KEEN INTEGRATIONS · WHITEPAPER

Succesvol plannen met plansoftware

Drie fases, één doel: plannen dat echt werkt voor planners, managers en medewerkers

Op basis van meer dan 15 jaar ervaring met AFAS, implementaties en planning

KEEN Integrations · Trinko Keen · 2025

Inhoud

De belofte en de realiteit van plansoftware 3

De zes sleutels voor succesvol plannen 4

Sleutel 1 — Ken jezelf voor je kiest 4

Sleutel 2 — Kies een partner, niet een product 5

Sleutel 3 — Geef de implementatie de ruimte die ze verdient 6

Sleutel 4 — Zet de planner in de regisseursstoel 7

Sleutel 5 — Bouw gewoonten, geen nieuwe systemen 8

Sleutel 6 — Blijf leren, ook als het goed gaat 9

Conclusie — de weg bepaalt de bestemming 9

De belofte en de realiteit van plansoftware

Software-ontwikkeling gaat razendsnel. Wat vroeger weken kostte,een capaciteitsplanning opzetten, bezetting inzichtelijk maken, voorstellen doen voor optimale inzet, kan nu in een fractie van de tijd. Moderne plansoftware is krachtiger, sneller te bouwen en beter te beheren dan ooit tevoren.

En toch zien we elke dag organisaties worstelen. Implementaties worden uitgesteld. Systemen worden aangeschaft maar nauwelijks benut. Planners vullen in, maar sturen niet. De software staat er, maar verandert weinig.

Dit whitepaper gaat niet over welke software je kiest. Het gaat over hoe je het traject aanpakt: van de eerste analyse tot de dagelijkse routine. Want de echte belemmering voor succesvolle planning is zelden de technologie. Het is de weg ernaartoe en de gewoonten die je opbouwt als je er eenmaal bent.

> **CENTRAAL INZICHT**
>
> Snel software ontwikkelen en goed beheren is niet de oplossing. Wel een essentiële voorwaarde. Zonder passende software kun je niet plannen — maar software alleen maakt van een organisatie nog geen organisatie die goed plant.

Dit whitepaper onderscheidt drie fases die elke organisatie doorloopt, en beschrijft daarbinnen zes concrete sleutels die het verschil maken:

- Het keuzetraject — hoe kies je de juiste oplossing en partner?
- De implementatiefase — hoe zorg je voor een goede start?
- De reguliere werkingsfase — hoe zorg je dat het beklijft?

In elke fase geldt: foutloos hoeft niet. Weten wat werkt — dat is het doel.

Keuzefase	Implementatiefase	Reguliere werkingsfase
• Analyseer het huidige planproces • Breng pijnpunten in kaart • Bepaal intern eigenaarschap • Toets organisatierijpheid • Vergelijk meerdere leveranciers	• Stel een harde deadline • Richt een projectstructuur in • Techniek eerst, dan mensen • Bewaak de scope • Neem alle stakeholders mee	• Plan doorlopende evaluaties • Bouw nieuwe routines in • Doe gecontroleerde maandafsluiting • Automatiseer pas na stabilisatie

- Let op totale kosten (TCO)
- Zorg voor gecontroleerde livegang
- Behoud een betrokken partner
- Blijf continu leren

De zes sleutels voor succesvol plannen

Er zijn zes terugkerende factoren die het onderscheid maken tussen organisaties die écht kunnen sturen op hun plansoftware — en organisaties die blijven worstelen. Ze zijn niet technisch van aard.

1	**Ken jezelf voor je kiest** *Keuzetraject*	Analyseer het huidige planproces en de organisatie eerlijk voordat je ook maar één demo plant.
2	**Kies een partner, niet een product** *Keuzetraject*	De relatie en het meedenken van de leverancier wegen zwaarder dan features en een gelikte presentatie.
3	**Geef de implementatie de ruimte die ze verdient** *Implementatie*	Een harde deadline plus scope-discipline plus structuur, geen haast, geen perfectiedrang.
4	**Zet de planner in de regisseursstoel** *Implementatie*	Planners moeten het systeem écht onder controle hebben: niet alleen gebruiken, maar sturen.
5	**Bouw gewoonten, geen nieuwe systemen** *Reguliere werking*	Nieuwe routines inslijpen kost tijd. Automatiseer pas als de basis volledig staat.
6	**Blijf leren, ook als het goed gaat** *Reguliere werking*	Doorlopende evaluatie en een partner die meedenkt maken het verschil op de lange termijn.

