



DIGITAAL TRANSFORMEREN

DOOR PRAGMATISCHE INZET VAN ICT
INZICHTEN VAN **MICROSOFT**, **GAC** EN **MENNO LANTING**



INNOVEER ZAKELIJKE DIENSTVERLENING, GROOTHANDEL EN PRODUCTIE



“Bevraag de klant over het probleem dat hij ervaart. Dat is de eerste stap naar waardevolle Digitale Transformatie en tevens de beste verdediging tegen disruptie van buitenaf.

Van daaruit kan een organisatie diensten en producten innoveren, maar ook de bedrijfsstructuur of zelfs de -cultuur. Dat vraagt moed van organisaties; als ze echt doorvragen kunnen ze er ook achter komen dat de klanten eigenlijk helemaal niet zo tevreden zijn. Stel jezelf de volgende vraag: welke klus moet er gebeuren of welk probleem bestaat er waarvoor je nog geen product kunt kopen of dienst kunt inhuren? Het zijn niet zozeer de specifieke productkenmerken die ervoor zorgen dat we een product kopen. We kopen het omdat we een bepaald probleem willen oplossen of een bepaalde klus te doen hebben. Elk probleem, elke klus, heeft een functionele, emotionele en sociale dimensie. Om te weten wat een klant wil, moeten we de klus of het probleem kennen. Het vervolgens toevoegen van (nieuwe) digitale technologie om dit probleem op te lossen, vormt de ware kern van de Digitale Transformatie.”

MENNO LANTING,
BESTSELLING AUTHOR & KEY NOTE SPEAKER



"In praktijk gaat de Digitale Transformatie over vier thema's.

Organisaties willen de eigen medewerkers versterken. We zetten ze in hun eigen kracht en helpen ze samenwerking opzoeken. De verbinding met klanten wordt opgezocht. Elke klant heeft een uniek verhaal, hoe verhoudt zich dat tot producten en diensten? Processen en operatie kunnen verder geoptimaliseerd worden om zo op nieuwe kansen en uitdagingen in te spelen. Minstens zo belangrijk is het vertalen van innovatie naar resultaat door producten en diensten te transformeren. Deze thema's brengen wij samen door een oplossing te bieden die medewerkers, klanten, partners, processen en producten integraal verbindt."

ERIK VAN DRIEL,
ALGEMEEN DIRECTEUR GAC BUSINESS SOLUTIONS



ICT IS DE LEVENSADER VAN DE DIGITALE TRANSFORMATIE

DENK GROOT, BEGIN KLEIN EN GROEI SNEL

Digitaal Transformeren staat hoog op iedere serieuze zakelijke agenda. Terecht. Het gaat om niets minder dan bedrijfsmatig overleven in een veranderende economische werkelijkheid. ICT vormt de levensader die deze transformatie mogelijk maakt. Het zorgt dat de Digitale Transformatie een centrale plaats in kan nemen in de bedrijfscultuur. Dat geeft organisaties de flexibiliteit om met de markt mee te bewegen, voordelen op te zoeken en snel te innoveren. Maak hoe ziet een ICT-omgeving die de Digitale Transformatie ondersteunt er praktisch uit?

Antwoord op deze vraag vereist focus op vier aandachtsgebieden:



Een goed opgezette ICT-infrastructuur dekt deze vier gebieden af.
Daarbij geldt dat innoveren en experimenteren het startpunt vormt van Digitaal Transformeren.



NIEUWE MOGELIJKHEDEN ZOEKEN VRAAGT OM KLEINSCHALIGE EXPERIMENTEN DIE MOGELIJKHEID BIEDEN TOT EXPANSIE.

Wie te groot wil beginnen loopt vast in de voorbereiding; het mag dan niet meer mis gaan. Klein van start gaan geeft ruimte om van eventuele missers te leren. 'Denk groot, begin klein en groei snel' is het adagium van de Digitale Transformatie. Kleinschalige opzet van vernieuwing werkt drempelverlagend, ontsluit creativiteit en schept de ruimte die innovatie nodig heeft.

