



Is jouw bedrijf **klaar** voor voor een **ERP-traject**?

Vier vragen die elke directie zichzelf — en het team — zou moeten stellen.

Bas Kierkels: onafhankelijk ERP- & software adviseur

Mei 2026

Foto: genomen zomer 2025 bij Ploegmakers te Heeswijk-Dinther na geslaagde ERP-selectie én implementatie. In beeld: oprichter en eigenaar, zijn zoon en opvolger en nieuwe medewerker verantwoordelijk voor hun kant van de implementatie.





Inleiding

Ik spreek wekelijks eigenaren, directies en MT-leden die weten dat er iets moet veranderen aan hun software. Ze hebben een concreet probleem. Ze willen het aanpakken. En ze willen het deze keer goed doen.

Maar "goed doen" betekent niet alleen de juiste leverancier kiezen. Het betekent ook: weten waar je zelf staat.

Een nieuw ERP werkt niet door alleen een leverancier te betalen. Je zult zelf ook bepaalde dingen moeten inzien. En soms iets moeten aanpassen.

Dit document helpt je daar een beeld van te krijgen. Niet om je te ontmoedigen. Niet om te zeggen dat je er nog niet aan toe bent. Maar om te weten waar je nu staat — en wat dat betekent voor jouw traject.

Vier onderwerpen

Per onderwerp een korte uitleg en een vraag om met je team te bespreken. Geef eerst zelf een score. Vraag collega's hetzelfde te doen. Zonder dat jouw score te weten.

	1	2	3	4	5
JOUW SCORE	0	0	0	0	0
COLLEGA 1	0	0	0	0	0
COLLEGA 2	0	0	0	0	0

Zitten de scores dicht bij elkaar? Goed teken. Grote verschillen? Dan is dat het eerste gesprek dat je moet voeren — nog voor je ook maar één leverancier belt.



1: Software is dom: en dat is een compliment.

Software doet precies wat je het hebt geleerd. Niet meer: Geen initiatief. Geen gezond verstand. Geen uitzonderingen — tenzij je die er zelf in hebt gebouwd. Dat klinkt als een beperking. Maar eigenlijk is het een spiegel.

Want als software alleen werkt als jouw werk voorspelbaar is, dan is de eerste vraag niet welk pakket je kiest. De eerste vraag is: is ons werk voorspelbaar genoeg?

Wie doet wat? Wanneer? Op welke manier? En: wat als het anders loopt?

Als je dat niet weet, helpt geen enkel systeem je verder. Dan richt je iets in op papier dat in de praktijk niet klopt.

Bedrijven die dit vooraf op orde hebben, maken de overstap soepel. Bedrijven die dit niet hebben, ontdekken het tijdens de implementatie. Dan is het duurder om te herstellen.

Bespreek met je team

Staan jullie werkafspraken ergens op papier? En zo ja — werkt iedereen er ook echt naar?

1 = Nee, iedereen doet het op zijn eigen manier.

5 = Ja, processen staan beschreven en worden gevolgd.

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Zitten de scores dicht bij elkaar? Goed teken.

Grote verschillen? Praat dan eerst of je processen goed genoeg zijn om überhaupt te gaan digitaliseren.



2: Improviseren is normaal

MKB-medewerkers zijn van nature oplossingsgericht. Als een klant iets anders aanlevert dan afgesproken, passen ze zich aan. Als het systeem iets niet ondersteunt, bouwen ze een Excel.

Dat is een kwaliteit. Totdat het onzichtbaar wordt.

Na een paar jaar is die improvisatie gewoon. Niemand noemt het meer een uitzondering. Het is gewoon hoe het hier werkt.

En precies dat wordt een probleem als je een nieuw systeem inricht.

Want je richt het in op hoe het officieel zou moeten gaan. Niet op hoe het écht gaat. Drie maanden na de livegang botst het.

Ik begin daarom altijd met doorvragen bij de mensen op de werkvloer. Niet bij de directeur. Want hoe verder je van de directeur af vraagt, hoe vaker je het woord 'improvisatie' hoort.

Wat doen jullie als het niet loopt zoals gepland? Hoe vaak is dat? Heeft iemand dat ooit opgeschreven?

Het antwoord is bijna altijd: nee.

Bespreek met je team

Vraag collega's van de werkvloer wat zij doen als iets niet loopt zoals verwacht.

1 = Geen idee, iedereen lost het zelf op.

5 = We weten precies waar de uitzonderingen zitten en hebben die beschreven.

	1	2	3	4	5
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0



Zitten de scores dicht bij elkaar? Goed teken.

Hoe vaak improviseren jullie verspreid over alle functies? Improviseren hoort bij MKB maar elke improvisatie maakt het systeem en project complexer.

Denk dus goed na of je niet bepaalde verbeteringen kunt doorvoeren, dan voorkom je risico en verrassingen tijdens de implementatie.



3: Ken je uitzonderingen vóór de eerste demo

Een goede demo is gevaarlijk: De leverancier heeft alles netjes ingericht. Logische flow, vriendelijke presentator, mooie schermen. Je herkent de grote lijnen van jouw proces. Je krijgt een goed gevoel.

Wat je niet ziet: jouw uitzonderingen zitten er niet in.

