

Samenwerking tussen Alphalogic en Re-Spect

CoopCodis: eerste Nederlandse foodretailer met combinatie van SAP Retail en SAP WMS

- CoopCodis U.A. is een goed renderende foodretailonderneming met
- 175 Coop-supermarkten verspreid over het land en een goed functionerende ledenraad, die maar liefst ruim 600.000 leden vertegenwoordigt.
- Het concern is begin 2006 gestart met de implementatie van SAP Retail
- ter vervanging van het bestaande legacysysteem.

Voor de aanschaf van een nieuw WMS-systeem, een specifieke functionaliteit voor locatiebeheer in de distributiecentra, werd een uitgebreid selectietraject gestart. Door ook hier voor een SAP-oplossing te kiezen is CoopCodis nu de eerste grote food retailorganisatie in Nederland die beide systemen in SAP heeft verenigd. Alphalogic en Re-Spect, beide onderdeel van het Ctac Powerhouse, hebben de implementaties voor hun rekening genomen.

WMS staat voor Warehouse Management System. Het reguleert alle interne goederenbewegingen – inslaan, verplaatsen en afgifte – in

foodretailer die SAP Retail samen met SAP WMS inzet voor zowel haar winkels, servicekantoor als haar vier distributiecentra.”

• REFERENTIEBEZOEK

Ter oriëntatie heeft CoopCodis in het voortraject diverse SAP WMS-referenten bezocht. Eén daarvan was Action Non-Food, de eerste Nederlandse retailer die de nieuwe methode van voicepicking met de SAP-oplossing heeft geïmplementeerd. “Dit contact heeft ons geholpen te kiezen voor SAP WMS,” aldus Bosch, die stelt dat er ook nog andere overwegingen in het spel waren. “Bij een keuze voor een niet-SAP WMS-module zouden er



combinatie met locatiebeheer, gestuurd door één warehousemanagement-systeem. “Met de keuze voor SAP WMS heeft CoopCodis een primeur, want Nederlandse foodretailers van deze schaalgrootte kozen niet vaak voor een dergelijke oplossing”, vertelt Fred Bosch, financieel directeur van CoopCodis. “Vaak besloot men om SAP ERP te combineren met een WMS-module van een andere leverancier. CoopCodis is nu de eerste

allerlei interfaces nodig zijn om beide systemen met elkaar te laten communiceren. Bovendien staat het SAP-systeem garant voor een uitstekende integratie met voicepicking, wat te zien is bij Action Non-Food.”

Tijdens het referentiebezoek raakte CoopCodis ook enthousiast over de implementatieaanpak van Alphalogic en hoe die succesvol heeft uitgepakt



EEN GREEP UIT DE INHOUD:

- PAG 3 Alphalogic verzorgt tender Tecubel: Business Consulting voor logistiek dienstverlener in wording
- PAG 5 Cims ondersteunt bij de groei naar SOA: Meer flexibiliteit en betere bedrijfsresultaten
- SPECIAL! Al 15 jaar de 'Ctac way': 'Niet: groot is goed, maar goed is groot'

bij Action Non-Food. Na de eerste oriënterende contacten met Alphalogic was de retailer onder de indruk van de hier aanwezige WMS-expertise en logistieke kennis. Daarbij sloot de pragmatische projectaanpak en de no-nonsense-cultuur van Alphalogic perfect aan bij de cultuur van CoopCodis, meent Bosch. “Ook wij zijn meer met de inhoud dan met de vorm bezig. Onderdelen als planning, documentatie en opleidingen zijn belangrijk, maar moeten niet de overhand krijgen. Het zwaartepunt moet liggen op de implementatie zelf: het zodanig inrichten van het systeem dat de eindgebruikers op de werkvloer ermee uit de voeten kunnen. Alphalogic gaat recht op het resultaat af, met consultants die beschikken over bedrijfsmatig inzicht en het klappen van de zweep kennen.”

• METACONSULTANCY

CoopCodis besloot Alphalogic te contracteren om de SAP WMS-implementatie op zich te nemen. Tegelijk is Alphalogic gevraagd een tijdelijke rol te vervullen in het verzorgen van de Quality Assurance van het project. Hierbij wordt beoordeeld of er bij de inrichting van het systeem de juiste keuzes worden gemaakt om de bedrijfsprocessen goed af te beelden. Deze taak is toebedeeld aan Donald Houben, directeur van Alphalogic.

Gedurende het implementatietraject merkte CoopCodis dat de consultants van Alphalogic, naast SAP WMS-expertise, ook de nodige ervaring hebben met SAP Retail-implementaties. Dit is belangrijk, aangezien SAP Retail een sturende factor is voor WMS. CoopCodis kwam daarom met het verzoek of Alphalogic enkele SAP Retail-consultants wilde aandragen die konden assisteren bij de implementatie van SAP Retail. Hierbij werd een

>> Lees verder op pagina 9.

Tweede datacenter Ctac AMI biedt meer zekerheid en snelheid

- In samenwerking met Easynet, internationale aanbieder van beheerde netwerk- en hostingdiensten, opende Ctac AMI in september 2006 een tweede datacenter in Amsterdam. Ctac AMI kan hierdoor meer hosting-faciliteiten bieden, meer kritische systemen onderbrengen en nog flexibeler en sneller optreden. Bovendien vergroot het de mogelijkheden voor disaster recovery, waardoor de veiligheid van de activiteiten optimaal is gewaarborgd.



Easynet Datacenter

Ctac AMI beschikt met datacenters in Amsterdam en 's-Hertogenbosch over alle middelen om een betrouwbare werking van SAP-systemen te garanderen. "Waar men bij remote beheer nog te maken heeft met eigen huisvesting van servers, staat bij hosting alle benodigde hardware op het Ctac computercentrum. De gebruikers zijn via datacommunicatieverbindingen met ons verbonden," zegt Henny Hilgerdenaar, Directeur Ctac AMI.

"Samen met Easynet zal Ctac AMI de markt voor SAP hosting verder kunnen bewerken. Easynet

beschikt over een eigen, volledig beveiligde en redundante IP-netwerkinfrastructuur in Europa, die Ctac gebruikt om SAP-diensten te verlenen aan haar zakelijke relaties. Als housing partner regelt Easynet verder de behuizing, stroomvoorziening en andere facilitaire zaken. Samen leveren we specialistische maatwerkoplossingen en aanvullende diensten, waarbij eindgebruikers kunnen profiteren van aanzienlijke schaalvoordelen. Bij beiden ligt de kracht in een professionele en pragmatische aanpak, dat maakt de samenwerking uniek."

• PARTNERSHIP

"Met een tweede datacenter beschikt Ctac AMI over meer capaciteit, waardoor we meer hosting-deals kunnen afsluiten," aldus Hilgerdenaar.

"Tevens bieden we een extra waarborg voor de bedrijfscontinuïteit van opdrachtgevers.

Hun gegevens worden nu parallel verwerkt in 's-Hertogenbosch én Amsterdam, waarbij de één dient als extra uitwijk voor de ander. Er is daardoor steeds meer behoefte aan Twin datacenters vanuit de opdrachtgever." Arjen Berendsen, Algemeen Directeur van Easynet, sluit zich hierbij aan. "Om te profiteren van globalisering en supply chain visibility stellen bedrijven steeds hogere eisen aan de hosting van hun bedrijfskritische oplossingen. Beschikbaarheid, veiligheid en snelheid zijn voor de eindgebruiker van essentieel belang." Hij ziet Ctac AMI dan ook niet alleen als klant, maar vooral als partner. "In nauwe samenspraak hebben we een maatwerkoplossing ontworpen en geïmplementeerd, en geven we strikte garanties af over de levering van de hostingdienst. Easynet staat zo borg voor een belangrijk onderdeel van de hosted SAP-oplossingen die Ctac AMI aan haar klanten levert." ●

Goed voor de klanten

Het gaat goed met de automatisering. En dat komt heus niet alleen omdat het kabinet onlangs, bij monde van de nieuwe staatssecretaris van Economische Zaken Frank Heemskerk, besloten heeft dat open source-software bij openbare aanbestedingen binnen de overheid de voorkeur moet krijgen. De hele ICT-branche zit in de lift, en daar plukt ook Ctac de vruchten van.

Het afgelopen jaar liet dat al zien. Uit onze recentelijk gepubliceerde jaarcijfers blijkt dat Ctac in 2006 een omzetstijging van maar liefst 68 procent heeft gerealiseerd. Dat is natuurlijk een geweldig resultaat waar we met z'n allen beretrots op zijn. Het is ook een teken dat het Ctac Powerhouse ontzettend goed werkt, want dit bedrijfsconcept is ongetwijfeld een katalysator van deze forse groei. Daarnaast hebben we in 2006 ongeveer 80 nieuwe mensen aangesteld. Dat is verspreid over de businessunits gebeurd, dus dat heeft de totale Ctac-organisatie zonder grote schokken kunnen opvangen.