BIJ ELKE GROTE VERANDERING WORDT HET EFFECT OP KORTE TERMIJN OVERSCHAT, EN OP LANGE TERMIJN ONDERSCHAT.

Succesvol transformeren vraagt daarom om een excellente timing. Wie te vroeg inzet op vernieuwing loopt het risico kosten te dragen die voor de baten uitgaan. Wie te laat is, vist achter het net. Wendbaarheid geeft de kans om op het juiste moment in te stappen, schaalbaarheid de ruimte om met succes mee te groeien. Meerdere kleinschalige experimenten spreiden het risico en bieden de beste kans op succes. Cultuurverandering begint met inzicht in de dominante logica van de eigen branche. Iedere expert kan in vijf minuten de contouren van zijn branche schetsen. Binnen die contouren kan met optimalisatie veel bereikt worden. Wie buiten die contouren stapt, stuit op grote weerstand. Maar in sommige gevallen vraagt transformeren juist om doelbewust af te wijken van die dominante logica. Wie dat doet, waagt zich aan disruptie van de markt. Door dat toe te passen kunnen organisaties de begrenzings van de eigen branche ontstijgen.



CREATIVITEIT, INNOVATIE EN SCHAALBAARHEID VORMEN SAMEN DE BOUWSTENEN VAN EEN EFFECTIEVE DIGITALE TRANSFORMATIE.

Voor ICT is hier een hoofdrol weggelegd. De digitale infrastructuur geeft medewerkers de ruimte om effectiever samen te werken. Het biedt klanten nieuwe kanalen om betrokken te blijven bij de organisatie. Intern zorgt het voor gereedschap om organisatorisch te optimaliseren en om producten te transformeren. Ook levert het de flexibiliteit die nodig is om disruptie als gereedschap in te zetten.

**DENK
GROOT**
BEGIN KLEIN



**EN GROEI
SNEL**





ZAKELIJKE DIENSTVERLENING

*"Informatie ligt centraal vast.
Dat levert een flinke tijdswinst op.*

De klant merkt dat ook. Zij krijgen sneller antwoord en op een eenduidige manier. Alles heeft dezelfde lay-out, ook al komt het van twee afdelingen. Voor de klant geeft dat herkenbaarheid.

De extra tijd die Microsoft Office 365 oplevert, draagt zo ook bij aan klanttevredenheid."

PIETER KLIJS,
MANAGER SALES & KWALITEIT BIJ IT-WORKZ.





1. VERSTERK MEDEWERKERS

ZELF PLANNEN, OVERAL SAMENWERKEN

MICROSOFT SOLUTIONS:

 Windows 10

 Office 365

 Microsoft Teams

Binnen Het Slimme Werken krijgt iedere medewerker de ruimte om zelf zijn taken te plannen en uit te voeren. Maar zonder teamwork is er geen organisatie. Dat levert ogenschijnlijk een tegenstelling op. Is er ruimte voor het individu of staat het team centraal? Wie Digitaal Transformeert heft deze tegenstelling op door medewerkers nieuwe gereedschappen te geven. Die maken samenwerken eenvoudiger - ongeacht tijd en plaats. Ze geven iedereen in de organisatie de kans om mee te helpen met het oplossen van problemen.

Een groot deel van teamwork bestaat uit toegang krijgen tot informatie van anderen; bijvoorbeeld dossiers of klantinzichten delen. Met de juiste technologie is deze informatie altijd en overal beschikbaar. Wie gegevens nodig heeft, kan erbij. Daar komen slimme communicatiemiddelen en automatische verslaglegging bij. Dat geeft ruimte om in de organisatie snel en ad-hoc te overleggen. Ook op momenten dat het fysieke kantoorgebouw gesloten is.





UITBREIDING VAN OVERLEG- EN WERKMOGELIJKHEDEN BRENGT OOK RISICO'S MEE.

Een organisatie ondersteunt daarom niet alleen de productiviteit van werknemers, maar ook de vitaliteit. Vitale medewerkers hebben meer plezier in hun werk, dat straalt af bij klantcontact en helpt organisaties beter presteren. Door medewerkers op dit vlak te ondersteunen wordt de betrokkenheid bij de organisatie versterkt.



