

# ContActueel

Pag. 3, Column: Eén gezicht

Pag. 4, SAP biedt volledige portfolio voor MKB



Pag. 5, SAP committeert zich aan de kledingindustrie middels de industry solution AFS



Pag. 6, Archivering

Pag. 7, Dankzij twee jaar hard werken hebben we een state of the art SAP systeem



Pag. 8, Kort Nieuws



In dit nummer:

CTACALIGN  
jaargang 4  
nummer 3  
december 2002

De zin en onzin

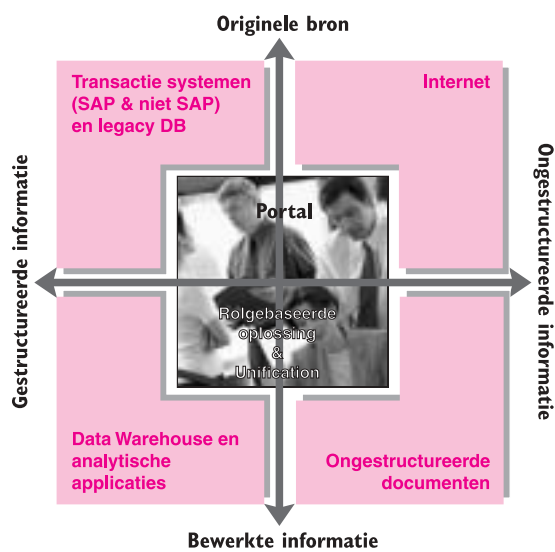
## SAP Portals

Wordt u inmiddels ook met enige regelmaat bestookt met leveranciers die elk aangedragen probleem met een "Portal" willen oplossen? Wellicht zult u zich afvragen of een Portal inderdaad de juiste oplossing is, hoe lang de implementatie daarvan gaat duren, en wat de kosten daarvan zijn. De Portal kan een oplossing zijn, maar SAP biedt ook nog legio andere mogelijkheden, zoals de Business Connector of de Internet Transactie Server (ITS) in combinatie met intranet-tools. De Portal is er in diverse verschijningsvormen. Naast de SAP Portal kennen we o.a. Hummingbird, Plumtree en Microsoft SharePoint. Het aanbod in Portals is dus breed. Tijd om de hype rond de Portal te ontzenuwen en in het juiste perspectief te plaatsen. Zodat u kunt bepalen of de Portal voor nu of in de toekomst voor u iets kan betekenen.

**A** ller eerst, wat is een Portal eigenlijk?

Een Portal is een set met bouwstenen die het mogelijk maakt om met behulp van browser- en internettechnologie uw benodigde informatie met één click binnen handbereik te hebben. Deze informatie-ontsluiting kan waar ook ter wereld, op ieder gewenst moment en daarvoor geschikt apparaat op een beveiligde manier plaatsvinden. De Portal maakt het mogelijk uw (bedrijfs)informatie te ontsluiten. De Portal zelf bevat geen bedrijfsinformatie, maar is toegerust met mogelijkheden om de gewenste informatie uit de verschillende bronnen te verzamelen en te tonen. De grootste bottleneck hierbij is de openheid van de bronsystemen. Deze bronsystemen bepalen welke informatie wel of niet door een Portal kan worden opgevraagd en ontsloten. De Portal toont de informatie, maar slaat deze niet op in een eigen database.

*Is een Portal hetzelfde als intranet?*  
Uiteindelijk zou een intranet net zo uit te rusten zijn als de Portal. Er zijn hiervoor vele hulpmiddelen op de markt. Gedacht moet worden aan zoekmachines, opmaakprogramma's, database



ontsluitingsapplicaties, kennismanagement producten etc. Kortom, alle bouwstenen die nodig zijn om het intranet dezelfde functionaliteit te geven als een Portal. In een Portal zijn veel van deze bouwstenen standaard opgenomen. Wat we in de praktijk van vandaag zien gebeuren, is dat het intranet door de Portal wordt vervangen. Eerst wordt het intra-

net er in de Portal bij gehangen en later neemt de Portal deze functionaliteit over. In sommige gevallen is er geen intranet en wordt de stap naar de Portal in één keer genomen.

lees verder op pagina 2

Voordelen van een Portal

'De Portal staat er binnen 2 weken.'  
Deze opmerking kunnen we meteen naar het rijk der fabelen verwijzen. Slechts de benodigde infrastructuur kan in deze periode worden geïnstalleerd. En met alleen de werkende Portal techniek hebben we nog niets aan deze Portal, want een Portal zonder content is geen Portal. Er moet dus informatie ontsloten worden via de Portal.

Waar zo'n ellenlang project zoals bij de ERP-implementatie?  
Nee, uit bestaande praktijkcases is gebleken dat er binnen 3 maanden een goed werkende Portal is op te leveren.

'De Portal is slechts een technisch speeltje.'  
Techniek heeft inderdaad een groot aandeel in een Portal implementatie, maar er wordt veel gebruik gemaakt van reeds bestaande en zich bewezen technologie.

#### Alternatieven

Moet slechts een klein deel van uw bedrijfsinformatie worden ontsloten dan is het niet nodig een Portal te implementeren. Daarvoor zijn voldoende alternatieven voorhanden. Uiteraard zijn de alternatieven die later alsnog aan een Portal te koppelen zijn het meest lucratief. De Internet Transactie Server (ITS) van SAP biedt een deugdelijke oplossing. De ITS maakt het mogelijk om de complexe SAP transacties op de achtergrond op eenvoudige wijze aan te bieden aan een eindgebruiker. Dit voorkomt dat deze eindgebruiker door een zwaar trainingsprogramma moet om met SAP te werken. Behalve de ITS kan ook gebruik worden gemaakt van de Business Connector (BC) van SAP. Deze technologie maakt het mogelijk op eenvoudige wijze informatie op te vragen uit een SAP omgeving. Koppel de BC aan de standaard intranet tools voor opmaak en interactie en ook hier kan op eenvoudige wijze een beperkte set van informatie aan de buitenwereld worden getoond.

Voor beide alternatieven geldt dat hoe groter de groep waarvoor informatie moet worden ontsloten en hoe groter het te ontsluiten informatiepakket, hoe meer transacties moeten worden ontwikkeld en hoe interessanter en efficiënter het wordt om de Portal in te zetten.

#### Voordelen

Het belangrijkste bij de start van een Portal project is te weten waar het de meeste efficiëncy voordelen voor uw organisatie op gaat leveren, voor welke rollen binnen de organisatie de Portal gaat werken, welke informatie medewerkers nodig hebben om hun werk te doen en waar deze informatie vandaan komt. Als we dit weten kunnen we een Portal strategie neerzetten en gefaseerd gaan implementeren.

In organisatie-onderdelen waar veel tijd wordt besteed aan het opzoeken van informatie uit verschillende bronsystemen (zoals database [SAP en niet-SAP], internet of intranet en fileservers) kan een Portal de gewenste gegevens snel boven tafel krijgen. De Portal is in staat snel aan te loggen aan de verschillende media en deze vervolgens vliegensvlug te doorzoeken. Hierdoor blijft er voor de informatiezoekers meer tijd over om de opgehoeste informatie te analyseren. Onder andere Research & Development afdelingen hebben hier dus veel baat bij.