Met de acquisitie van een aantal fraaie contracten timmeren we stevig aan de weg en is Ctac steeds beter in staat haar klanten excellent te bedienen. In dit kader noem ik enkele stappen die gezet zijn. Met de opening van een tweede datacenter in Amsterdam bieden we nu bredere back-up scenario's en meer continuïteit, waardoor de kwaliteit van onze beheer- en hostingservice verder is verbeterd. Zodanig, dat SAP ons met het certificaat van Hostingpartner heeft vereerd. Daarmee bereiken we ook die ondernemingen die uitwijkmogelijkheden van de hoogste standaard eisen van hun beheerpartij. Dit certificaat is tijdens de VNSG-dagen op 19 en 20 april uitgereikt.

Op deze gelegenheid heeft Ctac nog twee andere 'prijzen' in ontvangst mogen nemen. Ten eerste het SAP-partnerschap voor NetWeaver, waarmee we erkend worden als een innovatieve partner die de Service Oriented Architecture van SAP uitstekend kan definiëren en implementeren.



Ten tweede het SAP-partnerschap voor Duet, een product dat gezamenlijk door SAP en Microsoft is ontwikkeld om SAP-transacties via een Microsoft Office-omgeving te ontsluiten. Ctac is één van de zes door SAP geselecteerde 'special expertise partners' die in Nederland als de top in de uitrol van dit concept worden gezien.

Het zijn positieve ontwikkelingen die allemaal terugleiden naar de kernambitie die Ctac zich heeft gesteld: duurzame totaaloplossingen bieden met toegevoegde waarde voor de klant. Dit deden we in 2006, en ik twijfel er niet aan dat we ook van 2007 een succesvol jaar gaan maken. Dat is goed voor Ctac, en dat is goed voor onze klanten.

Wil Huijben, CEO Ctac

Business consulting voor logistiek dienstverlener in wording

- Alphalogic staat in de Belgische en Nederlandse markt bekend om haar expertise in het domein van logistieke executie en de vertaalslag naar SAP ERP- en SCM-oplossingen. De businessunits LSP (Logistics Service Providers) richt zich specifiek op die processen waarmee logistieke dienstverleners hun toegevoegde waarde in de markt zetten.
- Voor het Belgische Tecnubel, actief in de nucleaire sector, werd een volledige analyse gemaakt van de doorstart mogelijkheden. Dit resulteerde uiteindelijk in een aanbestedingsvoorstel waarin het bedrijf zich opwerpt als allround logistiek dienstverlener voor derden.

• DOORSTART

Tecnubel is in België onder meer actief in nucleaire en industriële afvalverwerking. Vanuit deze invalshoek verleent het eveneens logistieke diensten aan klanten. De onderneming besloot onlangs om zijn bedrijfsactiviteiten te diversifiëren. Daarbij ligt de ontwikkeling van een businessunit voor logistieke dienstverlening voor de hand, gezien de bekendheid met logistieke taken. Patrick Carmans van Alphalogic: "Voornaamste reden achter deze doorstart is het feit dat de Belgische overheid vasthoudt aan de geplande sluiting van kerncentrales, waardoor een belangrijk deel van Tecnubels bedrijfsactiviteiten vermoedelijk wegvalt. Daar komt bij dat de bestaande marktsegmenten van de onderneming geen noemenswaardige groei meer laten zien. Tecnubel is daarom genoodzaakt de blik te verbreden."

• BEDRIJFSMATIGE KENNIS

Een team van vier Alphalogic-consultants assisteerde in deze exercitie en stelde een businesscase op. Daarin werden antwoorden geformuleerd op vragen als: past de doorgroei naar logistieke dienstverlening als zelfstandige activiteit in het strategisch beleid van Tecnubel? Wat zijn de implicaties van een nieuwe businessunit voor de totale organisatie? Wat is de kostenstructuur, hoeveel marge neem je en welke kosten bereken je aan de klant? In een tijdsbestek van slechts twee weken werd een compleet voorstel uitgewerkt ten behoeve van de potentiële klant, die de proposal intussen positief heeft onthaald. Hoewel Alphalogic in deze case volledigheidshalve uitging van een automatiseringsoptiek, kwam er geen specifieke SAP-expertise aan te pas: het was een zaak van pure business consultancy. "Louter kijken naar bedrijfsprocessen, los van IT – dat vraagt bedrijfsmatige kennis, en die is bij Alphalogic ruimschoots voorhanden", aldus Carmans.

Logistieke dienstverleners gaan steeds meer aandacht schenken aan hun informatie- en procesondersteuning. Enerzijds omdat dit het onderscheidend vermogen in de markt uitbouwt ten opzichte van de concurrentie, anderzijds omdat klanten steeds veeleisender worden en LSP'ers genoodzaakt zijn hieraan te voldoen. Carmans: "Bedrijven die hun totale logistiek uitbesteden, vragen



vanzelfsprekend totale dienstenpakketten van hun leveranciers. Dan kun je je niet beperken tot het aanbieden van transport en warehousing, maar moet je bijvoorbeeld ook online inzicht geven in de beschikbaarheid van producten zoals met Track & Trace, of desgewenst in de houdbaarheid van de goederen. Je neemt als dienstverlener dus niet alleen de logistieke operaties – instroom, opslag en expeditie – over, maar maakt deze processen bovendien inzichtelijk."

• TENDER

Na de analyse van de doorstart mogelijkheden, heeft Tecnubel zich ingeschreven op een tenderprocedure van een groot nutsvoorzieningsbedrijf, dat een aantal van zijn magazijnen wilde uitbesteden aan een externe logistieke partij. Alphalogic werd, op grond van haar expertise binnen de logistieke dienstverlening en outsourcing-vraagstukken, benaderd om het bedrijf te ondersteunen in de tenderprocedure en te assisteren bij de totstandkoming van het voorstel.

• ALLROUND INZETBAARHEID

Wanneer een bedrijf besluit tot logistieke uitbesteding en op zoek gaat naar een logistieke dienstverlener, dan kunnen geïnteresseerde partijen een uitgebreid aanbestedingstraject tegemoet zien op grond waarvan het bedrijf een keuze maakt voor een bepaalde leverancier. De kwaliteit van de tender en de getoonde businesskennis, in combinatie met de pricing-strategie (die vaak gebaseerd is op de eigen kostenstructuur) zijn belangrijke determinanten in dit selectieproces. Vanuit bedrijfsmatig oogpunt kan Alphalogic hier een waardevolle bijdrage leveren. Haar consultants beschikken over gedegen kennis van bedrijfsprocessen en hebben ervaring bij grote logistieke dienstverleners. Ze weten hoe je als logistiek leverancier georganiseerd moet zijn om omvangrijke klanten als Tecnubel succesvol te kunnen bedienen, en hoe je dat kostentech- nisch aanpakt. "De consultants van Alphalogic zijn gewend vanuit de logistieke operatie te denken", zegt Carmans. "Ze zijn breed georiënteerd en hebben zowel kennis van de gangbare processen als van de bijbehorende IT-ondersteuning binnen SAP. Kortom, ruime ervaring in de sector en een allround inzetbaarheid maken Alphalogic de partner bij uitstek om proposals als deze mede vorm te geven."

So far, so good: Tecnubel is inmiddels door naar de tweede ronde, en zal daarin gevraagd worden meer gedetailleerde plannen voor te leggen. 📍

mYuice maakt Adobe Interactive Forms van SAP toegankelijk

Succesvol automatiseren met pdf-technologie

- Sinds de strategische alliantie met Adobe heeft SAP een duidelijke voorsprong genomen op de concurrerende ERP-oplossingen. Het partnership heeft immers de gebruikersvriendelijk Adobe-technologie, dé norm voor veilige, betrouwbare elektronische informatie-uitwisseling, beschikbaar gemaakt in de standaardsoftware van SAP. mYuice, als één van de eerste SAP-businesspartners in Nederland, heeft deze technologie nu op praktische en betaalbare wijze toegankelijk gemaakt voor de MKB-markt.