VOOR ORGANISATIES BIEDT HET VERSTERKEN VAN MEDEWERKERS EEN UITGELEZEN KANS OM OOK ZICHZELF TE PROFILEREN.

Het is een gegeven dat individuen sneller technologie omarmen dan de gemiddelde organisatie. De telefoon en computer van thuis liggen vaak generaties voor op de hardware 'op kantoor'. Inzetten op moderne tooling biedt een kans om de organisatie te profileren als een vooruitstrevende en moderne werkgever. Dat vraagt om een slim opgezette ICT-infrastructuur die makkelijk mee kan bewegen met veranderingen in technologie.



"In elke organisatie klotst het talent tegen de plinten aan. Het is zaak om de organisatie slim in te richten en de medewerkers van de juiste technologie te voorzien. Dan weten mensen ook werkelijk het beste uit zichzelf én uit elkaar te halen."

VOOR ORGANISATIES IS HET VAN GROOT BELANG OM DE JUISTE MENSEN TE VINDEN EN VAST TE HOUDEN.

Andersom is het voor medewerkers van belang om voor een organisatie te werken die ze helpt het meeste uit zichzelf te halen. Competentiemanagement helpt de juiste mensen aan beschikbare rollen koppelen. Het versterkt de match met de organisatie en kan ingezet worden om teams goed uit te balanceren.



MILLENNIALS

OP STRATEGISCHE PLEKKEN OM DE TRANSITIE NAAR DE DIGITALE TRANSFORMATIE TE VERSNELLEN



GROOTHANDEL

*"Vroeger had iemand een
papieren dossier op zijn bureau.*

*Dat is nu digitaal beschikbaar in een duidelijke structuur. Je kan elkaars werk overnemen.
Komt er een vraag binnen, dan zie je wat je collega's al met de klant hebben besproken en
welke aanbieding er is weggezet."*

JAN DE KREIJ,
CEO EURECO-PHARMA.





2. VERBINDEN MET KLANTEN

ELKE KLANT HEEFT EEN UNIEK VERHAAL

MICROSOFT SOLUTIONS:

 Microsoft Flow

 Power BI

 Microsoft Apps

Klanten tevreden houden is in het digitale tijdperk een goed begin, maar voor bestendige groei is meer nodig. Internet schaalt concurrentie op tot wereldniveau. Voor een acceptabele klantervaring kun je bijna overal terecht. Bij een onderzoek naar klanttevredenheid draait het juist om de klanten die aangeven 'zeer tevreden' te zijn.

Maar hoe zorg je voor 'zeer tevreden' klanten? Het bieden van een zogenaamde 'wow-ervaring' is een eerste stap. Daarin past het streven om van iedere klant een referent te maken. Dat vraagt om bijna intuïtief inspelen op klantbehoeften. Een organisatie moet zich focussen op diensten waarvan de klant wellicht zelf nog niet weet dat hij ze nodig heeft. Software die zorgt voor een 360-graden klantbeeld biedt een excellent uitgangspunt om dit te realiseren.

Daarmee wordt alle beschikbare informatie ingezet om zo scherp mogelijk te anticiperen op wensen. Organisaties ontstijgen met deze houding de klassieke leverancier-klant relatie en maken de opstap naar full partnership.





CENTRAAL IN EEN GOEDE KLANTRELATIE STAAN TEVREDEN EIGEN MEDEWERKERS.

Diegenen die met passie over de branche kunnen praten en die echte verdieping weten te bieden. Door te automatiseren wat niet met de hand moet, krijgen mensen meer tijd om te besteden aan de klanten. Met slimme analyses is te zien waar die tijdsinzet het meeste effect heeft. Op die manier helpt de ICT-infrastructuur om de klanttevredenheid én het bedrijfsresultaat te verbeteren.



"Ga altijd op zoek naar 'de vraag achter de vraag'. Welk dieperliggend probleem los je met je product of dienst op? Neem niet voetstoots aan dat je wel weet wat het antwoord van de klant zal zijn; verdiep je erin."



EEN BELANGRIJK ONDERDEEL VAN MODERN ONDERNEMEN IS TOEGANKELIJK ZIJN.

