strategische routekaart! **QuickScan!** Dit is een snelle en efficiënte methode om een overzicht te krijgen van uw huidige situatie, eventuele problemen en processen. Het is een beknopte analyse die in korte tijd inzicht geeft in de belangrijkste aspecten voor de implementatie van een nieuwe Integratie-oplossing.

We benoemen twee belangrijke keuzemomenten voor een nieuwe integratieoplossing:

- Het vervangen van oude handmatige processen.
- Migratie naar een nieuw ERP-of ander onderliggend systeem.

Er zijn verschillende essentiële uitgangspunten om op te letten, in dit document uiteengezet als leidraad.

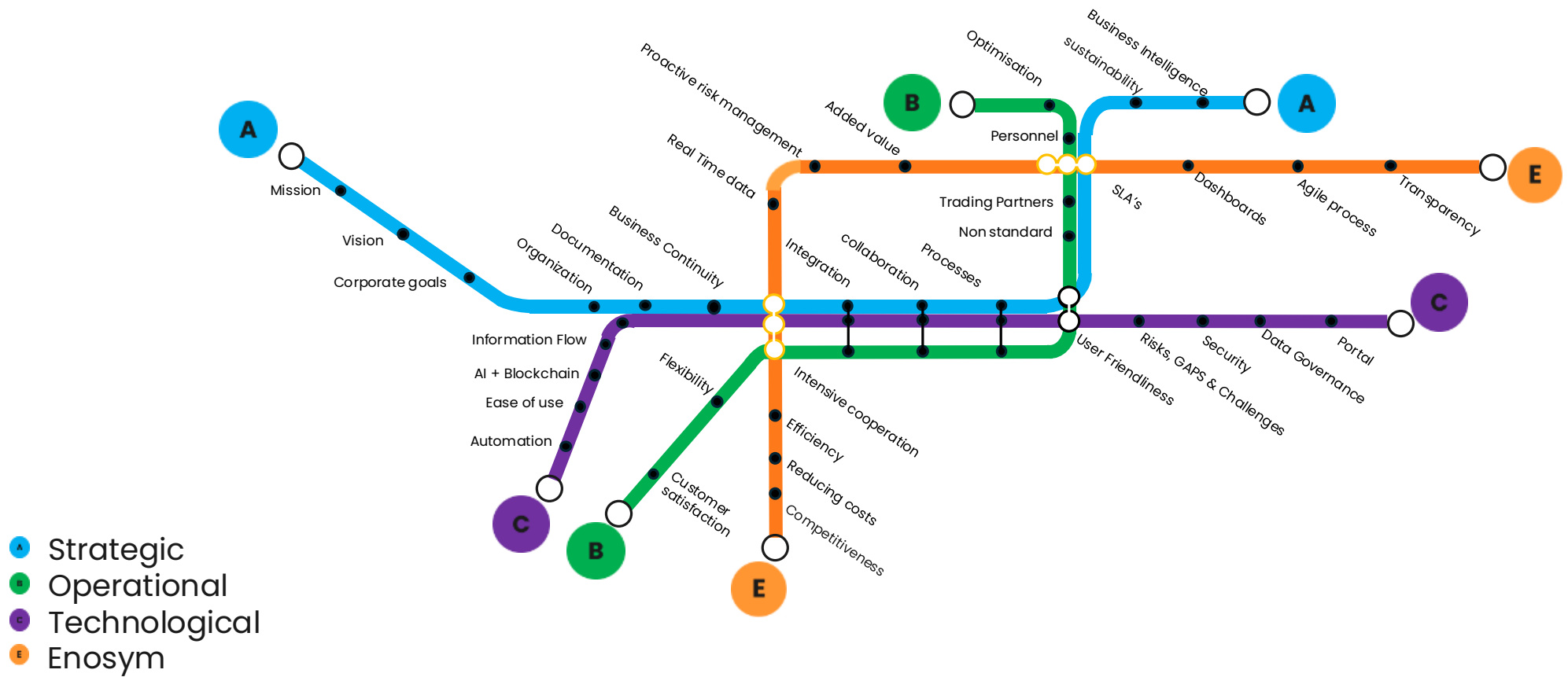
## QuickScan Integratie-oplossing



# Inhoudsopgave

1.	Enosym's QuickScan; Uw strategische routekaart! .....	3
2.	Hoe selecteer je de juiste Integratie-Oplossing? .....	4
3.	Uw stappenplan.....	5
Stap 1	Ontwikkel de organisatiestructuur .....	5
Stap 2	Strategische evaluatie.....	5
Stap 2	b. Diepgaande analyse.....	6
Stap 3	Ontwikkeling van een toekomst vaste oplossing .....	7
Stap 4	QuickScan van de juiste Integratie-oplossing.....	8
Stap 5	Integreer uw oplossing met het bedrijf .....	9
Stap 6	Maak gebruik van Actuele en Accurate Data.....	9
Stap 7	Denk groot begin klein.....	10
Stap 8	Samenwerken met handelspartners.....	10
4.	De kosten van de QuickScan:.....	12
5.	Management overzichtsresultaten QuickScan.....	13

