

‘Best of Breed’ is bullshit.



Bas van der Veldt, directeur Productontwikkeling van AFAS ERP Software BV

ERP voor iedereen

In de wereld van administratieve software krioelt het van de bedrijven die nagenoeg allemaal deelproducten leveren. Om het hardst roepen ze dat klanten daar het meest bij gebaat zijn. Bij AFAS ERP Software BV in Leusden weten ze wel beter en leveren ze een alles-in-één product, waar de klant geen omkijken naar heeft. Alles wijst erop dat AFAS het gelijk aan haar zijde heeft. Klanten staan inmiddels in rijen voor de deur en de omzet groeit extreem. Directeur Productontwikkeling Bas van der Veldt onthult de visie achter de geïntegreerde software.

Stel, je wilt een Ferrari kopen. Kun je dan voorstellen dat je de motor bij Lamborghini haalt, de banden bij Toyota, de schokbrekers bij Volvo, de grill bij Audi en de motorkap bij Porsche? Waarschijnlijk niet. Het zou een drama zijn om dat aan elkaar te bouwen. Sterker nog, het kan niet. Die ‘Ferrari’ komt niet van z’n plaats. Vandaar dat autoleveranciers kant en klare auto’s leveren. In de wereld van softwareleveranciers zou je verwachten dat het niet anders is. “Toch willen deeleveranciers ons wijsmaken dat het beter is afzonderlijke producten te kopen en die vervolgens te integreren,” verzekert Bas van der Veldt.

Voordelen van een geïntegreerde totaaloplossing

Behalve dat een geïntegreerde oplossing goedkoper is, hoeft een klant ook niet meer te programmeren of langdurige implementatietrajecten te doorlopen. Het werkt direct. Voor een bedrijf van vijftig tot honderd man is AFAS tien dagen bezig. “Met SAP ben je eerst nog twee jaar lang aan het implementeren,” glimlacht Van der Veldt fijntjes. “In onze software zitten zoveel handigheden dat een klant het eigenlijk allemaal zelf kan. Wij

willen geld verdienen met software en niet met uurtjes factureren voor consultancy.” De gedreven directeur Productontwikkeling begrijpt dat zijn uitspraken haaks staan op wat zijn concurrenten verkondigen. Al jarenlang roepen die in koor dat ‘best of breed’ de ultieme oplossing biedt. “Ze kunnen niet anders, het is hun business. Daarom kiezen ze ook de technische benadering. Ze zeggen dat de techniek het steeds makkelijker maakt om verschillende producten te integreren. Vervolgens verzinnen ze een hele trits aan technieken als Service Oriented Architecture die integratie moeten vergemakkelijken. Dat het makkelijker is geworden om producten aan elkaar te knopen, is echt onzin. En ik kan het bewijzen. Ik heb in het MKB namelijk nog nooit een goed werkend voorbeeld gezien.”

Voor grote en kleine bedrijven

Voor de grote bedrijven levert AFAS deelproducten. “Bij Philips hebben we de fiscale aangiftepraktijk geautomatiseerd en voor de Free Recordshop de HRM en Payroll. Behalve voor supergrote multinationals levert AFAS een compleet ERP-product, inclusief CRM, HRM, Payroll, Financieel, Logistiek, Projecten, Workflow- en documentmanagement. “En dat tegen een prijs die onze concurrenten vragen voor een enkel financieel pakket.” Voor de echt kleine bedrijven heeft AFAS een speciale plug-and-play variant Profit Small Business genaamd.

“Een applicatie aanschaffen die geïntegreerd werkt, levert meerwaarde en bespaart onnodig werk,” meent Van der Veldt. “Als ik bij ons praat over een debiteur, is dat dezelfde die ook in het CRM-bestand geregistreerd staat en dezelfde waar we ook projecten op kunnen registreren. Die gegevens hoef je maar één keer vast te leggen in één database. Mutaties hoef je dan ook maar één keer door te voeren en niet voor ieder systeem opnieuw. Kleinere organisaties met een mannetje of vijftig hebben dat probleem ook. Ze hebben een financieel pakket voor de debiteuren en crediteuren, een CRM-pakket met prospects en klanten en een apart systeem voor de projectadministratie. Een adreswijziging van een klant moet dus drie keer worden doorgevoerd. Bij ons is die ene debiteur overal dezelfde entiteit en die hoef je dus maar één keer te wijzigen. Het klinkt heel eenvoudig maar voor de meeste bedrijven is het uniek.”

Practise what you preach

Wij automatiseren veel softwarebedrijven. Daar ben ik erg trots op. Ze prediken heel veel. Wij zeggen: je moet eerst zelf je software implementeren en gebruiken, dan pas verkopen. Het heeft geen zin te praten over competentie management als je het zelf niet doet. Net als de schilder die z’n eigen huis ook niet verft. Wil je als organisatie overstappen op een digitale loonstrook? Vraag je toekomstige leverancier dan eens hoe ze dat zelf doen! Over ‘Employee Self Service’ wordt vooral veel gepraat, bij AFAS brengen we het in de praktijk. Hier krijgt niemand een papieren

loonstrook. Alles ligt vast in een voor onze medewerkers makkelijk toegankelijk digitaal dossier. Dat heeft de directie gewoon besloten en daar heeft niemand moeilijk over gedaan. En reken maar dat het veel kosten bespaart. Als we het van tevoren hadden gevraagd binnen de organisatie was er een enorme discussie losgebarsten en was er gewoon niets gebeurd. Momenteel zie je die discussies wel bij andere bedrijven.

Intussen is Bas van der Veldt achter z’n pc gekropen. “Ik kan alles zien achter mijn computer. Welke medewerkers aanwezig zijn, hoeveel verkopen we gedaan hebben deze maand, welke nieuwe opdrachten er vandaag zijn binnengekomen. Ik kan zelfs de lamellen bedienen en het licht. Dat krijg je bij geen enkel ander softwarebedrijf te zien. Terwijl het de wereld zoveel makkelijker maakt.”

Opmerkelijke visie

In 1996 ontstond AFAS uit een management buy-out vanuit Raet. Inmiddels telt het bedrijf 220 medewerkers en ruim 10.000 klanten. “In de toekomst kopen bedrijven geen afzonderlijke producten meer voor afzonderlijke deelgebieden. Zo kun je onze visie samenvatten,” aldus Bas van der Veldt. Het lijkt op wat Microsoft destijds verkondigde dat je geen losse tekstverwerker-, spreadsheet- en presentatieprogramma’s koopt, maar gewoon alles tezamen in Office, zodat je in één keer je hele kantoor automatiseert. Wij zeggen feitelijk hetzelfde. Waar bedrijven nu nog losse producten kopen voor hun personeelsadministratie, salarisadministratie, boekhouding en klanten, kunnen ze veel beter kiezen voor een geïntegreerde ERP-totaaloplossing. Die bieden wij ze, als enige in Nederland.”

