

# **TMS software selectie**

**Wat u moet weten over het succesvol kiezen en implementeren  
van transport management software.  
Concrete tips, adviezen en eyeopeners**

**VOOR BETERE ICT BESLISSINGEN**

# TMS software selectie

**Wat u moet weten over het succesvol kiezen en implementeren  
van transport management software.  
Concrete tips, adviezen en eyeopeners**



**Een uitgave van het ICT informatiecentrum, Houten**  
18e uitgave 2019 (11)

**© ICT informatiecentrum**

Alle rechten voorbehouden. Het is de ontvanger van deze publicatie verboden de inhoud ervan geheel of gedeeltelijk te verveelvoudigen, openbaar te maken, digitaal te verspreiden of op welke wijze dan ook te distribueren, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. Hoewel deze uitgave met zorg is samengesteld, aanvaardt de uitgever geen enkele aansprakelijkheid voor schade ontstaan door het gebruik ervan en fouten of onvolkomenheden in de gepubliceerde teksten.

# Voorwoord

U gaat een nieuwe transport management oplossing kiezen. De soms subtiele verschillen tussen TMS oplossingen en de voortgaande technologische ontwikkeling ervan, maken het lastig om te bepalen welke van al die oplossingen het best past bij uw activiteiten, logistieke processen en organisatie. Zelf kunt u onmogelijk alle kennis hierover bezitten. TMS leveranciers presenteren u graag hun oplossingen en kunnen u goed helpen met hun praktijkervaring en productkennis, maar missen de objectiviteit die u nodig heeft om een gefundeerd besluit te kunnen nemen. Maakt u gebruik van een adviseur die helpt met de selectie van een TMS oplossing, dan is de onafhankelijkheid niet gegarandeerd. U zult dus zelf ook moeten weten wat er bij de selectie van een transport management systeem zoal op u afkomt. De informatie daarover leest u dit boekje, gecombineerd met alle andere informatie over TMS selectie die onderdeel is van de TMS box van het ICT informatiecentrum.

Vanuit diverse bronnen en invalshoeken behandelt dit boekje de belangrijkste aspecten van het selecteren van een transport management systeem. U leest over waaruit een goede voorbereiding op een TMS selectietraject bestaat en welke stappen daarbij essentieel zijn. De succesfactoren en valkuilen worden besproken, evenals aanbevelingen voor het zo goed mogelijk uitvoeren van het implementatietraject. U leest hoe u TMS software met elkaar kunt vergelijken en krijgt tips en adviezen over een TMS selectie. Ofwel, een praktische bron van informatie en inspiratie als u aan het begin staat van een nieuw TMS project. Voor een stap voor stap beschrijving van het selectietraject verwijzen wij u naar het Handboek Softwareselectie.

Wij wensen u een succesvolle selectie en implementatie toe!

[ICTinformatiecentrum.nl](http://ICTinformatiecentrum.nl)

# Meer informatie over ICT oplossingen

Het onafhankelijke ICT informatiecentrum biedt met websites, (e-)boeken, whitepapers, checklists, de ICT nieuwsbrief en andere media informatie over de toepassing, selectie en implementatie van zakelijke ICT oplossingen. Sinds 2001 is het ICT informatiecentrum daarmee de meest gebruikte informatiebron bij de keuze van bedrijfssoftware, zakelijke ICT producten, diensten en leveranciers. Alle informatie is voor u beschikbaar via de onderstaande websites.

<a href="http://ICTinformatiecentrum.nl">ICTinformatiecentrum.nl</a>	Toegang tot alle ICT thema's en informatie
<a href="http://ICTboekensite.nl">ICTboekensite.nl</a>	Gratis boeken en publicaties
<a href="http://ICTwhitepapers.nl">ICTwhitepapers.nl</a>	Whitepapers, artikelen, checklist, cases
<a href="http://ICTleveranciers.nl">ICTleveranciers.nl</a>	Overzicht van leveranciers
<a href="http://ICTberichten.nl">ICTberichten.nl</a>	Selectie van het belangrijkste ICT nieuws
<a href="http://CRMsystemen.nl">CRMsystemen.nl</a>	CRM en relatiebeheer, sales automation
<a href="http://ERPsystemen.nl">ERPsystemen.nl</a>	Financiële boekhouding, CRM , enz.
<a href="http://DMSsystemen.nl">DMSsystemen.nl</a>	Document management, ECM, intranet
<a href="http://BIsystemen.nl">BIsystemen.nl</a>	Business intelligence, self service BI
<a href="http://HRMsystemen.nl">HRMsystemen.nl</a>	HRM software, e-HRM, ESS en MSS
<a href="http://WMSsystemen.nl">WMSsystemen.nl</a>	Warehouse management, voorraadbeheer
<a href="http://TMSsystemen.nl">TMSsystemen.nl</a>	Transport management