Indien veel medewerkers van de organisatie buiten het bedrijf werken, maar toch gebruik moeten maken van informatie en informatiesystemen op kantoor, dan kunnen ze met de Portal via internet op vele plekken beschikken over de gewenste informatie. Informatie is sneller beschikbaar en actueler omdat de bron direct wordt benaderd of gegevens aan de bron kunnen worden toegevoegd. Denk bijvoorbeeld aan consultants, vertegenwoordigers, adviseurs en servicemonteurs.

Binnen vrijwel alle ondernemingen zijn veel managers bezig met het doorzoeken van rapportages, overzichten etc. naar die uitzonderingsgevallen waar actie op moet worden ondernomen. Dit werk kan nu door een Portal worden gedaan, zodat de manager adequater kan reageren en sneller beslissingen kan nemen. Voor veel logistiek en financieel managers een groot voordeel.

Dit zijn slechts een paar mogelijkheden waarbij een Portal direct voordeel voor uw organisatie kan opleveren; de mogelijkheden zijn eindeloos.

#### Implementatie

Als we overtuigd zijn van het nut van de Portal voor de organisatie willen we natuurlijk weten hoe (snel) de Portal geïmplementeerd kan worden om de gewenste voordelen te kunnen behalen. Belangrijk aan het begin van een Portal implementatie is dat alle mensen die met de Portal te maken gaan krijgen dezelfde ideeën en definities van een Portal hebben. Dat maakt discussie verderop in het project makkelijker en duidelijker. Kortom, alle neuzen in dezelfde richting. Dit geldt voor de projectverantwoordelijke, de projectleden, maar ook voor alle gebruikers, technici en security officers die iets met de Portal te maken gaan krijgen. Zo'n sessie kan in 1 à 2 dagen plaatsvinden en is een goede start-up voor een Portal project.

Zodra duidelijk is wat er onder een Portal moet worden verstaan, dan kan de Portal strategie worden opgesteld. Dit betekent dat geïnventariseerd moet worden welke rollen (functies) binnen de organisatie welke informatie nodig hebben (een 'rol/informatiematrix'). Dan kun je bepalen waar de voordelen te behalen zijn met de Portal. Hoe meer bronnen worden gebruikt hoe handiger een Portal is en hoe groter het efficiëncy voordeel. Een extra voordeel is te bereiken door de informatie - die nu veelal handmatig wordt gecombineerd - op een geïntegreerde manier aan te bieden. De Portal is hiervoor uitermate geschikt. Het opstellen van een rol/informatiematrix kan in een korte tijd (2 - 3 weken) worden gedaan. Veelal is de input hiervoor aanwezig binnen de organisatie.

Zodra deze rol/informatiematrix gereed is, kunnen we op basis hiervan kijken of de gewenste informatie technisch gezien (infrastructureel) goed te ontsluiten is en welke infrastructuur componenten nodig zijn om een Portal het levenslicht te laten zien. Door de rol/informatiematrix op te delen in een aantal logische blokken ontstaan de verschillende Portal deelprojecten. Door dit proces van opdelen tijdens een workshop met de juiste betrokkenen plaats te laten vinden hoeft dit proces niet langer dan 1 à 2 dagen te duren. De Portal strategie is zo voor de korte en lange termijn in kaart gebracht en heeft draagvlak van eenieder.

De volgende stap zal één of meerdere proof of values kunnen zijn. Er wordt een kleine Portal geïmplementeerd met een deel van de complete portal strategie. Dit is het deel waarmee in korte tijd (4 tot 6 weken) aangetoond kan worden dat de efficiëncy voordelen voor uw organisatie die op voorhand bedacht zijn ook daadwerkelijk worden behaald."Na het succesvol afsluiten van zo'n proof of value kan een pilot project worden gestart om daarna een eerste definitieve Portal implementatie te doen. Na deze eerste implementatie kunnen vervolgens alle andere deelprojecten uit de Portal strategie worden opgepakt en geïmplementeerd zodat de hele



organisatie langzaam maar zeker migreert naar een Portal-using organisatie.

#### Samenvattend

Niet ieder probleem hoeft te worden aangepakt met een Portal. Alternatieven zijn voor handen. Vele voorbeelden zijn te bedenken waarbij het op juiste wijze ontsluiten van reeds aanwezige informatie voordelen voor de organisatie kan opleveren. Op deze manier kan meer aandacht besteed worden aan het feitelijke werk en niet aan het zoeken en verzamelen van de juiste informatie. Bij het ontsluiten van aanwezige informatie uit verschillende gegevensbronnen is het noodzakelijk om van tevoren goed na te denken over de te volgen strategie. Gebruik hierbij een projectaanpak die de (eind)gebruiker van de aangeboden informatie als uitgangspunt neemt en zorg ervoor dat uw organisatie een van tevoren gedefinieerd voordeel haalt uit de implementatie van de Portal. Veel, zo niet alle huidige implementatiemethodieken gaan uit van een (bedrijfs)proces benadering of een informatiestroom benadering. Eén ding is zeker, deze benaderingen gaan niet werken bij het implementeren van een Portal of één van de alternatieven. Er moet worden gekozen voor een rol- of gebruikersbenadering. Zij moeten met het systeem gaan werken en hoe zij dat op de meest efficiënte wijze kunnen doen is de invalshoek voor een Portalimplementatie.

# Eén gezicht

In Nederland werken inmiddels meer dan 500 organisaties met SAP. Ze werken er vaak al meerdere jaren mee en in een groot aantal gevallen is de initiële R/3 omgeving al omgezet naar mySAP, soms uitgebreid met nieuwe onderdelen als BW, APO en CRM. Het betekent wel dat het er niet altijd eenvoudiger en overzichtelijker op is geworden met het uitgebreide 'landschap' van verschillende systemen. Het totaaloverzicht houden wordt een steeds grotere uitdaging!

column

**W**elkom bij alweer een nieuwe uitgave van onze Contactueel. In deze uitgave onder andere meer over de Enterprise Portal van SAP. Vrijwel elke organisatie breidt haar SAP omgeving de komende jaren uit naar meer functionaliteit en naar een grotere diversiteit, die bovendien meer en meer verspreid komt te liggen over verschillende deelsystemen. Het belang van een goed overzicht en eenvoudige toegang tot de informatie wordt daarmee voor de gebruikersorganisatie steeds groter. Met de Enterprise Portal biedt SAP een 'schil' over de verschillende systemen heen, één gezicht naar buiten. De Portal kan worden afgestemd op de eisen en wensen van elke individuele gebruiker. Het uitgangspunt daarin

is dat die informatie beschikbaar wordt gemaakt die voor die medewerker relevant is. Het resulteert in een geweldige effectiviteitsverbetering voor de organisatie. Informatie is sneller beschikbaar en in de juiste vorm. CtaAlign loopt voorop met kennis en ervaring op het gebied van de SAP Enterprise Portal. Op dit moment zijn we nauw betrokken bij de opzet en inrichting van een Portal bij een grote retailorganisatie in Nederland. En we werken zelf bij CtaAlign al een flink aantal maanden met de SAP Enterprise Portal.

