

Wil Huijben, CEO van Ctac, over de nieuwe huisstijl:

"Eenheid in verscheidenheid, verenigd in een krachtig beeldmerk!"

Om je als bedrijf een compleet nieuwe huisstijl aan te laten meten is niet niks. Zeker niet als je in de markt een gevestigde naam en uitstraling hebt. Maar ondernemen is lef hebben en risico's durven nemen als je voelt dat een verandering een verbetering is.

Een eerste stap heeft Ctac eigenlijk al genomen toen zij in 2004 de traditionele organisatievorm van één bedrijf met verschillende afdelingen losliet. Ze lanceerde het Powerhouse concept, waarbij onder de koepel van het Powerhouse verschillende businessunits de markt gingen bewerken. Afgelopen jaar zijn deze businessunits verder vormgegeven en er zijn nieuwe units opgezet. Het werd dan ook hoog tijd om de totale organisatie een uitstraling te geven die past bij de moderne Ctac strategie. Een uitstraling die staat als een huis, of beter nog... die staat als een Powerhouse. Wil Huijben, CEO van Ctac, vertelt hoe deze nieuwe huisstijl tot stand is gekomen.

De Powerhouse-aanpak slaat goed aan; klanten ervaren het als prettig en ook de businessunits varen er wel bij. "Businessunits binnen ons Powerhouse hebben hun eigen focus op een specifiek marktsegment of een SAP kennisgebied. Als een klant met een vraag komt, dan bekijken wij welke businessunit hem het beste kan bedienen. Ook wordt door verschillende businessunits samengewerkt als de probleemstelling van de klant daar om vraagt. Mede hierdoor zijn wij erg succesvol in de markt. Maar iedere medaille heeft een keerzijde. Doordat de businessunits autonoom werken, moeten wij extra aandacht besteden aan de onderlinge coördinatie. Doordat ze allemaal snel proberen te groeien, worden in hoog tempo nieuwe producten en diensten ontwikkeld en moet tussen de units goed worden gecommuniceerd. Hier wordt dan ook hard aan gewerkt. Vanwege het feit dat ze allemaal een eigen naam dragen en een eigen identiteit hebben, loopt tot slot de uniformiteit gevaar", legt Wil uit.

Organisatorische oplossingen

Om dit soort gevaren te elimineren, houdt men zich vanuit de holding actief bezig met de positionering van de businessunits, om overlap te minimaliseren. "Daarnaast hebben wij duidelijke afspraken gemaakt over de onderlinge communicatie. Er is een periodiek overleg tussen de salesmensen en wij zijn bijvoorbeeld een CRM-systeem aan het opzetten waarin alle gegevens van de klant worden opgenomen. Op die manier kan iedereen zien wat de status is en welke units voor de betreffende klant werken. Daarmee hebben we veel organisatorische problemen opgelost, maar blijft het uniformiteitsvraagstuk nog over!", concludeert Wil.



• Het full-colour, zwart en het zwart / grijze logo.

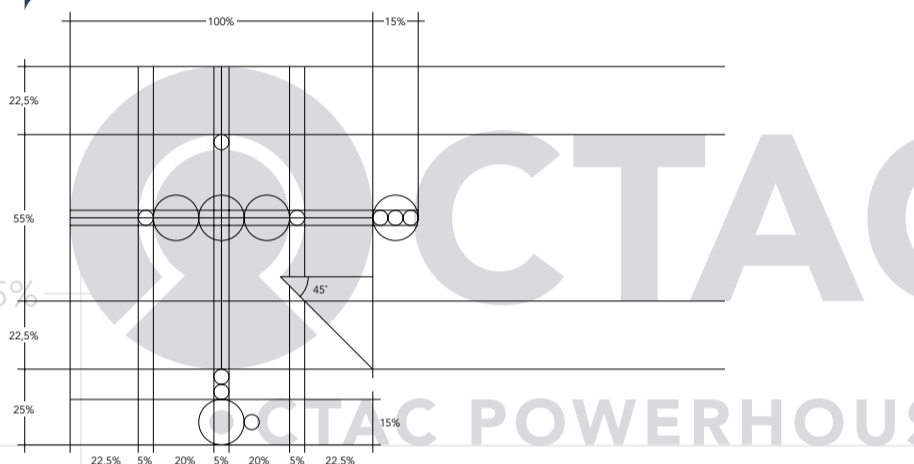
EEN GREEP UIT DE INHOUD:

PAG 1 "Eenheid in verscheidenheid, verenigd in een krachtig beeldmerk!"

PAG 3 Chris Wekking van Corus en Bert Jonkman van Ctac: "EH&S belangrijk speerpunt voor de toekomst!"

PAG 4 Action non-food: Verrassend vooruitstrevend met SAP Retail

PAG 9 Eduard Boezer van Aldipress en Jeroen Kinder Vroklage van Sanoma Magazines: "SAP-MIC maakt onze organisatie transparanter!"



• Ambitions Creative Communication®: "Bij de ontwikkeling van het beeldmerk heeft de circl centraal gestaan. Vervolgens zijn vanuit het centrum vormen toegevoegd. Telkens met stappen van minimaal 0,5%. Daarbij vanuit gaande dat de buitenvorm "100%" is."

Uniformiteit in identiteit

Aan de oplossing van dit probleem zijn meerdere strategische discussies voorafgegaan.

"Enerzijds willen wij Ctac als één geheel positioneren, omdat organisaties uitsluitend zaken willen doen met bedrijven van formaat die continuïteit van dienstverlening kunnen garanderen. Anderzijds willen wij geen afbreuk doen aan de uitstraling van de kleine, flexibele en ondernemende businessunits die pragmatisch opereren. Er zijn namelijk talloze bedrijven in het MKB die juist deze flexibiliteit en pragmatisme zoeken in een partner. Wij hebben dan ook besloten hieraan geen concessies te doen, dus moest er een modus worden gezocht."

Nieuwe huisstijl

Vervolgens is de directie, waarin alle businessunitmanagers zijn vertegenwoordigd, rond de tafel gegaan met verschillende communicatiebureaus. Wil: "Er zijn meerdere voorstellen gedaan, maar over één ding waren alle bureaus het eens; de logo's, kleurstellingen en slogans van afzonderlijke units loslaten en met één uniforme huisstijl werken, waarbinnen de mogelijkheid bestaat om de verschillende businessunits te profileren. Uiteindelijk hebben we gekozen voor een voorstel van communicatiebureau Ambitions Creative Communication® te 's-Hertogenbosch.

Doordat het logo en vooral het beeldmerk heel simpel en krachtig is, ontstaat automatisch een visuele koppeling tussen de logo's van de verschillende businessunits. Dat maakt deze huisstijl zeer krachtig", vindt Wil. »

Uitblinker in eenvoud en kracht

De huisstijl bestaat uit een gemeenschappelijk basislogo, uitgevoerd in een zakelijke, antracietgrijze kleur. In dit logo wordt per businessunit de naam en één specifieke kleur opgenomen. "Het beeldmerk bestaat uit een sterk vereenvoudigd poppetje, wat benadrukt dat Ctac een 'people business' is. De boog die boven het poppetje hangt, is de gekantelde C van Ctac en symboliseert het Powerhouse, waaronder die verschillende businessunits vallen. Deze boog geeft de synergie weer van de totale organisatie. Door in het Powerhouse logo

de boog van kleur te voorzien en in de logo's van de businessunits de poppetjes een eigen kleur te geven, wordt de nadruk gelegd, daar waar die bedoeld is. Om nog extra aan te geven dat ze inderdaad allemaal onder dezelfde vlag opereren, is de regel 'powered by Ctac Powerhouse' aan het logo toegevoegd. Daarmee hebben we dus helemaal onze zin gekregen.