Trage en foutgevoelige papieren processen als facturering of orderverwerking lenen zich uitstekend voor automatisering via Adobe Interactive Forms van SAP. Dat is vooral aantrekkelijk voor organisaties met een lage automatiserings- en opleidingsgraad, voor wie elektronisch bestellen (EDI of via een portal) een brug te ver is. Het invullen van een pdf vereist immers geen opleiding en elke computer kan de welbekende Adobe Reader

downloaden. Veel opdrachtgevers van mYuice hebben dit al ontdekt. Zo gebruikt Fairtrade de Adobe-technologie voor het bestelproces van de wereldwinkels. De medewerkers van deze organisatie hebben doorgaans weinig affiniteit met automatisering, maar kunnen uitstekend een pdf-bestelformulier invullen. Omdat hierop al veel gegevens vooraf zijn ingevuld – bijvoorbeeld namen en assortimentgegevens – is de foutmarge in het bestelproces nu nagenoeg nihil. Daarnaast is het aantal fte's in de centrale organisatie die nodig zijn om alle winkelbestellingen te verwerken, nu sterk gereduceerd.

• OFF-LINE WEBSHOP

In haar template heeft mYuice een aantal scenario's ontwikkeld die inzetbaar zijn bij implementaties of als aanvulling bij bestaande SAP-gebruikers. De Adobe-technologie is bruikbaar in het traditionele niet-interactieve printwerk (als vervanging van Smartforms/SAPscript), maar kan ook op een interactieve manier worden ingezet. Dit laatste opent totaal nieuwe mogelijkheden. Zoals een volwaardige off-line webshop, maar dan volkomen ingebed in een eenvoudig pdf-document. De afnemer bestelt, waar ook ter wereld, via het pdf-document uit een complete artikellijst



en krijgt direct terugkoppeling over de voorraad (webservices) en prijzen. Tikfouten zijn uitgesloten en zelfs inloggen op het SAP ERP-systeem is niet nodig.

• 3D IMPRESSIE

Met Adobe Interactive Forms van SAP is het uiteindelijk mogelijk complete machines virtueel in 3D te bekijken in een pdf, waarbij men direct een ingevulde pdf kan aanmaken met artikelgegevens, afmetingen, prijzen, voorraad, enzovoort.

• SEMINAR

Gezien de enorme vraag naar deze technologie en ook een stuk onbekendheid van wat de technologie allemaal kan betekenen voor (MKB) bedrijven zal door mYuice een cursus/seminar worden georganiseerd. Hierin zal de Adobe Technologie worden gedemonstreerd. Er zal ook worden ingegaan op implementatie specifieke zaken en tevens worden stilgestaan bij het aantrekkelijke licentie model. ●

Het seminar is kosteloos bij te wonen. Voor vragen en aanmelding, kunt u contact opnemen met mYuice, Hanno van der Sloot. (073 – 6920602)

NetIT Services adviseert

Computerbeveiliging of informatiebeveiliging?

- Door de ontwikkelingen in de informatietechnologie, de groei van netwerken en voortgaande communicatie zijn organisaties gedwongen hoge eisen te stellen aan de kwaliteit van hun informatiebeveiliging.

Een goede voortgang van de bedrijfsprocessen en het voortbestaan van de organisatie zijn immers in toenemende mate afhankelijk van deze voorzieningen. Informatiebeveiliging kan worden gedefinieerd als het treffen van een samenhangend pakket maatregelen dat de betrouwbaarheid van een informatiesysteem – en daarmee van de content die het bevat – waarborgt.

Centraal in deze definitie staat het begrip 'betrouwbaarheid': in hoeverre kan een organisatie zich verlaten op de informatievoorziening? In welke mate worden de bestuurs- en bedrijfsprocessen ondersteund door informatiesystemen, en wat is de mogelijke schade wanneer deze systemen het laten afweten, dát is de vraag. Daarbij maakt het niet uit of deze informatiesystemen al dan niet geautomatiseerd zijn. Om grip te krijgen op informatiebetrouwbaarheid richt de informatiebeveiliging zich hoofdzakelijk op drie kwaliteitscriteria:

1. Beschikbaarheid – is de informatie beschikbaar op het moment dat de organisatie deze nodig heeft? Dit stelt eisen aan de aanwezigheid, bedrijfszekerheid en continuïteit van de informatievoorziening.
 2. Integriteit – is de informatie juist en volledig?
 3. Exclusiviteit – wordt de informatie afgeschermd voor onbevoegden?
- Wanneer één van deze kwaliteitskenmerken in gebreke blijft kan de productie en dienstverlening van een organisatie fors worden verstoord. Dit kan zelfs tot ernstige financiële consequenties leiden of een stroom van negatieve publiciteit veroorzaken. Allemaal ongewenste gevolgen die met de juiste securitymaatregelen voorkomen kunnen worden.

Daarbij volstaat computerbeveiliging niet. Computerbeveiliging is een enigszins verouderd concept dat zich eenzijdig richt op technische IT-beveiligingsproblemen en oplossingen. Informatiebeveiliging is qua focus veel breder dan een set maatregelen op het gebied van apparatuur, programmatuur en data. Het vraagt dan ook om een andere benadering en aanpak, die zijn basis vindt in strategische uitgangspunten. Want informatiebeveiliging is niet louter een technisch probleem voor IT-deskundigen en -specialisten, maar veel meer een bestuurlijk en organisatorisch thema voor managers – waarbinnen de techniek overigens wel degelijk een plaats heeft.

NetIT Services heeft de kennis in huis om organisaties te adviseren hoe om te gaan met de inrichting van informatie- en computerbeveiliging. De kwaliteitscriteria worden uitvoerig onder de loep genomen zodat bedrijven kritisch kunnen kijken naar de mate van informatiebeveiliging. ●

• **WAT IS SOA?**

SOA staat voor Service Oriented Architecture – een IT-structuur opgetrokken uit zogeheten ‘services’. Dit is een “brok” functionaliteit met een eenduidige definitie, op zichzelf staand en niet afhankelijk van de context of toestand. Ze zijn vergelijkbaar met lego-blokjes, waarbij het niet uitmaakt uit welk lego-programma die afkomstig zijn; ze kunnen steeds opnieuw worden gebruikt. De services vormen daarmee waardevolle bouwstenen voor het ontwerp, de configuratie en de implementatie van de toekomstige oplossingen. Ze maken efficiënt samengestelde, innovatieve applicaties mogelijk die de functionaliteit en informatie uit bestaande IT-systemen gebruiken om processen of scenario's te ondersteunen. Services worden centraal beschreven en communiceren via standaarden.

• **SOA – VAN SPAGHETTI NAAR LASAGNE**

Waar traditioneel gezien allerlei functionaliteit kriskras over applicaties heen werd geïntegreerd door middel van koppelingen en maatwerk, komt daar bij SOA een lagenstructuur voor in de plaats. Onderste laag de Data laag waarin de huidige applicaties zijn gesitueerd. Daarboven een integratie platform voor het ontsluiten en aanbieden van de services uit de data laag. De orkestratielaag welke daarboven is gesitueerd bepaalt welke webservices op welk moment worden ‘afgespeeld’ en hoe ze daarbij in harmonie samengaan – als in een symfonie.

De bovenste laag is de presentatie laag waarbij je bepaald hoe de processen/data zal worden gepresenteerd. (zie figuur 1)

Cross Applications, kortweg xApps, vormen de volgende stap in de SOA-benadering. xApps zijn applicaties die uit meerdere services zijn opgebouwd. Ze omvatten uiteenlopende oplossingen, afdelingen en organisaties, en zorgen voor de benodigde flexibiliteit om als bedrijf te voldoen aan nieuwe (interne of externe) eisen.

Het creëren van functionele bouwstenen, eventueel gebruikmakend van bestaande applicaties (de services), biedt een grote mate van flexibiliteit in het realiseren van nieuwe oplossingen. Zodoende nemen de operationele systemen in waarde toe en wordt het veel eenvoudiger om (organisatiebrede) bedrijfsprocessen te automatiseren en te verbeteren. In grote lijnen bouw je met SOA gericht aan een bedrijfsinfrastructuur die betere bedrijfsresultaten binnen bereik brengt.