Eén gezicht naar buiten vinden we vanuit CtaAlign in meerdere opzichten essentieel. CtaAlign wil naar haar klanten één gezicht

bieden als het gaat om het vakmanschap in SAP. Belangrijk daarbij zijn elementen als gedegen kennis van zaken, begrip van bedrijfsprocessen en de 'vertaalslag' naar SAP; dat is dan ook ons uitgangspunt. We willen een centraal aanspreekpunt zijn voor onze klanten voor alle diensten, of het nu gaat om een implementatie van SAP, integratie en koppeling met andere systemen, maatwerkontwikkeling of beheer. We bieden deze diensten vanuit een integrale benadering voor al onze klanten.

En als laatste bedoelen we met één gezicht ook dat we door de unieke focus op SAP de specialist willen zijn op dit terrein. CtaAlign heeft uitgebreide expertise en ervaring vanuit ruim tien jaar SAP focus en meer dan honderd klanten. CtaAlign wil daarmee voor haar klanten een betrouwbaar eerste aanspreekpunt zijn en blijven.



Henny Hilgerdenaar, Algemeen directeur

**C**/TAC SA richt zich in Spanje volledig op de middenmarkt, die qua omvang vele malen groter is dan die in Nederland. Het gaat met name om familiebedrijven die vaak al tientallen jaren bestaan. In die families neemt langzamerhand de nieuwe generatie de leiding over, waardoor moderne technologie daadwerkelijk haar intrede kan doen. Spanje loopt op dat vlak duidelijk nog achter op Nederland. De meeste bedrijven hebben eigen ontwikkelde software systemen en overbevolkte IT-afdelingen, die de macht in handen hebben en een ernstige belemmering vormen voor het goed functioneren van de interne organisatie en voor de groei van dit soort bedrijven. De jongere generatie managers denkt meer aan de core-business. Zij beseffen dat je de ontwikkeling van een ERP-systeem beter aan specialisten, zoals SAP, kunt overlaten. Door de bereidheid van deze nieuwe generatie om nieuwe technologieën zoals mySAP.com in te zetten verwachten wij dat Spanje de IT achterstand op niet al te lange termijn zal inlopen.

Mede dankzij de jarenlange ervaring van CtaAlign in de Nederlandse markt kan C/TAC SA haar klanten heel veel kennis en ervaring bieden. In Spanje hebben met name de bedrijven in de middenmarkt enorm veel behoefte aan een oplossing voor hun problemen. De Spaanse MKB markt is daarom voor Ctaalign veelbelovend. De sleutel tot het succes van C/TAC SA is de synergie tussen moeder en dochter; we kopiëren de succesvolle activiteiten van Nederland met behulp van de specialisten uit Nederland.

De industrie in Spanje is met name geconcentreerd rondom Madrid en Barcelona. Vandaar dat C/TAC NV destijds besloten heeft zich in Madrid te vestigen. Afgelopen jaar heeft C/TAC SA haar eerste winst gerealiseerd en beschikt zij inmiddels over zo'n 25 klanten. De klanten die C/TAC SA heeft weten aan te trekken zijn van een grote diversiteit: van drukkerij, scheepswerf, polyester-jachten fabrikant, onroerendgoed beheerder, boeken distributeur, deuren fabrikant, kunstmest producent tot reder.

## C/TAC SA

In 1999 heeft CtaAlign in Spanje haar Spaanse vestiging geopend. Sinds de start is deze vestiging fors gegroeid. Inmiddels bestaat ze uit 32 medewerkers.

Net als in Nederland zien we ook in Spanje de trend dat klanten vragen naar 'kant en klare' oplossingen. Kant en klare oplossingen specifiek voor bepaalde branches. Dat vraagt van een implementatiepartner een bepaalde focus en dus ook een specifieke branchekennis. In SAP jargon wordt deze beweging naar specialisatie ook wel 'verticalisatie' genoemd. Vandaar dat C/TAC SA in samenwerking met CtaAlign werkt aan specifieke branchegerichte oplossingen. Een voorbeeld hiervan is de oplossing voor de constructie industrie, in Spanje momenteel een florerende markt. Deze oplossing biedt een volledig geïntegreerde interface met engineering

pakketten zoals AUTOCAD. Hierdoor is het mogelijk om vanuit de engineering afdeling, volledig geautomatiseerd, ontwerpen en stuklijsten aan te leveren aan mySAP.com. Deze ontwerpen dienen vervolgens als basis voor de planning van de productie.

Behalve de branche-oplossing uit Nederland maakt C/TAC SA ook gebruik van de kennis die opgedaan is tijdens de implementatie van eerdere mySAP.com projecten. Op basis daarvan worden lokale templates gebouwd; in de Spaanse markt profileert C/TAC SA zich op dit moment met name als SAP specialist voor de deuren- en offset industrie.

### Streamserve

Naast het implementeren van SAP richt Spanje zich ook op EAI (Enterprise Application Integration). Per 1 oktober jongstleden heeft C/TAC SA deze veelbelovende activiteit ondergebracht in een apart bedrijf. De Tool die hiervoor wordt ingezet is de BCP (Business Communication Platform) connector van Streamserve.

Dit BCP is een uniek concept dat de communicatie tussen bedrijven, klanten en leveranciers, door middel van een eenduidig platform, volledig automatiseert. Deze communicatie kan plaatsvinden in allerlei vormen zoals fax, e-mail, pdf, en xml. C/TAC SA heeft reeds een jaar ervaring als reseller van de BCP van Streamserve en is per 1 oktober Solution Reseller voor de Spaanse en Portugese markt.

Dat Spanje een groeiende markt is waar nog veel gaat veranderen staat ontegenzeggelijk vast. De behoefte aan degelijke en betrouwbare oplossingen in de middenmarkt is groot. Met behulp van de producten SAP en Streamserve en support vanuit Nederland gaat C/TAC SA een gezonde toekomst tegemoet.

# SAP biedt volledige portfolio voor MKB

Productontwikkeling was bij SAP lange tijd gericht op het topsegment in de markt. Die eenzijdigheid is gelukkig voorbij. Met MySAP All-in-One en SAP Business One biedt SAP een volledig pakket voor middelgrote en kleine organisaties. Vertrouwde kwaliteit, met de nadruk op beheersbaarheid en betaalbaarheid. SAP is hard op weg de 'Mercedes van de middenmarkt' te worden.

**D**e markt is complex, hectischer en veeleisender dan ooit. Europese eenwording en mondialisering hebben de concurrentie verhard. Bedrijven moeten betere producten leveren in een kortere tijd, tegen lagere prijzen. Inzicht in eigen bedrijfsprocessen is dringend gewenst, evenals meer – en gedetailleerder – informatie over afzetmarkten en leveranciers, die zich bijna overal op de wereld kunnen bevinden. Dat stelt eisen aan hun software. Nu doen middelgrote bedrijven qua complexiteit niet onder voor grote organisaties: de bedrijfsprocessen zijn dezelfde. Vaak begeven ze zich in de periferie van de 'grote jongens', waardoor ze genoodzaakt zijn een overeenkomstig systeem te hanteren. En ook het MKB moet anticiperen op toekomstige ontwikkelingen als e-business, SRM en CRM. Kortom, vanuit de middenmarkt groeit de vraag naar krachtige informatiesystemen.

## Sneller, goedkoper, beter beheersbaar

Maar dan anders. Waar grote ondernemingen als Shell, Philips en DSM beschikken over voldoende tijd, geld en mankracht om mega-applicaties naar hun specifieke wensen te implementeren, hebben hun kleinere broertjes niet de middelen voor kostbare en langlopende trajecten – noch de behoefte eraan. Het moet allemaal sneller en goedkoper.