Met het Powerhouse concept zijn wij in staat om op een gestructureerde en georganiseerde manier door te groeien. De nieuwe huisstijl zal daar zeker toe bijdragen", aldus Wil. ●

Intern is de huisstijl zeer goed en enthousiast ontvangen.

Enkele reacties van managers binnen de Ctac organisatie!



Jan-Willem Wienbelt, CFO:

"Voor mij zijn de kernelementen: eenheid in verscheidenheid, samen sterk(er) en een compleet samenhangend portfolio van producten en diensten. Het is een strak, modern, zakelijk logo waarin ook duidelijk naar voren komt dat wij een 'people business' bedrijf zijn, waarin de mens centraal staat."

Hugo Cooymans van de afdeling Sales:

"De nieuwe huisstijl past geheel in de lijn om één bedrijf, één familie uit te stralen. Het is strak, eenduidig en herkenbaar. Bovendien is het niet te trendy en flitsend, maar best een beetje traditioneel (we zijn geen snelle jongens) en tijdloos. Nu is onze naam ook ons beeldmerk en het nieuwe logo met de C van CTAC is oneindig en flexibel in te zetten."

Niels Limborgh van de afdeling HR:

"Het nieuwe logo staat voor mij voor het profiel van mensen. Hieruit blijkt of je toegevoegde waarde hebt en iets voor elkaar kunt betekenen. Daar gaat het om in relaties. De 'eigen' kleur van iedere unit weerspiegelt dat iedere unit en ieder mens verschillend mag en zelfs moet zijn. Dat is de kern van het Ctac Powerhouse; wij zijn één familie, met een gezamenlijk vertrekpunt, maar met ieder zijn eigen verantwoordelijkheid."

Donald Houben van Alphalogic:

"Het nieuwe logo visualiseert ons motto binnen Alphalogic uitstekend; één voor allen en allen voor één!"



Henny Hilgerdenaar van AM&I:

"Ik vind dat er een verfrissende en vernieuwende vertaling is gemaakt van de missie van Ctac en de Powerhouse-strategie naar de nieuwe huisstijl. Samen maar toch apart; één gezicht naar buiten, zonder dat afbreuk wordt gedaan aan de individuele businessunits."



Hans Slaghuis van Blgrip:

"Ik vind dat de nieuwe huisstijl wordt getypeerd door 'eenheid in verscheidenheid'. Als Blgrip voelen wij ons sterk verbonden met het Ctac Powerhouse. Veel van onze projecten doen wij samen met of dankzij andere businessunits. Voor mij wordt die samenwerking door het logo onderstreept. Blgrip heeft een eigen aanpak en marktbenadering; een bijzondere (paarse) kleur past daar heel goed bij."



Godfried Boshuizen van NetIT Services:

"Het nieuwe logo maakt de synergie tussen de verschillende businessunits duidelijk en versterkt de uitstraling van het Powerhouse. Klanten ervaren dat het in feite één bedrijf is."



Ivan Schotsmans van Alpha Intelligence:

"Het voorgestelde logo is in orde. De mogelijkheid om per entiteit of met de koepel naar de klant te gaan is goed weergegeven in het logo."



Eddie Bruynen van Ytool:

"Het Ctac Powerhouse is een prachtig concept dat wij met de nieuwe huisstijl duidelijk op de markt plaatsen; eigenheid ondersteund door het gemeenschappelijke kader, oftewel het algemene Ctac logo met een eigen kleurinvulling. De terracotta kleur van Ytool geeft aan dat wij ons richten op een vertrouwde omgeving; ondersteuning van de middelen van een bedrijf in de breedste betekenis. Wij bieden de klant het gereedschap voor een compleet asset management."



Wim Martens van Cims:

"De gekozen huisstijl geeft de kracht weer van het Powerhouse. Integreer je niet alleen en in onze projecten werken wij vrijwel altijd samen met één of meer partners van het Powerhouse. Doordat wij ons met deze nieuwe huisstijl als partners eenduidiger naar klanten presenteren, vergroten wij onze gezamenlijke Power!"



Peter Geelen van mYuice:

"In SAP-land lopen wij qua huisstijl voorop; het logo ziet er strak, modern en innovatief uit. En gezien de variatie in kleurgebruik kunnen wij in ieder geval nog vele units doorgroeien."



Willy Koppens van Re-Spect:

"Onze nieuwe huisstijl slaat de spijker op zijn kop; het zijn de mensen die het succes maken! Daarnaast ben ik verheugd dat wij op een professionele wijze onze eigen businessunit Re-Spect profileren en tegelijkertijd tot uitdrukking brengen, dat wij onderdeel zijn van het krachtige Ctac Powerhouse."



Arjan Bergman van Yanta:

"De RGB-waarde, om kleuren te beschrijven, geeft aan in welke verhoudingen rood, geel en blauw gemengd zijn. Omdat voor rood, geel en blauw elk afzonderlijk een waarde wordt toegekend, die kan variëren van 0 tot en met 255 (dus 256 mogelijkheden) zijn er $256 \times 256 \times 256 = 16.777.216$ kleuren mogelijk. Waar gaat dat naar toe met Ctac! Met de introductie van het nieuwe Ctac Powerhouse logo staat de Yanta-kleur blauw voor dienstverlening op het gebied van SAP en logistiek. Een kleur die heel goed met andere kleuren (lees samenwerking met andere businessunits) te combineren is tot innovatieve totaaloplossingen; vele mogelijkheden waar onze gezamenlijke klanten veel profijt van zullen ondervinden!"



Geert Heijmans van CValue:

"De nieuwe logo's van Ctac en haar businessunits hebben een professionele uitstraling, dragen eenheid uit en zijn in detail toch verschillend. Precies zoals wij als organisatie (willen) opereren. Wij gebruiken de gecombineerde kracht van de gezamenlijke businessunits om grote projecten te doen. Daarnaast heeft iedere businessunit haar eigen identiteit en specialiteit, hetgeen de flexibiliteit en klantgerichtheid ten goede komt."





Chris Wekking van Corus en Bert Jonkman van Ctac:

"EH&S belangrijk speerpunt voor de toekomst!"

De naam Corus zal niet direct bij iedereen een belletje doen rinkelen, terwijl Koninklijke Hoogovens IJmuiden een begrip is. Door in 1999 echter te fuseren met British Steel in Groot-Brittannië, heeft Corus Group als producent, bewerker en distributeur van staal en aluminium een nog belangrijker plaats ingenomen op de wereldmarkt. Bij dit internationale concern werken 48.000 mensen in veertig landen, waarvan ruim 11.000 in Nederland. "We doen het veilig of we doen het niet", is een belangrijke missie binnen Corus.

In gesprek met Chris Wekking, projectleider en applicatiemanager voor EH&S, en Bert Jonkman, consultant van Ctac, horen we hoe de EH&S-module (Environment, Health & Safety) van SAP een ondersteunende rol speelt bij de voltooiing van deze missie.

Corus IJmuiden werkt met een werkeenhedenstructuur, wat inhoudt dat alle processen om staal te maken, zijn ondergebracht in verschillende fabrieken. Deze fabrieken staan bijna allemaal op één site in IJmuiden en dat is uniek. Een aantal ondersteunende afdelingen zijn gedecentraliseerd naar de fabrieken, maar er zijn ook centrale dienstverlenende afdelingen, zoals CIS (Corus Information Services), waaronder het SAP Competence Center (SCC) valt.

