

IS JOUW ORGANISATIE VOORBEREID OP ERP PROJECT SUCCES?

Een waardevolle self-assessment

Dit assessment geeft jou als aanstaande ERP koper de kans om zelfstandig vast te stellen in welke mate jij en jouw organisatie al voldoende op Project Succes zijn voorbereid. En waar mogelijk nog werk aan de winkel is.

Dit zijn de 10 vragen.

1/ Een attractieve en relevante projectnaam

Succesvolle ERP-projecten kenmerken zich door een attractieve en *business relevante* project naam. Namen als 'ERP 2.0' of 'Naam ERP Pakket' zijn dus gemiste kansen. Definieer dus een naam die duidelijk communiceert wat het doel van het project is. In de ideale situatie kan elke individuele medewerker in jouw organisatie thuis aan de keukentafel aan vrienden en familie uitleggen WAAROM jullie dit project doen en WAT jullie daarmee willen bereiken.

Vraag: hebben jullie al een attractieve projectnaam bedacht? Ja/Nee

2/ Aansprekende projectdoelstellingen

Om jullie ERP-project tot een echt succes te maken heb je concrete en aansprekende projectdoelstellingen nodig. Zonder doelen kun je immers niets meten. Sterke doelen gaan veel verder dan binnen tijd en budget blijven. Dat zijn immers randvoorwaarden. Bij voorkeur definiëren jullie doelen die ook *na de Go-live* nog steeds relevant zijn! Want juist in die periode moet jouw organisatie de gewenste verbeteringen en opbrengsten realiseren. Toch?

Vraag: hebben jullie al aansprekende projectdoelstellingen gedefinieerd? Ja/Nee

3/ Beperken van maatwerk

Maatwerk in ERP-systemen is vaak comfortabel op de korte termijn. Maar het kan op de middellange termijn desastreus zijn voor projectsucces. Te vaak faciliteert maatwerk het in stand houden van oude routines en gewoonten, die in een snel veranderende markt al snel hinderlijk zijn. Dit alles betekent onder meer kritisch(er) kijken naar de aangedragen eisen en wensen. En vaker oplossingen zoeken binnen de beschikbare standaardfunctionaliteit.

Vraag: hebben jullie al een concreet plan voor hoe jullie de hoeveelheid maatwerk gaan beperken? Ja/Nee

4/ Opheffen van interne silo's

Elke organisatie heeft ze. De vaak onzichtbare muurtjes tussen afdelingen. Bijvoorbeeld door gebrekkige toegang tot elkaars data. Door sub-optimalisatie. Of simpelweg door matige bereidheid tot samenwerken. Jouw klant plukt daar meestal de zure vruchten van. In het beste geval leidt dit tot klachten. Maar meer waarschijnlijk is dat jouw klant elders gaat winkelen. Om een attractieve leverancier te blijven (of te worden) is het dus verstandig om bij de komende implementatie zo veel mogelijk van deze muurtjes af te breken.

Vraag: hebben jullie al scherp wat er moet gebeuren om jullie interne silo's te slopen? Ja/Nee

5/ Het juiste minimale budget kennen

Een ERP-systeem implementeer je niet voor 6 of 12 maanden. Met een goed geïmplementeerd systeem leg je de fundering voor de langdurig succesvolle digitale transformatie van jullie

organisatie. En juist daarom is het van belang om niet op kwaliteit in te boeten. Veel kopers missen helaas de ervaring om goed te budgetteren. En zijn bovendien gefocust op het behalen van maximale kortingen. Waardoor belangrijke projectactiviteiten niet of niet voldoende plaatsvinden. Het hanteren van een minimumbudget helpt jullie om die kwaliteit zeker te stellen.

Vraag: weten jullie wat het minimale budget is waarvoor jullie de opdracht wil verstrekken? Ja/Nee

6/ De juiste interne projectsponsor

Het implementeren van een ERP-systeem staat gelijk aan het doorvoeren van grote veranderingen. Dus vanzelfsprekend levert dat weerstand op! En veel discussie over hoe het dan verder moet. Die veranderingen vragen ook om toewijding. Om samenwerking. En om focus. Om samen in korte tijd de juiste keuzes te maken. Een krachtige project sponsor vanuit jullie directie is in dit proces onmisbaar. Hij of zij houdt de teams bij de les, helpt hen knopen doorhakken en zorgt voor de juiste randvoorwaarden.

Vraag: kennen jullie de karakteristieken van een sponsor en begrijpen jullie diens taken? Ja/Nee

7/ Een krachtig communicatieplan

Jullie implementatie is dus vooral een veranderproject. En veranderen is natuurlijk allesbehalve eenvoudig. Communicatie speelt daarbij een cruciale rol! Succesvolle projecten zijn daarom altijd op een sterk communicatieplan gebaseerd. Wat zijn jullie boodschappen aan het team? Wat wordt de toon van jullie communicatie? Wat vertellen jullie precies? Aan wie? En wanneer? Wie draagt de verantwoordelijkheid voor de project communicatie? En hoe ga je om met vragen en suggesties?

Vraag: weten jullie al hoe je een effectief communicatieplan samenstelt en uitvoert? Ja/Nee

8/ Aandacht voor verandering

Helaas wordt een ERP-implementatie nog te vaak als een puur technisch project beschouwd. Met de IT-afdeling als de trekker en een sterke focus op de mogelijkheden van het gekozen softwarepakket. Maar zelfs het beste en meest kostbare ERP-pakket ter wereld kan jullie bedrijfsprocessen niet optimaliseren. Noch de mentaliteit en klantgerichtheid van jullie team verbeteren. Een veel gemaakte denkfout is dus om het zogenaamde *change management* in het project als onbelangrijk te duiden.

Vraag: hebben jullie al scherp hoe jullie de organisatie in beweging krijgen en houden? Ja/Nee

9/ De project kick-off

De veranderingen als gevolg van de komende implementatie raken elke vezel van jullie organisatie! En dus is het super belangrijk dat elke medewerk(st)er weet wat de aanleiding voor dit project is, wat de doelstellingen zijn en welk gedrag jullie van hen verlangen om tot succes te komen. De project kick-off aan het begin van de implementatie vormt hiervoor de perfecte setting.

Vraag: weten jullie hoe een effectieve kick-off sessie eruitziet en wat de valkuilen zijn? Ja/Nee

10/ Voorbeeldgedrag van de directie

Bij ingrijpende veranderingen kijken medewerkers primair naar hun leiders. Wat zeggen zij over het project? Met welke energie en intenties doen zij dat? Hoe is hun non-verbale communicatie? En als het gaat om soms noodzakelijke veranderingen in denken en gedrag: geven zij wel altijd het juiste voorbeeld? Succesvolle projecten kenmerken zich onder meer door directies en senior managers die doordrongen zijn van de enorme impact van hun voorbeeldgedrag.

Vraag: hebben jullie scherp hoe het juiste voorbeeldgedrag er voor jullie organisatie uitziet? Ja/Nee

Is jouw organisatie klaar voor Project Succes?

Nu is het interessant om te duiden wat jouw scores in dit assessment betekenen:

- 10 keer Ja Gefeliciteerd! Jullie zijn perfect op Project Succes voorbereid
- 7 tot 9 keer Ja De basis is aanwezig, maar er is ruimte voor optimalisatie
- 4 tot 6 keer Ja Jullie lopen een behoorlijk risico op problemen. Actie vereist.
- Minder dan 4 keer Ja Alarmfase 1! Jullie lopen een grote kans op projectproblemen