



EEN GREEP UIT DE INHOUD:

PAG 3 Epson legt basis voor toekomstige groei: Grootschalige SAP-upgrade op het juiste moment

PAG 5 Adipress innoveert met SAP Retailer Portal: 'De klant aan de knoppen'

PAG 7 Kind aan huis bij Electrabel Nederland: Structurele inzet op SAP IS-U en CRM-domein

Succesvolle uitrol bij KPN Retail

XV Retail: Modern, bedrijfszeker en vooral: economisch!

KPN Retail, de winkelorganisatie van KPN, is bezig met een herpositionering van haar Hi- en Primafoon-winkels en Business Centers. Doel is de serviceverlening op de winkelvloer te vergroten en tegelijkertijd de wachtrijproblematiek te minimaliseren.

Na een lange salescyclus is Ctac Retail erin geslaagd een XV Retail-contract af te sluiten voor alle 145 outlets van dit dynamische bedrijf. Op 20 oktober gingen de eerste drie winkels live.

Als onderdeel van de algehele restyling wordt het oude kassasysteem in de winkels vervangen. Deels omdat de beheerskosten aan de hoge kant zijn, maar zeker ook om een snellere afhandeling van klanten mogelijk te maken, stelt Olaf Slomp, Manager Finance, Facilities & ICT bij KPN Retail. "Nu staat er in elke winkel nog één kassa, terwijl er meerdere pc-balies zijn waar klant en verkoper de order bespreken en de bijbehorende gegevens worden ingevoerd. Om af te rekenen moeten ze samen alsnog naar de kassa lopen, wat veel onrust geeft in de winkel. Daar aangekomen is de kassa vaak in gebruik door een andere medewerker, waardoor er gewacht moet worden. Het idee was om het kassasysteem aan de bestaande pc's te koppelen, zodat de klant op ieder orderinvoerpunt direct met de pinpas zijn betaling kan doen. Hierdoor wordt men sneller geholpen."

Daar komt bij dat het oude kassasysteem bestond uit een maatwerkpakket met zoveel aangebouwde 'pukkels en puisten', dat het overzicht ver te zoeken was. "Dan kun je de impact van bedrijfsmatige vernieuwingen moeilijk vaststellen en dat gaat ten koste van je innovatieve kracht."

Tijd voor iets nieuws dus. En welk systeem het ook zou worden, het moest bij voorkeur aan twee eisen voldoen. Het zou zoveel mogelijk een standaardpakket moeten zijn, bovendien eenvoudig en goed te integreren met de SAP-achterkant van het bedrijf.

• TOTAALOPLOSSING

KPN Retail schreef een brede tender uit en sprak daaropvolgend met zo'n vijftien partijen. Hierna is gekozen voor de optie van een totale Point-of-Sale-oplossing, geleverd door een gelouterde SAP-specialist: XV Retail van Ctac Retail. Slomp: "Ctac Retail staat met een zeldzame propositie in de markt. XV Retail is een 'dunne' schil boven op SAP die informatie uit allerlei bronnen samenbrengt en via een internetprotocol, dus zonder decentrale servers, beschikbaar stelt aan de verschillende verkooppunten. Modern, bedrijfszeker en vooral: economisch. Meer heb je niet nodig voor een optimale benutting van het voorhanden SAP-systeem. Bovendien hoeven we met deze oplossing niet te investeren in uitbreiding van het aantal traditionele kassa's in de winkels. Met minimale inspanning, tijd en kosten een maximale en gebruiksvriendelijke functionaliteit neerzetten – dat sprak ons aan."

Na een aantal oriënterende gesprekken, presentaties en demonstraties leverde Ctac Retail in januari 2008 haar proof of concept in de Haarlemse pilotvestiging van KPN. In korte tijd was hier een goed functionerend kassasysteem operationeel waarbij SAP door XV Retail vanuit de datacenters van Ctac werd ontsloten naar de Primafoon-winkel.

Na deze geslaagde proef volgde een tweede pilot in zes nieuwe KPN-conceptstores, nog altijd uitgevoerd op tijdelijke licentie- en projectcontracten. Daarop besloot KPN Retail door te gaan en het systeem in alle drie de winkelketens uit te rollen.

• DRIESLAG

In vestigingen waar de nieuwe applicatie al draait zijn de oude computers vervangen door nieuwe, waar een

pinautomaat en bonprinter aan toegevoegd zijn.

Klanten kunnen nu op de bekende orderinvoerpunten in de winkel tegelijk via de pc afrekenen. Het hele proces is makkelijker geworden, vinden ook de enthousiaste winkelmedewerkers. De nieuwe kassa's zijn vriendelijk in gebruik en er is praktisch geen leertijd. Met de realisatie van meerdere, geïntegreerde kassa's per winkel slaat KPN een essentiële drieslag: een betere dienstverlening aan de klant, verlaagde beheerskosten en een betere check op de effecten van bedrijfsmatige vernieuwingen. "Met Ctac Retail hebben we er tevens een kritische partner bij die ons vanuit haar branchekennis kan uitdagen met best practices. Dat is een toegevoegde waarde van leverancierszijde waar we dankbaar gebruik van maken", verzekert Slomp.

De doelstelling van KPN Retail is, om vanaf oktober 2008 tot begin zomer 2009 de XV Retail-functionaliteit gefaseerd in te zetten en uitrollen naar haar 145 outlets: 100 Primafoons, 28 Hi-winkels en 17 Business Centers.

"Door de inzet van XV Retail komt werken met SAP in één keer binnen handbereik van iedere retailer", aldus Silvio Somers van Ctac Retail.

"Aan de lijst met bekende retailers die al voor dit prachtige product hebben gekozen, zoals Perry Sport, Boerenbond/Agerland, BlueBlood, Action en Free Record Shop, mogen we nu ook KPN Retail toevoegen. Dat is een fantastisch resultaat voor Ctac Retail. Het betekent dat we als POS-leverancier nu echt op de kaart staan." 



Olaf Slomp, Manager Finance, Facilities & ICT bij KPN Retail

Fuji stroomlijnt Europese supply chain



Aad Goedendorp,
Manager Corporate Logistics
bij Fujifilm Europe

In 2007 en 2008 is Ctac LSP & Trade betrokken bij de implementatie van SAP bij FujiFilm Europe. Het betreft de implementatie van SAP WMS bij Hermex Distribution, de Nederlandse logistieke dienstverlener van FujiFilm Europe. Bovendien zorgt Ctac LSP & Trade voor de aansluiting daarvan op de nieuwe Fuji-systemen van het internationale concern. FujiFilm legt hiermee de basis voor een verdere rationalisering van haar Europese logistieke keten.

FujiFilm ondergaat een grote reorganisatie waarbij circa achttien bedrijven gefaseerd in één Europese organisatie worden ondergebracht. Gelijktijdig

standaardiseert Fujifilm op SAP en wordt het logistieke netwerk gerationaliseerd, wat minder magazijnen en meer uitbesteding tot gevolg heeft. Voor Hermex, dat tot voor kort alleen in bulk uitleverde, betekent dit dat zij nu ook rechtstreeks aan Nederlandse en Duitse klanten levert.

