



## **ERP selectie: hobby of professie?**

Een ERP-pakket selecteren doe je als bedrijf bij voorkeur niet vaker dan eens in de 10 jaar. De ervaring, opgebouwd bij de vorige selectie is dan in elk geval verouderd, zo deze überhaupt nog aanwezig is. De vragen die op tafel komen zijn dan vaak: hoe pakken we het deze keer aan, hoe voorkomen we de valkuilen, wat voor mogelijkheden bieden hedendaagse systemen eigenlijk en wat is er op de markt verkrijgbaar? U merkt dat het selecteren van een ERP-systeem een specialistische bezigheid is.

### ***We zetten er een student op***

Zelf hebt u weinig tijd: de markt is aangetrokken en de dagelijkse business vraagt alle aandacht. De ICT-afdeling is druk met het in de lucht houden van het huidige systeem en met alle PC-besognes. Het inschakelen van een student lijkt daarom een goede optie. Hij kan mooi de eisen en wensen inventariseren, internet afstruinen naar leveranciers en u een shortlist van systemen presenteren. Hij kan dan later ook mooi helpen bij het invoeren van het systeem.....

Kunt u echter wel van een student verwachten, die voor het eerst een bedrijf van binnen ziet, dat hij kan vaststellen wat de hoofdlijnen voor de selectie zijn (zie: [Wordt u ook zo gestoord van uw RfI?](#)). Dat kunnen uw eigen managers toch veel beter en sneller? We kunnen ons ook voorstellen dat zij dat ook zelf willen doen en niet op het oordeel van de student willen afgaan. Tenslotte moeten zij er beter van worden en ook de noodzakelijke capaciteit leveren. Uiteindelijk zitten zij op de bladeren als het mis gaat.

Een tweede gevaar is dat de student keurig alle eisen en wensen gaat inventariseren en terugkomt met een uitgebreide lijst waarin rijp en groen door elkaar staat. Hoe kan hij daarin structuur aanbrengen?

Het zoeken naar leveranciers- en pakketinformatie kost natuurlijk weinig wanneer dit door de student gebeurt; de vraag is of daar de juiste informatie zal komen.

### ***Of er echt voor gaan?***

Belangrijkste bezwaar van de aangegeven benadering is in onze ogen dat onvoldoende recht wordt gedaan aan het belang en de impact van een ERP-selectie en -implementatie traject: u krijgt slechts éénmaal de kans om het goed te doen en de gehele organisatie wordt er door geraakt. Dit rechtvaardigt dat het project op een gedegen manier wordt aangepakt en dat voldoende resources worden vrijgemaakt. Als u daartoe niet bereid bent, kunt u het beter niet doen. Dit zullen ook ERP-leveranciers tegen u zeggen.....

## **Professioneel ERP selecteren**

Naar onze overtuiging zult u zelf het project moeten initiëren, de organisatie erbij moeten betrekken, en sterk bij de inhoud betrokken moeten zijn. Ook het voorbereiden van de organisatie op de komende veranderingen in hun werkwijze en systeemgebruik zult u zelf moeten voorbereiden, dat is moeilijk van een student te verwachten.

Veel bedrijven hebben bij dit alles gebruik gemaakt van de kennis, de tools en de ervaring die op de markt beschikbaar is en die door professionele partijen wordt geleverd, die van ERP-selectie en implementatie hun vak hebben gemaakt. We geven hier een aantal zaken aan die u van hen mag verwachten.

Zij kunnen u wijzen op de **valkuilen** van ERP-selectie en -implementatie (zie ook: [Type bedrijfsproces bepalend voor ERP](#) en [ERP-implementatie](#)). Juist omdat u zelf maar zelden met ERP-selectie te maken heeft en uw aandacht door de business zelf wordt opgeëist is het lastig, tijdrovend en riskant om het wiel zelf opnieuw uit te vinden. Voorbeelden: hoe zorgen we dat we nu geen zaken vergeten, die voor de keuze van een pakket van groot belang zijn, hoe betrekken we de mensen er zo goed mogelijk bij, hoe houden we vaart in het project, hoe laten we ons door de leveranciers geen verkeerde voorstellingen maken?

Zij stellen kennis beschikbaar over de **partijen in de markt**: wat zijn de serieuze partijen, wat zijn hun sterktes en zwaktes, bij wat voor soort bedrijven passen zij wel of niet, wat zijn hun specialisaties en hun toekomstperspectieven. Omdat de ERP-markt sterk aan verandering onderhevig is, veroudert de kennis hierover snel.

Zij bieden **pakketkennis**: zij kennen de mogelijkheden van de op de markt beschikbaar systemen, opgebouwd op basis van onderzoek en ervaring in selectie- en implementatietrajecten, die recent hebben plaatsgevonden en u derhalve actuele inzichten verschaffen. De systemen maken nog steeds forse ontwikkelingen door die vragen om actualiteit. Denkt u maar moderne User Interfaces, Koppelingmogelijkheden via XML, nieuwe rapportagemogelijkheden, integraties met de Office-omgeving, het kunnen maken van klant- en leveranciers portals. De lijst is te lang om op te noemen en aan sommige dingen hebt u vaak nog niet eens gedacht.

Zij weten hoe zij uw organisatie kunnen voorbereiden op de **veranderingen** die de invoering van een nieuw systeem kunnen. Een ERP-implementatie is veel meer dan een IT-project (zie ook: [ERP implementatie heeft maar weinig met de software te maken](#)).

Zij bieden een **projectaanpak** die het selectietraject in goede banen leidt en die aan iedereen die daarin deelneemt duidelijkheid geeft over de stappen die worden genomen om tot een juiste keuze te komen. Dit wiel is gelukkig al uitgevonden, zodat u daarvan kunt profiteren.

Zij kunnen u bij de **implementatie** ondersteunen; ook hier geldt dat u dan kunt profiteren van de praktijkervaring, die de ervaren consultants hebben opgedaan bij diverse andere implementaties.



## ***De juiste partij***

In de selectie van de juiste partij is een aantal aspecten van belang:

- is de partij actief in uw eigen **branche**: hebben zij ervaring met uw type processen, gevoel voor de cultuur in uw bedrijf en kennen zij met name de systemen die in uw branche worden gebruikt;
- beschikt men over de **bedrijfskundige achtergrond** die nodig is om het project goed in te bedden in de organisatie en te kunnen meedenken over procesverbetering en de mogelijke rol van het systeem daarin?
- is men in staat de **toegevoegde waarde** ook helder te maken: op welk van de hierboven genoemde punten biedt men de relevante kennis en ervaring en hoe vertaalt zich dit naar de aanbieding aan u?
- op welke informatie baseert de partij zijn **pakketkennis** en hoe breed is het aanbod aan systemen dat in selectietrajecten wordt meegenomen?
- beschikt men over de **tools** om de eisen- en wensen op een efficiënte wijze vast te leggen en deze te leggen naast de mogelijkheden van de systemen? Gaat hierbij geen kostbare tijd verloren aan het opvragen van antwoorden bij leveranciers en het vergelijken van allerlei lange lijsten?
- is de partij daadwerkelijk **onafhankelijk** van de software leveranciers, of heeft men relaties met sommige van hen in de vorm van partnerships of business units van specialisten, die bepaalde systemen invoeren. Als dat zo is, moet dat tevoren duidelijk op tafel worden gelegd en door u worden meegewogen.

Voor nadere informatie neem contact op met:

Rob Geilleit  
0654-936967  
IPL Consultants B.V.