



Iedere professional het beste gereedschap

De verschillen tussen ERP en Best of Breed oplossingen voor organisaties met ambitie

Inhoudsopgave

- 03 **Samenvatting en stappenplan**
- 04 **Hoofdstuk 1: Generiek versus specifiek**
- 03 **Hoofdstuk 2: Invoer aan de bron**
- 03 **Hoofdstuk 3: Domein specifiek communiceren**
- 03 **Hoofdstuk 4: Veilig in de cloud**
- 03 **Hoofdstuk 5: Geo-redundantie**
- 03 **Hoofdstuk 6: Het prijskaartje**
- 03 **Hoofdstuk 7: Flexibiliteit en maatwerk**
- 03 **Hoofdstuk 8: Kies bewust**

Samenvatting

Meer dan 96% van de Nederlanders heeft een smartphone. Vaak staat dit apparaat vol met appjes. Bijna iedereen heeft wel een app voor thuisbankieren of e-mail, maar ook authenticatie-apps zoals DigiD en social media apps zijn van de meeste smartphones niet meer weg te denken. Veel van deze apps staan met elkaar in verbinding, maar ze hebben allemaal een andere look and feel. Iedere app heeft namelijk een eigen functie en doel. Heel logisch eigenlijk.

Toch zien we in het werkveld een heel ander fenomeen. Daar wordt regelmatig geprobeerd verschillende business processen in één systeem onder te brengen, met een nadrukkelijke wens voor een eenduidige uitstraling. Of je nou op Finance werkt, op HR of het voorraadbeheer onder je hoede hebt; iedereen werkt met dezelfde applicatie. Dat lijkt overzichtelijk en misschien zelfs kostenbesparend, maar is dat het ook? En kan een organisatie met serieuze groei- en ontwikkelambities zich een dergelijke generiek systeem eigenlijk wel permitteren? Wat nou als elke professional in jouw organisatie het beste gereedschap voor zijn of haar functie in handen heeft? En waarom handelen we thuis onze zaken zo anders af dan op de werkvloer?

In deze whitepaper vertellen we graag meer over de verschillen tussen een ERP-oplossing en een Best of Breed aanpak, waarbij je voor elk bedrijfsproces van jouw organisatie werkt met een aparte applicatie.



Hoofdstuk 1

Generiek versus specifiek

Al in de jaren '60 werd voor het eerst gesproken over Enterprise Resource Planning (ERP). Met name door toedoen van Gartner werd het in de jaren '90 steeds populairder en kregen ERP-systemen serieus voet aan de grond. Aan het initiële concept, dat primair bedoeld was voor het beheren en controleren van voorraden in het productieproces, werden langzamerhand ook andere bedrijfsprocessen toegevoegd. Alles onder dezelfde noemer: ERP.

ERP heeft ons ontegenzeggelijk veel gebracht, maar kent ook een keerzijde. De generieke opzet van het systeem werkt hiaten in de implementatie in de hand. Bij een kleinere organisatie is dit op zijn minst hinderlijk, maar ook voor grote organisaties pakt een ERP-systeem lang niet altijd uit zoals van tevoren werd geschetst. Zo deed Nike in 2000 een grote investering (400 miljoen dollar) in een nieuwe supply chain en ERP-systeem. Dit resulteerde in een omzetverlies van 100 miljoen dollar, een afschrijving van de voorraad van 20% en een rits aan rechtszaken.

De vraag is of bedrijfsprocessen echt te complex waren, of dat de ERP-oplossing onvoldoende was toegespitst op de specifieke werkprocessen in een organisatie. Immers, het managen van personeelsprocessen kent een heel andere dynamiek dan het bijhouden van voorraadgegevens of uitval tijdens het productieproces. IJzer en bakstenen leren niet en kennen eenduidige waarden. Mensen ontwikkelen zich, hebben unieke uitdagingen en worden soms ziek. Steeds meer organisaties krijgen daarnaast te maken met een explosie van data en complexe en uiteenlopende klantvragen en beseffen zich dat een ERP-systeem onvoldoende past bij de organisatiebehoeften.