Kerntaak van Ctac LSP & Trade was de implementatie van SAP WMS bij Hermex die vervolgens in drie achtereenvolgende fasen werd geïntegreerd met het SAP systeem van FujiFilm Europe. In november 2007 kwam de koppeling met het bestaande systeem van FujiFilm

Tilburg tot stand, gevolgd door de aansluitingen op FujiFilm Europe Netherlands (juni 2008) en FujiFilm Europe Germany (oktober 2008).

Bijzonder is dat het SAP systeem van FujiFilm Europe is ingericht volgens algemene SAP-standaard en pas daarna is geverifieerd met de business. Peter Vermunt van Ctac LSP & Trade: "Deze volgorde is niet gangbaar en leidde tot nogal wat last-minute aanpassingen om de aansluiting met het logistieke proces voor elkaar te krijgen, met name het definiëren van extra maatwerk."

• AMBITIEUZE PLANNING

Grootste uitdaging was volgens hem het krappe tijdsbestek. "FujiFilm had voor elk van de drie projectonderdelen slechts een halfjaar uitgetrokken, terwijl daar normaal gesproken een termijn van negen maanden tot een jaar voor staat. Dat is een zeer ambitieuze planning

voor een project van deze complexiteit." Op grond van haar ervaring en expertise wist Ctac LSP & Trade de oplossing tijdig gereed te krijgen.

Met de nieuwe opzet heeft FujiFilm tevens een goed werkende interface tussen het eigen ERP-systeem en het WMS-systeem van Hermex Distribution. Van deze interface gaan ook buitenlandse logistieke dienstverleners profiteren, want hiermee is de basis gelegd voor een gestructureerde uitrol naar andere Europese landen. Aad Goedendorp, Manager Corporate Logistics bij Fujifilm Europe: "Wij prijzen ons gelukkig dat Hermex met Ctac LSP & Trade in zee is gegaan. Hun diepgaande kennis van logistieke bedrijfsprocessen en SAP, in combinatie met een strakke projectvoering en een loyale opstelling naar de klant, is van wezenlijk belang geweest bij de succesvolle veranderingen die bij Hermex en FujiFilm tot stand zijn gebracht." 

VOORWOORD


Van 'good to great'!

Tien jaar geleden maakte Bart Hogendoorn (1961) zijn entree bij SAP. Na functies in Zuid-Afrika en Duitsland werd hij in 2003 Directeur SAP Nederland. Vanaf 2006 vervulde hij binnen die organisatie een Europese positie waarin hij direct verantwoordelijk was voor een groep landen waaronder Nederland en België. Met ingang van 1 september 2008 fungeert Bart Hogendoorn als CEO van Ctac.

"Als Directeur SAP Nederland had ik natuurlijk al te maken met Ctac. Ik heb het leren kennen als een pragmatisch bedrijf, met een grote mate van expertise in branches en producten – iets wat binnen SAP altijd bijzonder werd gewaardeerd. Ctac staat dan ook bekend als een organisatie waarop je kunt bouwen. Mijn eerste maanden in 's-Hertogenbosch hebben dit beeld alleen maar bevestigd: een servicegerichte, ondernemende club die in Nederland uitstekend staat aangeschreven. Als sterke punten noem ik betrokkenheid bij de klant, veel creativiteit en een open bedrijfscultuur. Geen woorden maar daden. Dat past bij mij als persoon."

"Wat mijn ambities zijn? Nog meer gelijkmatige omzetverdeling tussen managementservices, consultancy en productverkoop, zodat we in staat zijn een meer volwassen portfolio te bieden aan de klant. Voor de rest: een versterkte relatie met de klant en verdere groei in die landen waar we reeds actief zijn: Nederland, België en Duitsland."

"De aangekondigde omschakeling naar twee brands – Ctac en mYuice – draagt ook bij aan deze doelstellingen. Het zal de synergie tussen de specialismen aanwakkeren en de propositie richting onze klanten verduidelijken. Bovendien vergroot het de herkenbaarheid van Ctac. Met mYuice als separate brand geven we aan dat het positioneren en implementeren van oplossingen binnen het midden- en kleinbedrijf om een aparte aanpak vraagt – een specialisme waar het mYuice-team zich op heeft toegelegd. Het feit dat we afscheid nemen van diverse brands houdt niet in dat de dienstverlening van Ctac verandert. Sterker nog, het is juist een aanzet om de Ctac diensten te verbreden. Het uitgangspunt is dat onze klanten hier één op één profijt van hebben."

"Wat mij persoonlijk drijft is onderdeel te zijn van een florerende onderneming die bekendstaat om zijn daadkracht, ondernemerscourage en tevreden klanten. Uitgangspunt hierbij is dat het altijd beter kan. Kortom, van "good to great"! 



Bart Hogendoorn, CEO Ctac

Epson Europe B.V. is een van de leidende aanbieders van producten en oplossingen op het gebied van afdrukken en digitale beeldverwerking. De dochter van de Japanse Seiko Epson Corporation gebruikt SAP als basis – van Ierland tot Moskou, van Noorwegen tot Lissabon. Voor de upgrade naar de nieuwste versies van R/3 en BW viel de keuze op Ctac Improvement Projects (IP), die het omvangrijke SAP-project geheel volgens prognose, on-time en binnen budget wist af te ronden. Bovendien heeft Epson nu een fundament voor de optimalisatie van haar sales en logistiek.

Epson legt basis voor toekomstige groei

Grootschalige SAP-upgrade op het juiste moment

Francesco Montanari, IT Application Manager: "Epson besloot tot de upgrade om twee redenen. De laatste SAP-versie biedt meer functionaliteit, wat meer business opportuniteiten met zich meebrengt. Ten tweede wordt de ondersteuning van onze oude release binnenkort uitgefaseerd, dus moet je wel mee." Het hele project is opgebouwd uit vier verschillende sporen, met een totale looptijd van dertien maanden. Allereerst de migratie van SAP BW3.5 naar BW7.0, van februari tot april 2008, en de upgrade van SAP R/3 4.7 naar ECC6.0, van februari tot juli 2008. In de derde fase worden oude bestanden naar een separate opslag verplaatst, waardoor het operationele systeem wordt ontlast. Volgend op deze archiveringsslag moet een Unicode-conversie het systeem voorbereiden op de integratie van talen met afwijkende lettertekens, zoals Russisch, Japans, Chinees, Grieks en Turks. Voor een groeiend internationaal georiënteerd bedrijf als Epson is dit geen luxe.

• PIEKMOMENTEN

Het coördineren van de verschillende deelprojecten en bijbehorende teams is één van de uitdagingen van het project. Maar ook het overvloedige maatwerk heeft veel aandacht opgeëist. Gedurende het upgrade-gedeelte moest elke applicatie – ruim 1.500 stuks – worden bewerkt en getest. "Dat was een tijdrovend en bij tijden zeer arbeidsintensief proces", aldus Montanari. "Op piekmomenten waren er zo'n dertig consultants bezig, zowel van Ctac IP als van Epson. Tel daar nog een dozijn eindgebruikers bij op, die werden betrokken bij het end-to-end testen. Tegelijkertijd ging het werk gewoon door; dan vraag je heel wat van je medewerkers. Aan hun motivatie heeft het gelukkig niet gelegen." Epson wist van de gelegenheid nog gebruik te maken om de testprocedures te herzien met het oog op volgende projecten.