• **ENKELE VOORDELEN VAN SOA OP EEN RIJ**

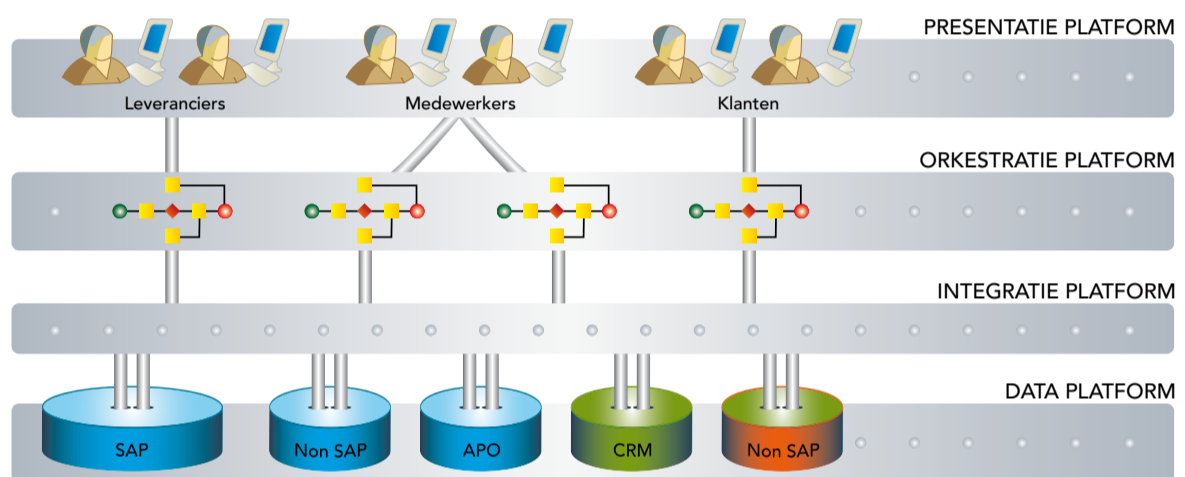
• **Modulariteit, flexibiliteit en innovatie**

Door het modulaire karakter van services wordt het veel eenvoudiger om functionaliteit aan te passen en daarmee innovatieve applicaties samen te stellen. Dit zorgt bovendien voor extra rendement uit bestaande systemen.

Cims ondersteunt bij de groei naar Service-Oriented Architecture

Meer flexibiliteit en betere bedrijfsresultaten

- Service-Oriented Architecture (SOA) wordt wel de belangrijkste ICT-ontwikkeling van vandaag genoemd. Omdat het vrijwel alle aspecten van automatisering raakt en vele facetten kent, is het tegelijk een complex onderwerp. SOA is een architectuur, geen technologie op zich. Het geeft een efficiënte blauwdruk voor op services gebaseerde bedrijfsoplossingen, die de flexibiliteit van het IT-landschap stapsgewijs bevorderen.



Figuur 1: Lagenstructuur van SOA.

• **Snelle aanpassing van IT naar behoefte van bedrijfsprocessen**

Door de flexibele opbouw van IT-oplossingen is het mogelijk om snellere implementaties en efficiëntere upgrades uit te voeren i.p.v. dure maatwerk in bestaande applicaties.

• **Outsourcing**

Door het modulaire karakter van services kunnen (onderdelen van) bedrijfsmatige taken gemakkelijker worden uitbesteed. Dat versoepelt de samenwerking met externe partners, waardoor de aandacht volledig gericht is op de eigen kerncompetenties. Tegelijk blijft de controle op essentiële processen behouden.

• **BEDRIJFSMATIGE INSTEEL**

SOA is niet alleen een brede trend in IT-land. Het heeft ook consequenties voor de bedrijfsvoering (Business Process Management). Alleen je IT veranderen heeft immers weinig zin als dit niet leidt tot meer flexibiliteit in de operatie en de organisatie. IT wordt met een SOA architectuur integraal onderdeel van de bedrijfsvoering.

Bij de SOA-benadering zijn de bedrijfsprocessen het vertrekpunt om naar de IT te kijken. Dat was voorheen anders. Gerben Moerland van Cims:

“Als er vroeger een logistiek systeem werd gevraagd, ging je SAP R/3 inrichten tot de gewenste configuratie was bereikt. Probleem was dat dat nooit helemaal paste, waardoor vaak maatwerk noodzakelijk was. Met SOA ga je daarentegen niet uit van een voorhanden applicatie, maar van het feitelijke klantproces. Bedrijfsprocessen en IT groeien zo steeds dichter naar elkaar. En dat is ook de bedoeling, want met flexibele bedrijfsprocessen kun je sneller inspelen op klantvragen en marktontwikkelingen. Bedrijven kiezen dan ook meestal uit strategische overwegingen voor SOA, op basis van een toekomstvisie.”

• **BUSINESSCONSULTANCY**

Cims, specialist in SOA-toepassingen en xApps, brengt deze benadering succesvol in praktijk. “Als dienstverlener van totaaloplossingen hebben wij zowel IT- als BPM-expertise in huis en die combineren we ook,” aldus Moerland. “Hoewel we vooroplopen in de toepassing van technologische kennis, zijn we niet technologiegedreven maar pakken we de klantvraag op vanuit businessconsultancy. Het implementeren van SOA is tenslotte veel meer dan een technische handeling. Het gaat erom de wezenlijke procesbehoeften van de klant te vertalen naar een goede technische en flexibele oplossing.”

'Niet: groot is goed, maar goed is groot'

- Sinds 17 februari 2007 bestaat Ctac vijftien jaar. Oprichter Hugo Coymans blikt terug op
- enkele historische highlights, om vervolgens de blik stevig op de toekomst te vestigen.
- Hugo Coymans: "Ik durf te stellen dat Ctac de meest innovatieve SAP-club van Nederland is."

Coymans: "Toen ik eind jaren tachtig in contact kwam met SAP, wilde ik er meteen méér mee. De markt was toen zodanig in mineur – als consultant ging men voor 45 gulden per uur naar klanten – dat iedereen me voor gek verklaarde dat ik eraan wilde beginnen. Er waren hooguit vier SAP-aanbieders. Ctac was de Pietje Bell tussen de grote jongens, maar voldeed aan een duidelijk aanwezige marktbehoefte. De concurrentie stortte zich namelijk op het grote werk, de functionele dienstverlening, maar liet de applicatietechniek links liggen. Dat werd de specialisatie van Ctac, waarin het naar een onbetwiste nummer één-positie groeide. Het was een beetje een cowboytijd, SAP Nederland bestond uit negen man. Inmiddels is SAP de bewezen wereldstandaard in ERP-systemen en zijn er in Nederland duizenden bedrijven die ermee werken, waarvan Ctac er honderden heeft geholpen bij de implementatie, operatie en het beheer van hun systemen."

"Nadat we in november 1995 Value Added Reseller van SAP werden gingen we ons meer op het midden- en kleinbedrijf richten, waarbij vanuit de applicatiekant de link werd gelegd met de bedrijfsprocessen. Dat stelde eisen aan onze medewerkers: consultants die technisch goed onderlegd zijn en weten wat er 'onder de motorkap' zit", aldus Coymans. "Wanneer ze bij ons binnenkwamen, afgestudeerd en wel, werden ze eerst opgeleid als ABAP-consultant. Vaak tegen hun verwachting in. Programmeren was niet echt wat ze ambiëerden. Maar het werden de beste allround consultants. In onze activiteiten heeft integratie van technische en functionele aspecten met de bedrijfskant dus altijd centraal gestaan. Daardoor is Ctac uitgegroeid tot dé SAP-partner die informatie- en procesoplossingen levert met duurzame toegevoegde waarde voor opdrachtgevers. Dat is en blijft de kern van ons succes."

De beursgang op 11 maart 1998 herinnert Coymans zich nog goed. 'Uitslaande brand' is de term die in de bankwereld van die dagen is bijgebleven. "De aandelen werden voor 21 gulden aangeboden, maar de openingskoers was meteen al 49,90 gulden – een totaal overspannen markt. We hoorden vóór de introductie dat het aandeel in Azië op de grijze markt werd verhandeld voor 68 gulden. De introductie werd maar liefst tientallen keren overtekend. Sensationeel!"

• CTAC POWERHOUSE

In 2004 is besloten tot de introductie van een nieuwe strategie gebaseerd op een uniek businessmodel: het Ctac Powerhouse. Dit model benadrukt focus en ondernemerschap uitgaande van product- en marktspecialismen. In dit kader zijn diverse uitbreidingen gedaan waardoor Ctac nu een breed scala van product- en marktspecialismen omvat, nog altijd honderd procent gericht op SAP. "Elke businessunit wil binnen zijn focusgebied de beste te zijn; voorop lopen. Nieuwe producten van SAP snel oppikken, zoals SOA, x-Apps en de ARIS-toolset voor BPM. Daarvoor hoef je geen reus te zijn. Niet: groot is goed, maar goed is groot. Ik durf te stellen dat Ctac de meest innovatieve SAP-club van Nederland is. Met zoveel klanten heeft Ctac alle gelegenheid om innovaties door te voeren en daar zijn we in de Benelux – maar ook als klanten daarom

vragen – internationaal mee bezig", aldus Coymans. "De mooiste erkenning van onze innovatiekracht zijn de recente op de VNSG-dagen door SAP uitgereikte partnerships op het gebied van SAP Hosting, NetWeaver en Duet."