Dat vraagt om een slim platform dat gepersonaliseerde ervaringen biedt. Klanten willen inzicht in oude bestellingen en interacties, zelf kiezen voor een communicatiemiddel en snel reactie. Dat vraagt om een infrastructuur die een veelheid aan toegangsmogelijkheden weet samen te brengen tot één beheersbaar geheel. Daarmee blijft overzicht behouden en zijn nieuwe diensten te bieden zoals centrale toegang tot eigen informatie en aanbiedingen op basis van gedragsanalyse.



GROOTHANDEL

“Waarom koopt een klant altijd maar één kleur of maat in? Bel hem op, en vraag wat er speelt. Dat is een persoonlijke aanpak. De Digitale Transformatie geeft ons de tijd om klanten proactief te benaderen. En het helpt ons om onze eigen data goed te benutten.”

MARC CAMERLING,
DIRECTEUR VESPO GROEP.





3. OPTIMALISEER PROCESSEN EN OPERATIE

BESLISSINGEN ONDERBOUWEN, KANSSEN EN UITDAGINGEN SIGNALEREN

MICROSOFT SOLUTIONS:

 **Azure Cloud**

 **Microsoft Dynamics 365**

 **Power BI**

De verhoogde effectiviteit van mensen en teams heeft een weerslag op processen en operatie van de organisatie. De optimalisatie hiervan is de derde pijler waarop de Digitale Transformatie rust. De ICT-infrastructuur biedt een stevige basis om optimalisaties mee uit te voeren en schept ruimte voor disruptie.

Daarbij is er één valkuil die vermeden dient te worden. Automatisering begint van oudsher bij de financiële administratie. Daardoor ligt de verantwoording voor investeringen in ICT bij veel organisaties historisch bij Finance. Dat is een slecht idee. Deze afdeling is gericht op afschrijving en kosten terwijl een investering in ICT gaat om het scheppen van concurrentievoordeel. De commercieel directeur is beter gepositioneerd om de baten van deze investering in te schatten en te onderbouwen. Leg de verantwoording daarom hier neer en niet traditiegetrouw bij Finance.

Binnen de Digitale Transformatie ligt de focus van optimalisatie bij standaardisatie en het integreren van oplossingen en processen. Een hoofdrol daarvoor is weggelegd voor de cloud. Gebruik maken van een cloud-oplossing verhoogt de toegankelijkheid van informatie en maakt de oplossing beter schaalbaar. Een effectieve ICT-oplossing rekent daarom af met deelvelden en biedt in plaats daarvan één geïntegreerd model. Daarbinnen is ruimte nodig om te personaliseren op basis van wensen van de organisatie en de rol van de medewerker, maar deze mag niet ten koste gaan van de standaard.





VOORDEEL VAN VERREGAANDE INTEGRATIE IS DAT INFORMATIE DIE VOORHEEN BINNEN AFDELINGEN BLEEF BEDRIJFSBREED BENADERBAAR WORDT.

Dat schept mogelijkheden om een verscheidenheid aan KPI's binnen één dashboard te overzien. Ook de inzet van Business Intelligence (BI) komt zo binnen handbereik van iedere organisatie. Door gegevens bij ieder proces in te zetten gaat informatie door de aderen van de organisatie stromen. Het helpt beslissingen onderbouwen en kansen en uitdagingen signaleren.

HET SPREEKT VOOR ZICH DAT IEDERE ORGANISATIE VOORDEEL CAN DOEN MET OPTIMALISATIE VAN PROCESSEN.

Maar wie groei ambieert heeft ook ruimte nodig voor disruptie. Dit vraagt om uitgebreide mogelijkheden om met informatie te werken. Daarnaast vereist het een schaalbare oplossing die aansluiting biedt om ad-hoc vernieuwingen te proberen. Een infrastructuur die de ruimte biedt om nieuwe oplossingen kleinschalig en eenvoudig in te zetten is essentieel voor disruptie. Bij missers is het makkelijk weer af te schalen en waar succes geboekt wordt ligt opschalen binnen handbereik.

