

Bedrijfssoftware:

# VERTREK VANUIT UW PROCES



U gaat niet over één nacht ijs wanneer u nieuwe bedrijfssoftware moet kiezen. Maar hoe slaagt u als technologieelk erin om door het bos van aanbieders en softwarepakketten de bomen nog te zien? Raf Kinet, managing partner Offimac en gastdocent ERP-processen aan de PXL, zet een aantal tips op een rijtje.

“De doorsnee ondernemer is niet op zoek naar een ERP of CRM-systeem, maar vertrekt meestal vanuit een specifieke behoefte aan automatisering” legt Raf Kinet uit. “Hij wil efficiënter kunnen werken, sneller inspelen op vragen van klanten, betere informatie leveren of gewoon een goede indruk maken met het niveau van service. Bij ERP staat het financiële verhaal meer centraal met de boekhouding, het voorraadbeheer, .... Zit je eerder in het commerciële speelveld dan spreek je over CRM. Maar ik heb het liever in het algemeen over bedrijfssoftware. Het beste vertrekpunt is immers het bedrijfsproces van de klant.”

#### **STERCK. Waarop baseren ondernemers hun keuze?**

**Raf Kinet:** “In de kleinere KMO’s is het vaak de zaakvoerder zelf of de boekhouder die mee de keuze bepaalt. Mond-aan-mond-reclame binnen netwerken en relaties is erg belangrijk. Op bijeenkomsten van Voka en VKW wordt al snel eens gepolst met welke software de collega’s werken en wat hun ervaringen zijn. Een korte verkenning op het internet levert ook heel wat informatie op. Wie zijn de verschillende spelers op de markt? Vaak leidt dat tot een kennismakingsgesprek. Bij bedrijven met een eigen ICT-verantwoordelijke spelen voorkeuren voor bepaalde technologische aspecten al sneller een rol.”

#### **STERCK. Meestal moet er een integratie met bestaande software gebeuren?**

**Kinet:** “De uitrol van bedrijfssoftware gebeurt vaak heel gefaseerd. Vaak is dat om financiële redenen. Maar het is niet eens zo slecht om geleidelijk naar iets anders te groeien. Typisch start men bijvoorbeeld met de boekhouding om daar dan geleidelijk productmodules aan te koppelen. Dat heeft het voordeel dat je verplicht bent om eerst al eens alle data van klanten, leveranciers, artikels, prijzen enzovoort op orde te zetten. Het is vaak een goede basis. Maar er zijn evenzeer klanten die beginnen met het CRM-gedeelte omdat daar de grootste behoefte leeft. Veel hangt ook af van de grootte van organisatie.” ■

# 10 VUISTREGELS

## bij de keuze van bedrijfssoftware

[Raf Kinet, Offimac]

- 1** Laat u niet leiden door technologie. Zoek iemand die verstand heeft van bedrijven, van uw organisatie en structuur. Maar vertrek niet van het uitgangspunt dat het dit of dat pakket moet zijn. De essentiële vraag is wat uw zakelijk voordeel is, uw return on investment. Maak een duidelijke kosten/batenanalyse.
  - 2** Zoek een betrouwbare partner. Kies iemand die al tien jaar in de business zit. Ga referenties na, kijk naar de financiële stabiliteit van uw leverancier. Welk kwaliteitssysteem volgt hij? Dat zegt vaak meer dan allerlei dure titels.
  - 3** Kies bij voorkeur een partij die bewezen heeft thuis te zijn in uw branche. De kans op succes is groter dan bij een partner die technisch alles perfect beheerst maar geen verstand heeft van uw business. Succes in bedrijfssoftware heeft minstens voor de helft te maken met de mensen die je begeleiden.
  - 4** Maak duidelijke afspraken rond planning, budget, oplevering, .... Goede afspraken maakt goede vrienden.
  - 5** Kijk niet alleen naar de prijs. Sommige aanbieders zijn buitengewoon creatief in het opstellen van offertes. Wat goedkoop lijkt, is het daarom niet altijd op het einde van de rit als je voor allerlei essentiële functies hebt moeten bijbetalen.
  - 6** Check referenties. Vaak krijg je een aantal referenties maar worden ze niet opgebeld.
  - 7** Kies voor een betrouwbaar platform. Van een Microsoft, SAP of Google weet je dat ze morgen niet failliet gaan. Zelfgeschrevenpakketten zijn zelden rendabel. Zelfs niet als er tientallen bedrijven op draaien. De vernieuwingscyclus van hardware is ontzettend kort. Die moet je kunnen volgen.
  - 8** Probeer zo gestandaardiseerd mogelijk te werken. Een module voor de bouw kan perfect geschikt zijn voor een softwarebedrijf omdat ze beiden heel projectgericht werken. Maatwerk is vaak persoonsgebonden. Soms zijn er maar 1 of 2 mensen die de finesses van jouw toepassing kennen. Bij elke update moet je daar rekening mee
- houden. Je kan tot 90-95 procent gestandaardiseerd werken. En kies je toch voor maatwerk dan moet je ook het prijskaartje erbij nemen.
- 9** Open source software met gratis licentie is ook voor ERP steeds populairder. Maar achteraf komt er vaak veel meer maatwerk bij kijken. There is no such thing as a free lunch.
  - 10** 'The Cloud' bestaat niet. Er zijn verschillende vormen cloud computing. De basisprincipes zijn meer dan 40 jaar oud. Je kan software op eigen servers hebben in je bedrijf, of op servers buiten je bedrijf. Je kan servers huren bij een provider, ... Mensen die over The Cloud spreken hebben vaak de verwachting dat het gemakkelijk en goedkoop is. Maar je moet van elke oplossing alle kosten in rekening brengen.

ZONNEBOILERS – WARMTEPOMPEN/AIRCO  
ZONNEPANELEN – WARMTEPOMPBOILERS

**BERRENTEC,  
UW SPECIALIST  
IN GROENE ENERGIE!**

### BENT U DE HOGE ENERGIEFACTUREN BEU?

Denkt u er ook aan om uw woning/bedrijf te voorzien van energiezuinige toepassingen?

### DAN HEBBEN WIJ DE PERFECTE OPLOSSING VOOR U!

Berrentec staat garant voor de meest kwalitatieve producten en een uitstekende service na verkoop. Kortom, bij ons kan u zorgeloos genieten van uw installatie!

Koolmijnlaan 181 - 3582 Beringen - België  
T +32 (0)11/75 61 45 - E info@berrentec.be

COMPLETE ENERGY  
SOLUTIONS  
by **BERRENTEC**  
WWW.BERRENTEC.COM