Bovendien vormt de diepe functionaliteit van producten als mySAP, ontwikkeld vanuit het bovensegment, een ongewenste 'overkill'; hoe zorg je voor een efficiënte toepassing van alle aanwezige systeemcomponenten van een systeem waar je wellicht maar 20% van benut? De nadruk ligt dus ook op beheersbaarheid, zowel van scope als management.

SAP pakt dit vraagstuk aan met zogenaamde branche-oplossingen: systemen die nog altijd voortkomen uit het zwaardere product mySAP, maar zijn gepreconfigureerd tot kant-en-klare templates, afgestemd op specifieke branche-eisen. Ze bouwen voort op mySAP Best Practices – voorgeprogrammeerde basisblokken die

al zo'n 60 à 70% van de benodigde functionaliteit dekken. Branche-oplossingen zijn nog verder gevectoriseerd en halen, in combinatie met Best Practices, een functionaliteitsdekking van 80 à 90%.

## MySAP All-in-One

is de nieuwe verzamelnaam voor alle branche-oplossingen van SAP. Er zijn er momenteel meer dan 20 in ontwikkeling, voor sectoren als farmacie, olie en gas, detailhandel, dienstverlening, enzovoort. Doordat ze worden geleverd als pre-pakaged pakketten, is scopebepaling en testing niet meer nodig. Alle effort kan worden gestoken in een effectieve introductie binnen de organisatie en het opleiden van de key-users. Dat scheelt tijd en kosten.

All-in-One is 'op de groei' gemaakt. Vanuit een branche-template is elke gewenste functionaliteit in SAP bereikbaar. De modulaire opzet stelt organisaties bovendien in staat om op gefaseerde en beheersbare wijze te groeien naar een geïntegreerde informatievoorziening. En: door een stap-voor-stap implementatie kun je als bedrijf een reeks van

kleine verbeteringen aanbrengen, wat de ROI beter zichtbaar maakt. In het kort: MySAP All-in-One biedt alle voordelen van SAP gecombineerd met een snelle implementatie, lagere kosten en een branchespecifieke functionaliteit.

## SAP Business One

is een soortgelijk product voor kleinere bedrijven, maar nog eenvoudiger – en goedkoper – te implementeren. Met dezelfde SAP-look and feel. Ook nuttig voor bestaande, grote SAP-gebruikers, bijvoorbeeld voor hun dochterondernemingen. U beschikt dan over een branchespecifiek systeem, dat upwards compatible is met All-in-One. Doormigreren gaat dus probleemloos.

## Value added reseller

MySAP All-in-One en SAP Business One worden geïmplementeerd door een SAP-partner die thuis is in uw markt. De toegevoegde waarde van CtacAlign als value added reseller ligt in de specifieke kennis van uw branche én uw bedrijf. Kennis die we op maat in de applicatie verdisconteren om een verdere aanscherping van functionaliteit (tot 100%) te verkrijgen. In die zin wordt een breed toepasbare branche-oplossing alsnog een perfect passend maatjasje.

Gecombineerd met de branche-expertise van partners als CtacAlign vormt de nieuw ontwikkelde productlijn van SAP een verrassend en compleet antwoord op de veranderende vraag vanuit het MKB-segment.



## Met SnAPshot inzicht in SAP beheer



**H**et beheer van een SAP systeem is geen sinecure. Uw klanten en de SAP gebruikers eisen een stabiel, flexibel en gebruikersvriendelijk systeem. Uw organisatie kan geen dag of misschien zelfs geen uur het SAP systeem missen. Het inspelen op de veranderende markt leidt tot wijzigingen op uw productieve systeem waarbij bestaande functionaliteit niet in gevaar gebracht mag worden. Bent u in staat aan deze uitdagingen het hoofd te bieden? Haalt uw organisatie uit SAP wat

erin zit? Een antwoord op deze vragen kan CtacAlign u bieden met behulp van SnAPshot. Als ervaren SAP beheerpartner zijn wij in staat een SnAPshot of 'foto' te maken van de status quo van uw SAP beheer. Aan de hand van vragen, toegespitst op specifieke doelgroepen in uw organisatie, kunnen wij een objectief beeld schetsen van de sterke en zwakke punten. Een SnAPshot is daardoor uitermate geschikt als uitgangspunt voor het doorvoeren van verbeteringen. Een SnAPshot is zo gemaakt. Uw organisatie wijst mensen uit diverse doelgroepen

aan om een enquête in te vullen die rekening houdt met hun relatie tot het SAP systeem. Op basis hiervan wordt de foto snel ontwikkeld en afgedrukt, waarna de SnAPshot wordt toegelicht in een bijeenkomst bij u. Dit geheel bieden wij u graag aan voor een vaste prijs.

Heeft u interesse of wilt u meer informatie, neem dan contact op met Ben Meijs of mail naar [SnAPshot@Ctalign.com](mailto:SnAPshot@Ctalign.com). Voor een overzicht van al onze SAP beheerdiensten verwijzen we u graag naar [www.SAPbeheer.nl](http://www.SAPbeheer.nl).

Mike Day van kledingmerk Tommy Hilfiger

# SAP committeert zich aan de kledingindustrie middels de industry solution AFS

Toen Tommy Hilfiger zichzelf begin jaren tachtig uitprijde tot één van de beste vier modeontwerpers van Amerika, naast Ralph Lauren, Perry Ellis en Calvin Klein, dacht iedereen dat hij gek was geworden. Niets bleek echter minder waar, want inmiddels is Hilfiger wereldwijd uitgegroeid tot een topmerk met in 2001 een omzet van bijna 2 miljard euro. De explosie van activiteiten is nog niet over, want er komen nog steeds nieuwe productlijnen bij. 'Classic American with a twist', zo omschrijft Tommy Hilfiger zijn collectie zelf, waarbij een aantal basiswaarden het uitgangspunt vormen. Eén: 'young at heart', hetgeen niet leeftijds- maar mentaliteitsgericht is. Twee: 'fun' en drie: energiek en sportief.

**E**r zijn weinig merken echt succesvol op de Europese markt, maar Hilfiger wilde daar wel bijhoren. In 1997 werd dan ook, vanuit het hoofdkantoor in Amsterdam en het Europese distributiecentrum in Tegelen Limburg, gestart met 'mens sportswear', ofwel sportieve herenkleding. Twee jaar na de introductie van deze lijn is de Tommy Hilfiger-denimlijn gelanceerd. Een jaar later de 'womenswear' en weer een jaar later de 'children' en 'athletics'-lijn. Momenteel wordt gewerkt aan de introductie van accessoires als 'underwear' en 'socks'. De strategie is expansie via de bestaande verkoopkanalen door uitbreiding van het assortiment. Mede door de grote diversiteit aan productlijnen, is ook de organisatie de afgelopen jaren sterk gegroeid. Mike Day en Henry van den Berg vertellen welke ontwikkelingen het bedrijf heeft doorgemaakt en hoe het ERP-systeem SAP daarbij ondersteuning biedt.