# Inhoud

Voorwoord	3
Meer informatie over ICT oplossingen	4
Vorbereiding op TMS software selectie	7
Stappen bij TMS selectietraject	10
Succesfactoren	12
Valkuilen	15
Adviezen voor de implementatie	18
Gouden tips	21
Meer tips	23
Kennispartners	25
ICT informatiecentrum	26



# Voorbereiding op TMS software selectie

Bron: Diverse kennispartners

De eerste stap in een goed TMS selectietraject is altijd om inzicht te krijgen in de eigen wensen en eisen. Hoe werkt uw organisatie? Wat is essentieel binnen uw bedrijfsproces? Op welk gebied ziet u zelf verbeteringen? Welke andere systemen gebruikt u in uw organisatie? Pas als u hier goed inzicht in heeft, kunt u gericht gaan zoeken naar TMS leveranciers die goed aansluiten bij uw onderneming. *MendriX*

Allereerst is het erg handig om de eigen werkprocessen goed in beeld te hebben, liefst beschreven per functionaris. Een TMS zou getuned moeten worden naar de werkprocessen en niet andersom. *Infor*

Een goede voorbereiding begint met het op een rij zetten van de wensen. Wat komen we nu te kort, wat zouden we graag verbeteren en hoe gebruiken we het TMS om onze kansen te vergroten, zijn vragen die hierbij gesteld kunnen worden. Na het opstellen van het eisenpakket kan dit worden vergeleken met een aantal aanbieders van TMS systemen. Houd hierbij rekening met toekomstige groei en extra wensen. Een aanbieder die flexibel is in aanpassingen aan het systeem (maatwerk) zal beter met het bedrijf mee kunnen groeien. *EasyTrans Software*

Ondersteuning van het bedrijfsproces gaat primair over bedrijfsprocessen en pas veel later over software en systemen. Het goed begrijpen van de eigen bedrijfsprocessen en de sterktes en zwaktes daarvan is essentieel. Het behouden van de sterktes en verbeteren van de zwaktes zijn vervolgens aspecten die in de diepte uitgewerkt moeten worden en de basis vormen voor verdere selectie. Een tweede belangrijke stap in de voorbereiding is de keuze van de projectgroep die dedicated aan de selectie en implementatie

kan werken. Een goede voorbereiding is 90% van het resultaat. *Rainbow Solutions*

Een steeds vaker voorkomende vorm in selectietrajecten hanteert de projectmatige aanpak. Met deze aanpak wordt vooraf veel afgekaderd en wordt een precieze structuur, planning en aanpak gedefinieerd. Een goede voorbereiding van een TMS selectietraject bestaat uit de volgende stappen:

- In kaart brengen van interne processen, optimalisaties, wensen en eisen.
  - Onderzoek naar mogelijke leveranciers (longlist).
  - Kennismaken met leveranciers van de longlist.
  - Opstellen van de shortlist op basis van eerste gesprekken.
  - Shortlist leveranciers uitnodigen voor een demonstratie (op maat).
  - Principebeslissing.
  - Toepasbaarheidsonderzoek door gekozen leverancier.
  - Contractbespreking. *Kerridge Commercial Systems*
- 
- Vaststellen van bedrijfsdoelstellingen en huidige pijn- of verbeteringspunten.
  - Oriëntatiegesprekken met leveranciers op het gebied van TMS.
  - Oriëntatie welke pakketten door concullega's worden ingezet.
  - Vaststellen van intern koopproces (sponsor, budget, tijdlijn): definieer het als een project. *Inform*

Het aller voornaamste bij de voorbereiding is het zorgvuldig kiezen van wie er straks over beslist en meebeslist. Dit om te voorkomen dat er later in de organisatie geen of onvoldoende draagvlak is bij de implementatie of het gebruik van het TMS. Bovendien moet het doel duidelijk zijn. Wat wordt er met de vernieuwing beoogd en wat moet het opleveren. Door vooraf duidelijke meetpunten in te bouwen kunt u achteraf bepalen of iets succesvol is geweest. Daarnaast is het belangrijk om een goed stappenplan



te maken en goede cases voor te bereiden, waar de hele organisatie zich ook in erkend. *TANS*