# 1. ENOSYM'S QUICKSCAN; UW STRATEGISCHE ROUTEKAART!

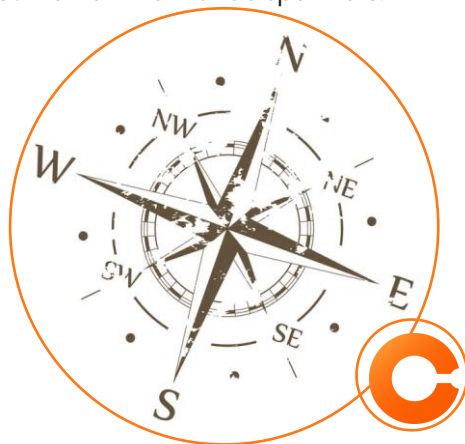


## 2. HOE SELECTEER JE DE JUISTE INTEGRATIE-OPLOSSING?

Het selecteren van de juiste Integratie oplossing en het samenstellen van een effectief team gaat verder dan alleen het beoordelen van de onderliggende bedrijfsprocessen en mogelijkheden. Door uw bedrijfsdoelstellingen en prioriteiten centraal te stellen, kunt u snel en kosteneffectief vooruitgang te boeken en zo de continuïteit van uw bedrijf te waarborgen.

Goed opgeleide Integratie-professionals met diepgaande kennis van bedrijfsprocessen zijn zeldzaam. U kunt overwegen om externe expertise, zoals Enosym B.V., in te schakelen afhankelijk van uw behoeften en de mate waarin Integratie een centrale rol speelt of gaat spelen in uw bedrijf.

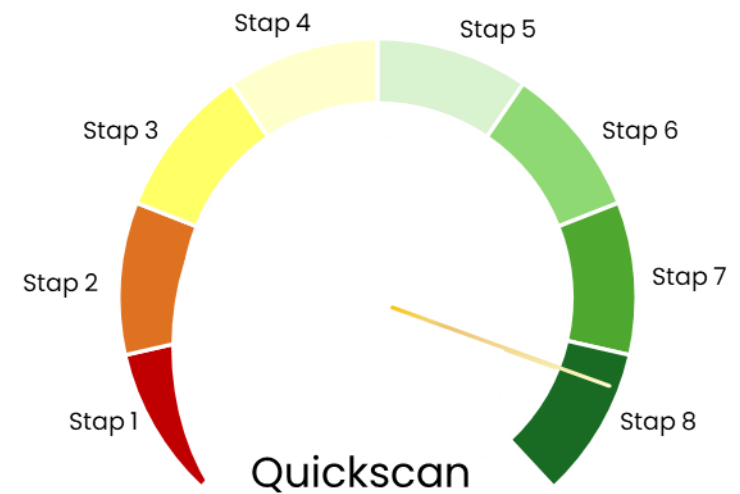
Het is cruciaal om deze beslissingen vroeg in het proces te nemen, met name als uw bedrijf minder bekend is met integratie en externe hulp nodig heeft bij het navigeren door de mogelijkheden van verschillende integratie-oplossingen, en externe hulp nodig heeft om de mogelijkheden van verschillende Integratie oplossingen en/of providers te verkennen, de juiste Integratie-software te selecteren en deze succesvol te implementeren voor het verwerken van digitale handelsdocumenten met handelspartners.



