

ContActueel

Directeur SAP Benelux Edwin Jacobs

Stagnerende economie stelt extra eisen aan SAP-vakmanschap

Ook al is er geen echte recessie, toch is het investeringsklimaat afgekoeld. Bedrijven willen nog meer dan in het verleden de zekerheid dat hun investeringen daadwerkelijk profijt opleveren. Wat betekent dit voor de SAP-gemeenschap? Pragmatisme heeft de overhand, merkt SAP directeur Edwin Jacobs. En vakkundigheid op het gebied van SAP gaat de doorslag geven.

en de aandacht voor degelijk vakmanschap heeft CtacAlign een zeer herkenbaar marktprofiel gegeven.

Vak apart

SAP ziet de middenmarkt als een belangrijk speerpunt. "Daar liggen voor ons allen belangrijke groeiomgevingen. Ook hier is goed vakmanschap van de partners cruciaal. De complexiteit van SAP-implementaties in deze markt is minstens zo groot als die in grotere bedrijven. Daarom is dezelfde kennis nodig. Alleen de schaal van de implementaties is kleiner. Een ander belangrijk verschil met grotere organisaties is dat de middenmarkt niet altijd zelf alle technologische resources in huis kan of wil hebben. Ze zijn daardoor sterker afhankelijk van de kwaliteit van de partner. Die moet beschikken over de juiste vakkennis, maar moet ook een breed portfolio aan diensten kunnen bieden. Uitbesteding bijvoorbeeld van beheer en onderhoud is een interessante propositie in deze markt. En ook dat is een vak apart," besluit Jacobs.

Horizontale aanpak

De kracht van het SAP platform ligt in de standaardproducten, gecombineerd met uitvoerige mogelijkheden tot parametrisering. SAP hield er tot voor kort een industrie-sector-gewijze marktbenadering op na. Sinds kort is daar een meer generieke aanpak bij gekomen. "Gefocussed zijn op de business van de klant blijft uitermate belangrijk. Maar sommige functionaliteiten zijn helemaal niet zo afhankelijk van de sector waarin de klant opereert. We merken dat we met de synergie over de verticale markten betere en snellere implementaties kunnen uitvoeren. Verder is het aantal consultants uitgebreid." In Nederland is de SAP-wereld inmiddels uitgegroeid tot zo'n vierduizend consultants. CtacAlign is al jaren een goede partner van SAP, met name in de markt van de middelgrote organisaties. De focus op SAP

bedoeld om de consultants van onze partners te scholen in alle nieuwe vakgebieden binnen mySAP.com. Partners die beschikken over grote vakkennis en die blijven investeren om die kennis op peil te houden, hebben bij ons een streepje voor."

Integratie

Een belangrijke trend die het belang van degelijk vakmanschap vergroot is de toenemende zwaarte van het integratievraagstuk. "Web-enabled werken en e-business versterken de behoefte aan de integratie van bedrijfsapplicaties. SAP als business platform moet met allerlei systemen en oplossingen van derden kunnen praten. Dat stelt hoge eisen aan de kennis van onze partners, technologisch én business wise. Ze moeten niet alleen goed thuis zijn in SAP, maar ook in de systemen van derden. mySAP Technology helpt ze een goede integratie van heterogene systemen te realiseren vanuit een business perspectief. Enterprise Application Integration is meer dan een technologisch vraagstuk. Niet alleen de applicaties, maar ook de bedrijfsprocessen van de klant moeten worden geïntegreerd. Ook hier speelt ROI een belangrijke rol; de klant kan zijn bestaande applicaties blijven gebruiken en toch beschikken over een state-of-the-art en dynamische infrastructuur. Samen met onze partners helpen we de klant zijn investeringen te beschermen en optimaal tot hun recht te laten komen."

De ICT-sector is momenteel een beetje uit de gratie. De bomen groeien niet meer tot in de hemel, zoals een paar jaar geleden. Ziet Jacobs een investeringsstop? "Onze cijfers laten zien dat er geen sprake van is dat implementaties onhold zijn gezet. Wel is er een fase van consolidatie aangebroken. Grote projecten worden in stukjes opgeknipt; de deelprojecten moeten snel resultaten opleveren." Dat zegt Edwin Jacobs, Managing Director SAP Benelux. Jacobs geeft als voorbeeld CRM (Customer Relationship Management). "Dit concept wordt opgedeeld in deeloplossingen. Klanten implementeren eerst Internet Sales. Als dat goed draait gaan ze verder met het call center. Is dat voor elkaar, dan voeren ze Mobile Sales door. Return on Investment (ROI) is momenteel het toverwoord. Je moet de klant helpen snel resultaat te boeken op zijn investeringen. De vakbekwaamheid van de SAP-implementatiepartners wordt daardoor extra op de proef gesteld. Diepgaande en gedetailleerde kennis van de bedrijfsprocessen is nodig, maar ook van de technologie. En dat laatste wordt alleen maar complexer. SAP heeft daarop geanticipeerd door extra te investeren in kennisoverdracht, in het verder opbouwen van vakkennis bij onze partners. Er bestaat al geruime tijd een uitvoerig opleidings- en certificeringssysteem. Vorig jaar zijn we bovendien van start gegaan met de SAP Masterclasses. Deze zijn

pag 1 Stagnerende economie stelt extraeisen aan SAP-vakmanschap



pag 2 Kort Nieuws

pag 3 Systems Impact Consulting: Revolutionaire aanpak



pag 5 CtacAlign Integration Technology Group bouwt op ERP-fundament aan procesverbeteringen



pag 7 Ervaring en professionaliteit centraal binnen CtacAlign Application Management



In dit nummer:

CtacAlign
jaargang 4
nummer 1
maart 2002



Edwin Jacobs