"Dankzij het Ctac Powerhouse bekleedt Ctac nu onder meer een toppositie in SAP-hosting en -beheer, NetWeaver, retail, supply chain management en asset live management. Het mooie van dit model is dat Ctac zich flexibel in de markt beweegt en zeer gecontroleerd kan groeien. Ja, we kijken heel nadrukkelijk naar groei. Via acquisities, maar ook autonome groei. De wereld om ons heen kijkt met argusogen naar ons: wat is de next step? Feit is dat Ctac de laatste jaren harder is gegroeid dan de concurrentie."



• CROSS-SELLING

In 15 jaar is Ctac uitgegroeid naar een fullservice dienstverlener met ondersteuning van de volledige SAP-lifecycle. Ctac is in 2006 benoemd tot Gold Partner voor SAP en kreeg voor de vijfde keer de Award voor meest succesvolle SAP Reseller toegekend. Ctac opende een tweede datacenter en mag zich op afstand marktleider noemen voor SAP-hosting en -beheer in de Benelux. Coymans: "Het zijn verworvenheden om trots op te zijn."

"Belangrijk is dat de businessunits elkaar blijven versterken", zo zegt Coymans. "Niet verkokeren, maar over grenzen heen kijken en cross-selling stimuleren. Elke medewerker is een verkoper. Dat eist wel een bepaalde instelling en gedrag. Je moet elkaar iets gunnen en dat dwing je niet met procedures en structuren af. Dat zit in de mensen. Ik noem het altijd de Ctac way. Met elkaar kunnen we elke klant optimaal bedienen."

"Is het niet geweldig om van al die bedrijven langs de snelweg of in winkelstraten te weten dat het klanten van ons zijn? Ik vraag me weleens af: welk percentage van Neerlands BNP gaat bij Ctac door de SAP-systemen? Alle orders van die bedrijven – je zou je nog verbazen!" 🗨️

Ctac heeft de afgelopen 15 jaar met vele opdrachtgevers in uiteenlopende branches samengewerkt. Enkele opdrachtgevers aan het woord:



Aldipress

Maarten van Borselen, Manager ICT

"Aldipress heeft sinds 2000 een slagvaardige en resultaatgerichte vorm van samenwerking opgebouwd met Ctac. De dienstverlening van Ctac gaat veel verder dan het ondertekenen van een SLA of contract. Daarmee is het een zeer betrouwbare, stabiele relatie geworden, met vele mooie hoogtepunten en slechts één dip – waar we samen overigens sterker zijn uitgekomen, doordat we beide bereid waren te leren. Zakelijke samenwerking als partners is tenslotte een beetje zoals een huwelijk: een kwestie van geven en nemen, op basis van gelijkwaardigheid. In onze relatie is het nooit 'u vraagt, wij draaien', maar altijd 'schouder aan schouder'. In voor- en tegenspoed."



De Harens Smid Gert van de Beek, Logistiek Directeur

"Hoewel De Harens Smid al langer met Ctac zaken doet, ben ik daar pas sinds september persoonlijk bij betrokken. Mijn ervaring is dus pril, maar positief. Ctac verzorgt onze hosting, en daarbij gaat heel weinig fout. We krijgen de stabiliteit en betrouwbaarheid die we zoeken, inclusief een hoog servicelevel. Nu staan we midden in een archiveringsproject, dat eveneens prima verloopt. Zeker ook dankzij Ctacs structurele aanpak. Als je maar stap voor stap te werk gaat, blijft het allemaal overzichtelijk en beheersbaar. Bovendien brengen de consultants veel kennis van de retail mee, en het is belangrijk een partner te hebben die thuis is in de branche."



KAS BANK N.V.

Martin Staal, Hoofd Financial Accounting

"KAS BANK is een relatief kleine gebruiker van de financiële SAP/R3-modules. Op het moment dat we zelf SAP/R3-kennis of -capaciteit ontberen, kunnen we op onze partner Ctac vertrouwen. Op snelle, pragmatische en flexibele wijze helpen zij ons verder bij kleine problemen en grote projecten. We maken samen goede afspraken en gaan vervolgens samen aan de slag. KAS BANK, als één van de eerste klanten met een beheercontract van Ctac, hoopt dat de afgelopen 15 jaar voor Ctac nog maar het begin van het trackrecord is. Ik wens de jubilaris nog vele succesvolle jaren toe."



Heerema Group Wim Korndorffer, CIO

"Ctac doet al sinds 1998 zaken met Heerema Marine Contractors, als leverancier van beheerdiensten en partner bij grote projecten. Opvallend daarbij is dat ze heel goede SAP-specialisten sturen die keer op keer in staat blijken om projecten binnen het gestelde tijdsbestek én budget te realiseren. Ook de cultuur van Ctac sluit uitstekend aan bij die van Heerema: innovatief, doelgericht, betrouwbaar en pragmatisch. De consultants tonen zich flexibel, zonder de belangrijke elementen van de methodiek uit het oog te verliezen. Het gevolg is een resultaatgerichte benadering, die altijd tot volle tevredenheid heeft geleid."



Consumentenbond

David Verweij, Teamleider ICT

"Niet alleen op het gebied van beheer, maar ook in diverse upgradeprojecten heb ik Ctac leren kennen als een partner die het zowel technisch als functioneel uitstekend voor elkaar heeft. Er is veel vakkennis in huis en ze weten bedrijfsmatige gegevens goed in SAP vorm te geven. Wat me daarbij opvalt is de betrokkenheid van de consultants: niet opdringerig, maar kritisch. En altijd met de blik gericht op het gewenste resultaat, zonder dat alleen maar uren worden geschreven. Daardoor ontstaat wederzijds vertrouwen, en dat is essentieel voor een succesvolle oplevering – en een soepele samenwerking."



Kappé Patrick Pafort, IT-manager

"De kracht van Ctac? Dat is de relatie zoals we die onderhouden: professionaliteit in een informele sfeer. We zijn natuurlijk met serieuze dingen bezig, want als het systeem hapert, ligt het bedrijfsproces stil. Dat pakt Ctac heel zakelijk en formeel op, met heldere contracten, strakke afspraken, een grondige voorbereiding en een goede terugkoppeling. Daar spreekt veel ervaring uit. Anderzijds weten ze het gevoel te geven dat er weinig afstand is, dat we méér hebben dan een pure klant-leverancierrelatie. Ze zijn zeer betrokken, en dat maakt het contact makkelijk en ongedwongen. Hierdoor ontstaat bovendien ruimte voor opbouwende kritiek, wat positief uitwerkt op de samenwerking."

Ken uw ketenpartners

Ondernemingen zijn onderdeel van een keten. Aan de ene kant betrekken ze grondstoffen, onderdelen of halffabrikaten van hun leverancier(s), die ze aan de andere kant met toegevoegde waarde doorleveren aan hun afnemers. Kortom, ze zitten tussen twee partijen in. Voor menig bedrijf voelt dat als 'tussen twee vuren', omdat de transacties aan beide zijden niet soepel verlopen. Met

CRM en SRM van SAP biedt CValue de kans de relaties op twee fronten te verbeteren onder het motto: ken uw ketenpartners. Wat willen ze, hoe willen ze dat en hoe kunnen bedrijven hier het best aan voldoen?

• KLANTEN

SAP CRM brengt de afnemer in al zijn facetten in

kaart. Hoe belangrijk is hij? Met welke frequentie plaatst hij orders? Welke (soort) artikelen bestelt hij? Het is essentiële informatie en een onmisbare voorwaarde voor een adequate dienstverlening. Pas dan wordt duidelijk hoe de klant benaderd wil worden en is het mogelijk gerichte marketingacties te voeren met hoge rendementen. Het gebruik van SAP CRM verlaagt de acquisitiekosten, verhoogt de klantloyaliteit en omzet, optimaliseert de operationele processen en geeft een competitieve voorsprong. Het is dus niet vreemd dat de grote meerderheid van de bedrijven CRM als noodzaak beschouwt.

De 'Hitch-methode'

To-the-point en hands-on

- Steeds meer opdrachtgevers weten Hitch, de businessunit van Ctac die zich bezighoudt met trainingen, workshops en verandermanagement, te vinden. "Dat komt niet alleen door het gestaag groeiend aanbod van trainingen waarop via het Opleidingsrooster kan worden ingeschreven, zoals op het gebied van ABAP", meent Richard Benschop, Business Unit Manager.

"Hitch geeft namelijk ook op passende wijze invulling aan opleidingsvragen van organisaties door middel van maatwerktrainingen. Deze trajecten beginnen we stevast met een uitgebreide opleidingsanalyse, waarbij wordt vastgesteld wie op welk moment wat moet leren. Vervolgens maken we een opleidingsplan en voeren we dat uit." Voorbeelden van maatwerktrainingen zijn Succesvol Web Applicaties Ontwikkelen met ABAP voor Epson, SAP Financials voor functioneel beheerders van The Greenery, examentraining voor de gemeente Utrecht en rapportages in Business Intelligence voor Interpolis/Achmea.