• KRUISBESTUIVING

Het is echt een megaproject, zegt Montanari. "We zochten dan ook een partner met gerichte ervaring, die over voldoende capaciteit en expertise beschikt om binnen de gestelde planning te blijven. Uit onze marktverkenningen kwam Ctac IP als optie naar voren.



Francesco Montanari, IT Application Manager bij Epson Europe

Bovendien hadden we de Bossche onderneming op het gebied van trainingen al leren kennen als een goede partner, die proactief optreedt en snel reageert. Dankzij onze bekendheid met het Ctac-team was een introductie niet nodig en konden we meteen doeltreffend aan de slag."

Gestructureerd maar pragmatisch, zo typeert hij de Ctac-werkwijze. "Te veel nadruk op structuur kan tot starheid leiden, maar een overmaat aan flexibiliteit is ook niet goed; dan verlies je het overzicht. Ctac IP houdt keurig het midden met een methodische insteek en een buigzame houding daar waar nodig is. Het gaat immers nooit helemaal volgens plan." Het expertiseniveau en de proactieve houding van de Ctac-consultants heeft hem prettig verrast: "Ze konden uitstekend levelen met de Epson-consultants, die toch behoorlijk senior zijn. Het heeft geresulteerd in een vruchtbare kruisbestuiving."

• TASTBARE RESULTATEN

Sinds 1998 vormt SAP de slagader van het bedrijf, waarin zowel sales, logistics, service management als finance zijn ondergebracht. Met deze upgrade legt Epson een basis voor een uitgebreidere functionaliteit. "Het tijdsbestek moest daarbij zo kort mogelijk worden gehouden, om het

management snel tastbare resultaten te kunnen tonen", betoogt Montanari. "Dat heeft gewerkt. De eerste twee deelprojecten zijn precies op tijd gerealiseerd – een zeldzaamheid in de IT. Niets stond de geplande go-live op 22 juli in de weg. Overigens was de planning, gezien de complexiteit van het project, redelijk te noemen. Upgrades zijn hoofdzakelijk technisch, dus over het algemeen goed voorspelbaar."

Het archiveringsproject nadert inmiddels zijn voltooiing. De Unicode-conversie staat gepland voor medio februari 2009. Dit laatste deelproject vereist minder betrokkenheid van Ctac IP, want er is al veel voorwerk gedaan bij de R/3-upgrade. "Het totale traject zou in 2009 klaar moeten zijn, omdat SAP dan de ondersteuning van versie 4.6 staakt. Gezien de lengte van het project moesten we dus op tijd beginnen. Natuurlijk hadden we al veel eerder kunnen upgraden, maar dan loop je misschien het risico dat je met kinderziekten te maken krijgt. Epson wil echter een stabiel systeem dat zich ruimschoots in de praktijk heeft bewezen. Daar hebben we precies het juiste moment voor gekozen. Met de nieuwe release kunnen we naar verwachting vier jaar vooruit." 📍

Woningcorporaties investeren in de toekomst. Deze toekomst vereist een flexibel ICT-fundament. Ctac heeft daarom in exclusieve samenwerking met avecres en de Haagse woningcorporatie Haag Wonen een branchespecifieke oplossing ontwikkeld die de primaire vastgoed- en verhuurprocessen op een professionele manier ondersteunt. Deze unieke oplossing wordt onder de naam CHARE door Ctac op de markt gebracht en beheerd.

Ctac initieert robuuste SAP-brancheoplossing voor woningcorporaties



"SAP ERP is sinds januari 2007 succesvol in gebruik bij Haag Wonen."

SAP ERP in combinatie met SAP Real Estate Management vormt de geïntegreerde basis van CHARE, waarbij de SAP NetWeaver-technologie als krachtig fundament dient voor een servicegerichte architectuur (SOA). De oplossing bevat de volledige levenscyclus van vastgoed, verhuur, financiën, onderhoud en inkoop in vooringerichte vorm. De flexibele end-to-end processen houden corporaties op het juiste spoor.

Maar het is meer dan alleen een softwarepakket, zegt Richard Nagel van Ctac. "Met CHARE zijn bijvoorbeeld ook inrichtings- en gebruikersdocumentatie en conversietools beschikbaar. Workflows en extra schermen zijn als templates bijgevoegd, wat de acceptatiegraad bij eindgebruikers bevordert. Digitale informatie-uitwisseling met bank, overheid of een woonmatchingsysteem zijn ontworpen en gedocumenteerd en snel inzetbaar via het meegeleverde SAP NetWeaver-integratieplatform. Daarbij is ook de correspondentielogica ingebracht. Het zijn deze onderdelen die de implementatie voor woningcorporaties versnellen en vergemakkelijken. Een aantal corporatiespecifieke onderwerpen zijn in CHARE ingebracht en worden door Ctac onderhouden om bijvoorbeeld aan overheidseisen te kunnen voldoen."

• HAAG WONEN

SAP ERP is sinds januari 2007 succesvol in gebruik bij Haag Wonen. "We beschikken over een zeer stabiel en robuust systeem dat een uitstekende basis vormt voor de dienstverlening aan onze huurders en bijdraagt aan de efficiency van onze primaire processen", meldt directeur Strategie Annius Hoornstra van Haag Wonen. "Onze sector staat voor grote opgaven waarbij het zaak is in de basis goed te presteren, te verdienen waar dat kan en uit te geven in de buurt waar dat moet. Dit was onze motivatie de ervaringen van Haag Wonen, avecres en Ctac te bundelen. Vanuit deze samenwerking kunnen we nu CHARE op de markt aanbieden."

"Een SAP platform is voor de moderne woningcorporatie een must om zich van een aanbod- naar vraaggerichte organisatie te ontwikkelen. Daarnaast vereisen spelregels en kaders opgesteld door de overheid dat juiste en volledige management informatie inzichtelijk is. Haag Wonen heeft met de inzet van SAP ERP deze slag gemaakt en is nu klaar voor verdere transitie naar een procesmatig werkende organisatie. Verdere ontwikkeling in CHARE door Ctac en avecres zal niet alleen Haag Wonen maar ook andere corporaties ten goede kunnen komen." 


Ctac breidt dienstenportfolio uit

Ctac heeft het dienstenportfolio uitgebreid met twee Dynamics-bedrijfsoplossingen van Microsoft. Het gaat om Microsoft Dynamics NAV (voorheen Navision) voor Enterprise Resource Planning en Microsoft Dynamics CRM voor klantrelatiemanagement. De bedrijfssoftware van Microsoft is voor Ctac een belangrijke aanvulling op het bestaande portfolio: voor specifieke branches binnen het midden- en kleinbedrijf.

