

Voorwoord

Regisseur

Het maken van een speelfilm is een complexe zaak. In Hollywood zijn ze blij als ze na een lange dag van opnames uiteindelijk vijf tot tien seconden van het eindproduct gemaakt hebben. Uitgangspunt is dan wel dat de regisseur weet wat hij doet, anders kan het zomaar minder zijn.

Een regisseur is goed te vergelijken met een COO. Beiden hebben een totaaloverzicht nodig, zodat ze de rest van de crew – lees: het bedrijf – mee kunnen nemen naar het gewenste eindresultaat. In Hollywood is dat een chique première met alle sterren, in het bedrijfsleven kan het een nieuw product zijn, betere omzetresultaten of een merkbare verbetering van de efficiency.

Om tot dit eindresultaat te komen, heb je gemotiveerde mensen nodig die je vervolgens de beste hulpmiddelen moet bieden om hun werk te doen. Met een sterk verouderde camera en een oude bandrecorder is het moeilijk, zo niet onmogelijk, om een succesvolle bioscoopfilm te maken. Hetzelfde geldt voor verouderde automatisering, die eerder beperkt dan ondersteunt. Wij helpen bedrijven en organisaties al jaren met het verbeteren van de regie over hun bedrijfsprocessen. Daarbij combineren we constante innovatie met bewezen oplossingen, van snel inzetbare SAP-templates voor specifieke sectoren tot aan koppelingen tussen SAP en Microsoft CRM. Daarnaast werken we nauw samen met toonaangevende partners, zoals Winshuttle,



EEN GREEP UIT DE INHOUD:

PAG 2 Ctac biedt MKB meer flexibiliteit

PAG 3 Rijksvaccinatieprogramma al tien jaar gefaciliteerd door Ctac

PAG 4 Ready to run

PAG 5 'Als er niet zo goed werd meegedacht, zou het onderhoud ons veel meer kosten'

PAG 6 Compleet, snel én betaalbaar documenten beheersen

PAG 9 'Als de klant centraal staat in je processen, moet je dat in je automatisering kunnen terugzien'

zodat we onze klanten een totaalpakket kunnen bieden. U leest hier meer over in dit nummer van Contactueel.

Regie is ervoor zorgen dat iedereen binnen uw organisatie het beste uit zichzelf kan halen. U kunt hen als regisseur daarin op allerlei manieren ondersteunen. Wij op onze beurt zorgen ervoor dat wij u in uw regiefunctie ondersteunen. Met oplossingen, diensten en nieuwe concepten, waaronder de eerste stap naar Software-as-a-Service (SaaS). Lees hier meer over op de volgende pagina. Voor ons staat daarbij uw succes voorop. Wij gunnen u graag een Oscar. 🏆

Harrie van Groenendaal, COO Ctac

Doe je voordeel met VNSG-lidmaatschap

Sinds 1 mei is hij de nieuwe directeur van de Vereniging Nederlandstalige SAP-Gebruikers: Rob van der Marck.

Wat drijft hem in deze functie en waarom loont het voor bedrijven om lid te worden van de VNSG?

De oproep voor kandidaten ging op een 'open community'-manier, zegt hij. 'Wie is de volgende directeur?' stond er in de nieuwsflits van de VNSG. Rob van der Marck (40) kwam tot de conclusie dat het bij hem paste. Als voormalig logistiek SAP-consultant en later manager van een SAP Competence Center was hij natuurlijk bekend met het inhoudelijke SAP-aspect. In de directeursfunctie van de VNSG zou hij, als leidinggevende, daarnaast nog meer met personele, juridische, financiële en marketingzaken van doen krijgen – "Allemaal vakgebieden die een interessante uitbreiding zijn op mijn ervaring als IT-manager." Daarbij komt nog het netwerkconcept van de vereniging, dat hem aanspreekt. "Ik sta nu midden in de dynamische SAP-community."

• BELANGENBEHARTIGING

Liever dan over zichzelf heeft hij het over datgene waar de vereniging voor staat. In de eerste plaats is dat belangenbehartiging van SAP-gebruikers tegenover – of liever: in de richting van – de leverancier. Van der Marck: "Dan gaat het over de vraag hoe de SAP-applicaties zich in de toekomst ontwikkelen, maar bijvoorbeeld ook over de kwestie met Enterprise Support. SAP Nederland had het onderhoudstarief opgeschroefd van 17 naar 22 procent, wat bij gebruikers in het verkeerde keelgat schoot. Dankzij bemiddeling van onder andere de VNSG is deze verhoging uiteindelijk uitgesmeerd over meerdere jaren, bovendien gekoppeld aan prestatieafspraken. Als SAP dus niet de toegevoegde waarde van Enterprise Support kan aantonen, betaalt de klant de verhoging voor dat jaar niet."

• KENNISDELING

Dit soort activiteiten onderstreept het belang van het VNSG-lidmaatschap voor SAP-gebruikers, stelt hij. Maar niet minder zijn zij gebaat bij kennisdeling, de tweede



Rob van der Marck, Voorzitter VNSG

pijler van de vereniging. "Je kunt de hulp van anderen goed gebruiken bij het doorgronden van SAP, zodat je zelf niet het wiel hoeft uit te vinden. De VNSG brengt alle betrokkenen bij elkaar – online, in focusgroepen, op themadagen en congressen – om kennis en oplossingen uit te wisselen. Heb je een vraag op SAP-gebied, bijvoorbeeld over een nieuwe toepassing, dan zul je het antwoord snel in je netwerk vinden. Dan word je als IT-manager binnen je eigen bedrijf serieuzer genomen."

Voor de adviesleden, zoals Ctac, bieden deze netwerken volgens hem een mooie gelegenheid om zichzelf in de kijker te spelen. "Zij laten zien welke competenties en specialismen ze als advieslid in huis hebben en kunnen zich daarmee inhoudelijk profileren. De licentie- en adviesleden samen maken de VNSG tot wat het is: hét platform voor Nederlandstalige SAP-gebruikers." 🏆

**Investeren in expertise
bij Dong Energy**

Succesvolle kennissessie op maat

“Wij helpen u persoonlijk en tegen een eerlijke prijs uw energie optimaal en verantwoordelijk te benutten.” Dat is de boodschap van Dong Energy aan haar klanten. Waar het automatisering betreft, zocht het no-nonsense energiebedrijf een partner die Dong haar eigen SAP-systeem optimaal en verantwoordelijk hielp benutten. Graag persoonlijk en tegen een eerlijke prijs.

Enter IFS Probity, dochter van Ctac.

Sinds 2007 draait Dong Energy op SAP, het systeem dat door de Deense moedermaatschappij van Dong wordt ondersteund. Het was een enorm implementatieproject, zeker voor de 'taille' van de Nederlandse dochter. Allereerst dankzij de enorme omvang van SAP ERP, maar ook vanwege de vereiste conversie van data die soms wel twintig à dertig jaar oud zijn. Maarten van der Ruijt, Manager Operations: “Het SAP-systeem is de kern van ons bedrijf. De manier waarop wij met SAP omgaan, heeft een grote impact op de kwaliteit van onze administratieve processen. Het moet dan ook de aandacht krijgen die het



Maarten van der Ruijt, Manager Operations bij Dong Energy

verdient, zodat we een goed totaaloverzicht krijgen van het systeem. Dat houdt in: investeren in kennis.”