Elke sleutel heeft zijn eigen fase, maar ze versterken elkaar. Een organisatie die zichzelf goed kent vóór de keuze (sleutel 1), kiest ook een betere partner (sleutel 2). Een planner die de regisseursstoel inneemt (sleutel 4), bouwt ook sneller gezonde gewoonten op (sleutel 5). De sleutels zijn geen losstaande tips — het is een samenhangend geheel.

SLEUTEL 1

Ken jezelf voor je kiest

De eerste fout in veel planningstrajecten wordt niet gemaakt bij de implementatie, maar al daarvoor. Een gelikte demo, een overtuigende leverancier, een feature die net iets meer doet dan de concurrent. En dan wordt er getekend.

Terwijl de echt bepalende vragen zelden op tafel komen. Want wie zijn we? Wat werkt nu niet? Zijn wij als organisatie klaar voor deze verandering?

Analyseer eerlijk wat er nu fout gaat

Voordat je ook maar één demo plant, is het essentieel om te begrijpen wat er in de huidige situatie niet werkt. Wordt er gewerkt met Excel? Is er al een planningsysteem, maar is het te complex? Wat gaat er goed en wat niet?

Deze analyse is niet alleen input voor de keuze. Het is ook de meetlat voor succes ná de implementatie. Wie niet weet waar de pijn zit, weet ook niet of de nieuwe situatie beter is.

- Wat werkt er nu niet makkelijk?
- Wat wordt er al geprobeerd om het beter te maken?
- Hoe is de samenwerking met de huidige partner (als die er is)?
- Wat was er goed aan die samenwerking — en wat heeft gefaald?

> **TIP**
>
> Informatie over wat er mis ging met de vorige partner is waardevolle input voor de volgende. Gebruik het. Een goede nieuwe partner zal ernaar vragen.

Breng je organisatie open in kaart

Niet elke organisatie is klaar om een planningstraject succesvol te doorlopen. Hoe beter je dit van tevoren weet, hoe beter je je kunt voorbereiden of bijsturen.

- Is het functioneel beheer op orde? Of mis je daar slagkracht?
- Is de organisatie in staat om knopen door te hakken?
- Is er bereidheid om écht iets te veranderen?

Dat laatste is niet het allerbelangrijkste, maar het is wel bepalend. Zoals James Clear schrijft in Atomic Habits: verander je gewoontes, en je verandert wie je bent. Dat laatste is uiteindelijk nodig voor succesvol plannen.

Breng ook je huidige planproces in kaart

Een nieuw systeem implementeren op een onduidelijk planproces is dweilen met de kraan open. Begrijp eerst hoe er nu gepland wordt: wie doet wat, wanneer, op basis van welke informatie, met welke uitzonderingen. Dit geeft je niet alleen input voor de keuze, maar ook voor de inrichting. En het voorkomt dat je een inefficiënt proces 1:1 digitaliseert.

SLEUTEL 2

Kies een partner, niet een product

Het keuzetraject is niet alleen een zoektocht naar de juiste software. Het is ook, misschien wel vooral, een zoektocht naar de juiste partner. Dat onderscheid is cruciaal, en wordt te vaak gemist.

Nodig meerdere leveranciers uit — maar neem zelf het initiatief

Laat je niet passen door leveranciers. Zet zelf de agenda. Bepaal vooraf wat je wilt zien, welke vragen je wilt beantwoord hebben en welke scenario's je wilt uitwerken. Door jezelf vragen te stellen en die steeds verder uit te werken, krijg je al een heel goed beeld van wat bij jullie past, nog voordat je ook maar één demo hebt gezien.

- Wat is echt belangrijk om terug te zien?
- Welk type partner past bij onze organisatie? Formeel of betrokken?
- Zijn ze er ook nog als het niet gaat zoals gewenst?

> **EIGEN ERVARING**
>
> Toen ik zelf directeur was bij het Jeugdsportfonds keek ik bij de keuze voor een partner vooral naar één vraag: 'Als het niet gaat zoals gewenst, zijn ze er dan nog?' Die vraag zegt meer over een samenwerking dan elke feature-lijst.

Kijk verder dan licentie- en implementatiekosten

Een veelgemaakte fout: de offertes worden vergeleken op prijs, maar de werkelijke kosten worden niet meegenomen. De total cost of ownership omvat meer:

- Implementatiekosten en licentiekosten
- Kosten voor eigen beheer en functioneel beheer
- Support, doorontwikkeling en maatwerk
- Indirecte kosten: tijd van eigen medewerkers

Kies voor een partner die meedenkt

Een goede partner heeft hetzelfde traject al meer dan honderd keer doorlopen. Jij doet het voor de eerste keer. Die ervaring heeft waarde. Een partner die meedenkt, valkuilen benoemt en je soms terughoudt van keuzes die later problemen opleveren — daar mag je voor betalen.

