

ERP en dyslexie

Een aantal maanden geleden bleek dat de leer- en leesproblemen van onze zoon op de lagere school veroorzaakt werden door dyslexie. Voor ons als ouders reden om ons hierin verder te verdiepen. Eén van de kenmerken van dyslexie is dat iemand moeite heeft met het vormen van een totaalbeeld, omdat dit sterk gefragmenteerd opgebouwd wordt met (te) veel aandacht voor details. Hierdoor kan het gebeuren dat iemand met dyslexie onbewust een ander, soms vertekend beeld van de werkelijkheid opbouwt.

Naarmate ik meer las over dyslexie vielen me een aantal treffende vergelijkingen op met ervaringen uit onze ERP- adviespraktijk. Zo hebben we recent een ERP-selectietraject afgerond bij een machinebouwer. In de analyse-fase werd duidelijk dat de logistieke aansturing op een hoger niveau moest komen te liggen om de *performance* van het bedrijf als geheel te verbeteren. De gewenste werkwijze werd besproken met de leveranciers op de shortlist.

Tot onze verrassing bleek één leverancier voor een eigen, afwijkende aanpak gekozen te hebben. In hun demo werden de module relatiebeheer en de financiële integratie van het pakket sterk benadrukt. Dat zijn zonder meer belangrijke zaken, maar voor onze klant lag het accent op het verbeteren van zijn logistieke prestatie, en in het bijzonder op zijn planningsvraagstuk.

Groot was dan ook de teleurstelling van de leverancier dat hij geen uitnodiging kreeg voor het vervolgetraject. Vanuit zijn beleving waren relatiebeheer en een goede financiële verslaglegging de basis voor het succes van elk bedrijf, dus óók voor ieder selectietraject. Op mijn vraag waarom hij zijn beeld niet getoetst had –in de voorgelegde case lag de nadruk immers op de logistieke besturing- moest hij het antwoord schuldig blijven. Ik heb hem daarop aangegeven dat het goed zou zijn om in selectietrajecten niet zonder meer uit te gaan van zijn eigen beleving.



Regelmatig spiegelen is één van de mogelijkheden om iemand met dyslexie te helpen om zijn beeld van de werkelijkheid in overeenstemming te brengen met dat van anderen. Ook voor ERP-leveranciers en bedrijven die oriënteren op een nieuw pakket is dit noodzakelijk, zelfs als ze geen last hebben van dyslexie. Gerichtte vragen kunnen dus zowel bedrijven als leveranciers helpen om het wederzijdse verwachtingspatroon scherp te krijgen, en daarmee een goede basis te vormen voor een succesvolle samenwerking. En al die aandacht voor de details? Prima, maar dan pas wél als de belangrijkste criteria voor het nieuwe ERP-systeem afgedekt zijn.

Erwin Voets

Ing. Erwin Voets CPIM is partner bij KCLA, een onafhankelijk organisatieadviesbureau dat productiebedrijven in het MKB begeleidt bij het oplossen van hun vraagstukken op gebied van (productie)logistiek, ERP en organisatie.