Begin dit jaar vierde het SCC haar tienjarig bestaan. Chris: "Het SCC verzorgt alle SAP-projecten binnen Corus IJmuiden en is nu ook betrokken bij de uitrol van een aantal grote projecten richting Groot-Brittannië. Uitgangspunt hierbij is dat Groot-Brittannië gebruikmaakt van de ingerichte SAP-functionaliteit die in IJmuiden op het SAP-systeem draait (one instance) Sinds twee jaar zijn we als officieel SAP Competence Center gecertificeerd. Corus voert het SAP tenzij-beleid; als een werkeenheden of een ondersteunende afdeling een IT-vraag heeft voor haar bedrijfsprocessen, dan wordt eerst gekeken of SAP functioneel toereikend en financieel haalbaar is. De blauwdruk wordt systeemafhankelijk geschreven. Vervolgens vindt een fit-gap analyse plaats. Als blijkt dat de gewenste functionaliteiten binnen SAP passen, dan wordt het in SAP uitgevoerd. Het SCC speelt hierin een belangrijke rol, want zij geeft het advies tot wel of geen SAP."

Ongevallen Incident Registratie

Bert stapte drie jaar geleden als extern consultant bij Corus binnen. "Mijn hulp werd ingeroepen voor de 'Ongevallen Incident Registratie'. Precies op dat moment kwam SAP met EH&S op de markt; een module met verschillende producten, waaronder 'Industrial Hygiene and Safety' en daarin heel specifiek de 'Ongevallen Incident Registratie'. Het probleem was dat de veiligheidsvoorschriften decentraal door de werkeenheden werden vastgelegd, waardoor ze qua uitvoering nogal van elkaar verschilden. Chris en ik hebben dan ook behoorlijk veel lobbywerk moeten verrichten om site-breed veiligheidsvoorschriften te definiëren, die op een systematische en eenduidige

manier konden worden vastgelegd en uitgevoerd. Uiteindelijk is dat gelukt, waardoor de ongevallen, incidenten en gevaarlijke situaties nu eenduidig worden vastgelegd in de standaard SAP module. De implementatie is inmiddels afgerond en we zijn nu bezig met de uitrol over de verschillende werkeenheden."

Beheer gevaarlijke stoffen

Maar de EH&S-module en het veiligheidsbeleid van Corus behelst meer dan de Ongevallen Incident Registratie. Chris: "We zijn momenteel dan ook bezig om de 'Productveiligheid' en het 'Beheer Gevaarlijke Stoffen' in EH&S op te nemen. Alle 5000 chemische stoffen die we gebruiken, worden geregistreerd. Dit project doen we in samenwerking met arbeidshygiënist van ArboNed, die de chemische stoffen inhoudelijk beoordelen en de kenmerken invullen op chemische stofkaarten. Deze worden gegenereerd in SAP en opgeslagen in een DMS omgeving. April dit jaar moet deze module voor de hele site beschikbaar komen via de intranetontsluiting."

Afvalmanagement

Inmiddels staan Chris en Bert aan de vooravond van een nieuwe blauwdrukfase. Bert: "De afdeling voor afvalmanagement werkt met een zelf ontwikkelde applicatie. Door een natuurlijk personeelsverloop verdwijnt echter de kennis van deze applicatie. Het moment dus om te kiezen voor een stabielere beheersomgeving. Aangezien EH&S de module 'Afvalmanagement' bevat, moet nu een blauwdruk worden opgesteld, die inclusief de fit-gap analyse het basisdocument vormt voor de migratie. In deze module wordt alles wat te maken heeft met de inzameling, verzameling en afvoer van afvalstoffen - van oud papier tot chemische stoffen - vastgelegd, gecoördineerd en beheerd. We willen ook hier een Corus-brede oplossing realiseren. Komende zomer gaan we dit project uitvoeren en eind van het jaar willen we klaar zijn."

Emissie management

Tot slot wordt waarschijnlijk nog dit jaar gestart met de blauwdruk fase en het haalbaarheidsonderzoek naar de 'Emissie management'-module (xEM). Om namelijk te kunnen handelen met quota's, is een nauwkeurige registratie van de eigen uitstoot van stoffen essentieel.

Brede inzet EH&S

Het mag duidelijk zijn dat het relatief nieuwe EH&S bij Corus een zeer goede inbedding heeft gekregen. "Er zijn meer klanten die EH&S gebruiken, maar zo breed als Corus de module gaat inzetten, is nog niet eerder vertoond. Het heeft even geduurd voordat er draagvlak was, maar zelfs in het topmanagement wordt EH&S nu breed gedragen. Het vormt dan ook een belangrijk speerpunt in het overall beleid van Corus. Sinds september vorig jaar is de SAP-consultancy poot van PDM overgegaan naar Ctac, waarbij ik dezelfde rol voor Corus ben blijven vervullen. Ctac vindt EH&S een belangrijke functionaliteit en heeft de intentie om dit product door te ontwikkelen. Bovendien is zij op SAP-gebied breder dan mijn voormalige werkgever, dus wellicht biedt dit voor de toekomst nog andere mogelijkheden bij Corus", lacht Bert tot slot. ●

Grip op uw organisatie met Business Intelligence van Blgrip

Mensen binnen de organisatie op de juiste tijd op de juiste plaats van informatie voorzien zodat ze de juiste beslissingen kunnen nemen – dat is de kern van Business Intelligence. Reeds in de jaren tachtig geïntroduceerd onder de noemer van Management Information System of Decision Support System, is BI inmiddels een gerespecteerd zelfstandig kennisgebied, gericht op het beschikbaar stellen van kwantitatieve informatie om (strategische) beslissingen te kunnen nemen. Hogere wiskunde? Blgrip spreekt uw taal en maakt BI niet moeilijker dan het is. U krijgt snel weer grip op uw organisatie.

Waar BI zich in het verleden beperkte tot het hoger, strategisch management binnen multinationals, wint het terrein op operationeel niveau. En ook middelgrote en kleine bedrijven zien de noodzaak om via BI zicht te houden op de bedrijfsprocessen. Het gaat hierbij om vragen als: hoe staan wij er als onderneming voor? Hoe meten wij onze prestaties? Moeten wij onze planning bijsturen? Blgrip, onderdeel van Ctac N.V., biedt advies- en implementatiediensten op het gebied van SAP Business Intelligence.

Blgrip begeleidt uw onderneming bij het verkrijgen en behouden van grip op de eigen organisatie. Blgrip is gespecialiseerd in SAP BI en houdt de ontwikkelingen in dit veld nauwlettend in het oog.

Concreet levert Blgrip ondermeer de volgende services:

- Ondersteuning van Planning & Control;
- Ondersteuning en verbetering van uw P&C-cyclus met SAP BW en BPS;

- Ondersteuning van marketingprocessen;
- Het visualiseren en interpreteren van data in combinatie met geografische componenten;
- Personeelsmanagement stuurinformatie;
- Meer inzicht in uw medewerkers met cijfers over ziekteverzuim, personeelsverloop, salarisontwikkelingen;
- BI Maturity Scan;
- Interviews en workshops om de aanwezige bedrijfsinformatie beter te benutten en de BI-scope op uw behoeften af te stemmen.

Bedrijfsmatige invalshoek

De kracht van Blgrip ligt in een bedrijfsmatige invalshoek, waardoor onze implementaties méér zijn dan een technisch kunstje.

Onze consultants weten dat de mate waarin SAP BI organisatorisch is ingebed, bepalend is voor de mate waarin het wordt ingezet. Daarom zijn ze niet alleen technisch, maar nadrukkelijk ook bedrijfskundig georiënteerd – en onderlegd.

Markten

Blgrip vindt haar afnemers tussen:

- Middelgrote bedrijven die veelal nationaal zijn georiënteerd en vanuit diverse vestigingen opereren;
- Non-profitinstellingen zoals ministeries, gemeenten, provincies en universiteiten;
- Retailbedrijven, handel en industrie.