SLEUTEL 3

Geef de implementatie de ruimte die ze verdient

De implementatiefase is het scharnierpunt. Hier wordt de basis gelegd voor alles wat daarna komt. Een trage, chaotische of halfbakken implementatie werkt door in de maanden, soms jaren daarna.

Het doel van de implementatiefase is niet perfectie. Het doel is een gecontroleerde, betrouwbare livegang.

Zet een deadline — en houd hem

Zonder deadline verschuift alles. Dat is niet alleen vervelend omdat de nieuwe situatie later begint. Het heeft ook een organisatorisch effect: mensen die lang in een implementatietraject zitten, raken afgeleid. Ze hebben andere prioriteiten gekregen. En dan wordt een implementatie sleuren in plaats van varen.

Richt een projectstructuur in

Een implementatie heeft structuur nodig. Dat hoeft niet groots te zijn, geen uitgebreid programmamanagement of een stuurgroep van twaalf mensen. Maar je hebt wél afspraken nodig over wie wat besluit, wie het bewaakt, en hoe je omgaat met vertragingen of scopeveranderingen. Persoonlijke relaties zijn waardevol, maar een project dat draait op relaties in plaats van structuur is kwetsbaar.

Bewaak de scope, perfectie is het doel niet

Voortschrijdend inzicht leidt bijna altijd tot scopeverandering. Dat is normaal. Maar elke uitbreiding kost tijd en energie. Stel jezelf de vraag: is dit nodig voor een goede livegang? Of kan het daarna? Wat daarna kan, gaat daarna.

> **KERNPRINCIPE**
>
> Een goede implementatie eindigt niet als alles perfect werkt. Een goede implementatie eindigt als de organisatie klaar is om zelf verder te bouwen.

SLEUTEL 4

Zet de planner in de regisseursstoel

Plansoftware kan nog zo goed zijn, als de planner het systeem niet écht begrijpt, niet in control is, niet weet hoe het reageert op uitzonderingen, dan stuurt niemand. De planner is de brug tussen de techniek en de organisatie.

Techniek eerst dan de mensen

Zorg dat de technische kant vroeg op orde is: koppelingen, datasynchronisatie, autorisaties, omgevingen. Want als de techniek niet staat, kunnen planners niet oefenen. En als planners niet kunnen oefenen, is het systeem niet onder controle vóór de livegang.

Planners moeten het systeem écht beheersen

Niet alleen gebruiken, maar in control zijn. Ze moeten weten hoe het systeem reageert, wat de uitzonderingen zijn, en hoe ze die oplossen. Een planner die twijfelt, vraagt toestemming. Een planner die in control is, neemt regie.

Neem alle belanghebbenden mee

Software die planners begrijpen maar medewerkers niet vertrouwen, werkt niet. Software die managers geweldig vinden maar planners onduidelijk vinden, werkt ook niet.

- Planners: diepgaande training, eigenaarschap, scenario-oefeningen
- Managers: inzicht in sturingsinformatie en rapportages
- Medewerkers: begrijpen waarom — en hoe het hen helpt

In de praktijk: waarom KEEN Integrations voor AFAS-integratie kiest

Deze sleutel is precies de reden waarom KEEN Integrations met KEENplanning niet náást AFAS bouwt, maar er middenin: hoe minder een planner hoeft te schakelen tussen systemen. Hoe directer medewerkergegevens, verlof en verzuim al kloppen vanuit één bron, hoe eerder een planner daadwerkelijk kan sturen in plaats van invullen. Het whitepaper “Van ruis naar grip” werkt dit specifiek voor KEENplanning en AFAS verder uit: van gebruiksgemak tot processen tot sturen.

SLEUTEL 5

Bouw gewoonten, geen nieuwe systemen

Er is een hardnekkig misverstand in veel organisaties: ná de livegang is het klaar. De implementatie is geslaagd, de vinkjes zijn gezet, de partner bedankt. En dan leunen mensen achterover.

Dat is precies het moment waarop de meeste trajecten alsnog mislukken. Want ná de livegang begint de echte verandering: nieuwe routines moeten worden opgebouwd. rond het ene systeem dat er al staat, niet in een volgend systeem of een los lijstje ernaast. Wie tegen een hobbel aanloopt, is snel geneigd er nóg een tool bij te zoeken. Maar elk extra systeem is weer een nieuwe bron, en dus weer een nieuwe plek waar ruis kan ontstaan. De winst zit hem niet in meer systemen, maar in betere gewoonten rond het systeem dat je al hebt.