• MICROSOFT CRM

De Dynamics-lijn van Microsoft doet het goed in de business solutions-markt. Haar CRM-pakket is gewild, ook onder SAP-gebruikers. Het is een efficiënte oplossing voor CRM-functionaliteit; qua zwaarte en flexibiliteit aantrekkelijk. Met een intuïtief gebruik en een look & feel die gebaseerd is op het bekende Outlook, kent het pakket een hoge acceptatiegraad in de markt. Bovendien - essentieel in de uitbreiding van het dienstenportfolio - kan Microsoft CRM prima gekoppeld worden aan SAP.

• MICROSOFT DYNAMICS NAV

Microsoft Dynamics NAV is een ERP-pakket dat eenvoudig branchespecifiek en klant-specifiek ontwikkeld kan worden. Ctac bedient hiermee markten waarvoor SAP het nodige maatwerk zou betekenen. Deze markten zijn daarom tot op heden niet door Ctac of mYoice benaderd. Zo heeft Microsoft Dynamics NAV een Add-on toepassing voor de hotelbranche. Dit is dan ook de eerste branche die Ctac met dit pakket gaat bewerken. 

'De klant aan de knoppen'

Aldipress is marktleider op het gebied van trademarketing en distributie van tijdschriften, stripalbums, romans en puzzels voor de losse verkoop, met een assortiment van 600 titels en maar liefst 9.000 Nederlandse verkooppunten. Twee dingen wilde Aldipress gerealiseerd zien: kosten besparen binnen de eigen organisatie en afnemers een betere toegang bieden tot de verkoopgegevens. Als middel tot dit doel viel de keus op de SAP Portal waarmee een Retailer portal is ontwikkeld, met als implementatiepartner Ctac Enterprise Technology Management (ETM).

Aangesloten retailers in het vakhandel- en tabakkanaal die tijdschriften verkopen belden altijd naar het callcenter van Aldipress om hun mutaties door te geven. Vanaf 2 juni 2008 kunnen degenen die een gebruiker-ID en password hebben ontvangen, gebruikmaken van de nieuwe webportal. Een vernieuwende internetapplicatie die hen in staat stelt zelf achter de balie in te loggen om vervolgens bestellingen door te geven, mutaties te melden, inzage te krijgen in assortimentsbeheer en leveraantallen en nog veel meer. In totaal worden meer dan twintig bedrijfsprocessen ondersteund door de portal, tot de financiële verwerking toe.

• KOSTENREDUCTIE

"Alle voorkomende processen en transactiegegevens bij elkaar in één gebruiksvriendelijk online systeem, dat biedt alleen maar voordelen", zegt Peter Wijnhorst, IT-manager bij Aldipress. "Onze afnemers kunnen nu '24/7' hun zaken regelen, terwijl dat eerst alleen binnen kantooruren mogelijk was. En ze hebben toegang tot veel meer procesinformatie, waardoor ze hun dienstverlening kunnen optimaliseren. Een opleiding is daarbij niet nodig, want het is een internetapplicatie, waardoor de gebruikersinterface bekend is."

Maar ook Aldipress profiteert van de nieuwe opzet. "Met de klant aan de knoppen staat de portal voor een innovatieve klantbenadering, die resulteert in een belangrijke ontlasting van de bedrijfscapaciteit. Bovendien kunnen we nu het callcenter uitfaseren, wat een substantiële kostenreductie betekent."

• INNOVATIEF

"Qua techniek is dit SAP-product zo innovatief, dat het nog maar op twee plekken operationeel is, waaronder Aldipress. De keuze voor SAP lag overigens voor de hand, omdat Aldipress al op SAP draait en wij een 'SAP, tenzij'-beleid voeren. En dan komen we automatisch uit op Ctac, onze preferred supplier die bij ons al jaren actief is in diverse beheertaken."



Peter Wijnhorst, IT-manager Aldipress en Maarten van Borselen, Directeur Operations & ICT Aldipress

'Al ons fruit in één mandje'

Volgend op de – voorspoedig verlopen – implementatie van de SAP-portal besloot

Aldipress het beheer uit te besteden aan Ctac. Maarten van Borselen, Directeur Operations & ICT Aldipress, over de beweegredenen en voordelen van deze hostingovereenkomst.

• HARDWARE

"Een belangrijke vraag die Aldipress zichzelf stelde was: waarom zelf nog hardware houden? Vijf jaar terug hebben we onze totale IT-apparatuur vervangen, waarbij we alles zelf hebben aangeschaft, inclusief een eigen rekencentrum. Nu zijn we eraan toe om ook dit uit te besteden. Niet alleen omdat dit gangbaar is in de branche; het volgt ook logisch uit onze jarenlange relatie met Ctac, dat onze hardware al grotendeels bestuurt. Ctac is in de afgelopen jaren steeds meer gaan doen: applicatiebeheer, technisch beheer en netwerkbeheer. Hardware is de volgende stap. Alleen functioneel beheer en functioneel applicatiebeheer houden we in eigen hand, samen met werkplekbeheer."

• BEDRIJFSCONTINUÏTEIT

"Een bijkomende overweging is de bedrijfscontinuïteit. Vanuit onze Finse moeder krijgen wij het verzoek om deze op een hoger peil te brengen, want de business mag niet in gevaar komen. Zoiets is makkelijker in te vullen met een gespecialiseerde partner. Wijzelf hebben onze SAP-omgeving nog niet dubbel uitgevoerd. Ctac biedt deze faciliteit wel, met datacenters in 's-Hertogenbosch en bij Schiphol-Rijk. Dankzij dit Dual

Data Center concept kunnen wij aantonen dat het continuïteitsvraagstuk afdoende is ingevuld. We zijn zo ook minder locatieafhankelijk. Mocht Aldipress ooit willen verhuizen, dan hoeven we niet met servers te sjouwen; even de 'lijn' omleggen en je bent weer in de lucht."

• FLEXIBILITEIT

"Met het hostingcontract krijgen we er ook de nodige operationele flexibiliteit bij. Bijvoorbeeld in de vorm van extra datacapaciteit of een tijdelijke ontwikkelomgeving om tests te doen. Je gebruikt slechts wat je nodig hebt en blijft nooit met dure overcapaciteit zitten. Door die schaalbaarheid kun je je inkoop beter afstemmen op je actuele behoefte."

"Tot slot: Ctac kent ons landschap. Een sterk argument om alle beheertaken bij hen onder te brengen. Al ons fruit in één mandje. Eén aanspreekpunt voor alles. Geen grijze gebieden, zoals je dat hebt wanneer je met meerdere partners werkt. En het bespaart nog kosten ook, zodat je rechtstreeks bijdraagt aan de winst van de onderneming."

SAP Business All-in-One voor de technische groothandel

'Seeing is believing'

Met de branchegerichte SAP Business All-in-One-template heeft mYuice een feilloos passende, toekomstvaste brancheoplossing beschikbaar voor technische groothandelsbedrijven. De pluspunten: een hogere efficiency, meer gebruiksgemak, betere service aan de klant en minder fouten – en dat alles tegen zeer betaalbare condities.