Bepaal eerst uw huidige knelpunten en stel een doel wat u uiteindelijk wilt bereiken. Breng goed in kaart wat uw huidige processen zijn en waar u naar toe wilt groeien. Toekomst voorspellen is moeilijk, maar probeer duidelijk te maken waar u over een paar jaar wilt staan. Let er wel op dat u geen eisen gaat opstellen om een 'Mercedes' te selecteren terwijl u makkelijk met een 'Toyota' uit de voeten kan. *BluJay Solutions B.V.*

# Stappen bij TMS selectietraject

Bron: Diverse kennispartners

Bij de selectie van een TMS wordt vaak te weinig gekeken naar de eigen organisatie en de toekomst die men voor ogen heeft. Bij het inzetten van een TMS traject is het niet alleen van belang om te kijken naar het probleem dat u nu wilt oplossen, maar ook naar het grotere plaatje in de toekomst en bovenal naar de medewerkers, de eigen organisatie. Hierbij moeten vragen worden gesteld als: “Kan mijn TMS leverancier mij ook mobiele apps leveren in de toekomst?” of “Kan mijn TMS leverancier alleen een oplossing bieden voor mijn probleem nu of bevat de software meer zaken die ik later kan gaan inschakelen?”. Er moet dus verder worden gedacht dan de dag van vandaag.

*MendriX*

Praat met de mensen die er straks mee moeten werken. Zij vormen het uiteindelijke draagvlak. Het moet vooral voor hen iets opleveren anders is het gedoemd te mislukken. *Infor*

Veel bedrijven gaan aan de slag met een (proef) versie van een TMS systeem zonder te kijken of dit systeem het juiste is en of het aan al hun eisen en wensen voldoet. Enige tijd besteden aan het vergelijken van de opties tussen de verschillende TMS systemen spaart later tijd uit. Bovendien wordt hiermee voorkomen dat een ander systeem later een betere keus was geweest. *EasyTrans Software*

- Het beschrijven van de eigen processen.
- Het maken van een SWOT analyse.
- Integraal kijken naar bedrijfsinformatievoorziening. *Rainbow Solutions*

Met name bij de kleine en middelgrote transportondernemingen zien we dat bedrijven te snel overgaan tot het maken van een keuze. Er wordt

documentatie opgevraagd en dan volgen er algemene presentaties waarin de wensen en eisen worden besproken. Op basis van de antwoorden en de presentatie wordt al snel een keuze gemaakt. Er wordt hiermee een aantal essentiële stappen overgeslagen, zoals: het opstellen van een interne procesbeschrijving met de wensen- en eisenlijst en een demonstratie op maat op basis van uw input (businesscase). Voor de middelgrote en grote bedrijven adviseren wij zelfs om vooraf een toepasbaarheidsonderzoek uit te voeren. In dit onderzoek wordt een procesanalyse en een gap/fit analyse gemaakt en wordt bekeken hoe de software het beste binnen uw organisatie past. *Kerridge Commercial Systems*

Oriëntatiefase: rustig aanhoren wat er al te koop is in de markt. Deze informatie kan erg nuttig zijn om een beter beeld te vormen wat de minimale eisen kunnen zijn van aan te schaffen oplossingen. *Inform*

Vaak is het beter om je te laten begeleiden door een onafhankelijk persoon of organisatie. Zeker bij de grotere bedrijven is dat het geval. Veel bedrijven vergeten ook een wensenlijst te maken, zeg maar een overzicht met daarin de functies die een pakket moet of mag hebben. De leverancier kan aan de hand van de lijst aangeven wat wel en wat niet kan. Een andere stap die vaak overgeslagen wordt is de analyse van de data in het oude systeem en de conversie naar het nieuwe. *TANS*

Gedegen procesbeschrijving alsmede duidelijke doelstelling wat bereikt dient te worden. Daarnaast wordt een implementatie toch nog te vaak gezien als een IT geïnitieerd project. Het is echter de 'business' die er mee moet werken, die zullen dus vanaf het begin het project moeten trekken, het is immers in hun belang. *BluJay Solutions B.V.*

# Succesfactoren

Bron: Diverse kennispartners

De ervaring leert dat een TMS project een succes kan worden als er van tevoren goed is nagedacht over het doel dat men wil bereiken. Hierbij moet er dan een projectgroep verantwoordelijk worden gemaakt die zich tot in detail gaat verdiepen in de TMS software. Op deze manier kan deze groep in een latere fase de rest van de organisatie meekrijgen in de veranderingen die plaatsvinden. *MendriX*