• EXTRA STURINGSMOGELIJKHEDEN

Dong had echter weinig tijd om haar medewerkers alle ins en outs van het systeem bij te brengen. Die taak viel IFS Probity, dat thuis is in de energiemarkt, toe. De Ctac-loot zette zijn beste SAP-specialisten in om een kennissessie op te zetten over de gevraagde themabieden. Vanaf begin 2009 organiseerden zij gedurende een aantal maanden periodieke bijeenkomsten met groepjes eindgebruikers, om ze grondig in te wijden in het systeem.

Het was voor IFS Probity nieuw om geheel toegesneden op de klant een sessie te organiseren. Maar de toegevoegde waarde voor Dong is er. “We hebben in

kaart gebracht wat we aan SAP-kennis in huis hebben”, bevestigt Van der Ruijt, “en dat blijkt niet tegen te vallen. Maar het zit 'm meer in: hoe gebruik je die kennis? Onze key-users begrijpen nu beter hoe de processen verlopen en welke logica erachter zit. Voor de bedrijfsvoering levert dat extra sturingsmogelijkheden op, zodat je meer volgens het principe ‘regeren is vooruitzien’ kunt werken.”

Waarom de keuze voor Ctac? “We zochten een partij met proceskennis van de energiewereld, kennis van IS-U en managementervaring. IFS Probity heeft het allemaal in huis. Het zijn niet alleen techneuten, maar ze kunnen hun kennis nog overbrengen ook. Dat is redelijk zeldzaam.”



Harrie van Groenendaal, COO Ctac

Ctac biedt MKB meer flexibiliteit

Sinds augustus 2009 is het mogelijk om via Ctac een SAP Business All-in-One-omgeving in te zetten op hostingbasis. Daarmee is Ctac een van de eerste bedrijven die SAP-functionaliteit op deze wijze beschikbaar stelt. Het aanbod richt zich met name op bedrijven met 75 tot 500 werknemers. Deze nieuwe licentievorm, een alternatieve vorm van SaaS (Software as a Service), wordt wel Subscription Based Hosting genoemd. Daarbij verhuurt Ctac de software tegen lage en voorspelbare kosten.

SAP en Ctac hebben dit nieuwe model gecreëerd om middelgrote ondernemingen meer flexibiliteit te bieden. Zij krijgen de mogelijkheid om de SAP-bedrijfssoftware te gebruiken, maar hoeven geen licenties aan te schaffen. Ook zijn er geen hoge kosten vooraf voor het inrichten van de IT-omgeving. Dat kan zeer welkom zijn, bijvoorbeeld wanneer de bedrijfsactiviteiten regelmatig veranderen. Daarnaast is een gebruiker niet meer zelf verantwoordelijk voor onderhoud en upgrades.

Ctac richt zich met Subscription Based Hosting vooral op technische groothandels en productiebedrijven. Zij profiteren van een compleet en transparant inzicht in hun bedrijfsprestaties zonder dat ze voor hoge investeringen komen te staan. Hierdoor versterken ze hun concurrentiepositie. “Iedereen is met SaaS en aanverwante producten bezig”, zeg Ctac-COO Harrie van Groenendaal. “En terecht. Huren is kostenefficiënter dan kopen, zeker als je met meerdere gebruikers dezelfde technische omgeving deelt. Bij Ctac draaien honderden SAP-installaties, dus wij kunnen dat zonder problemen realiseren. De kracht zit hem daarbij in standaardisatie. Daarom zijn we in staat om ‘SAP uit de muur’ tegen een aantrekkelijke prijs te leveren.” Het model biedt ook de mogelijkheid om verschillende geconfigureerde systemen te testen. “Je kunt dan eerst SAP huren voor de IT/Key-user omgeving en pas nadat het project succesvol is doorlopen tot aanschaf overgaan.” Het risico van een SAP implementatie wordt hiermee tot een minimum beperkt.

• INFORMATIE-INFRASTRUCTUUR

Voor de toekomst van SaaS trekt Van Groenendaal de vergelijking met de ontwikkeling van Service-Oriented Architectures: “Abonnees profiteren van een complete softwarebibliotheek, maar gebruiken alleen wat ze nodig hebben. Ze hoeven hun IT dus niet op te tuigen met allerlei dure standaardcomponenten. De hostingpartner heeft het allemaal al staan en componeert als het ware een informatie-infrastructuur die zich als een maatpak naar de klant voegt.”

Hostingcontract bij NVI verlengd

Ctac faciliteert al tien jaar Rijksvaccinatieprogramma

Kinkhoest, polio, difterie, tetanus, rodehond, bof en mazelen. Vrijwel iedereen is er als kind tegen ingeënt in het kader van het Rijksvaccinatieprogramma. Maar wie weet dat de hiervoor gebruikte vaccins geleverd worden door het Nederlands Vaccin Instituut in Bilthoven? Nog een onthulling: dit eerbiedwaardig instituut draait al sinds 1999 op SAP. En gedurende die tien jaar is Ctac verantwoordelijk geweest voor het systeembeheer. Mag je dan zeggen dat je als IT'er, zij het indirect, je steentje hebt bijgedragen aan 's lands volksgezondheid? En nog altijd, want afgelopen maart werd het contract verlengd.



Frank Hagelen, Coördinator Systeembeheer en Evert Zuidmeer, Applicatiebeheerder bij het Nederlands Vaccin Instituut

Het Nederlands Vaccin Instituut (NVI) is een agentschap van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. Het legt zich toe op ontwikkeling, productie en distributie van vaccins en vaccingelerateerde producten, waaronder alle vaccins voor het Rijksvaccinatieprogramma en bijvoorbeeld ook serums tegen hondsdolheid en slangenbeten. Daarvoor investeert het NVI in de nieuwste technieken en laboratoria, maar vooral ook in de ruim 400 mensen die er werken, door ruime aandacht voor scholing en professionalisering.

• SAP UIT DE MUUR

Ctac fungeerde als implementatiepartner toen het NVI in 1999 de overstap maakte naar SAP en heeft toen meteen de verantwoordelijkheid voor het technisch en functioneel applicatiebeheer gekregen. Aanvankelijk gebeurde dit remote: de servers stonden in Bilthoven, Ctac kon inbellen wanneer dat nodig was. Sinds 2006 is dit



overgegaan in hosting. Frank Hagelen, Coördinator Systeembeheer: "Juist op het moment dat onze servers aan vervanging toe waren, las ik in de Contactueel een artikel over 'SAP uit de muur'. Dat principe sprak me aan: het totale beheer en onderhoud uitbesteden. Geen omkijken meer naar hardwarecomponenten, geen systeembeheer, geen back-upprocedures. Je zegt simpelweg tegen je beheerpartner: ik wil graag een uptime van 98,5 procent. Dan is het aan hen om dat te realiseren. Mij maakt het als klant niet uit hoe ze 't doen, al is het op een DOS-machine! Als de gebruiker maar zijn draadje in de muur kan steken en in zijn programma terecht komt." Overigens hebben de Ctac-beheerders al die jaren voldaan aan de Service Level Agreement (SLA), laat hij weten, dus het NVI is zeer tevreden. Dat heeft ook te maken met de maandelijkse servicereportages die het management ontvangt, met daarin alle informatie over calls, back-ups en incidenten.