Het betreft een SAP Business All-in-One-template die uniek kan worden genoemd, zegt Peter Geelen van mYuice. "Binnen de SAP-wereld is er geen oplossing die zo branchespecifiek is opgesteld. Inrichten is niet meer nodig, wat MKB-bedrijven in staat stelt met SAP te werken tegen MKB-kosten."

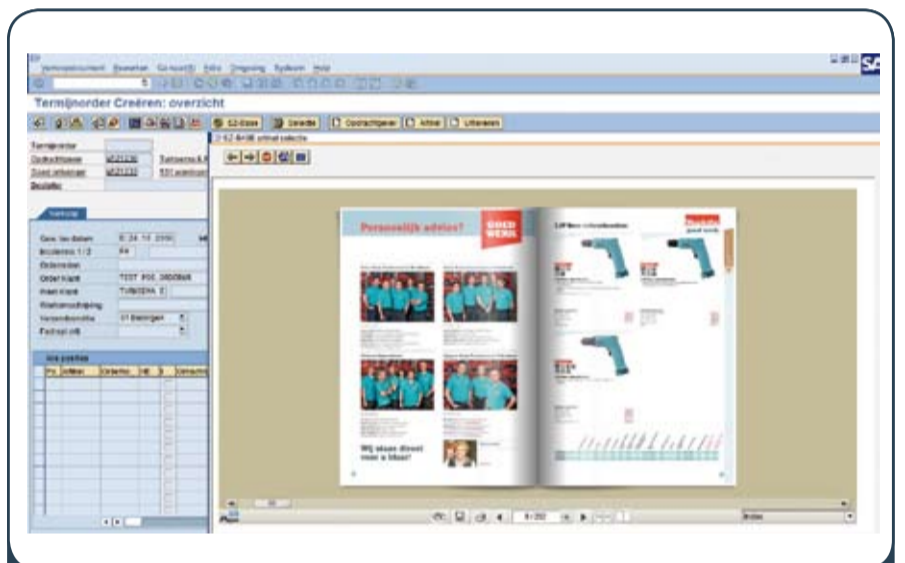
De oplossing biedt een groot aantal unieke functionaliteiten die in de wereld van de groothandel enthousiast worden ontvangen. Van een volledig geïntegreerde werken serviceadministratie tot efficiënte en branchespecifieke ondersteuning voor orderinvoer, inkoop (ook via inkoopcombinaties), zoekfuncties en nog veel meer. Bijzonder is de verstrekende koppeling met EZ-base, waarmee artikelen van leverancierssites kunnen worden overgehaald naar het eigen ERP-systeem. Geelen: "Met één druk op de knop zit het gewenste artikel in het systeem, inclusief prijs en levertijd. Dit leidt bovendien direct tot een bestelling bij leverancier, automatisch getriggerd vanuit de template. Verkoop van buitenvoorradige artikelen was nog nooit zo makkelijk. Maar ook de koppeling met de technische dienst en met een PAT

(portable apparaat tester) is gerealiseerd. Garanties en storingsmeldingen worden ook volledig in het systeem afgehandeld. Seeing is believing. Elke technische groothandel die het pakket ziet, is overtuigd van de meerwaarde."

• **HERKENBAAR**

Dat heeft alles te maken met de herkomst ervan: de oplossing is ontwikkeld door bedrijven uit de markt, waardoor het naadloos aansluit op de praktijk en voor brancheleden uiterst herkenbaar is. Het is puur een product uit het werkveld. Inmiddels werken al vijf gerenommeerde technische groothandelsbedrijven met deze oplossing: Breur Ceintuurbaan, Wijngo Holland, Technivo, Keller's IJzerhandel en Van de Winkel. "En er staan vele bedrijven klaar om ermee aan de slag te gaan", weet Geelen. "mYuice gaat samen met SAP deze markt veroveren."

Aan de kosten van implementatie zal het volgens hem niet liggen. "Wij zijn in staat om binnen 35 dagen een volledig SAP-systeem gebruiksklaar op te leveren, inclusief alle opleidingen. Daarnaast biedt mYuice met SAP continuïteit én een groeiplatform. SAP Business All-in-One wordt door de gebruikers doorontwikkeld, waardoor iedereen kan profiteren van nieuwe ontwikkelingen."



Voorbeeldscherm orderentry vanuit EZbase

Stresstesten op webinterfaces:

'Dubbelcheck' voor optimale werking van SAP-portals

Buffers die vollopen, zoekfuncties die vertragen, haperingen wanneer de zoveelste gebruiker inlogt. Om een optimale werking van SAP-portals te garanderen, kan Ctac NetIT Services sinds kort stresstesten uitvoeren op alles wat een webinterface heeft.

Een verbluffend effectieve manier om de klanteisen voorafgaand aan de livegang te toetsen én de belastbaarheid van SAP-portals te verhogen.

Bij een stresstest wordt het systeem integraal doorgelicht. Een serie computers, gekoppeld aan de voorkant, simuleert een intensieve gebruikssituatie die onmiddellijk inzicht geeft in hoe de portal onder belasting functioneert. Daarbij worden ook de achterliggende systemen doorgemeten en mogelijke fouten gedetecteerd. Op basis daarvan is gerichte actie mogelijk, zoals het indexeren van tabellen, het uitbreiden van werkerprocessen of het uitbreiden van geheugencapaciteit op specifieke plaatsen in de keten (Webportal, XI, R/3, ECC).

Bertrand Oversteegen van Ctac NetIT Services: "Bij de door ons geteste portals hebben we kunnen realiseren dat de portals nu sneller lopen en ze tevens meer simultane gebruikers toelaten. Stresstesten is ook een uitkomst bij verhuizingen van hardware: je hebt meteen alle gegevens van de over te zetten servers, plus de eisen die aan de bandbreedte worden gesteld."

• **REALISTISCHE NABOOTSIING**

De geautomatiseerde tests van Ctac NetIT Services zijn effectief. "Wij kunnen in één uur honderdduizenden gelijktijdige gebruikers simuleren. Daarmee bereik je een realistische nabootsing van de belasting waar portals mee te maken krijgen, denk aan een webshop voor consumenten die op een tijdelijke aanbieding afkomen. Dan weet je precies wat het systeem op piekmomenten aankan en of het opgeleverde voldoet aan de sizeing die vooraf is gemaakt. Bovendien kun je mogelijke gebreken in een vroeg stadium verhelpen, wat het aantal performance issues tijdens eerste weken na de livegang reduceert. Het gaat er tenslotte om dat de klant krijgt wat hij wil."

Sinds de liberalisering van de energiemarkt gaan leveringsbedrijven 'commercieel' en proberen ze hun producten – stroom en gas – zo goed mogelijk af te stemmen op de wensen en behoeften van de afnemer.

In deze nieuwe klantbenadering speelt SAP met haar CRM en IS-U applicaties een belangrijke ondersteunende rol. Electrabel Nederland doet op vrijwel permanente basis een beroep op IFS Probity (Ctac Utilities) voor onderhoud, mutaties en optimalisaties van haar SAP-infrastructuur.