Hitch pakt de zaken anders aan dan bij opleiders gebruikelijk is. "Beter anders", betoogt Benschop. Hij ziet dat onder meer bevestigd in het trackrecord van de SAP-masterclasses, die een slagings-

percentage van maar liefst 100 procent laten zien. Waar is dit aan te danken? "Bij het overbrengen van de stof laten we de ballast weg en gaan we recht op de kern af. Bovendien behandelen we nooit een theoretisch concept zonder meteen te laten zien hoe dit in de praktijk werkt. Het is veel effectiever als je alle cursisten direct de gelegenheid geeft te oefenen in een SAP-omgeving. Dat is de kracht van Hitch: meteen to-the-point en meteen hands-on. Een bewezen didactisch concept."

SAP-masterclasses zijn intensieve trajecten van enkele weken waarin deelnemers worden voorbereid op het behalen van een officiële certificering. De eerste weken worden benut voor kennisoverdracht volgens de Hitch-methode – high-impact-training. Daarna ligt de nadruk op de consultancyvaardigheden en vindt een examentraining plaats. Het traject wordt afgesloten met enkele terugkomdagen. Benschop: "Door de hoge intensiteit duren onze trajecten korter dan gebruikelijk. We plannen ze bovendien zo dat deelnemers niet een hele week aaneengesloten in een lokaal doorbrengen. De terugkomdagen worden gebruikt om ervaringen die deelnemers in de praktijk hebben opgedaan met elkaar te bespreken. Belangrijke voordelen zijn dat cursisten veel korter uit de running zijn en bij terugkomst de opgedane kennis meteen kunnen toepassen. Het werk kan ondanks de training doorgaan. Dat spreekt veel opdrachtgevers aan. Niet voor niets laten steeds meer opdrachtgevers hun mensen bij ons opleiden".

• LEVERANCIERS

Hetzelfde gaat op voor de relatie met toeleveranciers, want ook op het vlak van strategische inkoop zijn vaak aanzienlijke kostenbesparingen mogelijk. Hoeveel inkooporders worden er maandelijks geplaatst, en in welke categorieën artikelen of diensten? Worden bepaalde vergelijkbare goederen bij verschillende leveranciers besteld? Gebeurt dit om redenen van historie, gewoonte of persoonlijke voorkeur? Hoe zit het met de voorraadniveaus? Om een doeltreffend inkoopproces te waarborgen is het noodzakelijk hier inzicht in krijgen. SAP SRM biedt innovatieve methoden om de inkoopprocessen te optimaliseren. Dit leidt in de regel tot een verkorting van de ordercyclus, lagere foutmarges, kleinere voorraden en vermindering van (kostbare) incidentele inkoop.

CValue levert daarbij bewezen technologie en geavanceerde software die makkelijk is in gebruik, eenvoudig te upgraden en modulair – dus snel – te implementeren. Als specialist in SAP CRM en SRM heeft CValue templates ontwikkeld die industrie- en branchespecifiek zijn, zodat verdere configuraties niet nodig zijn om direct aan de slag te kunnen.

Verloop orders week 19?

Updaten artikeloverzicht

Kistay leveringen in kaart brengen!!!

Adres leverancier: Hoijstraat 12-18

acties voor 25 voor key accounts

T: 620-0123456
→ opslaan!

Verloop orders week 19?

>> Vervolg van pagina 1.

beroep gedaan op consultants van Re-Spect, businessunit van het Ctac Powerhouse en marktleider in de Benelux op het gebied van SAP Retail-implematies. "Evenals Alphalogic combineert Re-Spect diepgaande kennis van SAP-functionaliteit met dezelfde pragmatische instelling en projectfilosofie die eigen is aan Ctac", vertelt Robert de Vries, projectleider namens Alphalogic.

In juni 2007 gaat het eerste distributiecentrum live in combinatie met Centrale Logistiek in SAP Retail. En evenals Action Non-Food gaat CoopCodis ook voicepicking in haar warehouses inzetten.

"De kans dat een medewerker een verkeerd artikel pakt of een artikel van een verkeerde locatie, is met voicepicking aanzienlijk kleiner. Daarmee wordt niet alleen de effectiviteit en efficiency van het logistieke proces verhoogd, maar ook de kwaliteit", aldus Bosch. ●

FIT Analyser van Ytool

Snel zicht op de voordelen van SAP EAM

mySAP EAM (Enterprise Asset Management) is onderdeel van mySAP ERP. Het pakket biedt uitstekende mogelijkheden om onderhoudsprocessen vast te leggen, te ondersteunen en te verbeteren. In een implementatie, maar ook als voorbereiding op een eventueel verbetertraject, is het belangrijk om bestaande knelpunten in processen op te sporen. Ytool heeft hiervoor de Fit Analyser ontwikkeld, als een eerste stap in het optimalisatie- of implementatieproces. Het is een tool om snel en tegen lage kosten de mogelijkheden te onderzoeken van verbetering op bestaande processen. Doel: een efficiënter gebruik van mensen, middelen en systeemapplicaties.

De Fit Analyser beoordeelt processen op het gebied van Asset Management inclusief voorraadbeheer, zoals die in SAP optimaal kunnen worden ondersteund. Nemen we preventief onderhoud als voorbeeld. Dit proces is onderverdeeld in de volgende stappen:

- Analyse van apparatuur en onderdelen met hoogfrequente storings, bijvoorbeeld via RCM.
- Definitie van een preventief onderhoudsplan.
- SAP produceert automatisch op het juiste moment werkorders (bijvoorbeeld 'vervang oliefilter') en geeft tegelijk de vereiste inzet van medewerkers aan.
- Terugmelding van activiteiten (bijvoorbeeld gewerkte uren, gebruikt materiaal), waardoor

Alpha Intelligence ondersteunt bij rapportage

SAP BW-in-a-box voor Game Mania

- Retailers in de dynamische wereld van gaming moeten snel kunnen inspringen op marktontwikkelingen, zoals de product launch van PlayStation 3. Dat vereist snelle en soepele rapportages, zonder veel rompslomp. Precies de reden waarom Game Mania, de Belgische keten voor videogames, voor SAP BW-in-a-box van Alpha Intelligence heeft gekozen.

• HET BEDRIJF

In augustus 1992 opende Game Mania haar eerste filiaal in Merksem, nabij Antwerpen. Al snel viel op dat videogames meer betekenden dan enkel kinderspeelgoed. Het idee om uit te breiden groeide. Eén jaar later gingen de deuren open van het filiaal te Gent. De eerste franchisenemer was een feit. Sindsdien heeft Game Mania zich ontwikkeld tot de grootste franchiseketen voor videogames in België. Vanaf 17 maart 2006 maakt Game Mania deel uit van de FRS (Free Record Shop) Holding.

• DE VRAAG

Voor het genereren van de vereiste managementrapporten moest Game Mania herhaaldelijk een beroep doen op externe programmeurs, en die zijn niet altijd op korte termijn beschikbaar. Om de rapportagefunctie in eigen hand te krijgen, zocht het concern naar een structurele oplossing. Daarbij ging het vooral om snelle up-to-date rapporten, met het oog op concurrentievoordeel in een zeer competitieve markt. Tegelijk moest het niet te ingewikkeld worden. Een paar gerichte, specifieke rapporten die snel gemaakt kunnen worden, dat was de bedoeling.

• DE OPLOSSING

SAP BW, de standaard Data Warehouse-oplossing van SAP, voorziet in een sterke managementrapportage met uitgebreide mogelijkheden. Voor Game Mania was zo'n gedifferentieerd systeem echter niet nodig: een groot deel van de ingebouwde opties zou niet worden gebruikt. Alpha Intelligence, specialist in Business Intelligence en SAP BW in het bijzonder, heeft voor deze specifieke situaties BW-in-a-box ontwikkeld. De oplossing is gebaseerd op SAP BW maar activeert slechts een deel van de beschikbare functionaliteit, afgestemd op de behoeften van de klant. Voordeel: een grotere beheersbaarheid, een snelle implementatie en lage kosten. Voor Game Mania werd de template onder meer geconfigureerd op de behoefte aan een gedetailleerde salesopvolging. Met BW-in-a-box is het concern nu in staat zelfstandig de vereiste rapportages op te stellen in een beheersbare, overzichtelijke omgeving – die later nog uitgebreid kan worden – en zonder lange implementatietijd. ●

tevens de kosten transparant zijn en geanalyseerd kan worden of het preventief onderhoud nog beter kan.