DE STANDAARDISATIE DIE VOOR CLOUD NOODZAKELIJK IS, VRAAGT OM AANPASSING VAN DENKEN. DAAR STAAT TEGENOVER DAT UPDATES EN UPGRADES ONZICHTBAAR UIT TE VOEREN ZIJN.

Het rekent potentieel af met verouderde software als excuus om niet op nieuwe situaties in te spelen. De mogelijkheid om snel te vernieuwen vormt de basis van de Digitale Transformatie. Daarom is een keuze voor standaard software essentieel om hiermee aan de slag te gaan.

"Echt succesvolle organisaties zijn geobsedeerd door perfectie. Zoek altijd verbetering. Focus je daarbij vooral op de zwakste schakel in de organisatie. Uiteindelijk is niet de sterkste maar juist de zwakste schakel in het proces bepalend voor je succes."





PRODUCTIE

“Wij kunnen heel makkelijk opschalen.”

Het inrichten van onze organisatie in de Verenigde Staten kostte relatief weinig tijd omdat wij onze diensten op voorhand al in de cloud hadden geplaatst. Als we stroom en internet hebben, dan kunnen we bij alle middelen die nodig zijn om de operatie te draaien.”

RALF LESSCHER,
OPERATIONS DIRECTOR JOOLZ.





4. TRANSFORMEER PRODUCTEN

VERTAAL INNOVATIE NAAR RESULTAAT

MICROSOFT SOLUTIONS:

 Internet Of Things

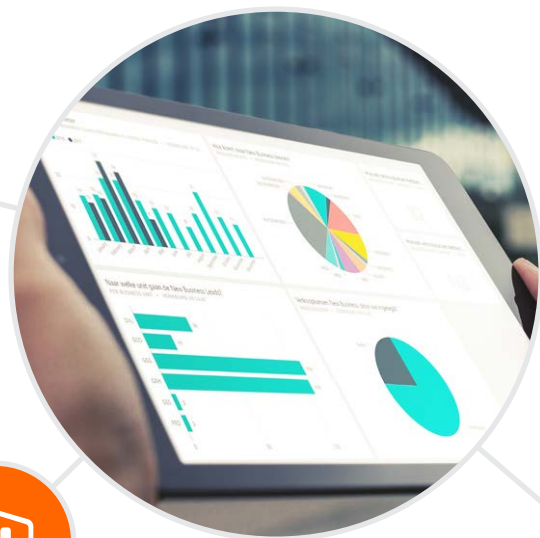
 Artificial Intelligence

 Machine Learning

Een organisatie staat of valt met een goed product. Dat publieke geheim geldt voor iedere branche; van zorg tot productie en van dienstverlening tot groothandel. Om mee te blijven is doorlopende transformatie van het product noodzakelijk. Dat is de reden dat Digitaal Transformeren de wendbaarheid faciliteert. Net als voor processen en operatie geldt ook voor productontwerp dat zowel optimalisatie als disruptie tot de mogelijkheden behoren.

De grote vraag bij producttransformatie is: 'welk wow-moment probeer je te creëren?'. Ieder bedrijf kan aanpassingen maken, maar klanten blij verrassen is een doel op zich. Dat kan via optimalisaties door bijvoorbeeld sneller te leveren, meer keuze te bieden of producten op maat te maken. Maar het kan ook door disruptie; door mogelijkheden te bedenken die voorheen in de branche nog niet bestonden.





PRODUCTTRANSFORMATIE VRAAGT OM PARTNERSHIPS.

Geen enkel bedrijf wil het complete proces in eigen beheer hebben. Voor productiebedrijven geldt dat er met halffabricaten en distributiepartners gewerkt wordt. Groothandels zoeken naar synergie met aanverwante organisaties en naar mogelijkheden om dicht op de klant te zitten. Dienstverleners zijn doorlopend op zoek naar inhoudelijke specialisten die het eigen aanbod kunnen versterken. De ICT-infrastructuur moet samenwerking vereenvoudigen, toegang tot gegevens in goede banen leiden en zo mogelijkheden scheppen om het meeste uit partnerships te halen.



DE VERREGAANDE INTEGRATIE VAN INFORMATIEBRONNEN IS FUNDAMENTEEL VOOR PRODUCTINNOVATIE.

