

IPL Consultants mede-ontwikkelaar van platform dat mkb'ers op juiste spoor zet

ERP KIEZEN MET FRAUNHOFER

Steeds meer mkb'ers komen erachter dat zij niet meer zonder ERP kunnen. Dat is even slikken, want zo'n uitgebreide softwaretool vergt een forse investering – in geld en tijd. Hoe kies je dan het systeem dat zoveel mogelijk aan je eisen en wensen voldoet? Het webbased platform dat IPL Consultants en het Duitse Fraunhofer-Gesellschaft ontwikkelden, zet mkb'ers op het juiste spoor.

leverancier wat zijn ERP-systeem kan en hij zegt: alles. Maar dat is natuurlijk niet zo. Ze kunnen steeds meer, maar het ene systeem is beter in dit, het andere in dat. Uit het grote aanbod juist dat systeem kiezen dat aan jouw specifieke eisen en wensen voldoet en past bij jouw bedrijf, ga daar als mkb'er maar aanstaan. Wij kunnen ondersteunen in het selectieproces en desgewenst ook

bij de implementatie van de procesverbeteringen die het bedrijf vervolgens wil doorvoeren. Tot op heden is dat een succesvolle formule gebleken.'

ONLINE PLATFORM

In het selectieproces speelt het online platform www.erp-logistics.com een grote rol. IPL heeft dat ontwikkeld samen met het Institut für Materialfluss und Logistik (IML), onderdeel van het befaamde Fraunhofer-Gesellschaft. Geilleit: 'IPL en IML werken al sinds 1988 samen. IPL maakte toen nog deel uit van TNO, dat in die tijd een samenwerkingscontract met Fraunhofer had. In 2000 kwam IPL op eigen benen te staan en is de samenwerking met Fraunhofer/IML intensiever geworden. De belangrijkste reden: het creëren van een internationaal platform waarop we onze wederzijdse

kennis van *warehouse management-* (WMS) en ERP-systemen konden etaleren.'

Het WMS-platform (www.warehouse-logistics.com) draait sinds 2000 en het ERP-platform sinds 2004, allebei op een server bij IML in Dortmund. Wie de ERP-site bezoekt, ziet een groot aantal systemen van een groot aantal aanbieders vermeld staan. Een vergelijkingssite dus, met bijzondere kenmerken volgens Geilleit. Allereerst zijn de specificaties per pakket door IPL of IML gecheckt en gevalideerd: wat leveranciers claimen, maken ze ook waar. 'Jaarlijks gaan we één of twee dagen op bezoek bij elke ERP-leverancier die op onze site staat. Dat heeft twee redenen. We bevragen hem aan de hand van een actuele vragenlijst over veranderingen en uitbreidingen in de ERP-wereld en in zijn systeem, zodat de informatie op de site up-to-date blijft. Daarnaast voelen we hem aan de tand over de presta-



IPL-directeur Rob Geilleit: 'Onafhankelijkheid is key, zowel voor Fraunhofer/IML als voor ons. Daar doen we geen enkele concessie aan. Wij verkopen geen software, maar onafhankelijk advies.' Foto: Bart van Overbeek

door Pim Campman

Bedrijfskundig adviesbureau IPL Consultants, gevestigd op de High Tech Campus Eindhoven, begeleidt bedrijven bij het optimaliseren van hun processen – en daarmee van hun prestaties. IPL richt zich daarbij vooral op de bedrijfsbesturing en informatievoorziening. De diverse klantenkring bestaat uit bedrijven in industrie, groothandel en logistieke dienstverlening, vooral mkb'ers met enkele tientallen tot enkele honderden medewerkers.

NOODZAKELIJK IETS

'Wij kijken', zegt directeur Rob Geilleit, 'hoe lang processen duren, of afspraken met klanten over

de levering van producten of diensten worden nagekomen, of mensen en machines efficiënt worden ingezet, of er niet teveel muren staan tussen de processen en de software die partners in de keten verbindt – dat type vraagstukken.' Software, meer specifiek *enterprise resource planning* (ERP), speelt daarin een steeds belangrijkere rol. Niet alleen bij de Shells en Philips'en van deze wereld, maar ook bij de grotere mkb'ers. Geilleit: 'Zonder ERP tel je eigenlijk niet meer mee. Het is een soort noodzakelijk iets geworden, net als een financieel pakket. Wie werkt er nog met een kasboek?'

