



FICTIEF VOORBEELD. Bedrijf, personen, cijfers en incidenten zijn verzonnen. Dit document laat zien wat je aan het eind van De Procesweek krijgt, niet wat er bij een echte klant is gevonden.

DE PROCESWEEK – VERSLAG

Offertecalculatie voor zakelijke laadpleinen

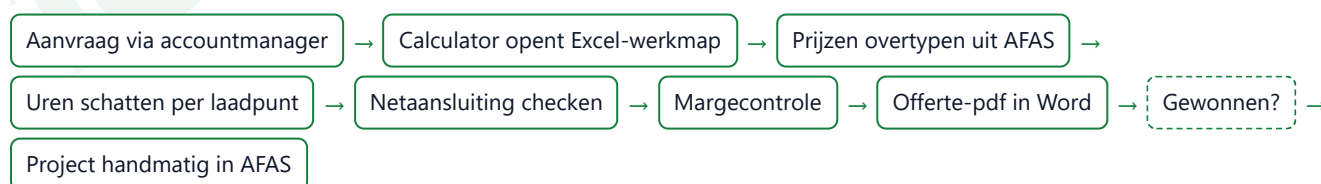
Klant	Voorbeeld Installatietechniek B.V. (<i>fictief</i>) · installateur van laadpleinen en zonnestroominstallaties voor bedrijven · 140 medewerkers
Proces	Offertecalculatie voor zakelijke laadpleinen
Systemen	ERP: AFAS Profit · Rapportage: Power BI
Gesproken	Calculator (2×), commercieel manager, projectleider, financieel controller, IT-beheer
Opleversessie	Vrijdag, met de commercieel directeur

1. Samenvatting en advies

De offertecalculatie voor laadpleinen draait in één Excel-werkmap van 23 tabbladen, beheerd door één senior calculator. Een offerte kost gemiddeld 2,5 uur, prijzen en uurtarieven worden overgetypt uit AFAS, en in het afgelopen jaar gingen drie offertes de deur uit met een te lage marge.

Advies: bouwen, in twee fasen. Fase 1 vervangt de calculatie en haalt artikelen, prijzen en tarieven rechtstreeks uit AFAS. Fase 2 zet een gewonnen offerte automatisch door als project in AFAS. De verwachte besparing is ongeveer **€52.800 per jaar** (hoofdstuk 7).

2. Procesplaat — hoe het proces echt loopt



Stap	Wie	Overdracht	Wat er misgaat
Aanvraag	Accountmanager	→ calculator	Aanvraag komt per mail, zonder vaste velden
Prijzen overtypen	Calculator	—	Oude prijzen: de werkmap wordt niet bijgewerkt als AFAS verandert
Uren schatten	Calculator	—	Kennis zit in het hoofd van één persoon
Netaansluiting	Calculator	→ projectleider	Wacht gemiddeld 3 dagen op antwoord
Margecontrole	Commercieel manager	→ calculator	Controleert het eindtotaal, niet de opbouw

Offerte maken	Calculator	→ accountmanager	Tekst en bedragen apart; komen niet altijd overeen
Project aanmaken	Projectleider	—	Alles opnieuw ingetypt in AFAS

Tellingen: 5 overdrachten · 2 keer hetzelfde getal ingetypt · 1 persoon die het geheel overziet.

3. Wat er misgaat

- **Verouderde inkooprijzen.** In maart ging een offerte uit met laadpaalrijzen van vorig jaar. Gemiste marge: circa €4.000 (*fictief*).
- **Afhankelijkheid.** Tijdens drie weken vakantie van de senior calculator bleven 11 aanvragen liggen; twee klanten gingen naar een concurrent (*fictief*).
- **Workaround.** Voor grote pleinen rekent de calculator met een eigen "opslagtabblad" dat niet in de procedure staat. Die opslag is de reden dat de marges meestal wél kloppen.
- **Eerdere poging.** Een AFAS-offertemodule is in 2024 getest en gestopt: de module kon de opbouw per laadpunt en de netaansluiting niet aan.
- **Nooit:** een offerte zonder bevestigde netcapaciteit, en een marge onder de 18%.

4. Fit-gap — wat bestaat al, wat niet

Onderdeel	AFAS standaard	Standaard offertemodule	Maatwerk nodig
Artikelen, prijzen, uurtarieven	✓	✓	Nee — ophalen uit AFAS
Opbouw per laadpunt en per plein	—	Deels	Ja
Opslagregels voor grote pleinen	—	—	Ja
Check netcapaciteit als verplichte stap	—	—	Ja
Margebewaking per offerteregel	—	Deels	Ja
Offerte-pdf	—	✓	Nee — sjabloon hergebruiken
Gewonnen offerte → project in AFAS	Deels	Deels	Ja, via de koppeling

Conclusie: de module dekt ongeveer de helft. De rest is precies het deel waar de marge wordt gemaakt. Bouw alleen dat deel, en laat AFAS de bron voor artikelen en prijzen.