Veel bedrijven hebben geïnvesteerd in technologieën om interne bedrijfsprocessen te automatiseren, inclusief crediteuren en debiteuren, voorraadbeheer en interne communicatie. Echter, dezelfde bedrijven zijn vaak traag in het automatiseren van hun business-to-business transacties, zoals het uitwisselen van inkooporders, facturen en vrachtbrieven.

Voor deze bedrijven is de handelsprocessen echter zowel tijds- als bedrijfskritisch geworden. Het stelt hen in staat efficiënter te werken, kosten te verlagen en de klanttevredenheid te vergroten, waardoor ze zich kunnen onderscheiden van hun concurrenten.

*'Het implementeren van een integratie-oplossing binnen uw organisatie en netwerk van handelspartners kan complex zijn. Door een systematische Agile aanpak te volgen, kunt u een effectief integratie-programma met toegevoegde waarde opleveren doe bedrijfsdoelstellingen ondersteunen!'*



### 3. UW STAPPENPLAN

#### Stap 1 Ontwikkel de organisatiestructuur

Integratie is een aanzienlijke investering, en het opzetten van de juiste organisatiestructuur vanaf het begin zal zich uitbetalen naarmate het programma zich verder ontwikkelt.

- **Coördinator:** De coördinator kan intern worden aangesteld of extern worden ingehuurd
- **Stuurcomité:** Onder leiding van de coördinator bestaat het comité meestal uit afdelingshoofden van de betrokken bedrijfseenheden
- **Senior Management Sponsor:** Senior management is essentieel voor een succesvolle implementatie.
- **Toegewijd Integratie-team:** Verantwoordelijk voor de daadwerkelijke implementatie van de onderliggende systemen.
- **De coördinator:** Contactpersoon die met alle betrokken partijen zowel intern als extern voortdurende communiceert en alle betrokkenen informeert.

#### Stap 2 Strategische evaluatie

Onze focus ligt op het identificeren van de meest geschikte bedrijfstoepassingen. Rekening houdend met of u dicteert of gedicteerd wordt; Identificeer uw bedrijfsdoelstellingen, het beschikbare personeel en stel uw prioriteiten vast.

Informatie verzamelen over het aantal leveranciers, klanten en andere zakelijke partners, evenals het volume en het type handelsberichten dat moet worden uitgewisseld.

*“Louter automatiseren is geen doel om de bedrijfscycli te verbeteren”.*



## Stap 2 b. Diepgaande analyse

Complementair aan de **QuickScan** kunt u kiezen voor een transformatiestudie belangrijk om aanvullende factoren in overweging mee te nemen voordat u bepaalt welke bedrijfsprocessen u als eerste wilt aanpakken. Wij noemen er drie:

- Organisatie: Welk deel is het meest klaar voor integratie?
- Implementatiekosten: Welke integratieprocessen kunnen het minst kostbaar worden geïmplementeerd?
- Potentiële besparingen en winstgevendheid: Welke proces zal de grootste voordelen opleveren?

Om antwoord te krijgen op deze vragen is een specifieke analyse benodigd voor:

- Kosten-baten (Capex & Opex): identificeren van de meest waarschijnlijke bedrijfstoepassingen voor integratiedoelinden. Het doel is niet alleen automatisering, maar ook verbetering van het bedrijfsproces.
- Integratie-onderzoek: Dit onderzoek onder klanten en leveranciers van uw organisatie draagt bij aan de ondersteuning van een breed netwerk van zakelijke partners en/of door een selecte groep grote hoogwaardige partners om zo een toekomstvaste oplossing te implementeren.