In maart 2009 liep het bestaande beheercontract met Ctac af. Voor de nieuwe overeenkomst was het NVI wettelijk aangewezen op een Europese aanbesteding. Hagelen: "Daarin hebben we criteria aangegeven zoals deskundigheid, het aantal consultants per module, reactietijd en natuurlijk prijs-kwaliteitverhouding. Ook moest het een gecertificeerd SAP-partner zijn voor het functionele beheer en de hosting. Nou, dan vallen er al heel wat kandidaten af. Behalve Ctac, dat uiteindelijk als beste uit de bus kwam. Voor ons is het prettig dat de bestaande leverancier zijn dienstverlening kan continueren."

• GRIEPPRIK

Het NVI levert onder meer de jaarlijkse griep prik in het kader van de Nationale Griepcampagne. Van deze vaccinatiecampagne wordt gezegd dat hij veruit de succesvolste is, als je de kosten afzet tegen de maatschappelijke opbrengst: minder arbeidsuitval en minder doktersbezoek. "Je praat dan over vier miljoen spuiten die verspreid worden over 5.000 huisartsenpraktijken in acht weken tijd, ergens tussen september en november. Voor het NVI is dit een heel hectische periode", aldus Hagelen.

• ELEKTRONISCH BESTELLEN

Vanaf 2000 heeft het NVI de bestellingen en leveringen voor de jaarlijkse griepcampagne met behulp van SAP uitgevoerd. Voordien ging dit handmatig, met maatwerk geleverd door Ctac. Voor de volgende campagne wordt aan een geautomatiseerde oplossing gewerkt. Het bestelproces wordt aan de voorkant voorzien van een webportal met een PI-interface naar SAP. De huisartsen mogen dan via het web gaan bestellen en krijgen informatie terug via de mail. En dat is winst. Allereerst voor het NVI, dat de bestellingen voor de vaccins niet

meer manueel hoeft te verwerken en daarmee handjes uitspaart. Dit gaat voor een flinke ontlasting van de afdeling verkoop zorgen, bovendien zal de campagne efficiënter verlopen. Maar ook de 5.000 huisartsenpraktijken profiteren: ze krijgen continue toegang tot hun bestelling en de communicatie versimpelt. De implementatie van SAP PI verloopt prima. Vanaf september gaat een live-pilot met twaalf huisartsen van start.

Ook voor het vaccin tegen de 'Mexicaanse griep' is het NVI nu koortsachtig in de weer om de bestellingen en leveringen via SAP uit te voeren. Dit gebeurt met gebruikmaking van de al in test staande PI-interface.

Evert Zuidmeer, applicatiebeheerder: "Het NVI is al tien jaar gelieerd aan Ctac. Ik denk dat we een bijzondere klant zijn: een relatief kleine gebruiker – circa 100 users – maar met een uitgebreid SAP-pakket. Wij doen graag een beroep op de kennis die de Ctac-consultants met zich meedragen en zijn blij dat ze meedenken over doelmatige IT-oplossingen. Dat mag je ook verwachten als je zelf niet zo groot bent." 



Ready to run

Staat 'prefab' in de bouwwereld voor lagere kosten, in de ICT is de toepassing van templates synoniem voor een gunstige prijsstelling en korte implementaties. Bij uitstek features die de middenmarkt aanspreken. Er wordt dan ook veel verwacht van de nieuwe SAP CRM template voor Business All-in-One.

Meer rendement op je marketinginvesteringen door inzichten te vertalen naar acties. Meer deals sluiten door de inzet van tools die je verkoopp efficiency en -effectiviteit verbeteren. Klanten binden en boeien door het leveren van excellente service. Dat is het oogmerk van elk CRM-systeem. SAP CRM voor Business All-in-One vormt daar geen uitzondering op. Ron Bindels (Senior SAP CRM Consultant): "Het betreft een volledige CRM-oplossing gebaseerd op SAP CRM 2007, met toegespitste scenario's voor Marketing, Sales, Services en effectiviteitrapportages. Snel starten en in gebruik nemen is standaard, met de intuïtieve en webgebaseerde interface. Een interface die sterk verbeterd is, intelligent en personaliseerbaar, wat bijdraagt aan de hoge gebruiksvriendelijkheid van deze release."

• TEMPLATE-FILOSOFIE

Alles wat een CRM-systeem moet hebben en toch een adviesprijs die het MKB toelacht – hoe rijm je dat? Het geheim schuilt in de template-filosofie. Bindels: "Normaal koop je een CRM-systeem en ga je configureren. Dat kost veel manuren. Deze oplossing is al vooringericht, en kan zó in gebruik worden genomen. Daarmee reduceer je niet alleen de omvang, maar tevens de kosten en risico's van de implementatie. Het is een ready-to-run oplossing. En in elke branche bruikbaar, want klantbeheer is klantbeheer, ongeacht type business."



Schermafdruk interface SAP CRM template voor Business All-in-One

De oplossing is ontwikkeld voor de middenmarkt, het domein van mYuice. Ctac ERM levert de specifieke CRM-expertise. Beide businessunits – de één marktgericht, de ander productgericht – werken nadrukkelijk samen bij het uitwerken en ontwikkelen van deze propositie. Mede omdat de aanpak met gepreconfigureerde scenario's en standaard SAP ERP integratie een uitstekende opstap naar SAP CRM is en een beheersbare en overzichtelijke implementatie met zich meebrengt. Bovendien is de oplossing toekomstgericht: later is bijvoorbeeld nog een webshop mogelijk, op dezelfde configuratie. 📌

ICT~Office innoveert

Met een achterban die meer dan 525 leden, 30 miljard euro omzet en meer dan 250.000 medewerkers telt, is ICT~Office dé belangenbehartiger van de Nederlandse ICT- en Officesector. Sylvia Roelofs, Algemeen Directeur, over de noodzaak van innovatie en de rol die ICT~Office hierbij speelt.



• INNOVEER!

Wil Nederland in de mondiale Top 10 van meest concurrerende economieën blijven, dan moet het een innovatieslag maken. Uit studies blijkt dat 70 procent van alle innovatie met ICT te maken heeft. Denk aan mobiliteit, waarin ICT de motor is achter allerlei navigatie- en dynamische verkeersmanagementsystemen. Kijk naar de zorg, waar een revolutionaire ontwikkeling als zorgverlening op afstand alleen door digitale technologie gestalte kan krijgen. Zo is er geen sector te bedenken waar ICT niet inzetbaar is om de markt van de toekomst te veroveren.



Sylvia Roelofs, Algemeen Directeur bij ICT~Office

ICT~Office maakt zich sterk voor informatietechnologie als aanjager van innovatie. Het punt is: het moet wel gebeuren. Ctac en Binnenstadservice geven het goede voorbeeld. Binnenstadservice regisseert schone distributie van goederen naar winkeliers in de binnenstad, vanuit een centraal verzamelpunt buiten de stad. Goederen gaan naar de ontvangers in de binnenstad per 'groene' (op aardgas of elektrisch aangedreven) vrachtwagen of speciale transportfiets. Ctac heeft een applicatie ontwikkeld voor de ontvangst en distributie van de goederen.

Dit groene project heeft Ctac en Binnenstadservice afgelopen voorjaar de ICT~Office Innovatie Award opgeleverd. Het mooie is dat niet alleen een software-product is ontwikkeld, maar er is ook nagedacht over de toepassing ervan. Hoe rol je het systeem verder uit?

De hele businesscase is doordacht. Dat zouden we in heel veel sectoren willen op deze manier.