Mike Day is de 'vice-president operations' en als zodanig ook verantwoordelijk voor de ICT binnen Hilfiger Europa. Henry van den Berg neemt als 'business systems manager' de verantwoordelijkheid voor alle bedrijfssystemen in Europa op zich. Daar is SAP er slechts één van. Henry: "Wij gebruiken twee door Hilfiger USA ontworpen maatwerk pakketten, namelijk ISIS en DTS. ISIS (Integrated Style Information System) bevat de ontwerpgegevens en alle benodigde data van de betreffende kleding. DTS (Delivery and Tracking System) is een inkooporder-systeem, dat wordt gebruikt voor

de verspreiding en opvolging van inkooporders aan verschillende externe fabrieken. Hilfiger heeft namelijk zelf geen productie-bedrijven. Deze systemen zijn met behulp van de Business Connector gekoppeld voor uitwisseling van artikel-, barcode- en inkoopgegevens."

## Industry Solution

Mike: "Toen in december 1998 werd besloten om over te gaan op een ERP-systeem was de keuze voor SAP snel gemaakt. Het is namelijk een geïntegreerd pakket, dat wij relatief eenvoudig konden koppelen aan onze maatwerk software. Bovendien heeft SAP zich, in tegenstelling tot veel andere ERP-systemen, gecommitteerd aan de kledingbranche door de 'industry solution' AFS te ontwikkelen. Ook kan het systeem zonder problemen onze ambitieuze expansieplannen bijhouden en is SAP een solide bedrijf dat veel investeert in productontwikkeling. We hebben de modules FI/CO, MM, SD, WM en het belangrijke AFS (Apparel (kleding) Footwear Solution) geïmplementeerd. In de kledingbranche zijn maten en kleuren zeer belangrijk. Aangezien we deze in de standaardmodules nergens kunnen onderbrengen, is in AFS een matrix opgenomen, waarin we deze gegevens wel kunnen weergeven. Het is een soort aanvulling op de bestaande SAP structuur, dat ook voor de inkoop, verkoop en warehousing van belang is."

## Vlekkeloze implementatie

In oktober 1999 ging Hilfiger live. De implementatiefase duurde dan ook nog geen jaar. Op de vraag hoe het project verliep, antwoordt Mike met een grote grijns: "We huurden CtacAlign in en alles verliep vlekkeloos. Alle gekheid op een stokje, we hoefden geen business process redesign uit te voeren, omdat onze organisatie vrij klein was. We hadden ongeveer 100 medewerkers waarvan slechts 40 SAP-gebruikers. Nu zijn dat er 450, waarvan iets meer dan de helft SAP gebruikt. Dit komt met name door de uitbreiding van het systeem naar alle Europese vestigingen. We werkten al nauw samen met de SAP-onderneming. Het projectteam bestond qua functionele uitvoering uit een combinatie van zes key-users van onze eigen organisatie, ongeveer 6 consultants van CtacAlign en 3 consultants van SAP. CtacAlign is een relatief kleine, informele organisatie die goed bij onze bedrijfsstructuur past. Naarmate het project vorderde werden er ook meer mensen bij betrokken." Geprobeerd is om zoveel mogelijk binnen de standaard van SAP op te lossen. Met name in het warehouse-gedeelte en in de rapportage is echter wel het een en ander aan maatwerk verricht.

## Uitbesteding versus eigen beheer

Henry kwam in april 2001 bij Hilfiger in dienst. "SAP was toen dus al geïmplementeerd," vertelt hij. "De bedoeling was om SAP en de andere ICT systemen in eigen beheer te managen, zelf ondersteuning te bieden aan de

medewerkers en zelf toekomstige ontwikkelingsplannen te maken. We wilden niet uitsluitend afhankelijk zijn van CtacAlign, maar ook eigen kennis en expertise in huis hebben. We zijn met z'n drieën begonnen, maar inmiddels werken we al met z'n achten. Mijn taak was om een goed team neer te zetten, waarbij we per module een specialist in huis hebben. De consultants van CtacAlign worden nu, middels SLA's, ingezet op speciale projecten en in de tweede-lijns ondersteuning."

## Voordelen

SAP is nu drie jaar in gebruik en de voordelen zijn duidelijk zichtbaar. Henry: "Doordat het een geïntegreerd systeem is, is de financiële administratie sterk verbeterd. Bovendien loopt SAP nog steeds keurig in de pas met de expansie van ons bedrijf." Dit jaar hebben we de nieuwe release 4.6C gekregen, met daaraan gekoppeld de nieuwe release van AFS, zijnde 3.0B. Met de AFS-release waren we de eerste in Europa en wellicht zelfs in de wereld. Nu willen we het systeem verder optimaliseren en eventueel uitbreiden met meer functionaliteiten."

## Gebruikersactiviteiten

De Europese AFS-gebruikersgroep, die niet zo groot is maar zich wel heeft verenigd, onderhoudt rechtstreekse contacten met de ontwikkelafdeling van SAP in Duitsland. Dat is volgens Mike redelijk bijzonder: "Op die manier betreft SAP ons in de strategische ontwikkeling van deze industry solution en dat is heel prettig, want wij moeten ermee werken." Behalve met de leverancier, onderhoudt Hilfiger ook contacten met andere SAP-gebruikers. Op de gebruikersdagen van de VNSG (Vereniging Nederlandstalige SAP Gebruikers), die 10 en 11 april aanstaande plaatsvinden in Maastricht, geeft zij samen met CtacAlign een presentatie over 'Scanning in het Warehousemanagement'. "We zijn nu alle processen in het distributiecentrum aan het automatiseren via barcodescanning. Daar willen we graag meer over vertellen aan onze collega-gebruikers," aldus Mike.



Mike Day (r) en Henry van den Berg

# Archivering

Als u al enkele jaren met SAP werkt, dan kent u het probleem van de 'groeïende database'. Hoe langer u met SAP werkt, hoe meer tabellen 'vol' lopen, en hoe groter de database wordt. Als u niet ingrijpt zal de database onnodig snel te groot worden. Tijd dus om na te denken over archivering van uw gegevens. Met archivering beperkt u de groei van de database fors, waardoor de performance van het systeem gewaarborgd blijft. En u blijft de beschikking houden over uw gegevens. Archivering, wat is dat eigenlijk? Wat voor gegevens kun je activeren en zijn de gegevens nog wel bereikbaar?

**A**ls we het over archivering hebben, hebben we het eigenlijk over twee soorten archivering: Data Archivering en Document Archivering.

## Data Archivering

Data Archivering is het gecompriëerd verplaatsen van datagegevens (opgeslagen in tabellen) van de database naar een andere locatie. Het data archiveringsproces is in principe vrij eenvoudig:

- De bewaartijden van de documenten worden vastgesteld, de juiste parameters worden in de tabellen gezet.
- De archiveringsprogramma's worden gedraaid en de archiefbestanden worden gecontroleerd.
- De gearchieveerde gegevens worden uit de R/3 database verwijderd en er wordt een keuze gemaakt of de archiefbestanden verwijderd of bewaard moeten worden.

Voor de opslag van gegevens dient, afhankelijk van het verwachte gebruik, een keuze gemaakt te worden voor het opslagmedium. Mogelijkheden zijn tapes, CD-R, Hierarchical Storage Management System (HMS) en optisch archief. Een algemene misvatting over data archivering is dat er altijd een derde opslag medium gekozen moet worden. Dit is niet het geval! De archiefbestanden kunnen gewoon op de SAP-server worden neergezet en meedraaien in de standaard back-up procedure. Als u alleen Data Archivering inzet kan dit voldoende zijn.