Hoofdstuk 2

Invoer aan de bron

Een aannemelijke reden om te kiezen voor ERP is de vastlegging van alle data in één systeem. In het ideale geval leidt dit tot zo min mogelijk dubbele invoer en wordt alle data gemakkelijk op meerdere plekken (her)gebruikt. Anderzijds zijn er anno 2024 legio technologieën beschikbaar die dit ook kunnen.

De komst van SaaS en de beschikbaarheid van API's hebben ervoor gezorgd dat integraties niet meer moeilijk en complex zijn. Ze kunnen simpel en snel ingezet worden om systemen te verbinden. Bij veelvoorkomende integraties zijn bovendien vaak standaardkoppelingen aanwezig. Dit verzekert organisaties ook van invoer aan de bron; de data wordt slechts eenmaal vastgelegd en vervolgens door API's gecommuniceerd aan omliggende systemen.

Een gekoppelde omgeving met meerdere softwareapplicaties, verbonden door API's, wordt vaak Best of Breed genoemd. Deze methode van het inrichten van het applicatielandschap maakt een andere denk- en werkwijze mogelijk, die meer openstaat voor de specifieke kenmerken van alle disciplines binnen de organisatie. Iedere vakman krijgt de mogelijkheid met het beste gereedschap te werken dat bij zijn of haar functie past, zonder de nadelen van dubbele registratie en administratie.



Hoofdstuk 3

Domein specifiek communiceren

Een stap verder in veilige connecties met omliggende systemen is de domein-API. In plaats van allesomvattende service bus integraties, waarbij alle data vanuit systemen beschikbaar wordt gesteld aan omliggende applicaties, is de domein-API volledig toegespitst op ontvangende partijen. Een goed voorbeeld binnen het HR-vakgebied zijn roosterplanningssystemen die hele andere gegevens vragen van het HR- en payroll-bronsysteem dan een recruitmentoplossing. De domein-API deelt alleen relevante informatie met een minimaal risico op datalekken en performance issues.



Hoofdstuk 4

Veilig in de cloud

De combinatie SaaS en cloud zorgt voor meer flexibiliteit en verhoogde performance van systemen. Er wordt namelijk automatisch op- en afgeschaald op basis van piek- en dalmomenten in systeemgebruik. In de praktijk blijken cloud en SaaS ook veel veiliger dan on-premise oplossingen. In de cloud worden de fysieke risico's van on-premise oplossingen vermeden of meteen opgelost, bijvoorbeeld dankzij automatische, door de cloud provider verzorgde back-ups. Met state-of-the-art hardware is het risico op defecte machines daarnaast minimaal en bovendien is de fysieke toegang tot de moderne datacenters uiterst streng beveiligd. Kortom, binnenlopen in de cloud is verre van eenvoudig.

Verder worden SaaS-oplossingen in de cloud continu geüpdatet en de infrastructuur achter de schermen doorlopend geactualiseerd. Cloud providers garanderen hierbij meestal een uptime van bijna 100 procent. Bij on-premise software ligt de gehele verantwoordelijkheid voor het updaten, bijhouden van de benodigde security maatregelen en het onderhouden van de hardware bij je eigen organisatie. Hier is altijd specialistische kennis voor nodig om te borgen dat systemen veilig en goed functioneren. Een kostenpost en een risico dat met cloud software in zijn geheel vermeden wordt. De keuze voor cloud of on-premise is er daarom één die niet lichtzinnig gemaakt moet worden. Haal je als organisatie deze kennis en kunde in huis en vertrouw je erop dat je dit tot in de puntjes kunt ondersteunen, of laat je het in de handen van betrouwbare cloud providers?