5. Requirements

#	Requirement	Prioriteit
R1	Artikelen, inkooprijzen en uurtarieven komen dagelijks uit AFAS; niemand typt ze over	Must
R2	Een offerte bestaat uit pleinen en laadpunten, met uren en materiaal per laadpunt	Must
R3	De opslagregels voor grote pleinen staan in de applicatie en zijn door de commercieel manager aan te passen	Must
R4	Een offerte kan niet worden verstuurd zonder bevestigde netcapaciteit	Must

R5	Offerteregels onder de 18% marge worden gemarkeerd en vragen goedkeuring	Must
R6	De offerte-pdf komt uit hetzelfde bestand als de berekening	Should
R7	Een gewonnen offerte wordt als project met budget aangemaakt in AFAS	Should (fase 2)
R8	Elke wijziging aan een offerte is terug te zien: wie, wanneer, wat	Should
R9	Accountmanagers kunnen de status van hun aanvraag zien	Could
R10	Koppeling met het portaal van de netbeheerder	Won't (nu)

Acceptatie R1, voorbeeld: Gegeven een gewijzigde inkoop prijs in AFAS, *wanneer* de calculator de volgende ochtend een offerte opent, *dan* rekent de offerte met de nieuwe prijs zonder handmatige actie.

6. Koppelingsschets voor IT

Richting	Gegevens	Hoe	Frequentie
AFAS → applicatie	Artikelen, inkoop prijzen, uurtarieven, debiteuren	GetConnectors (lezen)	Dagelijks, plus op verzoek
Applicatie → AFAS	Gewonnen offerte als project met budget	UpdateConnector (schrijven)	Bij gunning (fase 2)
Applicatie → Power BI	Offertes, marges, doorlooptijd	Database-view in de applicatie	Dagelijks

Wat IT moet doen: een AFAS-app-connector met token aanmaken, de GetConnectors vrijgeven, toegang tot Power BI regelen. Geschatte tijd: een halve dag (*fictief*).

Hosting: in de eigen Azure-omgeving van de klant, of door HyperionMind. Keuze bij de opdracht.

7. Business case op één A4

Wat het huidige proces kost (*alle cijfers fictief, uit de gesprekken*)

Post	Berekening	Per jaar
Calculatietijd	368 offertes × 2,5 uur × €65	€59.800
Herberekeningen	10% van de offertes × 1,5 uur × €65	€3.600
Gemiste marge	3 offertes met verouderde prijzen × €4.000	€12.000
Totaal		€75.400

Na de bouw (*aannames: 0,75 uur per offerte, 2% herberekening, 1 margefout per jaar*)

Post	Berekening	Per jaar
Calculatietijd	368 × 0,75 uur × €65	€17.900
Herberekeningen	2% × 1,5 uur × €65	€700
Gemiste marge	1 × €4.000	€4.000
Totaal		€22.600

Besparing: ongeveer €52.800 per jaar. Niet in euro's uitgedrukt, wel meegewogen: de afhankelijkheid van één calculator, en de twee klanten die tijdens de vakantie weggingen.

Terugverdiëntijd = vaste bouw prijs ÷ €52.800 × 12 maanden. *In het echte verslag staan hier de bouw prijs en de uitkomst. In dit voorbeeld is het bedrag weggelaten.*

8. Vaste prijs en planning

Fase 1 — calculatie en AFAS-koppeling (lezen) · vaste prijs: *in dit voorbeeld weggelaten*

Mijlpaal	Wat	Week	Betaling
M1 Technisch ontwerp	Datamodel, schermontwerp, koppelingsontwerp; aannames getoetst	1–2	30%
M2 Calculatie werkend	R1–R5 op een testomgeving, getest door de calculators	3–6	40%
M3 Livegang en rapportage	R6, R8, drie kerncijfers in Power BI, overdracht	7–8	30%

Kerncijfers in Power BI: doorlooptijd aanvraag → offerte · marge per offerte · slagingspercentage.

Aannames waarop de prijs rust

- AFAS-artikelen en prijzen zijn bruikbaar via standaard GetConnectors
- De opslagregels passen in maximaal tien regeltypen
- Twee calculators zijn in week 3–6 samen vier uur per week beschikbaar voor tests
- De huidige offerte-pdf is het sjabloon

Blijkt in M1 een aanname niet te kloppen, dan bespreken we de scope opnieuw voordat er verder gebouwd wordt. Wijzigingen daarna spreken we vooraf af.

Fase 2 (gewonnen offerte als project in AFAS, R7): apart geprijsd na livegang van fase 1. **Niet inbegrepen:** koppeling met de netbeheerder (R10), extra dashboards, datawarehouse.

9. Wat nu

- **Bouwen:** fase 1 starten binnen 90 dagen na dit verslag, dan wordt het bedrag van De Procesweek volledig verrekend.
- **Niet bouwen:** dit verslag is van jullie, ook als een andere partij het uitvoert.
- **Eerst alleen de werkmap opruimen:** hoofdstuk 2 en 3 zijn daar direct bruikbaar voor.

Hoe ziet dit eruit voor jouw proces?



Plan een gratis procesgesprek van 30 minuten. Je vertelt over het proces dat niet in je ERP past; ik vertel eerlijk wat ik zie. Binnen twee werkdagen heb je dat kort op papier, ook als het antwoord "niet bouwen" is.

[Plan een procesgesprek →](#)

Maarten Schuilenburg · hyperionmind.eu · m@maartenschuilenburg.nl