Jaren geleden zag IPL in dat het zich kon onderscheiden door 'ook verstand te hebben van wat ERP-systemen nu wel en niet kunnen'. 'Vraag een

ties van zijn systeem. Claimt hij iets, dan toetsen we dat: laat maar eens zien wat je zegt te kunnen. Maakt een nieuwe module volgens ons de verwachtingen niet waar, dan scoort hij op dat punt een 'nee' op de vragenlijst en daarmee op de site. Wie de site bezoekt, kan er dus van op aan dat hij de juiste informatie krijgt.'

ONAFHANKELIJKHEID IS KEY

De site is dus geen doorgeefluik van mooie verhalen. 'Onafhankelijkheid is *key*, zowel voor IML als voor ons. Daar doen we geen enkele concessie aan. Wij verkopen geen software, maar onafhankelijk advies.' Veel geld vragen aan leveranciers die op de site willen staan, een *fee* vangen voor een klant die wordt aangeleverd, dat is niet het businessmodel waarvoor IPL en IML hebben gekozen. Wat dan wel? 'Via het ERP-platform krijgen we klanten die hun processen willen verbeteren en die daarbij geholpen willen worden.' Neemt een site-bezoeker contact op en leidt dat tot vervolgstappen, dan staat IPL (voor klanten in Nederland) of IML (voor Duitse klanten) borg voor een goede begeleiding in het selectieproces en eventueel bij de implementatie van het ERP-systeem. Ook daarbij komt het platform om de hoek kijken; naast het gratis gedeelte dat iedereen kan bekijken, is er een dieper *level* waarmee IPL en IML het selectieproces verder kunnen verfijnen. Daarmee rolt er uiteindelijk een *shortlist* uit van ERP-systemen die niet alleen aan zoveel mogelijk eisen en wensen van de klant voldoen,

maar die ook bij diens type bedrijf passen. Geil leit: 'Elke leverancier heeft bepaalde focusgebieden. Ziet een pakket er functioneel goed uit, maar heeft de leverancier weinig ervaring met jouw sector? Dan zeg ik: niet doen, want branchekennis is cruciaal. De consultants van de leverancier die straks bij je binnenkomen, moet je niet iedere

tacten om zaken voor elkaar te krijgen en we passen cultureel goed bij elkaar. Net als wij wil IML onafhankelijk zijn en internationaal aan de weg timmeren. Daarom is onze portal ook drietalig: Engels, Duits en Nederlands. Dat is handig voor bedrijven met activiteiten buiten de eigen landsgrenzen. Daarnaast hebben we het geluk dat IML

'Vraag een leverancier wat zijn ERP-systeem kan en hij zegt: alles. Maar dat is natuurlijk niet zo'

keer weer alles hoeven uit te leggen. Zij moeten aan een half woord genoeg hebben. De markt biedt zoveel keuze, dat dit best een selectie criterium mag zijn.'

KLIK, VANAF HET BEGIN

De IPL-directeur is vol lof over de samenwerking met Fraunhofer/IML. Vóór de verzelfstandiging, als onderdeel van TNO, kon de voorloper van IPL de ambities niet echt waarmaken. De combinatie van TNO als technisch gerichte organisatie en IPL als bedrijfskundig bureau was nooit echt gelukkig. Met Fraunhofer/IML is dat anders. 'Dat klikte vanaf het begin. IML zit diep in de logistiek, is goed in software, heeft een uitstekende reputatie, beschikt over de middelen en con-

in Dortmund zit. Daar zijn we net zo snel als in Den Haag, Rijswijk of Delft. Dankzij ict leven we in een kleine wereld, maar voor mij zijn aspecten als nabijheid en culturele overeenkomsten nog altijd succesfactoren. Kortom, we mogen ons gelukkig prijzen dat we een samenwerking hebben kunnen opzetten die al heel wat jaren goed verloopt.' ●

links

www.ipl.nl

www.iml.fraunhofer.de

www.erp-logistics.com

www.warehouse-logistics.com