• PROACTIEF VERBETERMANAGEMENT

De Fit Analyser licht het totale EAM-proces door, op basis van de 'best practices' die Ytool in 25 jaar ervaring heeft opgebouwd. Hieruit komen verschillen – 'potenties' – naar boven die naar urgentie worden geclassificeerd. De potenties vormen de input voor een projectplan, dat een gespecificeerd beeld geeft van de extra gebruiksmogelijkheden die de klant van mySAP EAM kan verwachten. "Ideaal voor elk bedrijf dat proactief machine- en productieresultaten wil verbeteren",

vindt John Jaspers van Ytool.

Tegelijk wordt aangegeven hoeveel manuren nodig zijn om het SAP-systeem zodanig af te stemmen dat de potenties worden geïntegreerd. Dat is waardevolle informatie, volgens Jaspers. "Klanten die SAP EAM implementeren willen immers precies weten wat het nieuwe systeem aan mogelijkheden te bieden heeft, maar zeker ook wat dat hun gaat kosten. Met onze FIT-analyser kunnen we dit in korte tijd aangeven."

Een Fit Analyse wordt uitgevoerd in de vorm van een workshop met de klant. Dit duurt drie dagen: twee dagen voor het onderzoek en één dag voor rapportage en bespreking. ●

XV Easy Buying, voor optimale ondersteuning van uw inkoopproces

- In het voorseizoen trekken inkopers eropuit om zich te oriënteren op nieuwe collecties, het zogeheten pre-order proces. Artikelen, aantallen, kleuren, maten en richtprijzen worden vastgelegd, vaak in een spreadsheetprogramma, dat dient als leidraad voor de feitelijke inkoop. Zo is er op elk moment inzicht in het beschikbare inkoopbudget, ook wel Open to Buy (OTB) genoemd. Na afronding van het inkoopproces worden artikelen, prijzen en orders ingevoerd in het logistieke ERP-systeem, zoals SAP voor Retail.

Probleem daarbij is dat de artikelen en resulterende orders tweemaal worden vastgelegd. Allereerst in een planningsheet en vervolgens in SAP ten behoeve van de logistieke afhandeling. Dit kost extra tijd en inspanning, bovendien bevordert het de kans op fouten.

• DE OPLOSSING

Re-Spect, de retailspecialist van het Ctac Powerhouse, ontwikkelde samen met enkele moderetailers een applicatie die deze dubbele handelingen voorkomt en het inkoopproces optimaal ondersteunt: Crossverge Easy Buying (XV Easy Buying). Functionaliteiten van deze oplossing zijn:

- Easy Buying legt zowel het inkoopplan (in bedragen) als het meer gedetailleerde assortimentsplan (in aantallen) per seizoen vast.
- Voor de in te kopen artikelen kunnen offerte-aanvragen worden uitgeschreven waarop leveranciers kunnen offereën. Deze stap is optioneel.

- Bij het aanmaken van een order vindt er in de applicatie een keuze van leverancier plaats. Indien er sprake is van een nieuwe leverancier worden de gegevens ervan vastgelegd.
- Ordergegevens en artikelen worden zoveel mogelijk gekopieerd van de gekozen leverancier resp. het bestaande assortimentsplan. Het inkoopbudget wordt bijgewerkt en constant bewaakt.
- Na afronding van het (pre-)order proces worden de vastgelegde artikelen en orders direct in SAP verwerkt, waardoor dubbele invoer tot het verleden behoort.

• VERHOOG UW EFFICIENCY MET EASY BUYING

Easy Buying is een generieke oplossing die het pre-order proces voor ieder bedrijf dat planmatig inkoopt aanzienlijk vereenvoudigt. Belangrijk hierbij is het voorkomen van dubbele gegevensinvoer en de naadloze integratie met SAP voor Retail.



Re-Spect biedt een complete range van Retail-oplossingen binnen de Crossverge Retail Suite (XV Retail®). Dit totaalaanbod wordt nu uitgebreid met de nieuwe inkoopmodule van XV Retail®: XV Easy Buying. 📞

Meer informatie vindt u op www.xv-retail.com

Met Installed Base Management van Alpha Square

Verbeterde Customer Service voor Group 4 Securicor

- Alpha Square heeft een specifieke focus op professionele dienstverleners. Bovendien wordt er heel specifiek aan optimalisaties rondom projectgebaseerde services gewerkt. Voor Group 4 Securicor resulteerde dit in een sneller en soepeler onderhoudsproces dankzij het gebruik van SAP Installed Base Management.

Group 4 Securicor is een belangrijke Europese speler op het gebied van beveiliging, geldtransporten en guarding. Zo worden circa 800 van de 1.200 Fortis-kantoren beveiligd door Securicor, dat hier onder meer kluisen, detectoren en brandbeveiliging heeft geplaatst. Tevens draagt het bedrijf zorg voor het preventief en correctief onderhoud van deze apparatuur. De Belgische tak van deze organisatie steunt voor een deel van haar operaties op de SAP-oplossing die door Alpha Square is gebouwd, de Sell&Serve Template. Met name voor de plaatsing van alarminstallaties en hun onderhoud wordt er gebruik gemaakt van zeer uitgebreide SAP-functionaliteit binnen verschillende modules.

• MOBIELE TOEGANG

Om de dienstverlening naar grote klanten te verbeteren heeft Group 4 Securicor op aanraden van Alpha Square gekozen voor het implementeren

van Installed Base Management. Deze template biedt een schematische representatie van de apparatuur die bij de klant geïnstalleerd is, waar die zich bevindt en wat de historie van het onderhoud is. Op deze 'plattegrond' is bij foutmeldingen meteen te zien welk onderdeel het betreft en welke handeling gewenst is.

Zowel de installatie- als onderhoudstechnici van Securicor kunnen de Installed Base ter plekke via een mobiele GPRS-applicatie opvragen, zodat ze altijd en overal toegang hebben tot de benodigde operationele informatie. Daarvoor dienen ze, bij de terugkoppeling van hun activiteiten in het veld, de verrichte werkzaamheden consequent binnen de template aan te geven. Dit kan eveneens via GPRS.

Door het gebruik van de Installed Base verlopen de onderhoudsprocessen van Group 4 Securicor nu sneller en meer gestroomlijnd. Dit geeft een betere beheersing van de kosten, waardoor het bedrijf onder meer scherper kan offereën bij nieuwe contractonderhandelingen.

Behalve Group 4 Securicor deden ook bedrijven als Siemens, Electrabel en Philips Medical Systems een beroep op Alpha Square voor adviezen op het raakvlak tussen serviceprocessen en SAP. 📞

Eén aanpak voor de inrichting van BW-processen

- In de komende maanden start Blgrip drie nieuwe BI- implementaties bij drie Ctac-relaties. Voor het eerst
- wordt hierbij het door Blgrip ontwikkelde Implementation Framework in zijn volle omvang ingezet.

Bedrijven kiezen vaak om strategische redenen voor Business Intelligence. SAP Netweaver BI 2004s is namelijk meer dan een mooie rapportagetool die goed aansluit bij de transactiesystemen van SAP. Het staat voor het zodanig verzamelen, structureren en aanbieden van bedrijfsinformatie dat men op alle niveaus binnen een organisatie gefundeerde beslissingen kan nemen. Ook beslissingen die de toekomst aangaan.

Een goede toepassing van Business Intelligence begint met een goede implementatie. Implementaties zijn eigenlijk een soort puzzel, opgebouwd uit stukjes (incrementen) die gestuurd worden door prioriteiten die de organisatie heeft gesteld. De uitdaging is de incrementen in de juiste volgorde te implementeren, zodat ze naadloos op elkaar aansluiten. Dit dient al vóór de opstart van het project bepaald te worden. Consultants brengen hierbij vaak hun eigen best practices in, die ze hebben opgebouwd op grond van hun ervaring bij diverse opdrachtgevers. Als die verschillende vormen bij één opdrachtgever worden toegepast, ontstaat echter een onoverzichtelijk geheel dat slecht onderhoudbaar en beheerbaar is.

• IMPLEMENTATION FRAMEWORK

Om dit te voorkomen heeft Blgrip een Implementation Framework gedefinieerd. Dit Framework bevat ontwikkelstandaarden en -conventies die het implementatieproces van SAP/BW ondersteunen en richting geven. Het formuleert criteria om de kwaliteit van de implementatie te beoordelen en verhoogt de kwaliteit van de opgeleverde systemen. Bovendien verschaft het de key-users inzicht in ontwerpbeslissingen en biedt het duidelijke handvatten voor een review.

