



Bedrijfstype bepalend bij ERP-selectie

Op elk potje past een dekseltje

Een mooi Oudhollands gezegde, maar we weten ook dat niet elke deksel op alle potjes past! Zo is dat ook bij de selectie van een ERP-systeem. Ieder bedrijf heeft een kerncompetentie. Of het nou gaat om het bakken van brood, het verwerken van melk, het assembleren van auto's of het bouwen van boorplatforms. Het op slimme wijze benutten van deze kerncompetentie kenmerkt de ondernemer, daarmee wordt het geld verdiend. In onze vrije markteconomie roepen succesvolle activiteiten concurrentie op. Er is dus meer nodig voor een goede bedrijfswinst op de lange termijn. Omdat de klant kan kiezen, groeit zijn invloed. Hij wil de producten en diensten steeds sneller, betrouwbaarder, gevarieerder en goedkoper.

Wat heeft dat met ERP te maken?

Om winstgevend in de markt te kunnen blijven werken is een uitstekend overzicht en inzicht nodig in de wensen van de klant, de producten en diensten en de processen en resources waarmee deze geleverd worden. De bakker op de hoek lukt dit misschien nog door zelf te bakken, in de winkel te staan en met kladblaadjes als geheugensteun. Worden de activiteiten echter omvangrijker en complexer dan kan een goede bedrijfsvoering niet meer zonder geautomatiseerde informatievoorziening (ERP). Nederland heeft veel kleinere machinebouwers. Zij hebben zowel engineering, productie als service; daarnaast hebben zij behoefte aan allerlei management informatie: welke klanten hebben de afgelopen maanden wat gekocht; welke offertes en orders lopen er en wat is de status hiervan; lukt het engineering, inkoop en productie de order op tijd klaar te hebben; blijft er voldoende marge op de order over; etc.? Hoe houd je dit allemaal tegelijkertijd in de gaten? Omdat elk bedrijf haar specifieke karakteristieken heeft kan dit het beste ondersteund worden met een bedrijfstype specifiek ERP-systeem.

ERP: waar komt het vandaan?

Ondernemende automatiseerders hebben deze behoefte al vroeg gezien en hebben de Enterprise Resource Planning (ERP) systemen ontwikkeld. Eenvoudiger gezegd: integrale bedrijfsinformatiesystemen. Maar ook de leveranciers van ERP-systemen zijn klein begonnen, vanuit een specifieke achtergrond. De ene leverancier is ontstaan als automatiseerder van de Boekhouding, de andere vanuit de Logistiek met de automatisering van de orderverwerking, materiaalplanning, productieplanning en voorraadbeheer en weer een andere is gestart vanuit de Verkoop.

Om hun markt te vergroten zijn de meeste leveranciers hun pakket uit gaan breiden tot een ERP-systeem waarin zoveel mogelijk bedrijfsfuncties vanaf eerste klantcontact tot en met factuur en aftersales service afgedekt worden. Daarnaast hebben zij ingespeeld op nieuwe eisen en nieuwe technieken: Windows, internet, web-enabled, web-based, dot net, XML, etcetera.

Binnen het bedrijfsleven zien we hiernaast nog de ontwikkelingen in de verschillende branches zoals van jobber naar co-designer/co-maker, van groothandel naar ketenregisseur, de toename in de uitbesteding naar lage lonen landen, Just-In-Time toeleveringen en Kanban, etc. Het bijbenen van deze ontwikkelingen vraagt veel ontwikkelingscapaciteit van de ERP-leveranciers. De meeste leveranciers hebben daarom bewuste keuzes gemaakt die vaak in lijn liggen met oorspronkelijke kernfunctionaliteit. Dit betekent dat er tussen de "ERP-systemen" nog heel wat verschillen zitten, hoewel het oppervlakkig lijkt of ze allemaal alles kunnen.

ERP: niet alleen voor grote bedrijven

Sinds de zestiger jaren hebben veel ondernemingen hun informatievoorziening geautomatiseerd. De telmachine, het orderboek, een groot aantal interne formulieren en het wekelijks voorraadtellen zijn verdwenen. De systemen zijn gegroeid van financiële gericht naar proces- en besturingsgericht, vandaar de term: Enterprise Resource Planning (ERP).



Hoewel de grote bedrijven als Philips, DSM het voortouw hebben genomen en de ontwikkelingen hebben gestimuleerd zijn de kleinere bedrijven lange tijd afwachtend geweest. Voordeel is nu dat de grote bedrijven de kastanjes (bugs) uit het vuur hebben gehaald. Maar ook binnen het MKB-bedrijf geldt dat met de groei van het bedrijf, de internationale contacten en de eisen van de klanten, het boekhoudpakket en de losse Excel-programma's niet meer voldoen. Veel "kleinere" bedrijven hebben bijna net zoveel bedrijfsfuncties als een groot bedrijf en kunnen dus ook de systeemondersteuning hierbij gebruiken. Maar hoe vindt u een pakket dat bij u past, maar niet te groot, complex is en waarvoor u geen 4 systeembeheerders moet aannemen?

Branche-ervaring essentieel

De kans dat er een ERP-systeem bestaat dat bij u past is groot, maar welke is dat en hoe kom ik daar achter tijdens een ERP-selectie? Gezien de verschillende achtergronden van de ERP-systemen is de trefkans het groots bij een pakket en leverancier met een basis en een klantenkring bij vergelijkbare bedrijven als het uwe. Het volgende onderscheid naar bedrijfstype kan u daarbij helpen:

- Maakindustrie: onderscheid naarmate de invloed van de klant op product:
 - productie op voorraad
 - productie op order
 - assemblage op order
 - engineering op order
- Projectindustrie (zoals de bouw)
- Procesindustrie
- Groothandel
 - Technische
 - Consumenten
- Logistieke dienstverleners
- Mengvormen van bovengenoemde

De oplossingen die ERP-leveranciers ook voor de Overheid en Zakelijke dienstverlening leveren laten we buiten beschouwing.

Hoe te kiezen?

Het gevaar binnen een ERP-selectie is dat men direct de details induikt. Er worden uitgebreide lijsten de organisatie ingestuurd met het verzoek om aan te geven wat men wil. Na een consolidatieslag worden deze aan de leveranciers voorgelegd ter beantwoording. Daarop volgt een zeer gedetailleerde analyse. Het is niet zeker dat uit deze analyse de juiste fit tussen uw bedrijf en het type pakket naar voren komt.

Hier hoort een stap vóór, namelijk het vaststellen wat de belangrijkste karakteristieken (typering) van uw bedrijf in termen van wat in de vorige paragraaf is aangegeven en uw visie op de toekomst. Dit wordt vaak vastgelegd in een Bedrijfsmodel.

Vervolgens kunnen uit het Bedrijfsmodel een aantal Knock Out-functies afgeleid worden ten behoeve van het selectieproces, voordat men de diepte ingaat. Voorbeeld: wilt u internationaal werken met diverse vestigingen en diverse voorraadpunten, dan stelt dit specifieke eisen aan de multisite functionaliteit van uw systeem. Hierop vallen direct ERP-systemen af.

Deze aanpak zorgt ervoor dat u bij leveranciers uitkomt die bekend zijn met uw situatie en uw branche, op de juiste wijze met u kunnen communiceren en de specifieke oplossingen in het pakket sneller kunnen vertalen en realiseren. Dit scheelt veel tijd en dus ook kosten tijdens de implementatie!

Voor nadere informatie neem contact op met:
IPL Consultants b.v.



Bedrijfstype bepalend bij ERP-selectie!

Willem de Jager
0655-892689