**Aangezien een Integratie-programma voor een grote organisatie aanzienlijke kosten met zich meebrengt, is het essentieel om de kosten van het programma te kunnen rechtvaardigen.**

**Sturen op de resultaten met toegevoegde waarde!**



Het Integratie-onderzoek wordt daarom idealiter gecombineerd met de resultaten van de strategische evaluatie. Op deze manier kan een juist eindrapport worden opgesteld, waarin onder andere de volgende aspecten aan bod komen:

- Reikwijdte van het project
- Beschrijving van sterke en zwakke punten van onderliggende systemen
- Aanbevolen systeemalternatieven en hun vermogen om het bedrijf te versterken
- Vereiste data-integratie en documentaanpassing
- Verwijzing naar alternatieven die wel zijn overwogen maar niet zijn geselecteerd
- Financiële gegevens over aanbevolen en afgewezen benaderingen
- Timing van systeemontwikkeling en benodigde middelen
- Lijst van personeel dat nodig is om het systeem te ontwikkelen en te implementeren
- Implementatieschema

‘Het is van essentieel belang dat bedrijven hun digitale transformatie omarmen om efficiënt handelspartners aan boord te krijgen en nieuwe klanten binnen te halen. B2B- en EDI-uitwisselingen spelen hierbij een cruciale rol. Werken met de juiste integratieoplossing stelt bedrijven in staat om mee te bewegen met veranderende zakelijke behoeften, zoals het integreren van externe en interne systemen, cloudapplicaties en handelspartners’.

### Stap 3 Ontwikkeling van een toekomst vaste oplossing

Na de analyse fase krijgt uw organisatie de beschikking over de benodigde kennis om selectiecriteria op te stellen. Op basis van deze criteria kan een passende keuze voor integratie oplossing worden gemaakt. De selectiecriteria zijn onder andere gebaseerd op:

- Verwacht digitaal handelsverkeer en IT-infrastructuur: Bepaal de omvang van het verwachte volume en identificeer de benodigde IT-infrastructuur om dit te ondersteunen.
- Interne netwerkinfrastructuur: Evalueer de capaciteit van uw interne netwerkinfrastructuur om gegevens te verwerken.
- Netwerkverbindingen met zakenpartners: Definieer de benodigde netwerkverbindingen om het verkeer met zakenpartners te beheren.
- Programmering voor gegevensconversie: Zorg ervoor dat interne systemen voldoen aan de gegevensvereisten van zakenpartners en aan standaarden. Maatwerkintegratie: Bepaal de mate van maatwerk die nodig is om interne systemen naadloos te integreren.



## Stap 4 QuickScan van de juiste Integratie-oplossing

Enosym B.V. helpt u met advies en kan u begeleiden bij uw Quickscan van een integratie-oplossing zodat deze meer gericht is op uw bedrijfsdoelstellingen dan op de technische mogelijkheden. Er zijn veel belangrijke zaken waarmee u rekening moet houden.

### Wat verwacht u van de juiste integratie oplossing ?

Heeft u voldoende aan een basis of een reeks van diensten met toegevoegde waarde? Moet uw leverancier training en ondersteuning bieden aan u en uw handelspartners? Wenst u een Service Provider die u helpt snel nieuwe handelspartners aan boord te krijgen?

Heeft u automatische afwijzing van documenten met slechte gegevens nodig voordat ze uw systeem bereiken? Kan uw Service Provider het personeel van uw branche in staat stellen om onafhankelijk op aanvraag gegevens en rapporten te verkrijgen en de status van uw zakelijke transacties in alle fasen van de toeleveringsketen te bekijken?

*‘Kies verstandig en zorg ervoor dat uw Integratie-oplossing u alle benodigde functionaliteiten modulair aanbiedt!’*

**Wat is uw bereik?** –Verwacht u een sterke geïnstalleerde basis binnen uw branche? Bent u wereldwijd aanwezig, niet alleen voor de uitwisseling van documenten, maar ook lokale klantondersteuning.