ICT~Office heeft informatietechnologie als 'innovatie-as' bij de politiek weten neer te leggen: ICT is door alle sectoren heen een drager van innovatie. Daarmee is het belang van investeren in ICT op de politieke agenda gekomen. Maar daar blijft het niet bij. ICT~Office speelt ook een actieve rol bij de organisatie van innovatieve samenwerkingsverbanden van bedrijfsleven, overheid en wetenschap rond succesvolle ICT-toepassingen in diverse sectoren. Door de aanwezige kennis van en betrokkenheid bij verschillende thema's kan ICT~Office marktkansen voor haar leden creëren.

Het versterken van ICT als katalysator van vernieuwing heeft niet alleen een positief effect op de ICT-sector en haar afnemers. Het vergroot de innovatiekracht van heel Nederland. En dat is hard nodig, wil ons land geen museum van Europa worden in plaats van de koploper die we kunnen zijn. 📌

'Als er niet zo goed werd meegedacht, zou het onderhoud ons veel meer kosten'

Onbekend maakt onbemind, zo veel is zeker. De vraag is of bekend ook bemind maakt. Maar dat Haag Wonen zijn functioneel applicatiebeheer per februari van dit jaar heeft uitbesteed aan Ctac, komt niet alleen doordat beide partijen elkaar goed kennen. Ook andere motieven spelen hierbij een rol. Bijvoorbeeld dat Ctac naast specialistische productkennis ook over branchekennis beschikt. En dat haar consultants zich meedenkend opstellen, waar uiteindelijk de opdrachtgever van profiteert.



Met twee locaties, 280 medewerkers en 23.000 verhuurbare eenheden is Haag Wonen één van de grotere woningcorporaties in Den Haag. In januari 2007 is het bedrijf live gegaan met SAP ERP en BW. Dat was een grote stap voor de organisatie. En ook pittig, zeker het eerste jaar. Zo was er onder andere branchespecifiek maatwerk nodig om de corporatie bedrijfsprocessen precies passend met SAP te ondersteunen. Bovendien

moesten de mensen, na twintig jaar op een oud en vertrouwd systeem te hebben gewerkt, over op een geheel nieuw IT-concept. "Dat is een ingrijpend veranderingsproces", stelt Benno Boeijink, Teamleider Automatisering. "Voor je personeel betekent dit onder andere dat ze minder taakgericht en meer procesmatig moeten gaan denken en werken. Waar sta je in het geheel en wat voeg je precies toe? Om dat te weten, moet je als medewerker inzicht hebben in de totale workflow. Datzelfde inzicht streeft ook het management na, met het oog op een effectieve sturing van de organisatie."

• EERSTE CORPORATIE OP SAP

Haag Wonen is de eerste woningcorporatie in Nederland die volledig op SAP is overgegaan. Omdat deze markt voor SAP relatief onbekend was, heeft de corporatie voor zaken die de implementatie aangingen rechtstreeks zaken gedaan met SAP Nederland. Het belang van deze opdracht was groot: een pilot in een nieuwe branche en heel de corporatiebranche in Nederland kijkt mee. Haag Wonen ging bovendien in alle SAP-modules live, wat het extra spannend maakte. Reden genoeg voor SAP Nederland om deze klus zelf ter hand te willen nemen en daarbij de beste SAP (Real Estate) specialisten van consultancyfirma 'avecres' in te zetten. Een ietwat ongebruikelijke manoeuvre voor een leverancier die normaliter werkt met businesspartners, anderzijds: het sloot aan bij de bestaande strategie om de corporatiemarkt op te gaan.

• BEHEER EXTERN

Na de implementatie rees de vraag wat te doen met het functioneel applicatiebeheer. Bij een corporatie betreft dat in hoofdzaak processen als woningverhuur, financiële afhandeling, dagelijks en planmatig onderhoud,



Benno Boeijink, Teamleider Automatisering en Loubna Fdani, Teamleider Informatisering bij Haag Wonen

klantbeheer en het genereren van managementinformatie. Hoewel Haag Wonen een viertal applicatiebeheerders en twee informatieanalisten in dienst heeft, werd voorlopig een externe beheerpartij gezocht.

Met Ctac was de corporatie bekend. Er waren contacten over en weer, waarbij er heel wat consultants van Ctac naar Den Haag togen voor uiteenlopende projecten. "Ctac bleek zeer goed op de hoogte van onze SAP-omgeving die wij hebben draaien", zegt Loubna Fdani, Teamleider Informatisering bij Haag Wonen. "Als verkopende partij weten ze exact hoe het in elkaar zit. Uit de diverse presentaties kwam naar voren dat ze ook het meeste inzicht in de corporatiebranche hadden. Het lag dus voor de hand dat het beheercontract naar Ctac moest gaan." Ook SAP Nederland kon deze keuze waarderen, op zoek als het was naar een bekwaame businesspartner die het stokje kon overnemen. Inmiddels voert Ctac Real Estate met succes projecten bij corporaties uit en ontwikkelt en verkoopt het CHARE, een SAP Business All-in-One oplossing voor de woningcorporatie markt.

• STUKKEN EFFICIËNTER

Haag Wonen heeft nu een urencontract en is zodoende verzekerd van functionele inzet indien nodig. Het betreft een vast aantal uren per maand, die doorschuiven naar de volgende maand als ze niet worden benut. Fdani: "We maken veel gebruik van de expertise van Ctac, bijvoorbeeld bij nieuwe releases en speciale projecten. Het meeste probeer je op afstand te doen, maar soms is het nodig dat er een consultant langskomt. Dat is ook goed, want zo houd je de lijnen kort. Voor elke SAP-module hebben we grofweg eenmaal per week een Ctac'er binnen. Die intensiteit zal afnemen naarmate we straks ons eigen personeel meer kunnen inzetten. Voor de komende drie jaar geeft het contract ons echter de zekerheid dat je altijd genoeg capaciteit ter beschikking hebt."

Boeijink ventileert zijn enthousiasme over de betrokken beheerconsultants. "Ze voeren niet klakkeloos uit wat de klant vraagt, maar gaan in de meedenkende rol zitten. Dan ben je kritisch naar je opdrachtgever, maar dat is goed, want dingen kunnen af en toe stukken efficiënter. Zo kun je soms beter het werkproces aanpassen in plaats van de applicatie, als je daarmee maatwerk kunt voorkomen. Maatwerk wil je vermijden, omdat het veel tijd en geld kost. Ook in de beheerfase. Als er niet zo goed werd meegedacht, zou het onderhoud ons veel meer kosten." 📞

De nieuwe
Telecommunicatiewet:

Wilt u ook graag
opgenomen worden
in het email bestand
van Ctac?

Ga naar www.ctac.nl
en geef uzelf snel op!



Compleet, snel en betaalbaar documenten beheersen

Er is geen administratieve workflow of hij kan sneller, efficiënter en met minder foutkansen. Met Alfresco, een nieuw en innovatief Enterprise Content Managementsysteem (ECM), zetten bedrijven een belangrijke stap naar een betere procesgang. Duur hoeft dat niet te zijn, want deze door Ctac geleverde oplossing is ook kostentechnisch verrassend interessant.

Alfresco integreert processen en data stromen als Document Management, Web Content Management, Collaboration, SAP Workflow, Record Management, Archiving en Print Files in één handzame oplossing. Daarmee is het een functioneel compleet product om inkomende (electronische en gescande), uitgaande of welke te archiveren documenten dan ook, direct op te slaan. Doelgroep zijn SAP-gebruikers met grote datastromen of veel callcenter-koppelingen, maar bijvoorbeeld ook technische bedrijven met complexe productbeschrijvingen en grafische bedrijven die veel tekeningen opslaan en ophalen. Het betreft SAP-data, maar ook niet-SAP-data zijn overigens geen probleem, want deze worden verbonden door de Ctac Connector aan de opslag in Alfresco.