Dit is belangrijk, want de implementatie van SAP BW is geen eenmalige projectactiviteit, maar een continu proces om de business te verbeteren. Na implementatie en overdracht gaan de gebruikers de analytische mogelijkheden en kansen hiervoor ontdekken, wat vaak tot aanvullende wensen of wijzigingen in de initiële prioriteiten leidt. Dit vraagt korte responstijden van de Data Warehouse-organisatie, die deze wensen via korte ontwikkelcycli moet vervullen. Kortom, de implementatie van BW is een cyclisch proces van planning, ontwikkeling en uitrol van functionaliteiten. Implementation Framework van Blgrip faciliteert dit proces en zorgt voor de vereiste duidelijkheid. ●

Magazijnoptimalisatie met Yanta

Haal meer uit uw magazijn, haal meer uit SAP WMS!

- In een magazijn zijn voldoende ruimte en een efficiënte inzet van mens en materieel essentieel
- om de logistieke kosten te drukken. Hoewel menig logistiek manager ziet waar de knelpunten zitten,
- is het vaak lastig de vinger op de zere plek te leggen. Veel orderpickers, grote loopafstanden,
- artikelen die niet op de ideale plek liggen: is het magazijn te hard gegroeid?

Beter even te wachten met het huren van extra magazijnruimte. Vaak valt er nog heel wat te verbeteren in een magazijn. Door maatregelen waarmee de vaste en variabele kosten drastisch omlaag kunnen en de totale productiviteit en servicegraad drastisch omhoog. Eén van die maatregelen is een goed ondersteunend WMS-systeem. Echter SAP WMS voorziet niet altijd in de gewenste tools om de magazijnoperatie soepel aan te sturen.



• TEMPLATES

Yanta, de dienstverlener in SAP-logistiek voor het MKB, biedt deze tools. Zelfontwikkelde templates in SAP WMS voor betere prestaties op het gebied van locatiebezetting, opslag, pickgroottes en looproutes. De toepassing ervan kan leiden tot enorme kostenbesparingen. De kosten van orderpicking kunnen oplopen tot 60 procent van de totale operationele magazijnkosten. Alleen al het reduceren van 'reistijden' tijdens orderpicking leidt tot een significante daling van kosten. In samenhang met de verbetering van volume-, opslag- en batchingmethoden zijn besparingen tot wel 80 procent mogelijk.

Yanta is bezig met pilots op dit gebied bij enkele bedrijven. Onder andere bij Vivant in Beek worden de mogelijkheden van routing- en opslagoptimalisatie onderzocht, waarbij Yanta speciale software ontwikkelt.

• SAMENWERKING

In samenwerking met de Erasmus Universiteit Rotterdam ontwikkelt Yanta in SAP een intelligent algoritme voor routeoptimalisaties, waarbij ook de fysieke lay-out van magazijnen wordt betrokken. Op het gebied van ruimtebenutting werkt Yanta samen met Prologys. Dit bedrijf heeft een applicatie ontwikkeld waarmee de diverse palletgroottes in een magazijn beter worden opgeslagen.

Met de magazijntools van Yanta kunnen bedrijven nu echt rendement uit hun SAP WMS-systeem halen en hun interne logistiek naar een hoger plan brengen. ●

Ctac Belgium BVBA tekent intentieverklaring voor de overname van Smart Solutions

Ctac Belgium BVBA, een 50,02% deelneming van Ctac N.V., heeft een intentieverklaring getekend voor de overname van 100% van de aandelen van Smart Solutions NV. Door deze voorgenomen acquisitie behoort Ctac in België tot de grotere SAP-specialisten.

Smart Solutions zal als zesde businessunit worden toegevoegd aan de vijf al bestaande business-

SAP Partnerships voor Ctac

Ctac heeft tijdens de VNSG Dagen te Maastricht het SAP Hosting Partnership verkregen en is benoemd tot Special Expertise Partner voor SAP NetWeaver en voor Duet.

"Ctac heeft binnen diverse disciplines laten zien een betrouwbare en professionele partner te zijn", aldus Jeroen van den Eerenbeemt, Director Alliances SAP. "Een constante ontwikkeling van de kennis en dienstverlening heeft ertoe geleid dat Ctac zich momenteel met deze én eerdere benoemingen in een select gezelschap van internationaal opererende SAP partners bevindt."

units in België. Smart Solutions zal zich met name concentreren op de levering van technische SAP kennis en SAP integratiekennis.

Daarnaast versterkt Smart Solutions Ctac België op logistieke en financiële kennisgebieden. Gezamenlijk kunnen Ctac en Smart Solutions hun klantenkring met een breder producten portfolio van dienst zijn.

mYuice neemt SAP Business One activiteiten van Qrcus Holding B.V. over

mYuice B.V., leverancier van SAP software voor de MKB-markt, heeft het SAP Business One bedrijf ERP² B.V. van de Limburgse IT aanbieder Qrcus Holding B.V. overgenomen. Door de overname worden ruim 20 klanten aan het bestand van mYuice toegevoegd. Het kantoor van ERP² in Sittard wordt gehandhaafd; mYuice is hierdoor fysiek gevestigd in zowel Brabant als Limburg als Zeeland.

Qrcus, dé gerenommeerde SAP R/3 implementatiepartij in de Euregio, gaat haar SAP Business One activiteiten focussen op de integratie van Business One en SAP R/3. Hiervoor zijn beide partijen tevens een samenwerking aangegaan.

Door zowel mySAP All-in-One als SAP Business One aan te bieden, kan mYuice zowel de grotere klanten met industriespecifieke wensen als de groeiende, dynamische bedrijven met minder complexe functionaliteit bedienen.

mYuice B.V. hanteert een specifiek op het MKB afgestemd one-stop-shop concept waarbij de klant de mogelijkheid heeft alle aspecten die bij een automatiseringsproject zijn betrokken bij één bedrijf onder te brengen. Het totaal aantal SAP klanten van mYuice in de middenmarkt stijgt door de overname tot boven de 80.

Ctac breidt belang in mYuice uit naar 95%

- Ctac N.V. heeft haar belang in mYuice Groep BV uitgebreid van 74% naar 95%.

mYuice Groep BV heeft een 85% belang in mYuice BV, dat zich specifiek richt op SAP-oplossingen voor het midden- en kleinbedrijf (MKB) en heeft daarnaast een 51% belang in Yanta BV, dat totaaloplossingen biedt voor de beheersing van logistieke trajecten in het MKB segment. De respectievelijke minderheidsbelangen zijn in handen van het management.

CRM Intelligence based on quality data

Alpha Intelligence zal in samenwerking met Human Inference een middagseminar organiseren tijdens de SAP Lounge op 7 juni 2007 in Brussel met als titel: "CRM Intelligence based on quality data". De key note speaker, Tom Breur (Principal Consultant en voormalig Directeur van Business Intelligence bij ING Card), zal ingaan op de samenhang van CRM, Business Intelligence en data quality. Tijdens de klantpresentaties zal duidelijk worden hoe andere organisaties omgaan met de uitdagingen van data quality.

Voor meer informatie en uw inschrijving: www.alpha-intelligence.com

Jaarcijfers 2006

Ctac N.V. heeft in maart de jaarcijfers bekend gemaakt over 2006. De resultaten in 2006 vloeien voort uit de in 2004 ingezette strategie. Daarbij is gekozen voor het Ctac Powerhouse model dat sterk is gericht

op ondernemerschap in combinatie met specialistische product- en marktkennis, waarmee Ctac zich in de ICT-services markt duidelijk onderscheidt.

• HOOFDPUNTEN VAN DE JAARCIJFERS 2006

- Omzet stijgt 68% naar EUR 38,1 miljoen; autonome groei van 52%;
- Bedrijfsresultaat meer dan verdubbeld naar EUR 3,9 miljoen; operationele marge stijgt van 7,9% naar 10,2%;
- Verdubbeling van de nettowinst naar EUR 2,1 miljoen;
- Dividendvoorstel van EUR 0,12 per aandeel (pay-out ratio 50%);
- Groei aantal medewerkers van 191 ultimo 2005 naar 278 ultimo 2006.



CONTACTUEEL

CTAC
GOUDSBLOEMVALLEI 30
5237 MJ '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
NOORDERLAAN 101/3
2030 ANTWERPEN
T. +32 (0)3 542 00 86
F. +32 (0)3 542 00 67
E. INFO@CTAC.BE
I. WWW.CTAC.BE

REDACTIE CTAC, SUSAN VAN DE SANDEN EN MARIEKE MELTEN
TEKST VINCENT PEETERS
VORMGEVING AMBITIONS CREATIVE COMMUNICATION® 'S-HERTOGENBOSCH