- Als van tevoren precies wordt aangegeven welke doelen men wil bereiken is succes meetbaar.
- Wordt dat niet goed genoeg gedaan is het “geslaagd zijn” van een project een gevoelskwestie.
- Stel die doelen wel realistisch en communiceer die doelen ook met de TMS leverancier.
- Een bedrijf dat slecht presteert kan door een goed TMS niet ineens geweldig gaan lopen. Een TMS is slechts een hulpmiddel.
- De mindset, daadkracht en inventiviteit van een bedrijf bepalen of een bedrijf succesvol is. *Infor*

Een goed TMS is eenvoudig en overzichtelijk in gebruik. Desalniettemin zal in de aanlooperperiode extra tijd moeten worden besteed aan de werking van het systeem en de instructie van planners en anderen die met het systeem gaan werken. *EasyTrans Software*

- Een dedicated projectteam.
- Sterke projectleiding.
- Een duidelijke definitie van het einddoel.
- Commitment van het management en betrokkenheid op de werkvloer.
- Voldoende tijd, mensen en middelen. *Rainbow Solutions*

Een belangrijke succesfactor voor het slagen van een TMS project is het aanstellen van een interne projectleider en/of projectteam. Er moet tijd en aandacht worden gecreëerd voor het traject. De interne projectleider en de projectleider van de leverancier zijn verantwoordelijk voor het opstellen en hanteren van een duidelijk projectplan, zo ontstaat duidelijkheid en een communicatiestructuur. Verder is het betrekken van de organisatie, de verschillende afdelingen en gebruikers bij het maken van de keuze van wezenlijk belang om draagvlak te creëren in de organisatie. Zij hebben vaak praktische eisen, wensen en tips om processen te optimaliseren. En natuurlijk is bij de keuze van een leverancier van belang dat de leverancier die u kiest, voldoende kennis en ervaring heeft in uw branche. Zij kent uw processen en de branche, ze weet waar u over praat. *Kerridge Commercial Systems*

Doelstellingen kwantitatief definiëren en referenties checken ten aanzien van werkelijke verbeteringen. *Inform*

Zorg er in het begin voor dat er een aantal kleine succesvolle stappen gemaakt wordt. Daarmee wint u vertrouwen in de organisatie. Maak hierbij gebruik van de meetpunten en communiceer op een duidelijke manier wat er wel en niet gelukt is. Zorg er ook voor dat u uw eigen werk op tijd gedaan heeft volgens het stappenplan. Het gebeurt heel vaak dat er te weinig tijd is (vrij gemaakt) om aan het project te werken. Als de consultant dan weer komt en hij kan niet verder is dat zonde van de tijd en veroorzaakt dat een vertraging. *TANS*

Een goede samenwerking aan beide kanten. De juiste mensen (van beide kanten) voor voldoende tijd beschikbaar stellen. Zowel het projectteam als het product moet ingesteld zijn om tijdig en goed te kunnen reageren op veranderende inzichten welke ontstaan gedurende het implementatietraject.

*Blujay Solutions B.V.*

# Valkuilen

Bron: Diverse kennispartners

Een TMS project kan alleen mislukken als de vervoerder niet goed is geadviseerd vanuit de TMS leverancier. Pas als er loze beloftes worden gedaan door de TMS leverancier of als er onjuiste informatie door de vervoerder wordt verstrekt, kan het project mislukken. Hiernaast speelt wel nog altijd de valkuil dat de projectgroep die het TMS gaat implementeren niet voldoende draagvlak creëert onder de uiteindelijke gebruikers. De gebruikers van de software moeten achter de verandering staan, anders zal het project mislukken. Dit zijn echter allemaal zaken waarin een TMS leverancier goede begeleiding dient te geven zodat dit niet gebeurt. *Mendrix*

- Als een bedrijfsproces volledig wordt aangepast aan het TMS, dan raken gebruikers vervreemd van hun eigen bedrijf. Dit komt de productiviteit niet ten goede.
- Ook als werknemers niet betrokken worden in dit traject zal er weerstand ontstaan.
- In de opstartfase zijn er natuurlijk veel meer handelingen te doen dan later, als het systeem operationeel is.
- Draagvlak in de breedte is daarom onontbeerlijk. *Infor*