Kind aan huis bij Electrabel Nederland

Structurele inzet op SAP IS-U en CRM-domein



Nico Drost, Manager IT Development bij Electrabel Nederland

Electrabel Nederland is de grootste elektriciteitsproducent van ons land. Tegenwoordig valt het bedrijf onder de Franse holding GDF Suez Groep, dat met ruim 200.000 werknemers de grootste Europese speler in de markt van energie en bijbehorende diensten is. De stroom die Electrabel Nederland produceert, vindt via de divisies Sales en Retail zijn weg naar de zakelijke en huishoudelijke markt. In het zakelijke segment wordt SAP IS-U ingezet om dit proces te ondersteunen.

• VRIJE CONCURRENTIE

De IT-afdeling van Electrabel Nederland is, naast onderhoudsactiviteiten, continu bezig met het uitbouwen, optimaliseren en doorontwikkelen van SAP. Dat heeft alles te maken met de snelle ontwikkelingen binnen de utility-sector. Aanpassingen zijn aan de orde van de dag. Bijvoorbeeld als gevolg van wijzigingen in de wet- en regelgeving, die grotendeels zijn terug te voeren op de liberalisering van de energiemarkt en de bevordering van vrije concurrentie. In de praktijk heeft dit geleid tot een splitsing van de traditionele geïntegreerde nutsbedrijven in een netbeheerorganisatie en een (commercieel) productie- en leveringsbedrijf. Het idee is dat er één

kabel naar je huis of bedrijf loopt waar meerdere partijen over kunnen leveren.

Electrabel is zo'n partij en wil zich evenals haar concurrenten onderscheiden op haar propositie. De productmanagers doen er alles aan om de producten 'stroom en gas', die toch commodities lijken, op een klantgerichte manier aan de man te brengen. En daar kun je veel kanten mee uit.

• SALESDYNAMIEK = IT-DYNAMIEK

Ton Tames, ad interim Service Delivery Manager SAP CRM / IS-U: "Zo is realtime pricing, waarbij je de energieprijis bijvoorbeeld per tien minuten bepaalt, voor industriële klanten, leveranciers en producenten een aantrekkelijke optie. De productiecapaciteit kan optimaal ingezet worden en het maakt flexibele contracten mogelijk. Of denk aan supermarkten, die hun lokale verbruiksgegevens op de vestiging ontvangen, maar graag op holdingniveau worden gefactureerd. Dit in het kader van centrale inkoop en het prijsvoordeel dat dit oplevert. Gemeenten hebben weer andere behoeften. Een gemeente kan honderden bemeterde en onbeme-

terde aansluitingen hebben. Hoe ga je dan de facturatie en de gewenste rapportages stroomlijnen? Het zet leveranciers onophoudelijk aan tot het bedenken van nieuwe diensten en producten, waarmee ze zich nog beter voegen naar de wensen van de klant."

Deze dynamiek aan de saleskant vertaalt zich rechtstreeks in IT. Tenslotte moeten de systemen deze vernieuwingen één op één ondersteunen: SAP IS-U voor de facturatieprocessen; SAP CRM voor het beheer van klantgegevens. Het vraagt dus om continue aanpassingen in SAP. En dat is precies waar IFS Probity (Ctac Utilities) bij Electrabel aan werkt. "Het reguliere SAP-beheer kunnen we zelf prima aan", zegt Nico Drost, Manager IT Development. "Maar bij projecten en omvangrijke aanpassingen hebben we vaak additionele capaciteit en expertise nodig. IFS Probity (Ctac Utilities) voorziet hier prima in. De consultants worden breed ingezet, van het implementeren van nieuwe tariefsystemen tot het aanpassen van contractvormen en factuurlay-outs. In de praktijk komt dat neer op het nodige ontwerp-, bouw- en testwerk."

• AMBITIES

IFS Probity (Ctac Utilities) levert al sinds de jaren negentig consultants aan Electrabel. De relatie heeft zich gaandeweg ontwikkeld van een incidentele opdracht tot structurele inhuur op IS-U en CRM-domein. Inmiddels zijn ze actief in diverse rollen en leveren ze projectleiders, applicatiebeheerders, testcoördinatoren, enzovoort. Ook Tames komt van IFS Probity (Ctac Utilities) en vervult er op interim-basis de functie van Service Delivery Manager. Daarnaast levert IFS Probity (Ctac Utilities) ook professionals voor marketing, sales en de backoffice. Hiervoor is onder andere een supportteam opgericht waarvoor zij zowel het management als de sourcing voor haar rekening neemt.

"Je kunt het gerust aan ze overlaten, want ze kennen onze business", aldus Drost. "Als ik ze bel voor een IS-U-consultant met een bepaalde specialisatie, kunnen ze de vraag direct plaatsen en komen ze snel met een passend aanbod. Dat kweekt vertrouwen en werkt efficiënt. En dat kunnen we goed gebruiken, want de ambities van Electrabel zijn niet gering."

Nieuw voor de middenmarkt: mobiele ontsluiting van SAP



Mobiele patientinformatie in ambulance

Medewerkers zijn tegenwoordig mobieler dan ooit. Monteurs, koeriers en chauffeurs hebben daarbij behoefte aan actuele informatie en willen terugmeldingen naar de backoffice direct op de plaats van handeling kunnen uitvoeren. Papieren werkbonden zorgen voor een vertraging die nauwelijks nog acceptabel is. Mobiele ontsluiting van SAP is de oplossing. mYuice Logistics is daarom in 2008 een partnership aangegaan met Navara voor het pragmatisch realiseren van mobiele werkplekken buiten de muren van de organisatie. Het resultaat: een krachtige totaaloplossing voor het aansturen van medewerkers op de weg.



Elias Crum, Directeur Navara

Navara is een software-ontwikkelplatform voor het bouwen van mobiele applicaties, waarmee bedrijfskritische informatie op een werkbare en betrouwbare manier wordt uitgewisseld met personeel buiten het bedrijf. Dit open platform maakt het mogelijk om snel en eenvoudig gegevens van verschillende databases – waaronder SAP – binnen een SOA-architectuur te ontsluiten en mobiel beschikbaar te stellen, ongeacht de pda of terminal die hiervoor gebruikt wordt. Navara werkt over ieder IP-netwerk, en verder onder meer over LAN,

WiFi, GPRS, UMTS en HSDPA. De applicaties zijn dus zeer breed inzetbaar. Maar eerst een illustratieve situatie uit de praktijk.

• ZOEK DE VERSCHILLEN'

SITUATIE A: De servicemonteur krijgt zijn opdracht op papier mee, rijdt naar de klant en gaat daar aan het werk. Daar vult hij na afloop zijn verrichtingen – uren en materialen – in op een werkbond, die hij laat tekenen door de opdrachtgever. Hij neemt de bon mee terug naar kantoor, waar de gegevens worden overgetypt in het centrale SAP-systeem. Hier komt een onderhoudsrapport en uiteindelijk ook een factuur uitrollen.