Deze organisaties hebben hun bedrijfsvoering grotendeels met SAP geautomatiseerd of zijn dit van plan. Daarbij beschikken wij over kennis om gegevens uit andere bronnen in een SAP-datawarehouse te ontsluiten. Overigens bedienen wij ook bedrijven die al SAP BI hebben geïmplementeerd. 📍

Contactpersoon: Hans Slaghuis, Blgrip.

Action non-food:

Verrassend vooruitstrevend met SAP Retail

Action non-food is een retailketen met meer dan 150 winkels in Nederland en België. Het is zo'n bedrijf dat zijn pay-off – "Verrassend volledig, verbazend voordelig" – helemaal waarmaakt.

Het winkelassortiment, variërend van speelgoed tot kleding en van schoonmaakmiddelen tot dekbedden, is inderdaad aardig volledig. En aangezien zeventig procent van de sortering variabel is, loopt een bezoek aan de winkel nogal eens uit op een verrassing. Daarnaast zijn de prijzen werkelijk verbazingwekkend laag. Kortom, het is niet verrassend noch verbazend dat Action de laatste jaren enorm is gegroeid. En deze groei zet nog steeds door: elke maand worden er meerdere filialen geopend.

Gedegen projectaanpak

Het informatiesysteem van Action was inmiddels verouderd en kende zowel technische als functionele beperkingen. De snelle bedrijfsexpansie noodzaakte tot een investering in een nieuw professioneel IT-systeem. Na een zorgvuldig selectieproces koos Action voor SAP Retail, met Re-Spect als partner. De gedegen projectaanpak van Re-Spect gaf vertrouwen, de vele positieve referenties versterkten dit.

Zo voortvarend als Action haar business voert, zo strak moest ook het implementatieproject worden gepland. Geen gebruikelijke negen tot twaalf maanden, maar in slechts zes maanden moest het gebeuren. Op 1 juli 2005 startte de blauwdrukfase – in de vakantieperiode! – en op 1 januari 2006 ging het nieuwe systeem live.

De betrokken processen waren inkoop, logistiek (inclusief warehouse management), interfaces met winkelsystemen en finance & control. In het magazijn ging Action over op voicepicking,

een innovatieve techniek waarbij de medewerkers op draadloze voiceterminals via spraak en gehoor communiceren met SAP Retail, online en realtime.

Meer omzet

Na de livegang kende het bedrijf een verminderde operatie van een kleine twee weken. Gedurende deze periode hebben Action en Re-Spect op diverse fronten aanpassingen gepleegd en ondersteund, zodat het systeem in de derde week op volle toeren draaide. Dankzij het nieuwe systeem is onder meer de efficiëntie in het magazijn toegenomen, de interne rapportage/informatievoorziening verbeterd, de boekhouding geïntegreerd en kunnen gegevens langer bewaard blijven. Ook kan Action nu zelf de buitenlandse boekhouding voeren. Alleen voor de aanschaf van voicepicking-technologie wordt de terugverdientijd op een kleine twee jaar geschat. Is dat niet verrassend voordelig? 📍

Contactpersoon: Silvio Somers, Re-Spect.

Eén druk op de knop
vervangt vele handelingen.

Ctac introduceert template voor elektronische factuurverwerking

Vrijwel ieder proces binnen uw organisatie heeft documenten nodig. Het handmatig verwerken hiervan gaat gepaard met hoge kosten, vooral vanwege het aantal mensen dat benodigd is om de processen uit te voeren. Op de crediteurenafdeling kunt u alvast veel verbetering aanbrengen: met de elektronische verwerking van inkomende facturen. Powerflow for Invoices van Ctac loopt hierin voorop.

Studies wijzen uit dat de kosten per handmatig verwerkte factuur kunnen oplopen tot maar liefst 50 euro. Met een geautomatiseerde factuurverwerking kunt u hier 30 tot 70 procent (!) op besparen. Andere voordelen zijn:

- Minimale handmatige werkzaamheden;
- Kwaliteitsverhoging in het hele proces;
- Kortere doorlooptijden;
- De juiste managementinformatie;
- Nooit meer een factuur 'kwijt'.

Kortom, u krijgt totale grip op uw factuurstroom.

Powerflow for Invoices

Ctac heeft een template ontwikkeld voor het geautomatiseerd verwerken van inkomende facturen, afgestemd op uw bedrijf: Powerflow for Invoices. Hiermee lopen wij vóór op de concurrentie, die vaak een productgerichte oplossing aanbiedt. Powerflow for Invoices is een combinatie van Scanning en herkenningsoftware Eyes & Hands Invoices (Readsoft) en SAPworkflow. De interface is standaard. U kunt het template inzetten voor het routeren, accorderen en archiveren van facturen. De ontwikkelaars zijn Remco van Rooijen (Ctac) en Jaap Buren (NRG-Farrington).

Voordelen

Stelt u zich eens voor: minder processtappen. Iedere factuur altijd eenvoudig traceerbaar en vanaf iedere werkplek digitaal op te vragen. Precies weten waar een factuur zich bevindt, hoelang hij onderweg is en van wie er een handeling wordt verwacht. Is dit iets voor úw crediteurenafdeling? Met Powerflow for Invoices kunt u tweemaal zoveel facturen verwerken in dezelfde tijd. De gemiddelde terugverdientijd ligt dan ook slechts op anderhalf jaar. Het template is standaard inzetbaar vanaf Enterprise en vraagt een korte implementatieduur van twee à drie maanden.

Meer klantloyaliteit, verhoogde omzet.

CValue speelt in op groeierende vraag naar CRM

Je hebt als bedrijf veel aandacht geschonken aan de automatisering van de ondersteunende bedrijfsprocessen. De orderafhandeling staat goed op de rit. Inkoop, planning en fabricage lopen gesmeerd en de financiële verslaglegging ziet er solide uit. Toch blijven de marges onder druk staan. Vraag: wat weet u eigenlijk van uw klanten?

Customer Relationship Management. Hot item in vakbladen, populair onderzoeksthema.

Maar waarom is CRM nu zo belangrijk? In een zakelijke omgeving waar handelsgrenzen verdwijnen, bedrijven globaliseren en meer (buitenlandse) concurrenten de markt betreden, wordt het behouden van bestaande klanten en het binnenhalen van nieuwe klanten steeds belangrijker. Daarvoor moet je eerst goed weten wie die klanten zijn en wat ze willen. CRM faciliteert dit en brengt de afnemer in al z'n facetten in beeld.

Daarin gaan veel gegevens om. Welke klant is voor mijn bedrijf belangrijk, met welke frequentie plaatst hij orders, hoe hoog zijn die orders, welke soort artikelen bestelt hij? U moet het allemaal weten voor een adequate dienstverlening. Pas dan begrijpt u hoe de doelgroep benaderd moet worden en kunt u gerichte marketingacties voeren met hoge rendementen.

Dat zoiets loont, staat buiten kijf. Het gebruik van CRM verlaagt de acquisitiekosten, leidt tot meer klantloyaliteit en verhoogt de omzet. U zult het resultaat op uw bestaande klanten maximaliseren. Bovendien optimaliseert CRM uw operationele processen en geeft het een competitieve voorsprong. Niet voor niets beschouwt 65 procent van de bedrijven CRM-activiteiten als noodzaak. Maar ondanks de enorme vraag heerst er nog veel onduidelijkheid omtrent dit nieuwe strategische instrument.


CValue

Alle reden voor Ctac om haar opgebouwde CRM-expertise te bundelen in een aparte businessunit: CValue. Die gaat zich richten op de implementatie en optimalisatie van SAP CRM, één van de meest significante software-releases in onze geschiedenis, omdat het branchespecifiek is, brede functionaliteiten kent, gemakkelijk in gebruik is en eenvoudig te upgraden. Ook de implementatie van het krachtige SAP Sales Express, dat zich richt op de kernactiviteiten van CRM – Sales Force Automation – behoort tot ons dienstenpakket.