• PERFORMANCESNELHEID

Het systeem combineert de high-end eigenschappen van de gevestigde ECM-oplossingen met het gebruiksgemak van een low-end oplossing. Tegelijk is Alfresco goedkoper dan traditionele archiveringsystemen. "Dat maakt het niet alleen interessant voor grote organisaties, maar ook interessant voor het MKB", zegt Jan van der Veen, Directeur van IFS Probity.

Documenten die in Alfresco worden opgeslagen krijgen een identiteit mee, zodat ze altijd traceerbaar zijn (full text retrieval). Gebruikers kunnen op verschillende zoektermen door de bestanden (printlijsten) browsen om precies te vinden wat ze zoeken. En snel. Die hoge performancesnelheid is met name aantrekkelijk voor callcenters en help desks: als je iemand aan de telefoon hebt, kun je snel de klanthistorie en alle gelinkte documenten oproepen.



Ctac Connector

• WEBINARS

Alfresco is nu twee jaar op de markt, de Ctac Connector vanaf mei 2009 en is inmiddels SAP gecertificeerd. Aanvankelijk in Duitsland, maar inmiddels ook in Nederland – en de rest van de wereld, want de verspreiding gebeurt via internet.

"Dankzij de internetverkoop vervagen de grenzen, zodat we onze klanten nu ook in Amerika vinden. In plaats van seminars geven we webinars, waarop geïnteresseerde bedrijven kunnen inloggen. Voor ons voelde dat in het begin een beetje onwettelijk, want je ziet je klant niet. Maar het werkt goed. We hebben nu zelfs een officiële reseller in de VS", aldus Van der Veen. 📍

Bekijk voor meer informatie: <http://www.alfresco.com/services/training/courses/>

Grote ondernemingen zijn miljoenen kwijt aan loonkosten.

Dan is het wenselijk te weten hoeveel uren daar feitelijk voor gewerkt zijn. Wat de systemen van ATPS (Automatische Tijdregistratie Planning Systemen) doen, is het aanleveren van exacte gegevens die door payroll-systemen verloond worden, eventueel geïntegreerd met toegangscontrole. Voor haar eigen financiële administratie vertrouwt ATPS op Microsoft Dynamics NAV, met de handtekening van Ctac.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



ATPS ontwikkelt haar software sinds 1997 volledig in eigen beheer. De pakketten zijn voor iedere omgeving en iedere branche inzetbaar om de juiste informatie te genereren voor zaken als toegangsbeveiliging, tijdregistratie, aan- en afwezigheidsregistratie, planning en werktijden per kostenplaats. Als systeemhuis denkt ATPS mee met de klant en ontwikkelt zij nieuwe toepassingen op basis van vragen uit de markt. Een voorbeeld daarvan is het in eigen beheer ontwikkelde PC-Time voor Windows.

Maar ATPS doet meer dan ontwikkelen en leveren. "Minstens zo belangrijk als goede software is een goede implementatie, begeleiding en opleiding", zegt Peter Jongman, commercieel directeur van ATPS. "Daarbij staan de wensen en eisen van de klant voorop."

ATPS succesvol live met Microsoft Dynamics NAV



Peter Jongman, Commercieel Directeur van ATPS

• TWAALF MANDAGEN

Wat haar eigen wensen en eisen betreft: voor de aanschaf van een nieuw financieel systeem liet ATPS de keuze op Microsoft Dynamics vallen. Dat krijg je als je Microsoft Gold Partner bent. Bleef over de vraag: wie doet de implementatie? Microsoft verwees door naar Ctac, eveneens partner van de softwaregigant. "Ze hadden een helder verhaal en we hebben afspraken gemaakt", aldus Jongman. Wat volgde was een snelle installatie van het pakket, dankzij een implementatiemethodiek die zich kenmerkt door pragmatiek en eenvoud. Binnen twaalf mandagen was het systeem operationeel.

Tot genoegen van de opdrachtgever, die er twee weken voor had uitgetrokken.

En het resultaat? "Het is een heel generiek product, dat zich in het werk moet gaan bewijzen", weet de commercieel directeur. "Tot nu toe zijn we tevreden; het systeem geeft mooie overzichten en de medewerkers van de administratie kunnen er goed mee werken. Er volgt nog een tweede fase waarin ook andere gebieden geautomatiseerd gaan worden. Zo is het pakket straks geïntegreerd met CRM. Dan krijgen we direct inzicht in de financiële situatie van de klant." 📍



Jos Hosewol, Product Sales bij Ctac en Hein Kivits, Commercieel Directeur bij mYuice

Eindelijk: Business Intelligence voor de middenmarkt

Wel behoefte aan stuurinformatie, maar geen zin in grote implementaties? Ctac heeft twee BI-producten die beantwoorden aan de wensen van de middenmarkt: Qlikview en SAP Business Objects. Ctac ondersteunt bedrijven met onafhankelijke advisering zodat het beste product gekozen wordt voor de bedrijfsvoering. Beiden producten zijn handzaam, betaalbaar en toch opvallend compleet. Met de business 'in the lead'. Daar zit de kleinere ondernemer al een tijd om verlegen.

In bedrijven gaat er een enorme hoeveelheid data om. Data die ook nog eens te koppelen zijn, bijvoorbeeld HR-gegevens met financiële cijfers. Dit maakt de informatiebrij nog complexer. Parallel daaraan worden IT-systemen steeds uitgebreider, wat ten koste gaat van de inzichtelijkheid ervan. Tegelijk klinkt de roep om goede stuurinformatie alleen maar luider: hoe verlopen de processen en de financiële flow en waar zitten eventuele knelpunten?

Om hier zicht op te krijgen, schaffen grote ondernemingen omvangrijke BI-systemen aan. De zware implementaties (en hoge kosten) die dit met zich meebrengt, worden vaak voor lief genomen. Evenals het feit dat niet de operatie zelf, maar de IT voor hen bepaalt welke informatie deze applicaties ontsluiten.

• VOLLEDIG UITGERUSTE BI-SUITES

Ook het midden- en kleinbedrijf is toe aan BI, maar dan op een andere schaal. Jos Hosewol, Product Sales bij

Ctac: "Bedrijven in dit segment hebben behoefte aan beheersbare systemen en dito implementaties, zowel qua omvang als qua kosten. Bovendien moet de reële behoefte van het bedrijf leidend zijn in de keuze van de ontsloten stuurinformatie. Wat heb je aan al die facts and figures als je er toch niets mee van plan bent? Het is ballast waar je wel voor betaalt en daar zit het MKB niet op te wachten."

Ctac heeft vanuit deze overwegingen haar dienstverlening met twee BI-systemen uitgebreid, Qlikview en SAP Business Objects. Ontworpen met de visie 'beslissing ondersteunende informatie voor iedereen', waarbij de business in the lead is. Systemen met een kleinere implementatie en een prijs die ook met een beperkt IT-budget behapbaar is. Tegenover die lage TCO staat bovendien een hoge ROI. "Stuk voor stuk eigenschappen die deze producten interessant maken voor de kleine ondernemer, die nu tegen lage kosten kan beschikken over een volledig uitgeruste management-informatietool", concludeert Jos Hosewol.