Hoofdstuk 5

Geo-redundantie

Los van de kennis en ervaring van de drie grote cloud providers (Google, Amazon en Microsoft) en de krachtige investering in hardware, infrastructuur en beveiliging, speelt ook geo-redundantie een belangrijke rol. Dankzij geo-redundantie wordt data gekopieerd en op meerdere geografische plekken bewaard, om het risico op dataverlies te beperken en beschikbaarheid van de applicatie en gegevens te bewaken. De toekomst in de IT-softwareindustrie leidt dan ook duidelijk naar de cloud en zowel Best of Breed als ERP-oplossingen bewegen zich meer en meer deze kant op.



Hoofdstuk 6

Het prijskaartje

De kostenafweging om voor ERP of Best of Breed te kiezen is vaak een zware component in het uiteindelijke besluit. Vaak lijkt een Best of Breed oplossing een duurdere keuze, omdat je bij meerdere partijen verschillende producten en implementaties moet afnemen. Een ERP-oplossing bij één leverancier met één offerte lijkt dan vaak de meest gunstige oplossing.

Zelfs als men onderkent dat de functionaliteit van een ERP-oplossing niet volledig beantwoordt aan de specifieke wensen van de organisatie, wordt vaak de prijs aangekaart als motivatie om voor ERP te kiezen. Eén leverancier, één product, één implementatie; dat móét haast wel goedkoper zijn. Met een business case wordt aangetoond hoe de functionaliteit van dit ene systeem tijdswinst en besparingen gaat opleveren in de organisatie. Als dan ook nog het prijskaartje meevalt, is er weinig meer te bediscussiëren.

De praktijk blijkt echter grilliger. Implementatietrajecten lopen vaak langer door dan gepland en overstijgen ruimschoots de geraamde kosten. Uit de online uitgave [ERP-statistieken 2024 van ICT Portal](#) blijkt dat meer dan de helft van de ERP-implementaties (54%) langer duurt dan verwacht. Redenen hiervoor zijn dat de implementatie meer werk blijkt te zijn dan verwacht en gecommuniceerd was en dat het de leverancier aan branchekennis ontbrak. Daarnaast valt 38% van de ERP-implementaties duurder uit dan begroot. Maar liefst een kwart (24%) van de organisaties geeft zelfs aan dat het ERP-project is stopgezet, omdat er werd beseft dat de ROI te lang op zich zou laten wachten. Daarnaast levert het onderbrengen van complexe bedrijfsprocessen in generieke software vaak tegenvallende resultaten op, zoals in het eerder genoemde voorbeeld van Nike.



Hoofdstuk 7

Flexibiliteit en maatwerk

Zowel ERP-systemen als Best of Breed oplossingen bieden flexibiliteit in de configuratie. Gaat jouw programma van eisen echter verder dan de mogelijkheden binnen de configuratie van het ERP-systeem, dan ontkom je niet aan maatwerkoplossingen. Meestal met een eigen prijskaartje. Met Best of Breed oplossingen is het risico op maatwerk veel kleiner, omdat je per organisatieonderdeel kiest voor de standaardoplossing die het beste aansluit op jouw vereisten. Hetzelfde geldt voor domeinspecifieke oplossingen. Deze systemen bieden simpelweg een breder scala aan toepassingen binnen hun specialisme.

Sales demo's en business cases van ERP-systemen beloven vaak gouden bergen, maar het risico dat hierin veel maatwerk versleuteld zit dat buiten de standaardprijs valt, is groot. Zo blijkt uit de [ERP-statistieken 2024 van ICT Portal](#) dat bij maar liefst 63% van de ERP-implementaties maatwerk komt kijken waar extra kosten mee gepaard gaan. In sommige gevallen maakt het maatwerk tot wel 75% van de totale ERP-kosten uit.

Wijzigingen in de implementatie kunnen de beheersbaarheid en het functioneel beheer echter bijzonder complex maken. Een kleine aanpassing kan al flink in de papieren lopen waardoor de begrote winst en besparingen in het gedrang komen. Verder leidt het vele maatwerk al snel tot een uitbreiding van de scope van de ERP-implementatie met onder meer ontevreden collega's en talloze Excel-formulieren buiten het systeem om als gevolg.