Met de implementatie van SAP CRM en Sales Express speelt CValue in op de jongste ontwikkelingen in de markt. Wilt u weten wat CRM voor uw organisatie kan betekenen, dan biedt de CRM Quick Scan u inzicht in de mogelijkheden en de bijbehorende investering. 

DE EERSTE DRIE AANMELDERS VOOR EEN CRM QUICK SCAN ONTVANGEN DEZE GRATIS!

Contactpersoon: Geert Heijmans, CValue.

Ctacs Powerflow for Invoices is al meerdere keren succesvol ingezet. Gebruikers zijn onder meer het Rode Kruis Ziekenhuis, het Waterlandziekenhuis, Cehave en Pontmeyer. In september gaat de Provincie Noord-Holland live. 

Contactpersoon: Marjolijn Berends, AM&I.

Denken in oplossingen

Het tempo waarmee nieuwe ontwikkelingen beschikbaar komen binnen de ICT wordt steeds hoger. Wat vandaag baanbrekend is, is morgen al achterhaald. Nieuwe trends moeten snel worden vertaald naar toepasbare oplossingen, om de efficiency en continuïteit van uw bedrijf te waarborgen. Hebt u daar voldoende mensen voor? NetIT Services biedt uitkomst.

NetIT Services levert automatiseringsdiensten voor het MKB, overheden en instellingen. Beheer en bewaking van informatiesystemen en netwerken is onze kerntaak. We signaleren knelpunten, voorkomen calamiteiten en voeren desgewenst optimalisaties uit. Daarmee ontlasten we uw eigen automatiseringsafdeling en zorgen we voor een optimale ICT-omgeving, die uw continuïteit waarborgt en uw bedrijfsvoering verbetert.

Onze speciale diensten:

- **Connectivity**

Wilt u uw eigen informatiesystemen met internet integreren? Uw binnenlandse of buitenlandse vestigingen via een netwerk met elkaar te verbinden?

Connectivity biedt alles op het gebied van koppelingen, netwerkinfrastructuren en de beveiliging hiervan.

- **Application en Operating System management/configuration**

Toe aan vervanging van uw hardware? NetIT Services ondersteunt u bij het inrichten en beheren van systemen en applicaties, ook voor omgevingen die een hoge beschikbaarheid vereisen.

- **Virtualisatie**

Met producten als VMWare of Microsoft Virtual Server stelt u de ongebruikte resource op de ene

server beschikbaar aan andere servers. Bij hardwareproblemen kunt u een complete applicatieomgeving snel overzetten naar een andere server, zonder tijdrovende restore-procedures. Virtualisatie verhoogt de systeembeschikbaarheid en verlaagt de kosten voor hardware en onderhoud, zonder afbreuk te doen aan stabiliteit.

- **Thin Client Computing**

Om beheerskosten te beperken biedt Thin Client Computing uitkomst door uiteenlopende applicaties centraal te laten draaien. Resultaat: meer beschikbaarheid, minder virusoverlast, lagere beheer- en aanschafkosten.

- **Security**

Systemen en applicaties communiceren steeds vaker met elkaar over publieke infrastructuren zoals het internet. Het uitwisselen van data tussen bedrijfskritische omgevingen moet dus veilig verlopen. NetIT Services realiseert bedrijfszekere ontsluitingen van systemen en applicaties en werkt zo aan een veilige communicatie.

NetIT Services denkt niet in problemen of producten, maar biedt oplossingen op basis van geaccumuleerde knowhow. Onze consultants hebben 20 jaar ICT-ervaring in uiteenlopende functies en zijn van alle markten thuis. ●

Contactpersoon: Godfried Boshuizen, NetIT Services.

Alphalogic: betrouwbare partner in Supply Chain Management

De sleutel voor een succesvol productieproces is het antwoord op de vraag: hoe moet dit proces worden beheerd? Ketenperformance is belangrijker dan ooit. Ondernemingen verschuiven hun focus van product of dienst naar de beheersing van hun Supply Chain. Terecht, want met een betere logistieke afstemming, een betere vraagvoorspelling en meer accuratesse besparen ze aanzienlijk op logistieke kosten, worden de vereiste voorraadniveaus beter bepaald en ontstaat meer transparantie in de gehele logistieke keten.

SAP Partner Alphalogic is Nederlands marktleider op het gebied van SAP LES en mySAP SCM-consultancy en richt zich voornamelijk op organisaties waarbij logistiek van strategisch belang is: warehousing, transport, expeditie, (groot)handel, retail, consumer products and productie. Alphalogic faciliteert klanten met het doorlichten van Supply Chain-processen, SCM-strategie, SCP-advisering en -implementatie, SAP-oplossingen voor interne en externe logistiek, SAP-transportoplossingen, het bouwen en implementeren van logistieke concepten, SCM Business Process Redesign en interim logistiek management. Bij elke opdracht vormen uw logistieke wensen en behoeften ons uitgangspunt. Op basis hiervan ontwikkelen wij een stappenplan om gefaseerd uw SCM-doelstellingen te verwezenlijken.

Meta consultancy

Behalve voor implementaties wordt Alphalogic vaak gevraagd voor metaconsultancy. Voor deze opdrachten zetten wij SCM-experts in, die het betreffende project of proces vanuit een Quality Assurance-rol bewaken en begeleiden. Veelal treden zij op als tijdelijk intermediair tussen de klant en diens implementatiepartner, om vastgelopen projecten vlot te trekken.

Run4LES

Goede Planning & Scheduling vraagt een betrouwbaar systeem dat een effectieve en efficiënte uitvoering van de Supply Chain-processen mogelijk maakt. Hiervoor gebruiken wij steeds vaker ons SAP Run4LES warehousemanagement template, eventueel gecombineerd met de levering van SAP-software. ●

Wij helpen u graag met het verbeteren van uw Supply Chain-beheersing!

Contactpersoon: Mark Rèz, Alphalogic.

"XI stelt ons in staat om logistiek uit te besteden!"

Nikon staat wereldwijd in de top vijf van marktleiders op het gebied van professionele en consumentencamera's, verrekijkers, microscopen en aanverwante artikelen. Het Europese hoofdkantoor staat in Lijnden en tot voor kort verzorgde Nikon zelf de distributie van alle artikelen naar twaalf Europese verkoopkantoren. Vorig jaar is echter besloten om de gehele logistiek uit te besteden, hetgeen nogal wat organisatorische en SAP-technische consequenties had. In gesprek met Koen Kortman, general manager Information Technology Department en Tycho Treumann, consultant van Ctac, horen we waarom en hoe de implementatie van het integratieplatform XI (eXchange Infrastructure) is vormgegeven.

te definiëren, wordt deze berichtenbrei zodanig gestructureerd dat het systeem automatisch weet welke berichten waar naartoe moeten. De inkomende berichten worden vertaald, klaargezet en opgenomen in het SAP-systeem en uitgaande berichten worden volgens de 'Map yours' methode klaargezet, wat inhoudt dat de ontvangende partij de berichten moet vertalen om opgenomen te kunnen worden in het eigen systeem. Dit is de



Strategisch gezien wil Nikon uiteraard als één van de grotere marktleiders blijven opereren. Dit doet zij met name door steeds vooruit te lopen op de techniek en actief bezig te zijn met een stuk productontwikkeling.

Integraal over op SAP

Ook op organisatorisch gebied probeert Nikon continu haar processen te verbeteren. Koen: "Dat was één van de redenen om in '99 integraal over te gaan op SAP. Voorheen gebruikten onze Europese verkoopkantoren lokale systemen, waarin veel maatwerk zat. We hebben daarom een Nikon template ontwikkeld, waarmee iedereen op dezelfde manier werkt. De uitrol naar de West-Europese vestigingen heeft ongeveer twee jaar in beslag genomen en de Oost-Europese verkoopkantoren zijn de afgelopen tijd met ons SAP-systeem gaan werken."

