

STRAATINRICHTER KRIJGT FUNDAMENT VOOR INTERNATIONALE TOEKOMST

Het honderd medewerkers tellende VelopA in Leiderdorp levert elementen voor inrichting van de openbare buitenruimte. Behalve in Nederland is het bedrijf actief in België en Duitsland; de komende vijf jaar wil het verder internationaliseren. Het ERP-pakket dat VelopA over een paar maanden in gebruik neemt, speelt daarop in. Het is een van de eisen die voortkwam uit de scoping-fase van het implementatietraject, zeggen directeur Ton van Klooster en manager finance & ict Linda Beekman: 'Met goede scoping zorg je dat de software voor jou werkt in plaats van andersom.'

den over de software, maar niet over de partner. Toen kwamen we terecht bij Pulse.' De ERP-specialist, met vestigingen in Venlo en Deventer, hielp bij de overstap naar Axapta 3.0 en met diverse maatwerkoplossingen. Toen VelopA in 2009 besloot dat het oude softwaresysteem aan vervanging toe was, kwam het opnieuw uit bij Pulse, vertelt manager finance en ict Linda Beekman: 'We besloten vorig jaar dat we toe waren aan een functionele upgrade naar Microsoft Dynamics AX 2009. Pulse was als bekende en vertrouwde partner bij dat project betrokken

vanaf de scoping-fase.' Scoping is de eerste fase van de functionele upgrade van een ERP-pakket, legt Beekman uit. 'Je zoekt antwoorden op vragen als: waar willen wij als bedrijf over vijf jaar staan? Waar liggen onze kansen? Hoe gaan we die benutten? Blijven we hetzelfde doen? Het is moeilijk om daar een goed antwoord op te geven, want eigenlijk wil je alles. Het doel van scoping is dat je een duidelijke focus definieert. Tegelijkertijd moet je natuurlijk oppassen dat je niet onnodig deuren dicht gooit.' Investeren in de scoping-fase is belangrijk, vindt Van Klooster: 'Negentig procent van je kosten en de kwaliteit van een project maak je in de



Directeur Ton van Klooster en manager finance & ict Linda Beekman van VelopA: 'Negentig procent van je kosten en de kwaliteit van een project maak je in de eerste tien procent van het proces.' Foto: Bureau Lorient Communicatie

door Wouter Klein Ikking

VelopA's assortiment varieert van banken en fietsbeugels tot afvalbakken en speeltoestellen. Ton van Klooster: 'In Nederland zijn we marktleider. Je kunt gerust zeggen dat iedere gemeente in Nederland een klant is van VelopA.' Het begon ruim vijftig jaar geleden met een fietsparkeerplaats die bestond uit een betonblok met een gleuf erin. 'Velo-parking dus, vandaar de naam. Tegenwoordig hebben we een uitgebreid assortiment aan straatmeubilair, dat we leveren onder twee labels. VelopA-Omnisplay levert spelen en sporttoestellen en VelopA-Citystyle zaken als straatmeubilair en fietsparkeervoorzieningen.' De kernactiviteiten van VelopA zijn vermarkting en

productontwikkeling. 'We produceren de elementen niet zelf. We doen soms wat aan assemblage; denk daarbij aan het bevestigen van een betonnen fundatievoet aan een fietsklem.' Die assemblage is meteen een voorbeeld van de moeilijkheden die een bedrijf kan tegenkomen bij het inrichten van zijn ERP-systeem, zegt Van Klooster: 'Software heeft maar twee opties: je assembleert wel of niet. Dat je maar een klein beetje assembleert, maakt voor het systeem niet uit.'

FOCUS DEFINIËREN

In 2001 schafte VelopA het ERP-pakket Axapta 2.5 aan, de voorloper van Microsoft Dynamics AX 2009. Van Klooster: 'We waren destijds tevre-

eerste tien procent van het proces. Tijdens de scoping zorg je ervoor dat de software voor jou werkt in plaats van andersom. En het mag zo zijn dat er tijdens die fase allerlei vragen over logistieke processen tot vervelens toe voorbij komen, ze kunnen beter voorbijkomen voordat je een nieuw ERP-pakket installeert. Als wijzelf ergens een fietsenberging moeten plaatsen, is het ook handig als de opdrachtgever van tevoren heeft bedacht waar het ding precies moet komen.'

MANAGEMENTINFORMATIE

VelopA wil de komende vijf jaar verder internationaliseren. Bovendien wil het misschien meer labels introduceren. Beekman: 'Dat betekent dat onze ERP-implementatie moet kunnen inspelen op zo'n verandering. Daarnaast moet het systeem alle managementinformatie kunnen behandelen.'

De nieuwe implementatie krijgt ook een geïntegreerde Business Intelligence (BI) oplossing, waarmee we iedere mogelijke combinatie van data kunnen bekijken. We moeten wel goed nadenken over de manier waarop we die gaan gebruiken; als je geen heldere afspraken maakt, kun je een onoverzichtelijk woud aan cijfers en

wordt in november 2010 afgerond. Beekman: 'Dan kunnen we met behulp van BI en managementinformatie alle aanwezige informatie uit het systeem halen. Het systeem wordt gebruiksvriendelijker en beter beheersbaar. We kunnen inzichtelijk maken of we kunnen waarmaken wat we beloven.' Dat doet VelopA met zo min mogelijk

'De neiging om een maatwerkoplossing te willen is heel menselijk, maar vaak is het niet nodig'

gegevens creëren.' De ERP-specialisten van Pulse gaven tijdens de scoping-fase ook duidelijk aan wat wel en niet kon, zegt Beekman: 'We dachten bijvoorbeeld na over *'engineering-to-order'*. Dat kan wel in het systeem, maar je moet je organisatie en processen er wel op inrichten. Bij ons is dat niet het geval. Een ERP-systeem met engineering-to-order zou daarom alleen maar een belemmering worden.' Van Klooster: 'Dat is altijd ons credo: je moet eerst de organisatie aanpassen, dan pas het systeem.'

STANDAARD

De functionele upgrade van Dynamics AX 2009

maatwerk (zie kader), zegt Van Klooster: 'De neiging om een maatwerkoplossing te willen is heel menselijk, maar vaak is het niet nodig.' Beekman beaamt dat: 'Je komt tijdens het opstellen van eisen aan het ERP-pakket onherroepelijk beperkingen tegen. Soms vroegen we ons af of we wel het juiste pakket hadden gekozen, maar bij ieder ander pakket zou dat ook zijn gebeurd. De stuurgroep die het project coördineert zei: dit is wat we aanschaffen, hier moet je het mee doen. Daardoor leer je wat meer open te staan voor standaarden en oplossingen te zoeken die daarbinnen passen.' Uiteindelijk zal er ook bij VelopA wel maatwerk insluipen, zegt Beekman: 'Een

Steeds minder maatwerk

Aan het einde van de jaren negentig en het begin van de 21e eeuw wilden veel bedrijven maatwerk. Marketingmanager bij Pulse Bart Alaerds: 'Ieder bedrijf is natuurlijk uniek. Maar een maatwerksysteem is moeilijk te onderhouden en kan leiden tot belemmering voor de toekomst. Tegenwoordig willen veel bedrijven daarom zoveel mogelijk gebruik maken van standaarden. Onze oplossing maakt dat mogelijk.'

belangrijke koppeling met onze vaste transporteur is essentieel voor de processen en niet op te lossen zonder maatwerk. Als het om partners en klanten gaat, heb je het als onderneming nu eenmaal niet altijd voor het zeggen.' ●

links

www.velopa.nl
www.pulse.nl