## Waarom Data Archivering?

Data Archivering kan belangrijk zijn om de groei van de database te stabiliseren, om kortere back-up en restore tijden te bereiken en om de algehele performance te verbeteren. Een Data Archiveringstraject zal meestal vanuit technisch oogpunt ingegeven worden. De grote groei van de database zorgt voor extra kosten van hardware en beheer, en is daarmee vaak de reden om over te gaan tot Data Archivering.

## Database Analyse

Bij de start van een Data Archiveringstraject wordt er allereerst een analyse van de database gemaakt. CtaAlign biedt een Database Analyse aan als standaard product, eventueel als onderdeel van een groter archiveringstraject. Doel van de Database Analyse is de samenstelling van de SAP database weer te geven in zijn huidige vorm. Daartoe wordt een indicatie gegeven van hoelang u vooruit zou kunnen met de huidige hardware zonder archivering. Ook biedt de Database Analyse een overzicht van de grootste en meest groeiende tabellen, een indicatie van het te archiveren volume en het volume dat gereserveerd wordt voor de archivefiles. Ook vragen als 'hoe hard groeit de database', 'waar wordt deze groei door veroorzaakt', en 'welke data archiveringsobjecten horen hierbij' worden beantwoord. Tot slot geeft de Database Analyse ook aan hoe het zit met de performance van het systeem. Naarmate er meer data opgeslagen wordt in het systeem, kunnen vooral het oproepen van rapportages en maandafsluitingen langer gaan duren.

## Gegevens

Gegevens die in het SAP-systeem zijn opgeslagen en na verloop van tijd hun actualiteit verliezen zijn geschikt om te archiveren. Dit zijn bijvoorbeeld productieorders, in- en verkoopdocumenten.

## Rapportages

Vaak is er behoefte de gegevens beschikbaar te houden voor rapportages. Bijvoorbeeld voor de fiscus, wettelijke eisen, maar ook voor gebruik door de eigen organisatie. Daarom biedt SAP, om de archiefbestanden na archivering weer te kunnen lezen, een aantal standaardoplossingen.

## Vroeg of laat

Vast staat dat SAP Data Archivering ooit een keer zal moeten gebeuren, vroeg of laat. Bij 50 Gb of 500 Gb. Data Archivering kan ingezet worden als een opzichzelfstaand project, maar kan ook onderdeel uitmaken van een groter geheel. Bijkomend voordeel van een Data Archiveringsproject is dat gekeken wordt naar de consistentie van de datagegevens. Bij de ingebruikname van SAP zijn mogelijk beslissingen gemaakt, die later niet zo gelukkig bleken te zijn. Of er zijn bijvoorbeeld fouten gemaakt bij een conversie die niet eerder zijn opgevallen. Deze data staat nog steeds onnodig in de database en kan ook worden opgeruimd in het archiveringstraject.

## Document Archivering

Voor het gemak kan worden gezegd dat Document Archivering alles omhelst, behalve SAP datagegevens. Denk aan Word documenten, gescande documenten, E-mail, tekeningen, enzovoort. Binnen SAP gaat het om twee vormen; uitgaande en inkomende documenten.



Marjolijn Berends

In tegenstelling tot het archiveren van datagegevens, die gearchieveerd worden omdat het oude gegevens betreft, gaat het hier om actuele informatie, die tijdens het lopende bedrijfsproces geraadpleegd zal worden.

## Business Information Warehouse

SAP Business information Warehouse (BW) biedt de mogelijkheid om over modules heen, en zelfs over meerdere systemen heen, snel en eenvoudig rapportages aan te bieden, zonder het operationele systeem te belasten. In combinatie met archivering kan Business information Warehouse aan de eisen en wensen van alle gebruikers voldoen. Gegevens die alleen voor wettelijke verantwoording op detailniveau nodig zijn, zouden gearchieveerd kunnen worden. Gegevens die voor rapportagedoelinden op een geaggregeerd niveau nodig zijn kunnen via het Business information Warehouse worden aangeboden. Hierdoor kan de hoeveelheid gegevens voor het operationele systeem constant worden gehouden, waardoor er geen extra investeringen nodig zijn voor systeemuitbreidingen en meer complexe beheeractiviteiten.

## Samenvattend

Met een Database Analyse wordt in een kort tijdsbestek een momentopname van de database gemaakt. De Analyse geeft een indicatie van wanneer archivering belangrijk gaat worden voor uw organisatie. Vroeg of laat wordt archivering voor iedereen een keer belangrijk. Met een Database Analyse maakt u een goede start voor het uitwerken van een archiveringsplan.

Via [info@ctalign.com](mailto:info@ctalign.com) kunt u informatie over Archivering aanvragen. U kunt ook bellen als u meer specifieke informatie wenst of een afspraak wilt maken, bijvoorbeeld over een Database Analyse. Neem daarvoor contact op met Marjolijn Berends, telefoonnummer 073 - 692 0 692.

## Archivering van uitgaande documenten

Uitgaande documenten zijn de output van SAP gegevens, ofwel, de fysieke print (of bijvoorbeeld een fax). Veel uitgaande SAP documenten worden eenmalig afgedrukt in de originele vorm. Bijvoorbeeld verkoopfacturen of bestellingen. Als de datagegevens zijn gearchieveerd, kan er vanuit het data archief geen herhalingsafdruk gemaakt worden. De lay-out van de print wordt met data archivering niet vastgelegd in het archief. Voor facturen kan dit natuurlijk wel eens nodig zijn. Deze uitgaande documenten kunnen direct bij het afdrukken gearchieveerd worden met behulp van ArchiveLink van SAP. Onder archivering van uitgaande documenten verstaan we ook het opslaan van print-lijsten.

## Archivering van inkomende documenten

Om inkomende documenten voor iedereen beschikbaar te maken, kunnen ook deze documenten gearchieveerd worden. Documenten worden dan bij binnenkomst gescand en vervolgens gekoppeld met een SAP-object. Bij het SAP-object is het dan mogelijk om het gerelateerde document op te vragen. Ook hiervoor wordt ArchiveLink ingezet. Voor het scannen en de fysieke opslag is specifieke hard- en software nodig. Het is mogelijk om dit op verschillende manieren in te zetten. Bij de binnenkomende documenten is het vooral van belang om te bepalen of het document leidend is voor de invoer van de SAP gegevens of ondersteunend in het bedrijfsproces. Dit zal de manier van verwerken en opslag beïnvloeden. Denk hierbij aan de binnenkomende facturen die worden gescand en als invoer voor het SAP systeem gebruikt worden, of bijvoorbeeld een constructietekening die wordt opgeslagen bij een productieorder.