Die ene topklant met een afwijkende prijsafspraken. De order die anders loopt dan normaal. De factuur die handmatig gecorrigeerd moet worden omdat twee systemen anders rekenen.

Elke organisatie heeft dit. De meeste weten niet precies hoeveel — totdat ze in een implementatie zitten.

Schrijf je uitzonderingen op voordat je ook maar één leverancier uitnodigt. Niet om ze allemaal op te lossen. Maar om te weten wat je vraagt.

Eén vraag die ik altijd meeneem naar een demo: hoe gaat dit systeem om met onze drie grootste uitzonderingen?

Dat antwoord vertelt je meer dan een uur productpresentatie.

Bespreek met je team

Kun jij nu drie uitzonderingen opnoemen die in jullie dagelijks werk voorkomen? En weet je of een nieuw systeem daar mee om kan gaan?

1 = Nee, we weten niet goed wat onze uitzonderingen zijn.

5 = Ja, we hebben ze in beeld en weten wat we van een systeem vragen.

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Improvisatie en uitzonderingen zijn vaak verbonden. Dus ook hier geldt: kijk wat je kunt doen om deze te verminderen en te voorkomen.



4. Wie heeft tijd én mandaat?

Ik spreek regelmatig directeuren die weten dat ze een nieuw systeem nodig hebben. Ze willen het goed aanpakken. Ze huren mij in. En dan blijkt dat ze écht weinig tijd hebben voor de eerste afspraken.

Dat begrijp ik. Een MKB-bedrijf heeft geen reservecapaciteit. De mensen die het meeste weten van de processen zijn ook de mensen die het hardst nodig zijn op de werkvloer.

Maar hier is het probleem: Een ERP-traject slaagt of mislukt op basis van wat je er aan het begin in stopt. Als de juiste mensen er niet bij kunnen — niet voor de inventarisatie, niet voor de demo's, niet voor de beslismomenten — vul je de gaten op met aannames. En aannames kosten je later tijd, geld en frustratie.

Met mandaat bedoel ik dit: iemand moet knopen kunnen doorhakken. Niet alles hoeft naar de directeur. Maar als elke keuze wacht op één persoon die het te druk heeft, loopt het traject vast.

Bespreek met je team

Wie trekt dit project intern? Heeft die persoon de komende maanden voldoende tijd? En mag die persoon zelfstandig bepaalde beslissingen nemen?

1 = Onduidelijk wie het trekt, en tijd is er eigenlijk niet.

5 = Duidelijke trekker, voldoende tijd, en bevoegd om te beslissen.

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Als je zelf de ERP-selectie en implementatie gaat doen dan kost je dat veel tijd: denk eerder honderden werkuren verspreid over 6-18 maanden. Die tijd kost ook nog eens veel moeite. Dat moet je dus beschikbaar hebben.

Als je mij inhuurt neem ik veel van dat werk weg. Dat scheelt je veel tijd en nog veel meer energie en onzekerheid.





Wat doe je met deze scores?

Hoge scores op alle vier? Mooi. Je bent goed voorbereid.

Lage scores? Ook goed om te weten. Dan weet je waar je eerst aandacht aan moet besteden. Dat is geen reden voor uitstel maar om met elkaar in gesprek te gaan. De verbeteringen leveren meteen resultaat op, zelfs al zonder het nieuwe ERP.

Maar het meest interessant is dit: als jij en je collega's er heel anders over denken. Dat betekent dat jullie nog niet op één lijn zitten. En dat is precies het gesprek dat je moet voeren voordat je een leverancier uitnodigt.

Ik help je bij dat gesprek. Niet om alles perfect te maken voordat je begint. Maar om samen te bepalen waar je nu staat — en wat dat betekent voor jouw traject.

Lage score, hoge score of gewoon vragen? Neem contact op.

Wil je gratis online kennismaken?

Ik bied een gratis digitaliseringsgesprek aan. Geen verkooppraatje.

Gewoon een gesprek over waar jullie nu staan en wat er eventueel te verbeteren valt.

Plan het gesprek via baskierkels.nl/gratis-digitaliseringsgesprek/

Of scan de QR-code.





Over Bas Kierkels

Ik ben onafhankelijk softwareadviseur. Dat betekent: ik verkoop geen software. Ik heb geen voorkeursleverancier. Mijn enige belang is dat jullie de juiste keuze maken.

Ik werk voor MKB-bedrijven die goed zijn in hun vak maar merken dat hun software niet (meer) past. Maakbedrijven, assemblagebedrijven, zakelijke dienstverleners. Voornamelijk bedrijven van 10 tot 100 mensen.

Wat ik dagelijks doe: ik ga bij mensen aan tafel. Ik stel vragen. Ik praat met de directie en MT maar ook met de mensen op de werkvloer. Ik breng in kaart hoe het écht gaat — niet hoe het op papier staat. Daarna help ik bij het selecteren van de juiste software, het beoordelen van leveranciers en het begeleiden van het traject.

Ik voer de regie en help vanuit jullie zijde met onafhankelijk advies en ervaring.

Dat scheelt jullie veel tijd, geld, risico, onzekerheid én energie.

Dat klinkt misschien abstract. Maar in de praktijk betekent het dit: jij hoeft niet alles te weten van software. Dat is mijn werk. Jij moet wel eerlijk durven zijn over hoe jullie bedrijf werkt. Dan komen we er samen uit.