Een TMS project mislukt wanneer zonder voorbereiding met het gebruik van het systeem wordt begonnen. Wanneer niet eerst is gekeken of het systeem aan de eisen van het bedrijf voldoet is de kans groot dat het TMS niet in de processen van het bedrijf kan worden geïntegreerd. Verder moet de nodige tijd worden geïnvesteerd om het TMS een plek in de organisatie te geven en de werking te doorgronden. *EasyTrans Software*

Dat zijn feitelijk de tegenpolen van de succesfactoren. Dus gebrek aan een duidelijk doel, onvoldoende of onvoldoende gekwalificeerde mensen, geen top down commitment, te ambitieuze tijdslijnen. Een nieuw systeem

betekent vaak een organisatieverandering in werken en gebruikersgedrag. Dat kost gewoon tijd. *Rainbow Solutions*

Een belangrijke succesfactor voor het slagen van een TMS project is het aanstellen van een interne projectleider en/of projectteam. Er moet tijd en aandacht worden gecreëerd voor het traject. De interne projectleider en de projectleider van de leverancier zijn verantwoordelijk voor het opstellen en hanteren van een duidelijk projectplan, zo ontstaat duidelijkheid en een communicatiestructuur. Verder is het betrekken van de organisatie, de verschillende afdelingen en gebruikers bij het maken van de keuze van wezenlijk belang om draagvlak te creëren in de organisatie. Zij hebben vaak praktische eisen, wensen en tips om processen te optimaliseren. En natuurlijk is bij de keuze van een leverancier van belang dat de leverancier die u kiest, voldoende kennis en ervaring heeft in uw branche. Zij kent uw processen en de branche, ze weet waar u over praat. *Kerridge Commercial Systems*

Als er puur op functionaliteit wordt gecheckt. Dit leidt tot vliegtuigen die te zwaar zijn, zodat ze niet meer kunnen vliegen. *Inform*

De grootste valkuil is dat er in de organisatie te weinig tijd wordt vrijgemaakt voor de uitvoering van het project. Vaak wordt er iemand aangewezen die ook nog andere taken heeft of die door de waan van de dag ineens andere dingen moet gaan doen. Een dergelijk persoon moet niet alleen de tijd krijgen maar hij moet ook over de nodige kennis beschikken en bevoegdheden hebben om beslissingen te nemen en anderen aan te sturen. Een andere valkuil is te veel hooi op je vork nemen. Het is goed om je uiteindelijke eindplaatje te beschrijven maar door in het begin te uitgebreid alle wensen in kaart te brengen leidt tot een eindeloze discussie en een niet te doorgronden projectvoorstel. *TANS*

De eerder genoemde 'Mercedes' kan een valkuil zijn. Te zware eisen stellen aan een project waar de organisatie zelf vaak nog niet aan toe is. Dit leidt tot



het niet accepteren van de 'business' van de geïmplementeerde oplossing. Eenzelfde probleem ontstaat als de 'business' niet gelijk vanaf het begin en dat is al bij het selectietraject betrokken is. De ICT afdeling moet het proces faciliteren, maar het is de 'business' die eigenaar moet zijn van het selectie- en implementatietraject. *BluJay Solutions B.V.*

# Adviezen voor de implementatie

Bron: Diverse kennispartners

Stel binnen het implementatietraject gelijk vanaf het begin één persoon als key- of power-user in. Dit wordt het primaire aanspreekpunt tijdens de hele implementatie en hij of zij is ook degene die de software volledig geleerd krijgt. Als er vervolgens tijdens de implementatieperiode, of daarna, vragen zijn vanuit de gebruikers dan kan deze persoon daar antwoord op geven. Uiteraard komt deze met vragen naar de TMS leverancier. Hiermee wordt voorkomen dat verschillende gebruikers andere werkwijzen krijgen uitgelegd en weet de vervoerder zeker dat zijn personeel de TMS software allemaal op dezelfde, juiste wijze gebruikt. *MendriX*

- Inventariseer goed welke behoeften er zijn.
- Creëer draagvlak in de hele organisatie.
- Laat de TMS leverancier de behoeften vertalen in zijn TMS.
- Leg het implementatietraject goed vast met meetpunten. *Infor*