En echt volledig zijn ze, want de systemen bevatten elk rapportageniveau dat maar wenselijk is. Beginnend bij ad hoc reporting en analyse en uitbreidbaar met historische gegevens, trendanalyses en integrale planningcycli. Ook thema's als governance, risk en compliance kunnen aan bod komen. Alles wat relevant is voor de koers van een organisatie kan in beeld worden gebracht en geregistreerd. Naast operationele data zijn dit ook tactische en strategische data. Het management kan via what if-scenario's vooruitkijken en zo beter met kosten omgaan. "Het is belangrijk om de vinger aan de pols te houden en over goede beslissingsondersteunende informatie te beschikken. Juist in deze uitdagende tijden", aldus Jos Hosewol. Overigens zal menig MKB-bedrijf volgens hem voldoende hebben aan het eerste rapportageniveau, dat inzicht geeft in de basisprocessen en de bijbehorende financiële huishouding.

• AFGESTEMD OP MKB

Normaliter zouden kleinere bedrijven kunnen volstaan met de standaard rapportagetools in SAP, ware het niet dat die onvoldoende zijn afgestemd op de specifieke situatie van de kleingebruiker. Hein Kivits, Commercieel Directeur bij mYuice: "Natuurlijk kun je dat via maatwerk oplossen, maar dan krijg je consultants in huis en dat kost tijd en geld. Bovendien kost het de ondernemer zijn gekoesterde onafhankelijkheid. Met Qlikview en Business Objects is dat probleem uit de wereld. Na de initiële installatie – op zich al een minimale inspanning – is de klant in staat om zelfstandig rapportagevormen samen te stellen, met data uit SAP en uit andere bronnen. Hij kan dus zijn eigen plan trekken, zonder afhankelijk te zijn van een externe IT-dienstverlener."

• INTERNE SAMENWERKING

Beide proposities zijn de vrucht van een intern samenwerkingsverband, waarbij de specifieke BI-expertise van Ctac Professional Services is gekoppeld aan de MKB-kennis van mYuice. "mYuice weet wat er leeft in het hoofd van de kleine ondernemer en kan goed inschatten met welke stuurinformatie hij geholpen is. Met die inzichten gaan we samen ook branchetemplates maken, bedoeld voor handels- en productiebedrijven", zegt Hein Kivits.

Hoewel de inzet van BI best een grote stap is voor het MKB, verwacht hij succes. "Eindelijk zijn er twee producten die aansluiten op de vraagstelling van de middenmarkt. Wij zijn samen met Ctac een partij die de kennis en kunde in huis heeft om deze producten tegen geringe kosten aan te bieden en te implementeren. mYuice spreekt de taal van het MKB en is meerdere keren uitgeroepen tot beste SAP-partner in de middenmarkt. De klant krijgt een kant-en-klare oplossing en hoeft zelf niet alles te bedenken. Toch heeft hij de flexibiliteit om zijn eigen koers te varen – en dat zonder busladingen consultants over de vloer." 

twitter

Volg Ctac nu ook op:
www.twitter.com/ctacpowerhouse

Bespaar tijd en kosten

Sinds april 2009 is Ctac toegetreden tot het Shuttlepro Partner-programma van Winshuttle, een vooraanstaande Amerikaanse leverancier van SAP-tools. Dankzij dit partnership mag Ctac zich de strategische reseller in Nederland noemen van de data-entry- en datadownloadtools van Winshuttle. Met deze producten kunnen SAP-gebruikers gemakkelijk, snel en veilig gegevens uitwisselen tussen SAP en Microsoft Excel of Access. Oftewel: hoe je als SAP-gebruiker je specifieke dataproblemen oplost en tegelijk blijft voldoen aan de geldende IT-eisen.

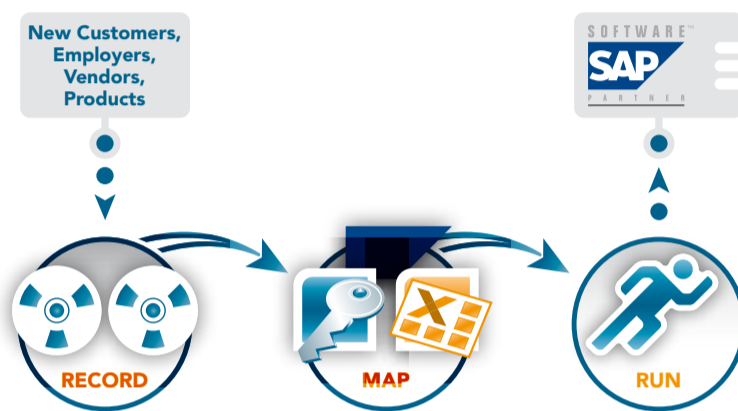


WINSHUTTLE

Iedereen die regelmatig grote hoeveelheden data vanuit Access of Excel naar SAP importeert, weet dat dit een tijdrovend en foutgevoelig – kortom, een kostbaar – proces kan zijn. Met transactionSHUTTLE en querySHUTTLE, de krachtige tools van Winshuttle, is het overhevelen ('shuttling') van gegevens tussen beide systemen geen punt meer. Inzet van deze producten maakt handmatige gegevensinvoer of programmeerwerk namelijk overbodig bij het overzetten van data uit Excel en Access naar SAP en vice versa. De hulpmiddelen automatiseren een brede reeks taken voor het invoeren van SAP-gegevens, downloaden van gegevens en rapportage. De Winshuttle-software bewijst zijn meerwaarde vooral op het gebied van data-entry, data-import, datakwaliteit en data-integratie.

• REËLE BESPARINGEN

Winshuttle laat u letterlijk bergen data verzetten. U bent aanzienlijk minder tijd kwijt met het invoeren en corrigeren van gegevens. Medewerkers hoeven zich niet meer te wijden aan repeterend en foutgevoelig invoerwerk en houden zo meer tijd over voor andere belangrijke activiteiten. Ook nauwgezette controles en tijdrovende herstelwerkzaamheden behoren tot het verleden. Winshuttle-gebruikers melden dan ook reële besparingen en verbeterde werkwijzen in elke SAP-module. Zij behalen deze voordelen volgens strikte ICT-veiligheid en besturingsnormen en voldoen dus aan de heersende automatiseringsstandaard. Daarnaast tillen bedrijven die met Winshuttle werken de kwaliteit van hun data naar een hoger niveau. Het resultaat: betere businessprocessen en hogere productiviteit. Beheer van SAP-gegevens was nog nooit zo eenvoudig.



Taken die voorheen door IT'ers werden uitgevoerd, kan een organisatie nu bij de eindgebruikers neerleggen. Winshuttle verdient zichzelf dus binnen de kortste keren terug.

• HET PARTNERSHIP MET WINSHUTTLE

Winshuttle, Inc. is een toonaangevende leverancier van data-entry- en datadownloadtools voor SAP-gebruikers over de hele wereld, met het hoofdkwartier in Bothel, Washington (VS). De onderneming heeft daarnaast vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, India en Frankrijk.

De Amerikaanse firma werkt net als SAP met resellers. Mark Hallam, Managing Director Winshuttle EMEA: "Onze partners zijn essentieel voor het succes van onze klanten. Hun advies en expertise stellen bedrijven in staat om de beste oplossingen te kiezen voor het

inspelen op hun zakelijke eisen." Het Nederlandse Ctac omschrijft hij als een bedrijf dat ondernemerschap combineert met specifieke SAP-expertise en marktkennis. "Dat is een formule die naadloos aansluit op onze oplossingen."