SITUATIE B: De servicemonteur leest zijn opdracht af op zijn pda. Door een koppeling met zijn navigatiesysteem verschijnt de route naar de klant automatisch op het scherm. Gearriveerd op locatie gaat hij aan de slag. Als hij klaar is, meldt hij zich af bij de opdrachtgever, die een digitale handtekening afgeeft. Met één druk op de knop verzendt hij de gegevens draadloos naar de backoffice, waar ze automatisch in het SAP-systeem worden opgenomen en verwerkt. Tegelijk ontvangt de klant het onderhoudsrapport in zijn e-mailbox ter bevestiging, eventueel kan dit ook direct de factuur zijn.

• SNEL EN ACCURAAAT

Dat het laatste voorbeeld te verkiezen is boven het eerste, is natuurlijk een inkopper. Arjan Bergman van mYuice Logistics: "Servicemonteur 'B' hoeft zijn papieren werkbonden niet terug te brengen naar kantoor. Hij maakt zijn rapport ter plekke op en stuurt dit op hetzelfde moment door naar de backoffice, waar hij rechtstreeks mee verbonden is. Door een snelle en accurate verwerking van informatie bespaart hij tijd, zodat hij meer opdrachten op één dag kan realiseren. Uit onderzoek blijkt dat de productiviteit hiermee kan oplopen tot dertig procent. En omdat hij geen papierwinkel meer met zich meesjouwt doet hij zijn werk met meer plezier."

Ook in de backoffice stijgt de effectiviteit. Handmatige verwerking van opdrachten is niet meer nodig, want zowel online als offline wordt de informatie gesynchroniseerd. Geen overtypewerk van gegevens en een foutmarge die de nul benadert. Bovendien wordt het facturatieproces sneller in gang gezet. De tijdsbesparing die dit alles oplevert, resulteert in een effectievere inzet van backofficemedewerkers.

Daarmee zijn de voordelen nog niet uitgeput. Elias Crum, Directeur Navara: "Met deze mobiele oplossing hebben organisaties altijd realtime inzicht in de status van alle opdrachten. En als je er ook nog tracking & tracing aan koppelt, eventueel gecombineerd met de boardcomputer, zijn uitgebreide flexibele rapportages te maken over gewerkte uren en gereden kilometers. Dat maakt je flexibeler in de planning, zodat je meer tijd overhoudt voor spoedopdrachten tussendoor. Er zijn overigens allerlei koppelingen mogelijk. Denk aan barcodescanning of RFID: een truckchauffeur scant de streepjescode van zijn vracht en heeft zo automatisch een proof of delivery. Samenvattend kun je stellen dat tijdsbesparing in combinatie met procesverbetering leidt tot rendementsverhoging en een hogere klanttevredenheid – met dezelfde resources."

• LAGE KOSTEN

Mobiel werken kan al sinds de jaren negentig, maar komt nu pas goed van de grond, constateert Crum. "De samenwerking met mYuice Logistics is dus op het juiste moment ingezet." In de nabije toekomst voorziet hij een golf van technische ontwikkelingen – nog snellere verbindingen, nog grotere bestanden, nog 'slimmere' handhelds – die de applicatie voor veel branches interessant maakt. Van vertegenwoordigers en verhuisbedrijven tot dakdekkers en piloten. Daarbij kan voor verschillende toepassingen hetzelfde platform worden gebruikt!

mYuice Logistics en Navara richten hun pijlen vooral op bedrijven met maximaal 40 medewerkers in de buitendienst. "In dit MKB-segment voelt men weinig voor grote investeringen in hard- en software, zeker in deze tijd van financiële crisis", aldus Bergman. "Met onze producten hoeft dat ook niet: de implementatiekosten zijn laag. De applicatie wordt vervolgens tegen een vaste maandelijkse abonnementsfee per mobiele gebruiker afgenomen; de klant betaalt dus nooit meer dan hij feitelijk afneemt." 

Bossche bollen in SAP-logo. Zo vierde de Provincie Noord-Brabant onlangs haar twintigste jaar als SAP-gebruiker. "We waren een van de eersten" zegt Wim van Well, applicatiebeheerder SAP van het Bureau Informatiemanagement. Inmiddels is de provincie hard bezig de klassikale SAP-trainingen te vervangen door moderne e-learningmodules. In nauwe samenwerking met Ctac Education en RWD Technologies.

Na succesvolle pilot nu vervolg op e-learningtraject

Provincie Noord-Brabant van de klasjes af

Van Well zelf kwam begin jaren negentig in aanraking met SAP, toen het financiële maatwerk van de provincie aan SAP werd gehangen. Vanaf 2004 wordt het systeem provinciebreed uitgerold, een proces dat tot op heden doorgaat. "Met ruim 1.500 eindgebruikers vereist dat een snelle en efficiënte manier van opleiden. En wat is er makkelijker dan iedere medewerker op zijn eigen plek en in zijn eigen tijd te laten leren?" Tijdens de VSNG dagen 2007 raakte hij met mensen van Ctac Education in gesprek over e-learning. Volgend op deze contacten nodigde hij Richard Benschop (Ctac Education) en Hub Dohmen van RWD Technologies uit om een demopakket te laten zien. Het resulteerde in een pilottraining Basisvaardigheden SAP die in januari 2008 van start ging.

• TIJDWINST

De cursus voorziet in een praktische kennismaking met SAP en leert medewerkers hoe ze moeten opstarten, inloggen, opzoeken, afsluiten, menu's en favorieten aanmaken – kortom, welke knoppen er zijn en waar ze voor dienen. Na afloop kan iedereen met het systeem overweg. "Als je hiervoor elke medewerker van de provincie in klasjes gaat opleiden, kost dat zeeën van tijd. Deze e-learningmodule maakt dat grotendeels overbodig. Overigens niet voor honderd procent, want je houdt altijd de noodzaak van een klassikale leersituatie. Dit betreft vooral de meer gespecialiseerde vervoltrainingen, die arbeidsintensiever zijn en echt maatwerk vereisen." De nieuwe aanpak betekent tegelijk een forse verlichting voor de drukbezette SAP-beheer afdeling en tal van projectgroepen die met deelimplementaties van SAP doende zijn.

"Als medewerkers zich nu bij P&O opgeven voor een SAP-training, krijgen ze het verzoek om eerst de elektronische basistraining te doen. Het resultaat is dat cursisten beter voorbereid op vervoltrainingen verschijnen. "Er zijn nu geen achterblijvers meer, zodat het niveau én het tempo omhoog kan. Dat scheelt veel irritatie bij cursisten die de basis wél machtig zijn. Bovendien komen er bij de helpdesk ICT nu ook minder vragen binnen."



