



‘Leuke demo, maar kun jij wat wij nodig hebben?’

In dit document zie je wat je moet weten en regelen voordat je de eerste leverancier belt.

Bas Kierkels: onafhankelijk ERP-selectie adviseur

Juni 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 willen het aanpakken. En ze willen het (deze keer) goed doen.

Goed doen begint met één vraag die de meesten te laat stellen: wat hebben wij eigenlijk precies nodig? Wie dat niet weet, kijkt naar demo's en denkt 'dit ziet er goed uit' — terwijl de vraag had moeten zijn:

'Leuke demo, maar heb jij wel wat wij nodig hebben?'

Dit document helpt je die vraag te beantwoorden. Het bestaat uit twee delen: eerst wat je intern moet uitzoeken en op papier moet hebben, dan wat je buiten tegenkomt als je leveranciers gaat spreken.

Vriendelijke groet,
Bas Kierkels

baskierkels.nl
06-55 84 86 45



Deel 1A: Projecteisen

Weet je nog niet alle details? Geen probleem — maar zorg dat je het weet voordat je demo's gaat kijken. Dit zijn een aantal van de belangrijke vragen waar je antwoord op wilt hebben.

Hoe concreet en op papier heb je de volgende zaken uitgewerkt?

	100% concreet	Deels	Nog niet
Op welke groeiplannen moet dit ERP de komende 5 jaar aansluiten?			
Hoeveel gebruikers, op welke locaties, met welke rechten?			
Heb je in beeld welke koppelingen met andere systemen nodig zijn?			
Hebben jullie te maken met specifieke wet- of regelgeving (bijv. NEN, ISO, AVG, exportcontrole)?			
Wat mag het kosten — inclusief licenties, implementatie, beheer én interne uren?			
Wat zijn jullie drie grootste procesafwijkingen die jullie nodig hebben?			

Bespreek met je team

Staan deze zaken helder op papier op een plek waar jouw team er bij kan?



Heb je nog niet alle antwoorden? Doe jezelf een plezier en werk ze uit zo goed als je kunt. Bekijk daarna demo's.





Deel 1B: ERP-eisen

De term 'ERP' betekent voor iedereen iets anders. Voor de directeur, voor de boekhouder, voor de mensen op de werkvloer en vaak ook voor collega's met dezelfde functie. Dat verschil komt altijd naar boven — maar beter nu dan halverwege de implementatie.

Druk de volgende pagina een aantal keer af.

Laat iedereen zijn eigen exemplaar invullen, zonder overleg. Vergelijk daarna de lijsten. Grote verschillen? Dan weet je wat je eerst intern moet bespreken — nog voor je ook maar één leverancier belt.

De basis voor een succesvol ERP-traject

Hier leg je de basis voor jouw succesvolle ERP-selectie en -implementatie. Door zaken vast te leggen, door te overleggen en elkaar echt aan te horen.

Door zaken vooruit te schuiven, te negeren en te doen alsof iets niks is vergroot je de kans dat je tijdens de implementatie in de problemen komt. Dat kan op dat moment vervelende vertraging opleveren en hogere kosten.



Wat zijn jouw belangrijkste wensen en eisen?

Vul in wat jij in jouw functie nodig hebt van een nieuw systeem. Wees zo concreet mogelijk.

Naam:		Afdeling:	
Datum:		Functie:	

Belangrijkste features / Wat verwacht je van het ERP?	Nice to have	Must have

Gewenste koppelingen en/of te automatiseren handelingen

Overige wensen en aandachtspunten



Deel 2: Het ongelijke speelveld

Je weet nu beter wat je zoekt. Maar er is nog iets wat de meeste kopers zich niet realiseren: zodra je een site bezoekt of een demo aanvraagt, ben je al begonnen — aan het verkoopproces van de leverancier.

Je staat al op de radar voor je iets hebt beslist.

Je hebt een nieuw ERP nodig en bezoekt een site van een bekende oplossing, je download een whitepaper, doet een demo-aanvraag — dat zijn triggers. De opvolging begint direct. Jij denkt nog na; deze ERP-leverancier is al begonnen.

"Even een demo kijken" bestaat niet.

Een demo is een geregisseerde presentatie. De leverancier bepaalt wat je ziet. Jouw uitzonderingen, jouw randgevallen, jouw lastige vragen — die komen er niet in voor tenzij jij ze expliciet stelt. En dat je ook weet hoe je die vragen moet stellen. Het antwoord op de vraag 'Is jullie software veilig?' kun je voorspellen.

De documentatie wordt opgesteld vanuit het belang van de leverancier

Offertes, contracten, projectplannen — die zijn door hun juristen en salesteam geschreven. Ze zijn niet onjuist, maar ze beschermen primair de leverancier. Weet jij wat er vanuit jÓu belang in moet staan?

Bepaalde onderwerpen zullen ze niet uit eigen beweging bespreken

Cyberweerbaarheid. Continuïteit bij faillissement van de leverancier. Exitstrategie als het systeem over 8 jaar niet meer voldoet. Dataeigendom. Dat soort vragen stelt een gemotiveerde koper — niet een enthousiaste verkoper.

De leverancier verkoopt dit elke dag. Jij koopt het één keer.

Dat is de realiteit. En het verklaart waarom zoveel ERP-trajecten uitlopen, te duur worden of eindigen met een systeem dat nooit helemaal past.





Onafhankelijk ERP-advies

Een ERP-traject is veel werk, veel onzekerheid en veel beslismomenten waarop je de verkeerde afslag kunt nemen. Tenzij je over die ervaring beschikt.

In de afgelopen 25 jaar heb ik talloze ERP-trajecten mogen begeleiden. Die ervaring zet ik graag in bij jullie traject. Wat je erbij wint als je mij inschakelt:

- Je krijgt iemand aan jouw kant die het verkoopproces van binnenuit kent. Die in een demo ziet wat er niet wordt getoond. Die weet welke vragen in een contract thuishoren — en welke er standaard niet in staan.
- Je bespaart honderden interne uren. Een ERP-traject kost intern 200 tot 400 uur verspreid over 6 tot 18 maanden. Een groot deel daarvan neem ik over.
- Je houdt de regie zonder het zware werk. Ik begeleid het traject vanuit jouw belang — van de eerste oriëntatie tot de handtekening onder het contract.

Interesse om online kennis te maken?

Ik bied een gratis digitaliseringsgesprek aan. Geen verkoopgesprek: 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.



baskierkels.nl