Marc Houtermans van SABIC EuroPetrochemicals

# Dankzij twee jaar hard werken hebben we een state of the art SAP systeem

*Toen de steenkoolmijnen in Limburg zo'n 35 jaar geleden werden gesloten, kwam daarvoor de chemische industrie in de plaats. Met name de businessgroep PetroChemicals kwam in opmars en werd voor DSM gedurende 20 jaar het parapleedakje. Per 1 juni 2002 is Petrochemicals verkocht aan SABIC. Het met de verkoop verdiende geld is door DSM geïnvesteerd in nieuwe markten zoals Life Science, de toeleverancier voor de genes- en voedingsmiddelenindustrie, en Performance Materials, die hoogwaardige vezels produceert voor bijvoorbeeld kogelvrije vesten, helmen, zeilen en visgaren. SABIC EuroPetrochemicals is een florerend bedrijf dat vooruit kijkt. Daardoor is er in de afgelopen tweeënhalve jaar veel veranderd. Marc Houtermans werkt nu ruim vier jaar voor dit bedrijf en vertelt over de ontwikkelingen van de laatste tijd.*

**M**ede door de internet-hype die eind jaren negentig zijn intrede deed, kwam DSM volgens Marc tot de conclusie dat de bedrijfsprocessen uitermate goed georganiseerd moeten zijn om op een professionele wijze e-business te bedrijven. "Standaard processen en systemen waren randvoorwaarden om acquisities snel en efficiënt in te lijven. Daarop besloten we dan ook het Order-To-Cash project (OTC) te starten. Doelstelling was om de bedrijfsprocessen van zes businessgroepen zo 'uninterrupted' en efficiënt mogelijk in te richten. Een van die businessgroepen was PetroChemicals, welke bestaat uit drie divisies, namelijk PE (PolyEthyleen), PP (PolyPropyleen) en DHC (DSM HydroCarbons). De eerste twee divisies zijn beide producent van plasticgranulaat, oftewel plastic korrels, die door derden verder worden verwerkt tot eindproducten, zoals verpakingsfolie, kratten en verschillende schuimen. DHC is de grondstoffeleverancier van deze twee divisies. Zowel PE als

PP hadden een eigen SAP systeem met ogenschijnlijk dezelfde bedrijfsprocessen. Besloten werd daarom om in het project FOCUS deze twee te integreren in één systeem. Op termijn zou DHC daaraan worden toegevoegd."

## Samenstelling projectteam

PetroChemicals richt zich met name op de West-Europese markt en heeft acht verkoopkantoren in verschillende landen. In totaal werken ongeveer 900 medewerkers met het SAP systeem. Het zal dan ook niet verbazen dat het projectteam uit ongeveer 100 leden bestond. Het driekoppige projectmanagementteam bestond uit Marc, die verantwoordelijk was voor het OTC-traject en het stuk veranderingen, dat hij samen deed met Eric Dorm. Eric richtte zich daarnaast ook op de bedrijfsprocessen van inkoop en financiën. Tot slot hield Paul Baggen zich bezig met de hard- en software en met het inhuren van de juiste consultants. Aangezien DSM al jaren

met SAP werkt en hij bij veel projecten betrokken is geweest, wist Paul wie hij voor de klus wilde inhuren. "Hij wilde de kwalitatief beste consultants, waardoor we met meerdere externe bedrijven in zee zijn gegaan. Zo was Wouter Heuvelmans van CtaAlign bijvoorbeeld één van de drie ontwikkelaars voor het maatwerk (ABAP). Die samenwerking is heel goed verlopen," meent Marc. "Uit alle afdelingen die de processen ondersteunen hebben we de beste medewerkers gehaald. Bovendien hebben we gezorgd dat de key-users ook vervangers hadden om in geval van ziekte of vakantie stagnatie te voorkomen. Deze opzet bleek later heel handig toen de 'vervangers' de gebruikers gingen opleiden en trainen, zodat de oorspronkelijke key-users door konden gaan met testen."

## Business Process Redesign

Voordat echter gebouwd kon gaan worden, is het projectmanagement begin 2000 gestart met het in kaart brengen en waar nodig opnieuw ontwerpen van de bedrijfsprocessen, oftewel de Business Process Redesign. "Dat was best lastig, want de divisies PP en PE bleken hun bedrijfsprocessen behoorlijk verschillend te hebben ingericht. Daarna zijn we gaan kijken hoe de organisatie eruit moest zien om die processen optimaal te ondersteunen. Op basis van de Business Process Redesign zijn we gaan kijken hoe SAP de bedrijfsprocessen en de organisatie kon ondersteunen," aldus Marc.

## Verkoop aan SABIC

Eind 2000 kwam er echter bijna een kink in de kabel voor Marc en zijn collega's. Hij legt uit: "Het was al langer bekend dat PetroChemicals voor DSM op lange termijn waarschijnlijk niet concurrerend kon blijven opereren op de wereldmarkt. Eind 2000 kocht het Saoedische bedrijf SABIC de businessgroep PetroChemicals en moesten wij verder onder de naam EuroPetroChemicals." SABIC verheft EuroPetroChemicals opnieuw tot haar core business. Het is een strategisch product en een uitbreiding op de bestaande portfolio. In Europa heeft SABIC door deze aankoop namelijk een substantieel deel van de Europese markt veroverd.

## Verloop project

In maart 2001 kwam het definitieve besluit om door te gaan met het project. "Tot we in juni 2001 de template van SAP kregen, hebben we het key-userteam samengesteld. Vervolgens zijn we precies een jaar bezig geweest met het inrichten en testen van het systeem en het opleiden en trainen van de medewerkers. Om deze trainingen overigens goed te laten verlopen is het zeer belangrijk dat er een onafhankelijke opleidingscoördinator wordt aangesteld, zeker met zoveel gebruikers als bij ons."

## Ingevoerde modules

"Onze grote uitdaging was om de inrichting zo veel mogelijk binnen de standaard van SAP uit te voeren en zo min mogelijk gebruik te maken van maatwerkoplossingen. Gezien de vele mogelijkheden die SAP biedt, moest dat ook mogelijk zijn. Uiteindelijk hebben we de modules SD, MM, FI/CO, PP, WM en QM geïmplementeerd. In de toekomst willen we dit verder uitbreiden met PM. De fabrieken werken met hun eigen software en om de productieorders uit SAP te kunnen ontvangen zijn we momenteel bezig met de ontwikkeling van een interface.

De volgende stap die we willen zetten, is de integratie van de divisie DHC."

## Positieve mindset en betrouwbare klantenservice

De key-users hebben wekelijks aan hun collega's teruggekoppeld wat de status van het project was. Hierdoor zijn de gebruikers meegroeid met de ontwikkelingen en de nieuwe werkwijze. "Nu we live zijn merken we dat vanuit de organisatie mogelijkheden worden aangedragen om het systeem nog verder te optimaliseren. Hieruit blijkt dan ook dat alle gebruikers over het algemeen erg enthousiast zijn. Een ander positief punt is dat we de aanvankelijke doelstelling van een onverstoord orderproces meer en meer bereiken. Aanvankelijk zaten op elke 100 orders 100 verstoringen en dat zijn er nu nog 30. Doordat we nog steeds kleine optimalisaties aanbrengen, hopen we uiteindelijk uit te komen op 10 verstoringen per 100 orders. Verder hebben we de online shop, waarmee klanten online real time orders kunnen inbrengen. De internetlink is gekoppeld aan de processen in SAP, in tegenstelling tot wat veel andere bedrijven doen. Doordat alles integraal is ingebracht, kan het systeem bij een geplaatste order direct nagaan of er beschikbare voorraad is en een bevestiging terugsturen. Indien er geen voorraad is, wordt automatisch in de productieplanning gekeken en krijgt de klant de datum door waarop hij de levering kan verwachten. Door deze transparante informatievoorziening kweek je begrip en rust bij de klant. Wat betreft klantenservice zijn we dan ook veel betrouwbaarder geworden," concludeert Marc tot slot.