**Wat verwacht u van de prijsstructuur?** – Te denken valt pricing op basis van conjunctuur of op vaste basis. Er zijn ook flexibele prijsstructuren, waaronder pay-as-you-go en maandelijkse of jaarlijkse abonnementen.

**Is een branche gebonden oplossing voor u belangrijk?** –. Actieve betrokkenheid bij brancheverenigingen in uw sector? Speelt deze een rol in de wereldwijde standaardisatie?

**Garantie op continuïteit?** – Heeft de oplossing een bewezen staat van dienst en is het waarschijnlijk dat deze in de nabije toekomst zal blijven bestaan? Is de ondersteuning gewaarborgd?

### Voordelen

- **De Quickscan vindt plaats tijdens reguliere kantoortijden**
- **Samenwerking biedt u de mogelijkheid om te profiteren van meer dan 40 jaar ervaring**
- **Gegeven adviezen kunnen snel resulteren tot kwaliteitsverbetering, procesoptimalisatie en kostenreductie.**
- **Er is communicatie op alle niveaus, processen worden daardoor concreet. Dit maakt aanpassingen concreet en kwantificeerbaar**

## Stap 5 Integreer uw oplossing met het bedrijf

Bij het integreren en optimaliseren van de Supply Chain binnen uw bedrijf zijn er enkele belangrijke stappen om te volgen. Laten we eens een paar kernactiviteiten toelichten:

- **Gegevensanalyse** en in kaart brengen: Uw personeel dient ervaring te hebben met standaarden en onderliggende systemen begrijpen. Ze moeten gegevens extraheren en laden, documenten creëren en de juiste segmenten en gegevenselementen van transacties in kaart brengen.
- **Communicatiesoftware installeren:** Zorg ervoor dat u de juiste communicatiesoftware installeert en onderhoud om documenten te verzenden en ontvangen.
- **Aangepaste interfaceprogramma's:** Ontwikkel aangepaste interface programma's of gebruikers uitgangen om de integratie te voltooien.

*"Integratie biedt kansen om uw bedrijfsprocessen te optimaliseren en extra voordelen te behalen!"*

*"Veel afdelingen besteden meer dan 25% van hun tijd aan het oplossen van fouten bij facturen die niet naar een inkooporder verwijzen of die verschillen in hoeveelheid en/of prijs vertonen. Dit kan een aanzienlijke impact hebben op de efficiëntie van het factureringsproces en de algehele bedrijfsvoering. Het is belangrijk om systemen te implementeren die deze problemen minimaliseren en de nauwkeurigheid van factuurverwerking verbeteren'.*

## Stap 6 Maak gebruik van Actuele en Accurate Data

Alvorens u gegevens binnen uw gehele organisatie kunt integreren, moet u een groot deel van de gegevensanalyse uitvoeren. Met andere woorden, u moet vaststellen welke data nodig is binnen uw organisatie en wat u daarvoor moet uitwisselen met uw handelspartners. Het is eveneens essentieel om de gegevens te synchroniseren met de data die in uw systeem wordt gehanteerd. Denk bijvoorbeeld aan het hercoderen van artikelnummers, end of life enz.

Zodra alles in kaart is gebracht kan het integratieteam beginnen. Dit zorgt voor een soepele en efficiënte gegevensuitwisseling tussen uw organisatie en uw handelspartners.

Daarnaast is het belangrijk om na te denken over Data Governance! Dit omvat de regels en procedures die worden toegepast om te waarborgen dat de gegevens van een organisatie in eerste instantie nauwkeurig zijn en vervolgens correct worden verwerkt tijdens het invoeren, opslaan, manipuleren, openen en verwijderen ervan.



## Stap 7 Denk groot begin klein

Zodra uw onderneming de integratieoplossing naar beste vermogen heeft geïmplementeerd worden aanvullende systeemtests uitgevoerd met geselecteerde handelspartners. Dit stelt uw onderneming in staat haar eigen systeem te verfijnen, de mogelijk behaalde voordelen te laten zien en aan te tonen dat de data-uitwisseling met handelspartners geïntegreerd met uw onderliggende systeem wordt verwerkt. Zowel procesmatig als technisch.