Overleg met diverse aanbieders en vergelijk hierbij uw wensen en eisen met de specificaties van de aanbieder. Let goed op de prijs van vergelijkbare aanbieders. Nieuwere TMS systemen zullen door het gebruik van nieuwe technologie vaak goedkoper zijn of meer functionaliteit bieden voor dezelfde prijs. Let hierbij ook op de kosten van extra modules, enz. die u mogelijk nodig heeft. Hierdoor kan het basisbedrag van het pakket veel lager liggen dan wat u er uiteindelijk voor moet betalen. *EasyTrans Software*

- Neem de tijd.
- Betrek de gehele organisatie.
- Zorg voor goede interne communicatie tijdens het project.
- Kies voor standaard software. *Rainbow Solutions*

Nog steeds zien we dat veel bedrijven een TMS systeem selecteren op prijs of proberen te bezuinigen op de implementatiekosten. Dit is de grootste valkuil. Geavanceerde TMS systemen met uitgebreide functionaliteiten hebben vaak een prijskaartje en verlangen een goede implementatieperiode voordat de software operationeel is. Misverstanden over de implementatie zijn vaak te wijten aan onduidelijkheid over de taakverdeling. Het is belangrijk om vooraf een duidelijk projectplan te schrijven met hierin een taakverdeling: wie doet wat. Een implementatieproject vergt een goede samenwerking tussen u als organisatie en uw TMS leverancier. Overleg en afstemming zijn cruciaal voor het succesvol afronden van een implementatie. Een andere valkuil is dat de oplossing niet gedragen wordt door de gehele organisatie. De toekomstige gebruikers zijn niet geraadpleegd bij de keuze of invoering van het TMS systeem, hierdoor kan er veel weerstand ontstaan bij het nieuwe systeem. *Kerridge Commercial Systems*

Projecten definiëren van 3-6 maanden, kostenvoordelen aantonen. ROI van 12 maanden is tegenwoordig mogelijk bij goede TMS pakketten. *Inform*

Spreek goed af wie de voorzitter (projectleider) en de notulist van de werkgroep is. Maak een stappenplan en zet alle afspraken op papier. Meet de voortgang en communiceer dat ook naar de organisatie toe. Sommige delen kunnen tegenvallen, zeker als je moet koppelen met andere partijen. Je bent afhankelijk van de agenda's van andere partijen maar ook de technische (on)mogelijkheden kunnen extra tijd of kosten met zich meebrengen. Ofschoon veel leveranciers het zullen uitsluiten is het toch verstandig om te praten over een resultaatverplichting in plaats van een inspanningsverplichting. De leverancier zal hiermee alleen akkoord gaan als er exact omschreven is wat uw wensen zijn, en hoe de software moet werken. Aangezien de kosten van een dergelijke beschrijving niet in verhouding staan tot de kosten van de software zult u het bij een globale beschrijving moeten houden. *TANS*

Zoals eerder aangegeven, is het belangrijkste dat de 'business' de kar gaat trekken. Daarnaast kan een externe projectleider een uitkomst bieden. Deze staat tussen de leverancier en klant in. Let hierbij wel op de selectie van een dergelijke projectleider. Sommige projectleiders stellen als het hoogste doel zichzelf zoveel mogelijk te bewijzen en alles uit de leverancier te halen. Dit is niet altijd de juiste insteek. Ook de klant-organisatie zal soms op zijn verplichtingen moeten worden aangesproken en dat is niet altijd makkelijk daar deze zelfde klant-organisatie ook de rekeningen van de externe projectleider betaalt. Wij hebben met een aantal goede projectleiders te maken gehad die zich van te voren de projectdoelen hebben eigen gemaakt en die een plan hebben opgesteld waarbij er naar die doelen wordt toegewerkt. Dat zijn de succesvolste projecten geweest. *BluJay Solutions B.V.*

# Gouden tips

Bron: ICT informatiecentrum

Wellicht bent u als eindverantwoordelijke, projectleider of op een andere manier betrokken bij een TMS selectie. Dan weet u hoe lastig en complex het is om het selectietraject en het vervolg van uw TMS project succesvol uit te voeren.