"Onze SAP-klanten zien ons als een ERP-specialist met de kennis in huis die ze duurzame waarde oplevert", aldus Donald Houben, Director of Business Services bij Ctac. "Data zijn bedrijfskritisch. Met de producten van Winshuttle kunnen we onze klanten helpen hun SAP-uitdagingen succesvol aan te gaan. Dit past bij onze strategie om klanten te helpen bij het verder optimaliseren van hun bedrijfsprocessen. Direct nadat we van deze oplossing op de hoogte waren, hebben we diverse geïnteresseerde partijen van informatie voorzien. Het Shuttlepro Partner-programma wordt zeer enthousiast ontvangen."

AANBIEDING AANBIEDING AANBIEDING

Probeer Winshuttle twee weken gratis!

Zien is geloven, vinden we bij Ctac. Daarom laten wij u graag persoonlijk kennismaken met de krachtige en lucratieve voordelen die het Winshuttle-product transactionSHUTTLE te bieden heeft. U ontvangt persoonlijke instructies en de Winshuttle-software wordt bij één gebruiker in uw organisatie geïnstalleerd. Gedurende twee weken kunt u er onbeperkt gebruik van maken. Niet tevreden? Dan bent u tot niets verplicht.

Deze aanbieding is kosteloos en zonder enig risico. U zit nergens aan vast en uw systeem wordt op geen enkele manier beïnvloed. Ervaar de gemakken die Winshuttle u biedt en zie direct de ROI voor uw organisatie!

Bent u geïnteresseerd, stuur dan vandaag nog een mail naar mark.rez@ctac.nl of bel naar +31 (0)73 692 06 92.

AANBIEDING AANBIEDING AANBIEDING

Visser Assen gaat over op technische groothandeloplossing van mYuice

'Als de klant centraal staat in je processen, moet je dat in je automatisering kunnen terugzien'

Visser Assen, een technische groothandel voor bouwmaterieel, is een onderneming met vele gezichten, maar vertrouwt voor zijn ondersteuning uitsluitend op SAP. Directeur en mede-eigenaar Martijn Helwes legt uit waarom Visser de technische groothandeltemplate van mYuice heeft geïmplementeerd.



'Martijn Helwes, Directeur en mede-eigenaar Visser Assen'



Speerpunt van de Drentse onderneming is verkoop van bouwlasers en geotechniek. Visser beschikt over een eigen instrumentmakerij, voorzien van de modernste apparatuur voor (periodiek) onderhoud, reparatie en kalibratie van alle merken meetinstrumenten. Verder levert het bedrijf zo'n beetje alles op het gebied van bouwmaterieel. In feite is er niet één Visser Assen, maar vijf: Visser Instrument, Bouwmaterieel, Wegbebakening, Infra Service en Buitenreclame. Bovendien zijn er buiten Assen nog vestigingen in De Goorn, Veghel en Reeuwijk. Verkoop, verhuur, landelijk dekkende service – het gebeurt allemaal in SAP. Martijn Helwes: "Dat is het mooie van dit systeem, je kunt alles koppelen."

In het najaar van 2008 raakte Visser Assen geïnteresseerd in de mYuice-oplossing voor de technische groothandelmarkt. Om deze branchetemplate te kunnen toepassen, is een upgrade naar SAP ECC 6.0 vereist. Na deze upgrade kan mYuice een begin maken met de beoogde optimalisatie: toevoeging van haar Technisch Groothandel Template-functionaliteiten.

• WAAROM IS DEZE TEMPLATE ZO INTERESSANT VOOR VISSER ASSEN?

"Allereerst: we zijn een MKB-bedrijf en hebben geen zin om het wiel te gaan uitvinden. Je kunt het SAP-systeem natuurlijk kneden zoals je het wilt hebben, maar waarom zouden we niet profiteren van de proceskennis van andere technische groothandels? Niet dat we deze kennis één op één gaan delen, als concullega's onder mekaar. Dat verloopt via de mensen van mYuice. Zij verzamelen inzichten en adviezen uit de branche en bouwen daar een kant-en-klare oplossing mee op. Een oplossing die wij zo van de plank kunnen kopen, zonder te delen in de ontwikkel- of testkosten. En een oplossing die je bovendien als een best practice kunt zien, omdat er meerdere branchepartijen over hebben nagedacht."


• HOE BELANGRIJK IS HET MET DE NIEUWSTE TECHNIEK TE WERKEN?

"Voor ons is het niet interessant of mYuice hier een 'mooi' systeem neerzet, op basis van de laatste SAP-versie, etcetera. Het gaat erom wat je ermee kunt doen – hoe je de functionaliteit optimaal benut. In onze administratie moet de klant het middelpunt zijn, ongeacht of hij nu koopt, huurt, voor reparatie komt of iets anders. Het totale klantbeeld, daar gaat het om. Iemand is bijvoorbeeld een grote afnemer bij Visser Instrument, maar een kleine bij Visser Infra Service. Dan is het handig als ze bij Infra Service kunnen zien dat ze toch met een belangrijke klant van doen hebben. En dat je in één oogopslag kunt zien wat er speelt bij die klant. Bijvoorbeeld dat je, als je hem aan de telefoon hebt, meteen zicht krijgt op lopende orders, prijsafspraken, contactpersonen en dergelijke. Daar moet je niet voor naar een ander scherm hoeven. Belangrijk voor ons is ook dat we klantinformatie die we erin stoppen, er later ook weer uit kunnen halen. Stel, een klant koopt een bouwlaser en krijgt twaalf maanden garantie. Als hij het product na een halfjaar komt terugbrengen op één van onze vestigingen, moet je bij het inboeken direct een melding krijgen dat reparatie binnen de garantietermijn valt. Zo sluit je elke discussie met de klant kort en..."

• ...WEET IEDEREEN WAAR HIJ AAN TOE IS?

"Ik wil die duidelijkheid nu eenmaal hebben in een bedrijf als Visser. We zijn een technische groothandel en leven bij de toegevoegde waarde die we naast het product verschaffen: heb je het op voorraad, kun je snel op locatie leveren, heb je productkennis, kun je advies geven, bied je service en kun je het product eventueel terughalen om te repareren? Maar ook: bied je naast koop de mogelijkheid tot huur of huurkoop? Al die opties moet je in dat ene systeem kunnen stroomlijnen. Ik zeg altijd: van al je processen is automatisering een kopie. Als de klant centraal staat in je processen, moet dat ook in je automatisering het geval zijn."


• HOE ERVAART U DE AANPAK VAN MYUICE?

"Wij zijn handelaren en vragen ons bij alles af: wat kost het? mYuice kan hier goed in mee en maakt bijvoorbeeld geen afspraken met open eindjes. Ze kunnen de slag maken met hoe Visser Assen denkt. Daar komt bij dat ze ons alle IT-zaken uit handen nemen. Dat is prettig, want ik ben geen informaticus. Ik koop het beheer van mijn systemen in zoals ik het onderhoud aan mijn vrachtwagens inkoop. Dat wil zeggen, op een manier dat ik er geen omkijken naar heb. mYuice heeft de kracht om dat zo aan te bieden." 