Uitbesteden logistiek

Het meest recente strategische besluit was de uitbesteding van het gehele logistieke traject aan een grote internationale speler. "Reden hiervoor was dat we onze logistieke kennis onvoldoende achtten. Wij hadden verschillende magazijnen die steeds groter werden. Deze wilden we dus graag centraliseren. De directie is, na een uitvoerige selectieronde, met DHL in zee gegaan. Het logistieke proces ziet er nu dan ook als volgt uit: al onze producten, die afkomstig zijn uit Azië en voor de Europese markt bestemd zijn, gaan naar het centrale Europese distributiecentrum en eventueel van daaruit naar één van de drie regionale distributiecentra. DHL zorgt vervolgens voor de

verspreiding naar de diverse landen. In augustus vorig jaar zijn we live gegaan met het Europese distributiecentrum en in het eerste kwartaal van 2006 hebben we de drie regionale distributiecentra in gebruik genomen", vertelt Koen.

Organisatorische en SAP-technische aanpassingen

Het moge duidelijk zijn dat een dergelijke beslissing de nodige organisatorische en SAP-technische consequenties heeft gehad. Tycho: "In april vorig jaar zijn we gestart met het herdefiniëren van de bedrijfsprocessen. Parallel daaraan zijn we het SAP-systeem gaan aanpassen. Vervolgens zijn we aan de slag gegaan met de systeemintegratie. Consequentie van het uitbesteden van de logistiek is namelijk, dat het SAP-systeem moet communiceren met het warehouse managementsysteem van DHL. Deze integratie hebben wij verwezenlijkt met een component van SAP-Netweaver, eXchange Infrastructure, oftewel XI."

De werking van XI

Via Netweaver kan SAP makkelijk integreren met andere, niet SAP-systemen. Eén van de componenten daarbinnen is XI, dat wordt gebruikt om EDI te kunnen communiceren. Koen: "Wij hadden al ervaring op het gebied van EDI-communicatie, met grote klanten als Dixons. Hiervoor gebruikten we een single vendor pakket, maar daar waren we niet zo gelukkig mee. Met het oog op de toekomst wilden we overschakelen op een ander platform en dat is dus SAP XI geworden." Tycho vult aan: "XI is een beheerstool. Hier komen allerlei technische interfaceberichten binnen. Door business rules

meest praktische oplossing, want anders moet Nikon voor alle eventuele toekomstige partijen telkens de wijze van berichtgeving aanpassen."

Snelle implementatie

Het totale project is in enkele maanden tijd gerealiseerd, hetgeen zeer kort is. Volgens Koen heeft Nikon dat vooral te danken aan de technische en logistieke kennis van de Ctac consultants. "Daarnaast spreekt de omvang van de organisatie ons aan en passen de consultants goed bij onze organisatie; ze zijn flexibel en persoonlijk. Verder specialiseert Ctac zich in nieuwe ontwikkelingen als Netweaver en XI en dat sloot in dit geval zeer goed aan bij onze vraag", vindt Koen. "Behalve de XI-kennis hebben we dankzij de businessunit Alphalogic ook veel logistieke kennis in huis. Daarnaast hebben we geprobeerd vast te houden aan de standaard tools, die SAP biedt voor dit soort situaties. Dat heeft ons veel programmeerwerk gescheeld. Bovendien is het 'proven technology', dus dat is zo stabiel als maar kan", concludeert Tycho.

Uitgebreide inzet van XI

Nikon is één van de eerste bedrijven die XI volledig heeft ingezet als integratieplatform. Op dit moment draait XI stabiel en Koen is bijzonder tevreden. "We hebben nog wel wat problemen, maar die zijn organisatorisch van aard. Nikon is zo tevreden, dat we samen met Ctac sinds januari bezig zijn om XI in te zetten richting de klanten. We beginnen met één klant, die helemaal wordt overgezet op het nieuwe platform. Als dat eenmaal goed draait, gaan we verder met de uitrol naar andere klanten", zegt Koen tot slot. ●

Mobiliteit en identificatietechnieken in uw logistieke keten

Ze staan al enkele jaren in het brandpunt van de logistieke belangstelling: mobiliteit en identificatietechnieken. Technologieën die uw keten een enorme impuls kunnen geven in termen van snelheid, betrouwbaarheid en kostenbesparing. Niet alleen tussen de vier muren van uw magazijn, maar ook bij het transport van goederen. Tijd om uw kansen te onderzoeken? Bel Yanta!

mYoice Pakketdienst Cockpit

Sinds ruim een jaar beschikt mYoice over een pakketdienstoplossing in SAP, speciaal toegesneden op het MKB. Een out-of-the-box Cockpit-functie in SAP R/3 voor de afhandeling van zendingen, waar uiteindelijk alle gangbare pakketdiensten in ondergebracht worden.

Veel MKB-bedrijven die al SAP gebruiken, zijn voor hun verzendingen aangewezen op stand-alone applicaties van DHL of TNT. Dubbel debiteuren- en adressenbeheer en handmatige invoer zijn maar twee van de talrijke nadelen van zo'n opstelling. mYoice heeft daarom een geïntegreerde SAP-oplossing ontwikkeld, de mYoice Pakketdienst Cockpit. In eerste instantie bedoeld voor DHL-zendingen, maar sinds kort ook voor TNT-zendingen. Binnenkort komen daar nog TPG en andere pakketdiensten bij.

De mYoice Cockpit is in eigen huis ontwikkeld door Berry Blei (DHL-oplossing) en Harrie Prinsen (TNT-oplossing). mYoice is de enige in Nederland die een dergelijke afgebakende SAP-oplossing out-of-the-box voor pakketdiensten aanbiedt.

Verzenden met DHL vanuit SAP

Met de geïntegreerde DHL-oplossing hebt u niet langer een aparte DHL-applicatie nodig voor het maken van DHL-barcodestickers. Daarmee bespaart u veel (licentie)kosten. Vanuit één scherm in SAP R/3 stuurt u het verzendproces aan en ook debiteuren worden alleen nog in R/3 beheerd. Dit reduceert de kans op fouten en bespaart een aanzienlijke hoeveelheid invoertijd. Met de Cockpit kunnen behalve uitleveringen ook inkooporders en artikeldocumenten als referentie worden gebruikt om zendingen aan te maken. Ook kunt u meerdere afzonderlijke referentiedocumenten verzamelen in één DHL-groep, om de verzendkosten voor de goederen-ontvanger te beperken.

De Cockpit ondersteunt alle soorten DHL-zendingen. De barcodestickers voldoen aan de lay-outeisen die door DHL zijn opgesteld. Bovendien kunt u over de DHL-verzendingen eenvoudig rapporteren in SAP omdat elke zending historisch wordt bewaard.

mYoice heeft met DHL een goede samenwerking afgesproken, waarbij DHL de vervanging van eigen software door SAP-software toestaat. DHL seint mYoice in als DHL-klanten om een geïntegreerde SAP-oplossing vragen en is tevens betrokken bij het implementatietraject.

Verzenden met TNT vanuit SAP

Alle voordelen zoals die voor DHL gelden, gaan ook voor TNT op. TNT staat vervanging van eigen software (TNT Express Manager) echter niet toe. De klant blijft dus TNT Express Manager gebruiken, maar deze wordt volledig geautomatiseerd door gebruik van de importfunctie. Het afdrukken van labels direct uit SAP is vervangen door een interface naar TNT Express Manager.