Inzet van BI helpt om op creatieve wijze informatiebronnen aan elkaar te koppelen. Met behulp van grafische weergaven en ondersteund door natuurlijke zoekopdrachten wordt het eenvoudig om tot nieuwe inzichten te komen. Dat geeft een mooie basis om producten en diensten te innoveren.

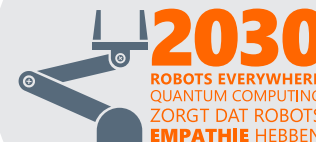


"Het transformeren van producten en diensten gaat vooral om het delicaat balanceren tussen verbetering van het bestaande en het aanjagen van radicale vernieuwing."



MODERNE ICT-OPLOSSINGEN MAKEN GEBRUIK VAN DE STANDAARD.

Iedere organisatie is uniek. Goede bedrijfssoftware heeft daar een ondersteunende functie in. Hoe eenvoudiger de software te gebruiken is, hoe meer ruimte medewerkers krijgen om zich te focussen op hun taken en op de corebusiness van de organisatie. Standaardsoftware maakt werken eenvoudiger. De bediening is bekend zodat iedereen met minimale training aan de slag kan. Achter de schermen is het eenvoudiger om mee te blijven bewegen met innovatie. De software kan snel op veranderingen van wensen en eisen inspelen.





PRODUCTIE

“Wij wilden een oplossing bieden waarmee je kauwgom kunt verwijderen zonder dat je bukt en met een plamuurmes moet gaan schrapen.

Dat is de i-gum geworden. Je richt staand een staaf naar de vloer. Daar komt stoom uit met een enzym dat de lijm van kauwgom oplost. Dan wordt het poeder dat je eenvoudig op kunt zuigen. De reactie die we van schoonmakers op de i-gum krijgen is ‘wauw.’”

FRANK VAN DE VEN,
FOUNDER EN CEO I-TEAM GLOBAL.



Frank van de Ven



DIGITAAL TRANSFORMEREN

CREATIVITEIT, INNOVATIE EN SCHAAALBAARHEID

WIE DIGITAAL WIL TRANSFORMEREN ZAL CREATIVITEIT, INNOVATIE EN SCHAAALBAARHEID TOT COREBUSINESS MOETEN VERHEFFEN. Dat vraagt om ICT-ondersteuning die medewerkers, klanten en partners verbindt en innovatie van organisatie en producten faciliteert. Om dit mogelijk te maken is volledige integratie van de oplossing noodzakelijk. De voorheen verschillende ICT-silo's ERP, CRM en Office vormen daarbinnen één geheel.

De totaalintegratie van de oplossing wordt versterkt met de opkomst van krachtige analysesoftware. BI is voortaan voor iedere organisatie beschikbaar. Opties zoals Machine Learning en Artificial Intelligence liggen binnen handbereik. Alle informatie waar een organisatie over beschikt is samen te brengen en in verband te plaatsen. Op basis daarvan kunnen nieuwe wensen gesignaleerd worden en zijn creatieve oplossingen te bedenken..

Dat is noodzakelijk want wie transformeert maakt nieuwe dingen met bestaande mogelijkheden. De vraag 'Welk bijproduct kan ik verzilveren?' kan in iedere organisatie het startpunt vormen van een kansanalyse. Daarbij kan de dominante logica van de branche in de weg staan. Deze loslaten is een mogelijkheid om nieuwe inzichten op te doen.