Het resultaat van het project moet vervolgens worden geëvalueerd om de volgende vragen te beantwoorden:

- Behoudt de integratie-oplossing voldoende controle?
- Biedt het systeem de voordelen die in het oorspronkelijke onderzoek werden geprojecteerd?
- Kan het systeem het verwachte volume afhandelen?
- Zijn interne gebruikers tevreden met het resultaat?
- Is mijn gegevensbeheer op orde?
- Ondersteunen de SLA's en servicetijden uw bedrijfsvoering!
- Is de continuïteit gewaarborgd?



## Stap 8 Samenwerken met handelspartners

Zodra u samen met uw handelspartners het initiatief neemt voor een integratie-programma is het essentieel om over de juiste middelen te beschikken voor het ontwikkelen, beheren en onderhouden.

Hier zijn enkele belangrijke aandachtspunten:

- Begrijp het niveau van gereedheid van elke leverancier in uw Supply Chain.
- Ontwikkel en implementeer een plan met alle betrokken partijen om de doelstellingen van uw integratie-programma over te brengen en educatie te bieden aan de Supply Chain.
- Overweeg een laagdrempelig optie voor handelspartners die nog niet klaar zijn om te integreren met hun onderliggende systemen.
- Zorg ervoor dat elke leverancier tijdens het opstartproces de nodige ondersteuning krijgt.

Zelfs na de implementatie van het integratieproject moet uw programma voortdurend worden beheerd en onderhouden. Uw supply chain-behoefte en -mogelijkheden groeien mee met de ambities van uw bedrijf. Wet- en regelgeving en beveiligingsaspecten veranderen voortdurend, en de technische mogelijkheden worden steeds geavanceerder. Investeer in bekwaam personeel of maak gebruik van externe experts om uw integratieprogramma te beheren. Denk hierbij aan

- Monitoring en probleemoplossing van de communicatie om ervoor te zorgen dat de documenten blijven stromen.
- 24x7 reageren op vragen van partners als zich problemen voordoen.
- Rapportage over de activiteiten van zakenpartners en systeemgebruik.
- Het bijwerken van mappings en/of communicatieprotocollen wanneer u of uw partners nieuwe documenten toevoegen, wijzigingen aanbrengen in huidige documenten of hun communicatieprocessen upgraden.
- Onafhankelijke deskundigen die uw toekomstige doelstellingen voor integratie van gedegen advies voorzien en praktisch ondersteunt.



Enosym biedt diverse diensten die u kunnen helpen bij uw Quickscan procedure, wij doen dit tegen een vast tarief!

- **Ervaringsbronnen:** Onze consultants hebben uitgebreide ervaring in het begeleiden van organisaties door veranderingsprocessen. We putten uit deze ervaring om u te helpen obstakels te overwinnen en succesvolle resultaten te behalen.
- **Agile Methodologie:** We hanteren een agile aanpak, gebaseerd op principes zoals transparantie, samenwerking en iteratieve ontwikkeling. Dit stelt ons in staat om snel en flexibel te reageren op veranderingen en waarde te leveren aan uw organisatie.
- **Transformatiebegeleiding:** Onze experts begeleiden u bij elke stap van de transformatie. Van het opstellen van een strategisch plan tot het implementeren van concrete veranderingen, we staan samen met onze partners aan uw zijde om uw integratie doelen te bereiken.
- **ROI:** We begrijpen dat elke investering meetbaar moet zijn. Daarom richten we ons op het creëren van tastbare resultaten die uw organisatie ten goede komen. Of het nu gaat om kostenbesparingen, verbeterde efficiëntie of betere klanttevredenheid, we streven naar meetbare successen.

Enosym's QuickScan is een beknopt degelijk onderzoek van een proces binnen uw organisatie. Het doel is om snel en grondig de belangrijkste kansen, knelpunten en verbetermogelijkheden te identificeren die gepaard met uw integratiebehoefte.