Plan evaluatiemomenten structureel

Zorg voor doorlopende evaluaties na de livegang. Niet één groot evaluatiemoment na drie maanden, maar regelmatige check-ins: wat gaat goed, wat gaat minder, wat moeten we aanpassen? Neem de tijd om nieuwe gewoonten in te slijpen.

Doe een gecontroleerde maandafsluiting

Begin klein: een beperkte set controles die je elke maand uitvoert. Breid die set uit naarmate het team zekerder wordt. En automatiseer pas als de routines volledig eigen zijn.

WAARSCHUWING

Een volledig geautomatiseerde maandafsluiting klinkt efficiënt — maar pakt in de praktijk averechts uit. Mensen maken fouten, teams veranderen continu en niet iedereen begrijpt het systeem goed. Die fouten worden dan geautomatiseerd meegenomen. Het gevolg: veel correcties, tijdverlies en verlies van vertrouwen in het systeem. Automatiseer pas als de routines volledig zijn ingeslepen.

PRAKTIJKRESULTAAT — DBIEB

dbieb maakte gebruik van 10 uitzendkrachten voor de planning. Na het optimaliseren van het planproces, niet alleen de software, maar ook de werkwijze, waren dat er nog maar 3. Minder uitval, meer tevreden medewerkers, minder externe inhuur. Niet door betere software. Door betere gewoonten.

SLEUTEL 6

Blijf leren — ook als het goed gaat

Succesvol plannen is geen eindtoestand. Het systeem verandert, de organisatie verandert, de wet verandert. Er komen nieuwe medewerkers. Er zijn nieuwe wensen, nieuwe uitdagingen, nieuwe kansen om het planproces verder te verbeteren.

Eigenaarschap als blijvende voorwaarde

Zonder iemand die het planningstraject bewust blijft monitoren, evalueren en bijsturen, verwatert elk systeem. Dit is de meest voorkomende rode vlag: een implementatie zonder eigenaar. Eigenaarschap betekent niet dat één persoon alles doet, het betekent dat er iemand is die het bewaakt, signaleert en aankaart als het misgaat.

Een partner die meegroeit

Een partner die in de implementatiefase goed heeft meegedacht, is ook in de werkingsfase waardevol. Niet als afhankelijkheid, maar als sparringpartner, iemand die meedenkt, signaleert en ontzorgt. De beste organisaties behandelen hun planpartner niet als leverancier, maar als strategische adviseur.

Communiceer de ‘waarom’ blijvend

Medewerkers die niet (meer) begrijpen waarom er zo gepland wordt, verzetten zich — bewust of onbewust. Organisaties die het planproces écht optimaliseren, gebruiken plansoftware om medewerkers te helpen flexibel te werken. Het systeem faciliteert het gesprek bij afwijkingen, maakt ruimte zichtbaar en helpt om samen tot een passende invulling te komen. Dat levert niet alleen betere bezetting op, het levert meer tevreden mensen op.

Conclusie: de weg bepaalt de bestemming

Goede plansoftware is essentieel. Zoals goed materiaal essentieel is voor een topsporter. Maar materiaal brengt niemand naar de Olympische Spelen. Dat doet training. Routine. Gewoonten. En de juiste begeleiding op het juiste moment.

De drie fases in dit whitepaper: het keuzetraject, de implementatie, de reguliere werking, zijn geen hobbels die je zo snel mogelijk moet nemen. Het zijn de fases waarin de echte waarde wordt bepaald.

Neem de tijd. Stel de juiste vragen. Kies een partner die meedenkt. Bouw de routines op. En wees geduldig met de cultuurverandering, die gaat altijd langzamer dan de techniek.

Dan levert plansoftware wat het belooft: planners die sturen in plaats van invullen. Managers die proactief handelen. Medewerkers die meer regie hebben over hun eigen werk. En een organisatie die écht verder komt.

Hoe verder?

Herkent u een of meer van deze zes sleutels als de plek waar het in uw eigen traject wringt, of wil ke vóór de keuze al scherp krijgen waar jullie organisatie staat? KEEN Integrations biedt daarvoor de Plan Scan: in ongeveer tien minuten, te vinden via de website, onder “planscan”, beantwoord je een aantal vragen over jullie huidige planproces, en rolt daar een score uit die laat zien waar de belangrijkste ruis zit en waar de meeste winst te behalen is.

Wil je het gesprek liever direct aangaan? KEEN Integrations neemt in een vrijblijvend gesprek van een half uur uw specifieke situatie en uitdagingen door en licht toe hoe KEENplanning, geïntegreerd in AFAS, de zes sleutels in dit whitepaper in de praktijk invult.