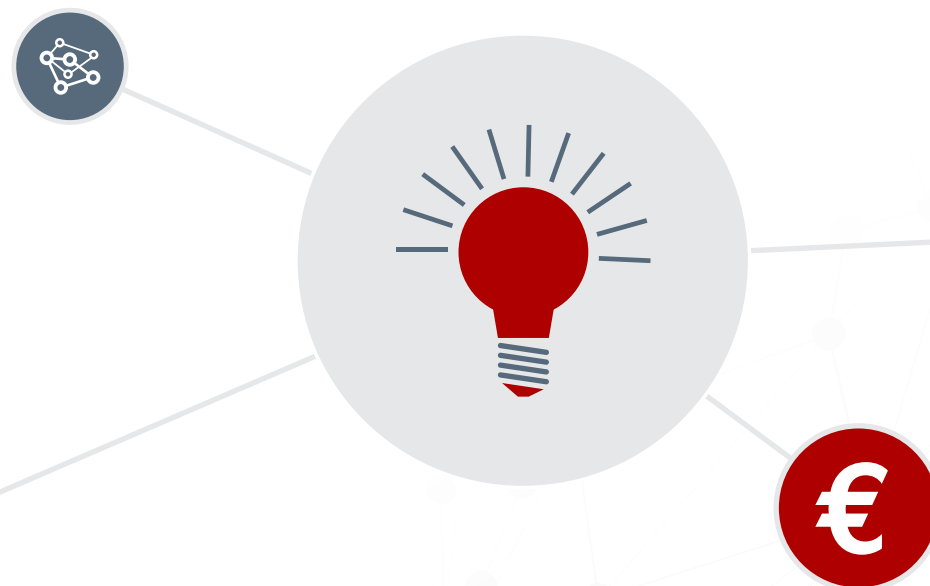
HET LOSLATEN VAN ZEKERHEDEN ZOALS DIE DOMINANTE LOGICA KAN DESTABILISEREND WERKEN.

Daarom is het van belang om klein en schaalbaar te beginnen. Ontstaan er problemen, dan is er een weg terug. Blijkt een experiment succesvol, dan kan snel opgeschaald worden. Voor nieuwe oplossingen geldt daarom: 'denk groot, begin klein en groei snel'. Een ICT-oplossing ondersteunt dit door schaalbaarheid en flexibiliteit te bieden. Daarbij is slimme inzet van de cloud essentieel.



HOE INNOVATIEVER EEN IDEE, HOE GROTER DE KANS DAT HET TEGEN DE GANGBARE LOGICA VAN DE BRANCHE INGAAT.

Digitaal Transformeren biedt ruimte om eigenwijs te zijn. Hoe feller de reactie op vernieuwing, hoe groter de kans dat het om innovatie gaat. Een organisatie die de Digitale Transformatie wil doorvoeren focust daarom niet op wat er verandert, maar juist op wat er niet verandert. Daar liggen de kansen, een goede ICT-infrastructuur zorgt voor ondersteuning bij het verzilveren.





*"Het is onze missie om iedere
persoon en iedere organisatie op
de planeet de kracht te geven om
meer te bereiken."*

SATYA NADELLA,
CEO MICROSOFT



GAC BUSINESS SOLUTIONS

GAC BUSINESS SOLUTIONS LEVERT SINDS 1983 BUSINESS SOFTWARE AAN BEDRIJVEN EN ONDERNEMERS IN DE MIDDENMARKT. MET CIRCA 145 AMBITIEUZE MEDEWERKERS BEDIENEN WIJ EEN TROUWE KLANTENGROEP DIE WE BESCHOUWEN ALS BUSINESS-PARTNERS.

Onze klanten bevinden zich voornamelijk in de branches: Zakelijke Dienstverlening (IT / Consultancy-bedrijven/ Accountantskantoren), Groothandel, Productie en de Kinderopvang. Wij denken mee, brengen advies uit en leveren de best passende oplossingen. Als business partner van Microsoft specialiseren wij in Microsoft Dynamics 365, Office 365, Power BI en aanverwante oplossingen. Voor iedere ondernemer is het zaak dat hij, kijkend naar zijn ICT-behoefte, de juiste middelen inschakelt. GAC voorziet in de breedste zin in de deze behoefte. Wij werken volgens de Growing Together bedrijfsfilosofie. Die stelt dat intensieve samenwerking de sleutel vormt tot bestendige groei. Op basis van Microsoft-technologie zoeken wij naar mogelijkheden om samen met u nieuwe waarde te realiseren.



WWW.GAC.NL

**INSPIRATIE
NODIG VOOR UW
DIGITALE
TRANSFORMATIE?**

*'Graag ga ik met u in gesprek
over uw Digitale Transformatie.*

***Bel 0499 - 58 28 28 voor het
maken van een afspraak'***