## Tips over TMS selectie

- TMS projecten zijn complexe ICT projecten, ondermeer vanwege het enorme aanbod van TMS systemen, de lastige analyse van uw bedrijfsproces en de vele mogelijkheden om TMS software toe te passen. Hulp is bijna altijd nodig. Wacht daar niet mee tot u vastloopt.
- Vaar bij TMS selectie niet blind op wat externe consultants u adviseren. Bouw altijd ook zelf kennis op over het selectie- en implementatietraject. Zorg dat u iedere keuze zelf kunt begrijpen en onderbouwen.
- Maak gebruik van een TMS specialist die verstand heeft van uw type bedrijfsproces en ervaren is binnen uw branche.
- Richt u niet te snel op grote spelers op de TMS markt. Voor u minder bekende TMS software en TMS dienstverleners bieden vaak oplossingen met heel eigen eigenschappen en voordelen.
- Maak met iedereen die bij uw TMS project betrokken is over alles wat het selectietraject aangaat goede afspraken en leg die altijd vast.
- Een goede business case is essentieel om de kwaliteit van uw keuze te kunnen bepalen. Stuur deze tijdens het project bij. Omstandigheden kunnen tijdens het project veranderen.

- In de selectiefase is voor TMS leveranciers niets een probleem en alles kan opgelost worden. Zorg ervoor dat u doorvraagt, garanties krijgt en referenties kent. Daarmee voorkomt u dat beperkingen van een TMS pakket pas blijken als de implementatie ervan al is begonnen.
- Beoordeel een TMS oplossing niet alleen op de specificaties van de software zelf, maar met name ook op de kwaliteit van de leverancier ervan. Na de TMS selectie, wacht er een periode van intensieve samenwerking met de leverancier. Zonder voldoende 'klik' zal uw TMS project stroef verlopen, met alle gevolgen van dien.
- Voorkom dat uw TMS project qua kosten en planning ontspoot. Controleer tijdens de selectiefase welke leveranciers u de meeste zekerheden bieden en realiseer u dat van 'minderwerk' zelden sprake is en van 'meerwerk' bijna altijd.
- Het is onmogelijk om via een online selectietool of een kort telefonisch interview een TMS pakket te selecteren. De gesuggereerde 'onafhankelijkheid' van dergelijke diensten is in werkelijkheid niet meer dan het adviseren van oplossingen waarvoor de leverancier daarvan voor de uitkomst van dit advies betaalt.

# Meer tips

Bron: Diverse kennispartners

Vergelijk goed verschillende TMS leveranciers en kijk vooral naar de lange termijn. Een kleine leverancier heeft vaak grote voordelen ten opzichte van een grote leverancier die in vaste patronen werkt en denkt, omdat de klant centraal staat. MendriX is confectie, maar voelt als een maatpak. Gegoten en speciaal voor u gemaakt. *MendriX*

Nagenoeg iedere tak van transport heeft een eigen branchevereniging of organisatie. Zij hebben vaak al contacten met leveranciers die gespecialiseerd zijn in die branche. Sommige TMS zijn zeer generalistisch van opzet, en daardoor minder geschikt voor specifieke toepassingen. *Infor*

Kies een TMS waarvoor u niet teveel betaalt en u de ruimte geeft om met uw bedrijf mee te groeien. *EasyTrans Software*

Denk buiten de kaders van het TMS en maak een bewuste keuze voor een integrale aanpak van prospect tot grootboekmutatie en van order tot boordcomputer communicatie. *Rainbow Solutions*

TMS selecties en implementaties bestaan uit meerdere fases. Zorg voordat u overgaat tot de aanschaf van nieuwe software dat er voldoende tijd, aandacht en budget is om alle fases naar behoren uit te voeren. Bestudeer de bedrijfsprocessen van uw organisatie nauwkeurig, selecteer een partner met kennis en ervaring in uw branche, eis een duidelijke projectplanning en taakverdeling en betrek uw medewerkers in het proces. *Kerridge Commercial Systems*

Denk vanuit totale logistieke kosten (transport, voorraad, op tijd leveren, verkorten van doorlooptijd, planningstijd), niet puur vanuit transportroute a naar b. *Inform*

Let niet alleen op de technische mogelijkheden van het product. Het product zal toch veranderen en de wensen van transportbedrijven ook. Daarom zijn ook andere criteria voor de selectie van belang, zoals de snelheid waarmee de leverancier nieuwe versies op de markt brengt, het aantal klanten dat de leverancier heeft, hoe lang bestaat een bedrijf al en zijn de sources van de software gedeponereerd. Veel transportbedrijven willen geen maatwerk want dat is duur en staat conversies vaak in de weg. Als u kiest voor geen maatwerk kiest u voor een generieke oplossing. Leveranciers met veel klanten, veel knowhow en een lange geschiedenis hebben het beste generieke product. Kiezen voor een standaard pakket betekent kiezen voor een 90% oplossing. Als u geen maatwerk laat maken dan moet u accepteren dat u niet 100% van uw wensen ingevuld krijgt. De laatste 10% zijn ook vaak uitzonderingen en u dient zich af te vragen of u uitzonderingen wilt automatiseren. Automatiseren betekent per definitie het automatisch laten verlopen van veel voorkomende processen die steeds dezelfde functie of resultaat hebben. *TANS*