Naast de kostenbesparingen wordt vaak het argument van een 'single point of contact' aangevoerd als belangrijk voordeel van een ERP-systeem. In tegenstelling tot Best of Breed systemen heb je bij ERP maar met één leverancier te maken en is het contact onderhouden een stuk minder complex. De keerzijde van de medaille is de zogenaamde 'vendor lock-in'. Je bent volledig afhankelijk van je leverancier en besluit die bijvoorbeeld om bepaalde functionaliteiten niet meer aan te bieden of verandert de behoefte van je eigen organisatie, dan ben je wellicht gedwongen te upgraden naar een duurdere oplossing of zelfs van leverancier te veranderen.

Hoofdstuk 8

Kies bewust

In deze whitepaper hebben wij de voor- en nadelen van ERP-systemen ten opzichte van Best of Breed oplossingen zo goed en duidelijk mogelijk benoemd. Kort samengevat betreft dit de volgende aspecten:

- ERP-oplossingen bieden meer generieke functionaliteit voor specialistische bedrijfsprocessen in organisaties dan Best of Breed oplossingen.
- ERP-oplossingen voorzien doorgaans in eenmalige invoer. Best of Breed oplossingen kunnen dit ook dankzij veilige SaaS-oplossingen in de cloud, met behulp van API's.
- ERP-oplossingen zorgen voor een lagere complexiteit in contact met leveranciers. Bij Best of Breed oplossingen is er met meerdere leveranciers contact en een contract.
- Het switchen van leveranciers bij ERP-systemen is erg kostbaar en ingewikkeld. Bij Best of Breed oplossingen kunnen gemakkelijker delen van de oplossing worden vervangen.
- Het kostenplaatje van een ERP-oplossing lijkt vaak gunstiger, maar in de praktijk kunnen langdurige implementaties en maatwerk-oplossingen dit effect tenietdoen. Bovendien kan generieke software die onvoldoende aansluit op de praktijk leiden tot een onvoorziene kostenpost. Best of Breed systemen bieden vaak een hogere mate van configuratie, waardoor dit risico kleiner is.

Vooropgesteld staat dat iedere organisatie andere behoeften, wensen en benodigdheden heeft. De keuze voor de beste oplossing ligt altijd dicht bij de ambitie van een organisatie om processen zo diep en rijk mogelijk te ondersteunen. Met Best of Breed oplossingen kun je als organisatie vertrouwen op de beste oplossingen in de markt die in hoge mate aansluiten op de specifieke behoeften in de organisatie. Met ERP wordt met name de complexiteit in de relatie en het contact met de leverancier verminderd. De vraag is waar het grootste knelpunt ligt voor jouw organisatie. Gun je iedere vakman het beste gereedschap, of stuur je iedereen met een Zwitsers zakmes op pad?

Aan jou de keuze.



Over Visma | Raet

Visma | Raet maakt het HR leven makkelijker. Zodat er meer tijd is voor zaken die er in het leven toe doen. Met de slimme SaaS HR & payroll-oplossingen van Visma | Raet worden repetitieve en administratieve taken geautomatiseerd. Omdat Visma | Raet al jarenlang actief is in de publieke markt, zijn klanten verzekerd van de juiste kennis in de systemen; of het nu gaat om cao's of best practices van processen. Hierdoor ontstaat er rust en ruimte om te doen wat écht belangrijk is, zoals het verder helpen van mens en maatschappij. Denk hierbij niet alleen aan de extra tijd en aandacht voor het ontwikkelen van medewerkers en het binden en boeien van nieuwe talent, maar ook tijd en aandacht voor patiënten, leerlingen en burgers. Zo werken we samen aan een mooie duurzame wereld.

Visma | Raet is onderdeel van het Noorse Visma AS, marktleider in Scandinavië en behoort tot de top 5 van Europese business-softwarehuizen. De Visma-groep heeft ruim 1.7 miljoen klanten, 15.000 medewerkers en een jaaronzet van 2.394 miljoen euro (EBITDA 708 miljoen euro) in 2023. Kijk voor meer informatie op: www.vismaraet.nl of bel +31(0)88 – 23 02 300.