Onze werkwijze voor de QuickScan omvat een periode van drie dagen. We voeren een analyse uit van de organisatie, het proces en de teams. Wat deze aanpak krachtig maakt, is dat we samenwerken met de mensen die betrokken zijn bij het proces. Tijdens de QuickScan voeren we onder andere de volgende stappen uit:

- **Interviews:** We spreken met een selectie van medewerkers die betrokken zijn bij het proces, het management. Het doel hiervan is om inzicht te krijgen in wat er binnen het proces speelt.
- **Questionnaire:** We brengen het proces in kaart met behulp van een questionnaire. Het bestaat uit een reeks vragen of andere soorten prompts die tot doel hebben informatie te verzamelen.
- **We organiseren interviews** waarin we een aantal hoofdprocessen in kaart brengen met de betrokken medewerkers.
- **Aanvulling van gegevens:** We vullen de questionnaire aan met extra gegevens en voeren eventueel nog aanvullende interviews en gesprekken om specifieke gebieden verder te verkennen.
- **Validatie:** We houden een interview met deelnemers en eventuele klanten om de questionnaire met de verzamelde gegevens te valideren.

- **Rapportage en plan van aanpak:** De resultaten worden samengevat in een rapportage met beoogde integratierichting (-en) (afb. 1)
- **Presentatie:** We presenteren de rapportage en het adviesplan aan het management en andere betrokkenen.

Voordelen van Enosym's QuickScan:

- De resultaten worden gedragen door de mensen omdat we het samen met de medewerkers uitvoeren.
- De uitvoering die we hanteren, is gericht op de specifieke vraag van de organisatie. Alles begint met een visie: waar wil de organisatie naartoe en wat is er nodig om die visie te bereiken?

## 4. DE KOSTEN VAN DE QUICKSCAN:

- € 5.000,00 exclusief btw
- Reiskosten worden apart gefactureerd



## 5. MANAGEMENT OVERZICHTSRESULTATEN QUICKSCAN

Niveau	Toelichting	Doel	Directie	Finance & legal	Operationeel
<b>Strategisch</b>	Biedt inzicht in zowel kwalitatieve als kwantitatieve resultaten. Inzicht waar verbeteringen mogelijk zijn.	Helder beeld van verbeterpotentieel	●	●	●
	Overzicht van het verbeterpotentieel in rendement op investering met de vastgestelde KPI's.	Kosten-baten overzicht	●	●	●
	Inzicht omslagpunt van investering naar toegevoegde waarde	Van reactief naar proactief	●	●	●
	Documenteren van vertaling van bedrijfsdoelstellingen (meerjarenplan) in activiteiten en prioriteiten	Projectplan en stappenplan bepaald	●	●	●
	Definiëren van betrokkenheid en samenwerking binnen de organisatie en met handelspartners	Input en draagvlak voor samenwerking	●	●	●
<b>Operationeel</b>	Geeft inzicht in kennis, kunde en beschikbaarheid personeel	Inzicht afhankelijkheden			●
	Fungeert als een duidelijke 0-meting voor de verbeterreis van uw onderneming	Inzicht tijdslijnen			●
	Ondersteuning keuze toekomstvaste oplossing (longlist)	Adviseren onderneming			●
<b>Technologisch</b>	Biedt een tijdlijn op hoog niveau helpt belanghebbenden het algemene plan te begrijpen.	Gebruik en ondersteuning			●
	Inzicht in de technologische risico's ten aanzien van integratie en daarmee het risico op business continuïteit	Bepaal risico's en veiligheid	●	●	●
	Inzicht kosten Supply Chain en IT voorzieningen (TCO)	Operationele kosten		●	●

## Neem contact met ons op



**Marina Bergmans:**

Telefoon: +31 6 419 033 91

E-mail: [marina.bergmans@Enosym.com](mailto:marina.bergmans@Enosym.com)

W: [www.Enosym.com](http://www.Enosym.com)