Zorg dat u goed contact heeft met de leveranciers. Stel een procesbeschrijving op als ook een demo-scenario. Kijk hoe zij zich inleven in uw specifieke situatie. Begrijpen zij uw business, hoe spelen zij in op uw vragen? Dit zijn namelijk dezelfde mensen die bij u moeten implementeren. Aan de hand van de beschrijving en demo-scenario's wordt al snel duidelijk in hoeverre de software bij u aansluit. *BluJay Solutions B.V.*



# Kennispartners

De inhoud van dit boek is tot stand gekomen in samenwerking met diverse specialisten op het gebied van TMS software. Hieronder presenteren zij zich aan u. Heeft u een vraag aan hen of over het thema van hun bijdrage, neemt u dan vrijblijvend contact met hen op. Zij helpen u graag bij de verdere uitvoering van uw TMS project.

**Mendrix** - Bisonspoor 8006 | 3605 LW Maarssen  
T +31 (0)34 629 07 00 | [g.kuijten@mendrix.nl](mailto:g.kuijten@mendrix.nl) | [mendrix.nl](https://mendrix.nl)

---

**Infor** – Mercuriusweg 45 | 3771 NC Barneveld  
T +31 (0)34 242 88 88 | [marketing.nl@infor.com](mailto:marketing.nl@infor.com) | [nl.infor.com](https://nl.infor.com)

---

**EasyTrans Software** - Blankenstein 110 | 7943 PE Meppel  
T +31 (0)85 047 94 75 | [info@easytrans.nl](mailto:info@easytrans.nl) | [easytrans.nl](https://easytrans.nl)

---

**Rainbow Solutions** - Bosmanskamp 63 | 4191 MT Geldermalsen  
T +31 (0)34 547 13 20 | [info@rainbowsolutions.nl](mailto:info@rainbowsolutions.nl) | [rainbowsolutions.nl](https://rainbowsolutions.nl)

---

**Kerridge Commercial Systems** - De Amert 160 | 5462 GH Veghel  
T +31 (0)41 338 77 77 | [info@kerridgecs.nl](mailto:info@kerridgecs.nl) | [kerridgecs.nl](https://kerridgecs.nl)

---

**Inform** - Pascalstrasse 23 | 52076 Aachen | Duitsland  
T +49 2408 94 560 | [info@inform-software.com](mailto:info@inform-software.com) | [inform-software.com](https://inform-software.com)

---

**TANS** - Croy 9h | 5653 LC Eindhoven  
T +31 (0)40 262 90 60 | [info@tans.net](mailto:info@tans.net) | [tans.net](https://tans.net)

---

**BluJay Solutions B.V.** - Laan van Londen 100 | 3317 DA Dordrecht  
T +31 (0)40 262 90 60 | [blujaysolutions.com](https://blujaysolutions.com)

---

# ICT informatiecentrum

Dit boek is een uitgave van het ICT informatiecentrum. Met meer dan 200.000 gebruikers is het ICT informatiecentrum sinds 2001 het grootste zelfstandige en onafhankelijke informatieplatform voor bedrijven en overheden in Nederland en België over de selectie, implementatie en toepassing van ICT oplossingen.

Met de publicatie van gratis beschikbare online informatie, boeken, whitepapers, informatiepakketten, nieuws, checklists en andere media beoogt het ICT informatiecentrum een bijdrage te leveren aan goede beslissingsprocessen rondom investeringen in hard- en software en de toepassing ervan in de praktijk.

Het ICT informatiecentrum is onafhankelijk in de samenstelling van publicaties. Deze staan altijd onder eigen redactie en komen tot stand in samenwerking met onafhankelijke ICT redacteuren en externe kennispartners. Indien kennispartners verbonden zijn aan leveranciers van commerciële ICT producten of diensten, dan wordt hiervan altijd melding gemaakt, zodat in alle gevallen duidelijk is vanuit welk belang een publicatie tot stand is gekomen.



Kijk voor alle (gratis) kennis en informatie over bedrijfssoftware en andere ICT thema's op [ICTinformatiecentrum.nl](http://ICTinformatiecentrum.nl).