Wim van Well, Applicatiebeheerder SAP, Bureau Informatiemanagement bij de Provincie Noord-Brabant

• INTERNE PROMOTIE

Voorafgaand aan de go-live was de e-learning aan een panel van twintig medewerkers ter beoordeling voorgelegd. Toen zij zeer enthousiast bleken over deze nieuwe vorm van zelfstudie, besloot de provincie om de pilot grootscheeps binnen de organisatie te gaan promoten. "En dat betekent iets meer dan een aankondiging op intranet", benadrukt Van Well. "Je moet het naar de mensen toe brengen. En dat hebben we gedaan. De pilot is hier met een big bang gelanceerd, compleet met stickers op pc's, een postercampagne en T-shirts met 'e-learning' erop. We hebben er zelfs een soort mascotte – 'ietje' – voor laten ontwerpen."

• STIJLGIDS

De e-learning is in een hecht driemanschap tot stand gebracht. De provincie verschaft de gewenste lesinhoud en stelde hiervoor haar handboeken SAP beschikbaar. Ctac Education ontwikkelde de content en legde in nauw overleg met de opdrachtgever een stijlguide aan die dient als leidraad voor de look & feel,

in de huisstijl van de provincie. Deze gids vermeldt bijvoorbeeld de hoeveelheid content per pagina, de toegepaste vormtaal, het kleurenspectrum, het lettertype, het niveau van interactie en de afwisseling van controlevragen, simulaties en toetsen. Hierdoor ontstaat een consistente elektronische leeromgeving waar de cursist zich vertrouwd mee voelt. RWD Technologies, partner van Ctac Education, heeft daarbij de benodigde ontwikkelsoftware geleverd, uPerform. Van Well: "De consultants met wie we werken, zijn zeer deskundig en brengen originele ideeën in; vaak net even iets anders dan wat je zelf in gedachten had. Je kunt ze altijd bereiken en als er problemen zijn, worden die snel opgelost. De samenwerking verloopt gesmeerd."

Uit een evaluatie onder de eindgebruikers kwam als belangrijkste conclusie: vooral doorgaan. De provincie heeft daarop besloten tot een vervolgpilot voor drie trainingen op inkoopgebied. Dit vervolg gaat in november van start. "En weer met een big bang", aldus Van Well. 📍

Van den Heerik kiest voor mYuice Logistics

mYuice implementeert bij transporteur Van den Heerik de mkb-oplossing van SAP: Busines All-in-One. Van den Heerik is een van de eerste transporteurs in Nederland die kiezen voor deze totaaloplossing. Het transportbedrijf kan met het nieuwe systeem zijn primaire processen beter en efficiënter ondersteunen. Daarnaast krijgt de organisatie met het systeem eenvoudig toegang tot heldere managementinformatie. Hierdoor kan Van den Heerik flexibeler opereren en bovenal zijn concurrentiepositie in de markt versterken. Van den Heerik is een

internationaal opererend transportbedrijf dat actief is in transport, distributie, opslag en verhuur van opslagruimte.

“Met SAP verwachten we de huidige administratieve werkdruk te verminderen en toekomstige groei te kunnen managen zonder dat we nieuw personeel hoeven aan te trekken”, zegt Manfred Kloet, hoofd Administratie en projectleider bij Van den Heerik Beheermaatschappij BV. “Vooral de kennis bij mYuice

Logistics over SAP in combinatie met de specifieke kennis over de wensen van mkb-bedrijven maken dat we voor hen hebben gekozen.”

Zenner kiest Ctac Logistics voor de implementatie van nieuwe ERP-omgeving

Voor Zenner BV, marktleider in de Benelux op het gebied van haarmode en beautyaccessoires, verzorgt Ctac Logistics de volledige implementatie van SAP Business All-in-One en Voice-picking. De door Ctac Logistics ontwikkelde ProLogistics-template wordt gebruikt om SAP Business All-in-One te implementeren. Met de nieuwe omgeving kan Zenner zijn primaire processen beter ondersteunen. Verder beschikt het bedrijf over uitgebreidere managementinformatie en neemt de flexibiliteit van de bedrijfsvoering toe. Zo ondersteunt de nieuwe omgeving Zenner bij het versterken van zijn concurrentiepositie.

xTime – De intuïtieve manier van tijdschrijven

xTime is een nieuwe gebruikersvriendelijke webapplicatie van Ctac die laat zien wat mogelijk is met de laatste release van SAP CE voor het realiseren van Composite applicaties. Met xTime kunnen uren online en direct in SAP ERP worden verwerkt en heeft een intuïtieve gebruikersinterface die sterk overeenkomt met de voor veel gebruikers vertrouwde Microsoft Outlook kalender. Training is hierdoor niet of nauwelijks nodig en gebruikers kunnen meteen aan de slag. Door het gebruik van xTime wordt de urenverantwoording laagdrempelig waardoor uw administratie beter bij de tijd is.

Het tijdschrijven in xTime gebeurt middels een overzichtelijke dag-, week- of maandweergave en de SAP objecten waarop de uren geboekt worden. Tevens is een realtime rapportage aanwezig om het overzicht te behouden van geplande en reeds geschreven uren. Vanuit de applicatie kunnen meerdere processen starten zoals verlof aanvraag of het aanvragen en koppelen van een gebruiker aan een project.

Ctac wint “SAP NetWeaver Top Composite”

Aan de hand van een werkend voorbeeld van een composite applicatie op basis van SAP NetWeaver CE 7.1. technologie, is Ctac uitgeroepen tot winnaar van de “SAP NetWeaver Top Composite”. Genomineerden zijn door een jury van SAP en non-SAP NetWeaver CE experts beoordeeld op criteria als: innovatie, bereiken

van voordelen door gebruik van composition en model gedreven ontwikkelingen, minimale inspanning voor maximale impact en optimale gebruikersvriendelijkheid. Ctac is trots op de benoeming. Het toont aan dat Ctac een vooraanstaande partner is bij het toepassen van de nieuwste SAP technologieën.

De leergangen van Ctac Education te volgen in losse modules

Ctac Education biedt naast trainingen en workshops om SAP gebruikers op te leiden in een specifiek vakgebied ook modulair opgezette trainingsprogramma's: de leergangen. Er zijn leergangen voor Business Intelligence (BI 7.0), Financials (ECC 6.0), ABAP en Business Process Management. Vanaf nu is het mogelijk een individueel trainingsprogramma samen te stellen uit de verschillende modules. Deelnemers kunnen zo gericht hun kennis uitbreiden door alleen de modules te volgen waar ze behoefte aan hebben. Met deze modulaire aanpak speelt Ctac Education in op de toenemende vraag naar meer maatwerk op SAP-opleidingsgebied.

CONTACTUEEL

CTAC
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

MYUICE
GOUDSBLOEMVALLEI 30
5237 MJ 'S-HERTOGENBOSCH
POSTBUS 773
5201 AT 'S-HERTOGENBOSCH
T. +31 (0)73 692 06 02
F. +31 (0)73 692 06 88
E. INFO@MYUICE.NL
I. WWW.MYUICE.NL

REDACTIE CTAC, SUSAN VAN DE SANDEN EN ANIKA BOERDONK
TEKST VINCENT PEETERS
FOTOGRAFIE PETER VAN DEN KERKHOFF
VORMGEVING AMBITIONS 'S-HERTOGENBOSCH