# Kort nieuws

## SAP Business Connector groter binnen Wärtsilä

Bij Wärtsilä heeft CtacAlign recent de inrichting van de SAP Business Connector verder uitgebreid, met een upgrade naar een hogere release en aanpassingen in de huidige installatie.

## Onderhoud maatwerk IFF

Voor IFF, in Nederland gevestigd in Hilversum en Tilburg, en actief in onder andere de ontwikkeling van smaakstoffen, heeft CtacAlign diverse onderhoudswerkzaamheden op alle SAP-maatwerk uitgevoerd, om de SAP-omgeving blijvend te laten aansluiten aan de eisen en wensen van de gebruikersorganisatie.

## YTONG rolt SAP verder uit

Fabrikant van de bekende witte gasbeton bouwblokken YTONG richt zich op het verder uitrollen van SAP naar andere landen in Europa. Allereerst is CtacAlign betrokken bij de implementatie van SAP in Zwitserland en later ook de andere landen.



## SAP-systeem

### Heineken International

Ten behoeve van het centrale SAP-systeem van Heineken International heeft CtacAlign diverse ondersteuning geboden bij aanpassingen en het onderhoud van maatwerk.

## Ziekenhuis Amstelveen

CtacAlign is samen met SAP betrokken bij aanpassingen en onderhoud van het bestaande SAP-systeem.

## SAP/VNSG

### Gebruikersdagen 2003

Het lijkt nog ver weg, toch nu al goed om de data van de SAP/VNSG Gebruikersdagen 2003 alvast in uw agenda te markeren. De 2003-editie van deze bijeenkomst van de 'SAP-wereld' is op 10 en 11 april en vindt zoals al een aantal jaren gebruikelijk plaats in Maastricht.

## RIVM & SVM samen op SAP

Een deel van het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu (RIVM) en de Stichting tot bevordering van de Volksgezondheid en Milieuhygiëne (SVM) brengen hun organisatie samen binnen één SAP-omgeving. Het betekent het samenvoegen van de beide huidige omgevingen. CtacAlign is gevraagd om dit traject mee op te zetten en uit te voeren.

## Grosch met SAP-omgeving naar nieuwe infrastructuur

De Grolsche Bierbrouwerij, gevestigd in Enschede, is recent naar een nieuwe technische infrastructuur gegaan (hardware-platform) en heeft daartoe de bestaande SAP-omgevingen moeten migreren. CtacAlign is betrokken geweest bij de migratie van onder andere de bestaande R/3 omgeving, SAP BW en APO.

## Resultaat CtacAlign volgens verwachting

De ICT-markt blijft ook in 2002 terughoudend ten aanzien van grote nieuwe investeringsprojecten. Dit is ook herkenbaar binnen de SAP-wereld. Organisaties investeren wel, maar de nadruk ligt meer op kleinschaliger projecten. Gezien de vragen van onze klanten blijven onderhoud en aanpassingen van bestaande SAP-systemen belangrijk. Over het eerste halfjaar van 2002 rapporteerde CtacAlign een lagere winst en ze verwacht ook over de rest van het jaar een verdere terughoudendheid in de markt.

## Klantendag

In oktober organiseerde CtacAlign een klantendag. Een mooie gelegenheid elkaar weer eens te spreken, en ervaringen uit te wisselen. We zijn de middag van start gegaan met een veiling, onder leiding van Ruud Spruit, directeur van het Westfries Museum in Hoorn. Na een aantal anekdotes over veilingen konden de deelnemers met speciaal veilinggeld bieden op pseudo-oude voorwerpen. Hilariteit alom, want binnen de kortste keren werd er onderling flink gerommeld met geld. De rest van de middag en avond werd ingevuld door optredens van verschillende cabaretiers. Gezien de vele leuke reacties die we hebben gekregen is het een zeer geslaagde dag geweest!



## Tommy Hilfiger groeit verder met SAP

Populaire vrijetijdskledingfabrikant Tommy Hilfiger, in Nederland gevestigd in Amsterdam, groeit gestaag door met haar SAP-omgeving. CtacAlign werkt nauw samen met de organisatie van Tommy Hilfiger bij de implementatie van SAP BW, het operationeel brengen van de Business Connector voor de communicatie met de US, barcoding-oplossing in het magazijn, de release-upgrade medio dit jaar en diverse andere projecten.

## Samenvoeging SAP-systemen bij Mastervolt

Mastervolt heeft de verschillende separate SAP-systemen (aparte bedrijfsystemen) samengevoegd naar één SAP-systeem. CtacAlign heeft dit samen met Mastervolt uitgevoerd en begeleid.

## CtacAlign op VKL Congres

Op 27 november vond het congres Verenigde Klantordergestuurde Logistiek (VKL) plaats in het Triavium in Nijmegen. Congres en beurs richten zich logischerwijs op klantordergestuurde productie en logistieke ondernemingen. CtacAlign is samen met SAP vertegenwoordigd met een stand op het beursgedeelte.

## SAPPHIRE bevestigt focus

### SAP op de middenmarkt

Begin september vond de SAPPHIRE plaats, de jaarlijkse Europese bijeenkomst voor alle SAP-klanten en -partners, dit keer in Lissabon. Naast de verdere verbreding voor de huidige grotere SAP-klanten naar de nieuwe SAP-producten (BW, CRM, APO, etc.), bleek de duidelijke focus die SAP legt op de middenmarkt. Met nieuwe producten SAP BusinessOne en het business template gebaseerde concept van SAP All-in-One, biedt SAP nu een compacte productomgeving voor kleine en middelgrote organisaties, die hiermee in relatief korte tijd operationeel kunnen zijn. Met het integrale mySAP platform blijft SAP een krachtig portfolio van producten bieden gericht op de middelgrote en grote organisaties.

## 'SAP-specials' populair

SAP blijft onveranderd een belangrijke positie innemen binnen de ICT-markt. Een groot aantal grote en middelgrote organisaties werkt (vaak al langer) met SAP. Het resulteert ook in regelmatige aandacht van diverse vakbladen voor SAP. Voorbeelden zijn IT Logistiek, IT Commercie en recent ICT Manager, die zijn verschenen met een SAP-special, waarin vanuit de specifieke vakinhoud van het blad wordt ingegaan op SAP. Lezenswaardig voor elke SAP-gebruiker.

## Colofon

ContActueel is een uitgave van CTACALIGN. In 'ContActueel' zit een aantal zaken verborgen, zoals Contact, iets dat we graag regelmatig met onze relaties onderhouden, maar ook 'Actueel', omdat we mee willen gaan met de nieuwste ontwikkelingen. En als laatste natuurlijk 'Con' (wat 'met' betekent in het Spaans) tact, dus met tact, dat wil zeggen dat in onze aanpak de directe persoonlijke relatie heel centraal staat.

De ContActueel is bedoeld als een informatieve nieuwsbrief voor organisaties die al vandaag af mogelijk in de toekomst zaken doen met CTACALIGN.

CTACALIGN

Goudsbloemvallei 30

5237 MJ 's-Hertogenbosch

Postbus 773

5201 AT 's-Hertogenbosch

Tel. 073 - 692 0692

Fax. 073 - 692 0688

www.ctacalign.com

info@ctacalign.com

## Redactie:

Marijn van der Kaaij

## Vormgeving:

Ellie Bouwhuis

ac/tac  
ALIGN