Klanten die al met SAP werken, kunnen de Cockpit fixed price door mYoice laten installeren. Aankomende SAP-gebruikers kunnen deze oplossing aanschaffen als een add-on op één van de templates van mYoice. De mYoice Pakketdienst Cockpit is al bij diverse bedrijven met succes geïmplementeerd. 📍

Contactpersonen: Berry Blei, DHL en Harrie Prinsen, TNT.

Bij opslag en transport van goederen draait veel om bereikbaarheid: is de chauffeur van een heftruck of vrachtwagen (mobiel) te bereiken en komt opdrachtinformatie snel en duidelijk bij de uitvoerder terecht? Vroeger was hier een picklijst voor nodig die vooraf werd meegegeven. Met de intrede van nieuwe technieken als Radio Frequency (RF) en GPS is de werkvloer écht bereikbaar geworden. Veel magazijn- en transportomgevingen maken er al volop gebruik van, met verbluffende resultaten: een hogere productiviteit, meer flexibiliteit en een betere informatievoorziening voor managers, leveranciers en klanten.

SAP heeft de juiste geïntegreerde oplossingen beschikbaar, zoals:

• RF en barcodescanning

Mobiliteit op de werkvloer: alle informatie via een handheld terminal. Online controle en registratie van picklocaties, artikelen en palletnummers. Identificatie via barcodes, voor nog meer snelheid en nog minder fouten. Betaalbaar en betrouwbaar, met een snelle terugverdientijd.

• Voicepicking

Handenvrij orderpikken met een headset op. Locatiecodes en aantallen via spraak doorgeven. Voor een productiviteitsstijging van 10 tot 20 procent ten opzichte van barcodescanning.

• RFID: auto-Id

De ultieme logistieke technologie: pallets of individuele artikelen voorzien van RFID-tags die volautomatisch worden uitgelezen. Geen handwerk meer, geen fouten meer. Supersnel. De technologie van de toekomst.

Uw voordeel

- Minder fouten, minder klachten en een minimale retourstroom;
- Sneller werken;
- Écht kosten besparen;
- Meer (en actuele) informatie vanaf de werkvloer beschikbaar voor het management;
- Efficiënter samenwerken met leveranciers en klanten.

Het SAP Logistics Execution System bevat alle functionaliteiten voor de aansturing, zonder de noodzaak van additionele middleware. WebSAPConsole maakt het bruikbaar op mobiele terminals. De Mobile Data Entry-module is compleet ingericht voor alle relevante processen, zoals laden en lossen, inslag, opslag, uitslag en voorraadinventarisatie.

Yanta Case Opportunities

Yanta Consultancy is de partner op het gebied van SAP en logistiek. Samen met u vinden wij de juiste mobiele toepassing en voeren de bijbehorende systemen in. Dat doen wij niet zomaar. Via Yanta Case Opportunities kijken wij eerst naar uw mogelijkheden en onderzoeken wij op welke gebieden u een daadwerkelijke verbetering mag verwachten. 📍

Contactpersoon: Arjan Bergman, Yanta.

"SAP-MIC maakt onze organisatie transparanter!"

Aldipress, onderdeel van het Finse mediaconcern Sanoma WSOY, verzorgt de distributie en marketingondersteuning van tijdschriften in de losse verkoop voor uitgeverij en retailers. Behalve Aldipress en haar zustermaatschappij Sanoma Uitgevers in Hoofddorp, leggen ook collega-bedrijven in meerdere Europese landen verantwoording af aan het hoofdkantoor Sanoma Magazines in Amsterdam. De werkmaatschappijen bedienen volledig autonoom hun markt, maar om de organisatie transparanter te maken, is vorig jaar besloten om een centraal controlesysteem in te voeren. Aangezien het hoofdkantoor zelf geen uitgebreide IT-afdeling heeft, heeft Jeroen Kinders Vroklage, Information Risk Manager bij Sanoma Magazines, de hulp ingeroepen van Eduard Boezer, Manager van het IT Service Center bij Aldipress. Samen met Ctac zijn zij aan de slag gegaan om SAP-MIC, Management of Internal Controls, op te tuigen voor Sanoma Magazines.

De behoefte voor een controlesysteem is eigenlijk ontstaan vanuit de visie, dat de organisatie transparant moet zijn en er een goede balans moet bestaan tussen de risico's en resultaten die de werkmaatschappijen hebben. Jeroen: "Als Information Risk Manager richt ik mij op het interne kwaliteitsframework binnen Sanoma Magazines. Ik houd me daarbij vooral bezig met het meten en controleren van risico's binnen de bedrijfsprocessen. Mijn werk heeft dus veel raakvlakken met de accountancy. Ik werk nauw samen met financiële mensen binnen de werkmaatschappijen, die als information security officer een auditorsrol vervullen, waarbij ze bepaalde punten in de bedrijfsprocessen controleren en bewaken. Deze gegevens rapporteren ze aan mij." De komst van SAP-MIC, Management of Internal Controls, kwam voor Jeroen dan ook als een geschenk uit de hemel. "Met dit controle registratiesysteem kan ik mijn werk veel beter en makkelijker uitvoeren", zegt hij.

Werking van MIC

Omdat binnen het hoofdkantoor weinig expertise is op SAP-gebied en Aldipress al jaren met dit pakket werkt, heeft Jeroen Eduard benaderd. "Onze huisleverancier op SAP-gebied is Ctac, dus de keus voor een externe partner was snel gemaakt. In dit geval is echter niet Aldipress, maar Sanoma Magazines de opdrachtgever. Wij spelen een faciliterende en intermediaire rol in deze", legt Eduard uit. "SAP-MIC is een beheerstool, waarmee je grip kunt krijgen op lokale processen in de verschillende organisaties en soortgelijke processen met elkaar kunt vergelijken. Het is in feite een registratiesysteem, waarmee je audits geautomatiseerd kunt uitvoeren en processen kunt managen. Hoe werkt het dan precies? Binnen het proces wordt een aantal meetpunten vastgesteld waaraan je kunt zien of het proces goed is geregeld. Op deze punten worden fysieke kwaliteitscontroles uitgevoerd en de gegevens worden vastgelegd in MIC. Wanneer je dit bij alle organisaties doet, kun je bij wijze van één druk op de knop zien wat de status is van dat proces bij de verschillende werkmaatschappijen. De gegevens worden lokaal via internetverbindingen vastgelegd in MIC, zodat Jeroen er mee kan werken en waar nodig sturing kan geven."

Baat bij controle

Niet alleen het hoofdkantoor, maar ook de werkmaatschappijen zelf hebben er baat bij dat hun kritische bedrijfsprocessen worden gecontroleerd en bewaakt.



Van links naar rechts; Eduard Boezer, Walter van der Schaaff en Jeroen Kinders Vroklage

Eduard heeft daar een voorbeeld van: "Binnen Aldipress hebben we te maken met een retourproces. Bladen die niet worden verkocht, komen bij ons terug en worden gecrediteerd aan de winkeliers. Dat gaat om geld, dus je kunt je voorstellen dat winkeliers daar bovenop zitten. We hebben dat hele proces dan ook laten certificeren door een accountantskantoor, waarmee wij kunnen aantonen dat het proces goed in elkaar zit. Nu moeten wij die certificering echter zien te handhaven. De bedoeling is te kijken in hoeverre we hier MIC voor kunnen inzetten."

