



Begin je ERP-selectie goed: Eerst de eisen, dan de leverancier

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

Bas Kierkels: onafhankelijk ERP-selectie adviseur

Juli 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 het had moeten zijn:

**“Aangenaam, dit is wat wij nodig hebben.
Welke delen kunnen jullie leveren?
En hoe ziet dat eruit?”**

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

Vriendelijke groet,
Bas Kierkels



Deel 1: Wat verwachten jullie intern?

Niet elk ERP-traject hoeft in één keer de hele organisatie te dekken. De eerste vraag is dus niet "welk pakket", maar: welke afdelingen gaan hier straks daadwerkelijk mee werken?

Meestal wél binnen het ERP: Verkoop & CRM (offertes, orders, klantbeheer) — Inkoop (leveranciers, bestellingen, contracten) — Voorraad & logistiek (magazijnbeheer, levertijden) — Productie (planning, materiaalbehoefte, werkorders) — Financiën & administratie (facturatie, boekhouding, rapportages) — Projectmanagement (uren, projectkosten, voortgang)

Meestal buiten het ERP, apart afgevangen: Calculeren (3D-tekenen, specifieke calculaties) — Marketing (SEO, nieuwsbrieven) — HR (personeelsgegevens, verlof, verzuim)

Hoe dat er in de praktijk uit ziet, verschilt per branche:

Productiebedrijf: Calculeren blijft vaak los omdat het te specifiek is. Wel in het ERP: nieuw werk, productieplanning, productieorders & -overzichten, voorraden, pakbon, verkoopfactuur. De boekhouding draait regelmatig nog in een apart boekhoudpakket.

Zakelijk dienstverlener: Marketingtools blijven meestal los, eventueel gekoppeld via API. Wel in het ERP: producten en diensten, offertes, nieuwe projecten, projectplanning & -overzichten, verkoopfactuur. Ook hier draait de boekhouding vaak apart — in een moderne omgeving wel gekoppeld.

Installatiebedrijf: Calculeren zit in ongeveer de helft van de gevallen wél in het ERP; de branche kent veel verschillende manieren van calculeren. Wel in het ERP: nieuw werk, productie- en rittenplanning, productieorders & -overzichten, voorraden, pakbon, verkoopfactuur.



Tip: loop het werkblad op de volgende pagina eerst zelf door, laat daarna meerdere collega's uit verschillende afdelingen hetzelfde doen — apart van elkaar, zonder overleg vooraf. De verschillen die dan naar boven komen, zijn precies waar je het als team over moet hebben vóór je een leverancier belt.



Werkblad: Afdelingen en processen

Vul per afdeling in of die met het ERP gaan werken en wat ze er dan mee willen gaan doen:

Afdeling	Processen	Uitzonderingen
Calculeren & offreren		
Verkoop		
CRM		
Inkoop		
Voorraad & logistiek		
Planning		
Productie		
Financiën		
Projecten		
Marketing		
Andere afdelingen?		





Deel 2: Wat verwachten jullie van het ERP?

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. Laat iedereen zijn eigen exemplaar invullen, zonder overleg — koppel het aan de afdeling die je in Deel 1 hebt bepaald. 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 vast te leggen, door te overleggen en elkaar echt aan te horen, leg je de basis voor een succesvolle ERP-selectie en -implementatie.

Werkblad: 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 3: Ervaren leveranciers tegenover je

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 jouw 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.





Gebruik 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. Maak het jezelf wat makkelijker en schakel een onafhankelijk ERP-adviseur in.

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.