ICT~Office Innovatie Award 2009 voor Ctac en Binnenstadservice

De ICT~Office Innovatie Award gaat dit jaar naar de softwareoplossing van Binnenstadservice. Deze maatschappelijke onderneming zet zich in voor een schonere lucht en een betere bereikbaarheid en leefbaarheid van de binnensteden in Nederland, door een unieke vorm van fijndistributie voor winkeliers

te creëren. Ctac ondersteunt dit businessconcept met IT, en implementeerde een SAP All-in-One-combinatie met een specialistische template voor logistieke dienstverlening. Deze innovatieve oplossing maakt het mogelijk het concept als franchiseformule landelijk uit te rollen.


De Nationale ICT Awards gaan naar personen, organisaties of initiatieven die een strategisch-leidende rol hebben gespeeld bij innovatieve ICT-projecten in bedrijfsleven, non-profitsector of overheid. De Nationale ICT Awards zijn een initiatief van brancheorganisaties en het ministerie van Economische Zaken. 

Ctac en NAR bundelen krachten voor woningcorporatiemarkt

Nieuwe gecombineerde ERP- en risicomangementoplossing

Ctac Real Estate en het Nederlandse Adviesbureau Risicomangement (NAR) slaan de handen ineen. Gezamenlijk gaan ze woningcorporaties een klantspecifieke risicomangementoplossing bieden op basis van CHARE (Ctac) en NARIS (NAR). CHARE is een SAP ERP-applicatie die is afgestemd op de uitdagingen binnen de corporatiesector, NARIS staat voor vakkundig risicomangement. De oplossing van Ctac en NAR stelt

woningcorporaties in staat hun risicomangement te professionaliseren. De gecombineerde Ctac/NAR-oplossing voor woningcorporaties is beschikbaar via Ctac, dat optreedt als reseller van NARIS.

Voor meer informatie over dit product, neem contact op met Richard Nagel van Ctac Real Estate, telefoon +31 (0)73 692 06 92 of e-mail richard.nagel@ctac.nl. 

Informatiebeveiliging: samen sterk!

Eind 2008 heeft Ctac de ISO/NEN 27001-certificering met goed gevolg doorlopen. Deze exercitie is een bekroning geweest op een periode waarin alle processen, normen en maatregelen zijn afgestemd op een degelijk niveau van informatiebeveiliging. Tot op de dag van vandaag plukt de organisatie hier de vruchten van.


Ctac zou echter Ctac niet zijn als we ons niet direct afvragen of we hiermee ook klanten van dienst kunnen zijn. Hoe? Door samen te werken op het gebied van informatiebeveiliging als het gaat om hosting en beheer. Een optimaal beveiligde aansluiting met uw leverancier zorgt binnen uw organisatie voor een hoger veiligheidspeil. Door op een gelijk niveau van verwachtingen, afspraken en procedures te acteren, versterkt u bovendien de continuïteit van uw bedrijfsvoering en dienstverlening! Met enthousiasme, klantfocus en een ruime ervaring in security kan Ctac samen met u een geoptimaliseerde samenwerking op hosting en beheer realiseren, speciaal met het oog op informatiebeveiliging. Voor meer informatie, neem contact op met Gertjan Hermes van Ctac, telefoon +31 (0)73 692 06 92 of e-mail gertjan.hermes@ctac.nl. 

Ctac Education tweede SAP End-User Performance Support Partner in Nederland

Ctac Education is door SAP Nederland benoemd tot End-User Performance Support Partner. Dit partnership is een erkenning voor de kwaliteit van de opleidingen in combinatie met de specifieke SAP-trainingsmethode die Ctac Education sinds drie jaar aanbiedt aan haar klanten.

Ctac Education is hiermee de tweede officiële trainingspartner van SAP Nederland. De HIT-methode (High Impact Training) die Ctac Education toepast, verzekert een hoog leerrendement. Dit is dankzij de combinatie van ervaren trainers, een behapbare

studielast, een beproefd didactisch concept en een op de training afgestemde groepsgrootte.

De veelzijdige trainingsdivisie werkt met modulair opgezette trainingsprogramma's die aan de opleidingswensen van de opdrachtgever worden aangepast. Daarnaast ondersteunt Ctac Education klanten bij het inventariseren van de opleidingsbehoefte en op weg naar een slagvaardige organisatie. Voor meer informatie, neem contact op met Richard Benschop van Ctac Education, telefoon +31 (0)73 692 06 92 of e-mail richard.benschop@ctac.nl. 


Onderzoek mYuice: helpt medische groothandels heeft behoefte aan integrale ICT-oplossing

Aandacht directies voor ICT groeit

Maar liefst de helft van de groothandels in de medische sector heeft plannen om losse softwarepakketten te vervangen door een integrale ICT-oplossing. Dit blijkt uit het 'Trendonderzoek Medische Groothandel & ICT 2009' van Goals Marktbewerking in opdracht van mYuice. Voornaamste reden voor deze plannen is de groeiende behoefte van medische groothandels aan transparante

managementinformatie, zoals actuele verkoopcijfers. Een andere belangrijke drijfveer is dat ook in deze sector kostenreductie hoog op de agenda staat; men wil meer doen met minder mensen. Het onderzoek is gehouden onder 347 directieleden en ICT-verantwoordelijken. Download het complete rapport op www.myuice.nl. 

Alliander en Nuon verlengen raamcontracten met IFS Probity, de utilities-specialist van Ctac

Alliander, het netwerkbedrijf van Nuon, heeft ervoor gekozen de dienstverlening van IFS Probity voor minimaal één jaar te continueren. Bij de splitsing van het SAP-systeem, eerder dit jaar, deed Alliander een beroep op IFS Probity om op te treden als 'linking pin' tussen IT en business. Daarnaast is deze dochter van Ctac actief in een aantal deelprojecten. Ook Nuon Energie, het productie-/leverancierbedrijf van Nuon (sinds 1 juli onderdeel van Vattenfall) verlengt het contract met IFS Probity voor minimaal één jaar. Bij beide bedrijven is IFS Probity preferred supplier met als specialisme SAP Industry Solution Utilities (SAP IS-U). Een positieve evaluatie van de dienstverlening gedurende de afgelopen twee jaar heeft bijgedragen tot beide contractverlengingen. De toegevoegde waarde voor Alliander en Nuon bestaat uit snelle, kwalitatieve inhuur van consultancy tegen vooraf vastgelegde plafondtarieven, dus een goede rolverdeling tussen business, recruitment en purchasing. 



CONTACTUEEL

REDACTIE CTAC ANIKA BOERDONK TEKST VINCENT PEETERS
FOTOGRAFIE PETER VAN DEN KERKHOFF VORMGEVING AMBITIONS 'S-HERTOGENBOSCH
DRUK HENK GRAFIMEDIA CENTER
HENK GRAFIMEDIA CENTER PRODUCEERT VOLLEDIG CO₂ NEUTRAAL



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

Ctac
UILENBAAN 82
2160 WOMMELGEM
BELGIUM
BROUWERIJSTRAAT 1
9031 DRONGEN
BELGIUM

Ctac
KAISERSWERTHER STRASSE 115
40880 RATINGEN
GERMANY
T. +49 (0)2102 420 675
F. +49 (0)2102 420 62
E. INFO@CTACPOWERHOUSE.DE
I. WWW.CTACPOWERHOUSE.DE

T. +32 (0)3 354 09 79
F. +32 (0)3 354 07 89
E. INFO@CTAC.BE
I. WWW.CTAC.BE