Projectverloop

Halverwege 2005 is het project rond MIC gestart. Eduard: "Wij hebben samen met Ctac de technische invulling verzorgd en voor het functionele stuk was Jeroen verantwoordelijk." Jeroen licht toe: "Ook ik heb nauw samengewerkt met Ctac en Proxyon. Laatstgenoemde is in dit project betrokken omdat MIC een vrij nieuwe applicatie is en Ctac zelf nog onvoldoende expertise had op dit terrein. Wereldwijd zijn wij geloof ik de tweede of derde gebruiker van MIC. Hoewel het technische aspect van de implementatie eigenlijk redelijk snel was ingericht, hebben wij voor de functionele kant toch meer tijd nodig gehad dan aanvankelijk werd gedacht. Technisch gezien werkt het allemaal perfect en was het ook snel klaar, maar functioneel hebben wij steeds aanpassingen moeten doen om het beter werkbaar te maken. Het systeem zelf is het probleem niet; het zit meer in de uitvoering van de controles in de organisaties zelf. Wij denken nu eindelijk de goede insteek te hebben gevonden. Tegen de tijd dat deze Contactueel uitkomt, zijn wij waarschijnlijk net live gegaan met het advertentieproces bij Sanoma Uitgevers in Hoofddorp en het retour proces bij Aldipress in Utrecht. Dit jaar wordt dan ook een pilot-periode. Als alles goed draait, dan beginnen we volgend jaar aan de uitrol naar de andere Europese werkmaatschappijen." ●

Virtualisatie: hype of toekomst?

Het lijkt wel het nieuwe toverwoord in IT-land: virtualisatie. Bied je als hardwareleverancier geen virtualisatietechnieken aan, dan hoor je er niet meer bij. Maar is het nu werkelijk 'de toekomst'? Of is het de zoveelste mooie marketingterm die straks weer overwaait? Ctac's visie op virtualisatie en wat het voor u zou kunnen betekenen.



Wat is virtualisatie eigenlijk? Kernconcept is het loskoppelen van de één-op-éénrelatie tussen de te leveren capaciteit en de infrastructuur die deze capaciteit levert. Door een virtualisatielaag aan te brengen tussen de fysieke resource (bijvoorbeeld een hard-disk, processor of geheugen) en de afnemer van deze capaciteit (bijvoorbeeld een besturingssysteem of applicatie), ontstaat er een pool van fysieke resources die een efficiënt gebruik mogelijk maakt.

Efficiëntie en flexibiliteit

Allereerst leidt virtualisatie tot een betere benutting van beschikbare resources. Normaliter beschikt elk systeem over overcapaciteit om belastingpieken op te vangen. Door de resources te bundelen, kan men enerzijds de – incidenteel optredende – pieken beter opvangen en anderzijds de overcapaciteit efficiënter distribueren. Bovendien wordt het mogelijk om heel flexibel resources tijdelijk aan een afnemer toe te wijzen, zonder uitbreiding of vervanging van een server of disksysteem. Een druk op de knop volstaat.

Virtualisatie is op zichzelf niets nieuws. De meeste servers hebben zogeheten RAID-controllers, die de harddisks groeperen tot één grote pool waaruit 'virtuele disks' aan het besturingssysteem worden aangeboden. De laatste jaren heeft virtualisatie de opmars van Storage Area Networks versneld en ook de virtualisatie van back-ups heeft zijn intrede gedaan. Zelfs het netwerk heeft zich niet buiten de virtualisatie kunnen houden. De hoge veiligheids-eisen die vanuit de applicatiehosting worden gesteld, noodzaken ertoe elke klant te voorzien van een eigen firewall. Door de inzet van het Virtual Firewall-concept van Cisco kan ook hier optimale bescherming worden geboden zonder in te boeten op efficiëntie en flexibiliteit.

De toekomst

De volgende stap is de virtualisatie van de servers zelf; hardwareleveranciers zijn er al volop mee bezig. De meeste oplossingen zijn gebaseerd op het indelen van een fysiek systeem in logische partities. Hoewel dit nog in de kinderschoenen staat, lijkt het de volgende stap te worden naar meer efficiëntie en flexibiliteit. Ook SAP zelf maakt haar applicaties steeds meer virtualisation enabled. Het lijkt slechts een kwestie van tijd dat de ondersteuning van SAP op virtuele platformen in de volle breedte beschikbaar is. ●

Contactpersoon: Leon van den Bogaert, AM&I.

Ctac tekent intentieverklaring voor overname van 51% van de aandelen van Alpha Belgium.

Via het in 2005 overgenomen Alphalogic B.V. is Ctac in contact gekomen met Alpha Belgium. Door het meerderheidsbelang in Alpha Belgium kan Ctac vanuit haar Powerhouse strategie ook Belgische klanten beter bedienen. Vanuit de huidige Alpha Belgium structuur in België zal een vergelijkbaar businessmodel opgezet worden als in Nederland. Het meerderheidsbelang in Alpha Belgium zal uit eigen middelen worden gefinancierd.

De combinatie zal onder de naam Ctac actief zijn. Specialismen op het gebied van SAP zullen worden opgezet en uitgebouwd. Daarbij zullen de verschillende businessunits in Nederland

en België elkaar kunnen versterken. Alpha Belgium is op dit moment met drie specialismen actief in de Belgische markt, te weten; Alphalogic voor SAP Supply Chain Management en Planning & Execution, Alpha Square voor SAP Service Management en Customer Relationship Management en Alpha Intelligence voor Data warehousing, inclusief SAP Business Intelligence.

Het streven is om Ctac België binnen twee tot vijf jaar uit te bouwen tot de beste SAP All-in-One partner in België. ●

Synergie door samenwerking met PDM

Dat een overname van een aantal medewerkers kan leiden tot een verdergaande samenwerking, blijkt uit het convenant dat Ctac en PDM op 1 mei hebben ondertekend. Hierin zijn afspraken gemaakt over een nauwe samenwerking op het gebied van business re-engineeringsprojecten. Waar de één is gespecialiseerd in de business consulting en de ander succesvol is met de inrichting van SAP oplossingen, liggen zij uitstekend in elkaars verlengde.

PDM is gespecialiseerd in de optimalisatie van bedrijfsprocessen rondom kapitaalintensieve goederen. Zij heeft een omvangrijk team hoog opgeleide medewerkers met uiteenlopende competenties en jarenlange praktijkervaring in de industriële wereld. Doordat haar core business voornamelijk is gelegen in de business consulting, was het tiental SAP specialisten dat zij in dienst had beter op zijn plaats bij een bedrijf, dat is gespecialiseerd in SAP oplossingen. Dit heeft in september vorig jaar geresulteerd in een overname van deze medewerkers door Ctac. Zij zijn opgenomen in Ytool, waar zij optimaal tot hun recht komen, aangezien deze businessunit zich richt op SAP-oplossingen voor het beheer en onderhoud van de roerende en onroerende goederen binnen kapitaalintensieve bedrijven.

Deze succesvolle overname heeft ertoe geleid, dat Ctac en PDM zijn gaan kijken hoe zij elkaar en daarmee hun klanten nog beter kunnen bedienen. Door elkaar in te schakelen wanneer deze expertise gewenst is, verwachten beide partijen een toegevoegde waarde in de markt te kunnen leveren. En dat die verwachting niet ongegrond is blijkt, want de eerste resultaten zijn al werkelijkheid geworden bij DAF en KLM. ●

CONTACTUEEL

CTAC (NEDERLAND)

GOUDSBLOEMVALLEI 30
5237 MJ 'S-HERTOGENBOSCH
POSTBUS 773 5201 AT 'S-HERTOGENBOSCH
T. +31 (0)73 692 06 92 F. +31 (0)73 692 06 88
E. INFO@CTAC.NL I. WWW.CTAC.NL
SALES SUPPORT T. +31 (0)73 692 07 00

CTAC (BELGIË)

NOORDERLAAN 101/3
2030 ANTWERPEN
T. +32 (0)35 420 086 F. +32 (0)35 420 067

REDACTIE CTAC, SUSAN VAN DE SANDEN EN MARIEKE CLAUSEN

TEKST HEDY KORVER EN VINCENT PEETERS

VORMGEVING AMBITIONS CREATIVE COMMUNICATION® 'S-HERTOGENBOSCH