

# 'DIGITALE TRANSFORMATIE DOE JE SAMEN'

NEXTVIEW CONSULTING



Michiel van Vlimmeren

**SALESFORCE-PARTNER NEXTVIEW CONSULTING HELPT ORGANISATIES VALKUILEN TE VERMIJDEN EN SUCCESSEN TE REALISEREN IN HUN DIGITALE TRANSFORMATIE: VIA VISIE IN COCREATIE NAAR IMPLEMENTATIE ÉN LANGDURIGE BEGELEIDING. CEO MICHEL VAN VLIMMEREN: "EEN TRAJECT EINDIGT NIET BIJ DE UITROL VAN EEN IT-PROJECT; DAAR BEGINT HET PAS."**

Digitale transformatie gaat vaak over technologie en systemen, grote ideeën en projecten. Dat zijn echter de grootste valkuilen van elke transformatie. Een bigbangaanpak leidt tot langdurige trajecten, lang wachten op resultaten en moeizame adoptie. "Het gaat om de juiste balans tussen mensen, processen en technologie en systemen", stelt Van Vlimmeren. "In onze *design-led* aanpak starten we in cocreatie met de kernvraag: wat wil je met transformatie realiseren? Vervolgens kijken we wat het betekent voor organisatie, processen en mensen; we eindigen met de vertaling in technologie." Daarbij maakt Nextview altijd eerlijke keuzes. "Klanten komen vaak bij ons met een expliciete vraag voor Salesforce; ook dan adviseren we altijd bovengenoemde aanpak."

## TRANSFORMATIES BESTENDIGEN

Deze consequente aanpak bewijst zich in klanttevredenheid en retentiewaarde. Nu is het tijd voor de volgende stap: het bestendigen van transformaties. Van Vlimmeren: "We kunnen goed tot de kernvraag komen, een businesscase bepalen en een uitrol verzorgen. Maar of een businesscase succesvol is, blijkt meestal pas na verloop van

tijd. "Deze levenscyclusbenadering wordt steeds belangrijker en heeft de uitbreiding van de Nextview-propositie gedreven: langdurig helpen bij doorontwikkeling en bij de vaak onderschatte licentievraagstukken. Van Vlimmeren: "Veel klanten hebben al een transformatie doorgemaakt, maar de beoogde businesscase (nog) niet – volledig – gerealiseerd. Door mét klanten verantwoordelijkheid voor het behalen van succes te nemen, staan we hen vanaf het begin tot het eind bij in hun transformatie."

**'EEN TRAJECT EINDIGT NIET BIJ DE UITROL VAN EEN IT-PROJECT; DAAR BEGINT HET PAS'**

## GEEN STIP

Dit is geen stip op de horizon, benadrukt Esther Bakker, Sr. Director Growth & Talent Nextview Consulting, maar wordt al toegepast. "We trekken soms wel drie tot zes jaar op met klanten. In elk stuk van de levenscyclus van een transformatie helpen we hen met een gespecialiseerd team, maar voor de klant moet het één naadloos traject zijn." Klanten zo helpen, zit in de kernwaarden en genen van Nextview, merkt Van Vlimmeren. "Er zijn veel goede partijen met Salesforce-expertise. Ons onderscheid zit in onze *design-led* aanpak, onze end-to-endpropositie én in de mate waarin onze medewerkers intrinsiek betrokken zijn bij het welzijn van onze klanten. Dát je het doet en de wijze waarop, maakt het verschil." <



DEEL ONLINE