

nummer 22,  
november 2011



- Voorwoord
- Internationalisering en ERP
- Informatie ERP-systemen
- Nieuws van leveranciers

## Voorwoord

In het recente ERP-onderzoek van IPL is de functionaliteit van ERP-systemen opnieuw in kaart gebracht. Het rapport “ERP-systemen voor Productie en Groothandel 2011” is inmiddels verkrijgbaar. In dit onderzoek is ook een aantal vragen aan de leveranciers gesteld over hun positie in de markt en de verwachte ontwikkelingen. Hun is onder meer gevraagd hoe lang een ERP-systeem tegenwoordig meegaat. Dat blijkt beduidend langer dan de 7 jaar die in het algemeen wordt genoemd. Wat zeker een rol speelt is dat men hierin meetelt die situaties waarin een bedrijf meegaat naar nieuwe versies, inclusief major updates. Het is logisch dat de ERP-leveranciers dit aangeven. Maar ook gezien de inspanningen die een wisseling van het ERP-systeem vraagt is dit ook vanuit de klant begrijpelijk.



De primaire verantwoordelijkheid voor de levensduur van een ERP-systeem ligt bij het bedrijf zelf. Een bedrijf dat ERP gebruikt zal moeten blijven investeren in opleiding, gebruikersondersteuning en in het verder optimaliseren van de toepassing van het systeem, om te voorkomen dat het systeem verwatert, het aantal Excel-sheets verder toeneemt en uiteindelijk iedereen gaat roepen om een ander systeem.

In deze nieuwsbrief treft u hopelijk weer voor u zinvolle informatie aan over de wereld van ERP.

Veel leesgenoegen!

Rob Geilleit  
IPL Advies



## Hoe krijg ik volwassen dochters?

**Internationalisering: enkele praktijkervaringen van Nederlandse bedrijven**

Willem de Jager, IPL Advies

De bedrijfseconomische ontwikkelingen bij veel productiebedrijven stagneren de afgelopen jaren. Dit in tegenstelling tot de jaren ervoor. Toen waren groei en expansie aan de orde van de dag: uitbreiding naar de grote Europese landen en naar de U.S. Dit begon vaak met het opzetten van een netwerk van lokale agenten, servicecentra en verkoopkantoren. Als de lokale verkoop aansloeg dan ging men door met het zelf opzetten of kopen van lokale distributiecentra en productiefaciliteiten.

Dit betekent dat de bedrijfsvoering van deze bedrijven door deze ontwikkelingen behoorlijk complexer is geworden. IPL Advies heeft daarom een beknopt onderzoek gedaan bij 16 Nederlandse bedrijven met buitenlandse vestigingen naar de specifieke ontwikkelingen bij die (MKB) bedrijven en de gevolgen op het gebied van de bedrijfsvoering en de inzet van informatietechnologie (ERP).

### De eerste stappen

Als een ondernemer kansen ziet om zijn bedrijf te laten groeien door activiteiten in het buitenland te gaan ontplooien, dan zal hij deze zeker grijpen. In eerste instantie door het aanstellen van lokale dealers en agenten die de producten op de lokale markt bij potentiële klanten onder de aandacht brengen. Meestal gebeurt dit op basis van afspraken met de dealers omtrent de commerciële activiteiten bij de verkoop van de producten en de beloning hiervoor in de vorm van commissies en bonussen. De dealer is meestal bekend in de branche en verzorgt daarom naast de Verkoop soms ook serviceactiviteiten.

Als het product of dienst in de lokale markt aanslaat en het volume toeneemt zien we dat de moederorganisatie zelf een lokaal verkoopkantoor (dochterorganisatie) opzet en de verkoop en distributie overneemt. Voor de complexere producten zoals machines, wordt dan ook de service door hen lokaal verleend.

### En nu met losse handen! De dagelijkse praktijk

Het besluit om voor de lokale activiteiten eigen organisaties op te richten roept direct ook een groot aantal vragen op die een concreet antwoord vragen over:

- De organisatiestructuur: relatie moeder met de dochterorganisatie. Hoe afhankelijk kan / moet de dochter functioneren?
- De lokale wetgeving: stelt de overheid eisen om producten aan klanten te mogen leveren?
- De inrichting van de activiteiten: lokaal beheer van de producten, klanten en leveranciers?
- De aansturing en rapportage van de activiteiten: strikt vanuit de moederorganisatie voorgeschreven of door de lokale organisatie ontwikkeld op basis van de lokale situatie?
- De logistieke structuur: waar distributiepunten en productiefaciliteiten?
- De lokale cultuur: aanpassing personeel- en salarisbeleid?

Hoewel theoretisch de supply chain management oplossingen veel voordelen kennen zoals de uniformering en samenwerking van producten, processen en bestanden, blijken deze in de praktijk echter moeilijk te realiseren om een aantal redenen.

# Redactioneel

1. De te maken keuzen in de processen en oplossingen in de multi-site en multi-company situaties zijn complex:
  - waar vindt voor welke artikelen de ontwikkeling en het artikelbeheer plaats?
  - wie houdt voor welke artikelen hoeveel voorraad en hoe verplaatsen we de voorraden tussen de sites (transfers)?
  - waar komen de klantorders binnen en wie is verantwoordelijk voor de afgifte van de levertijd en het beheer ervan?
  - waar laten we wat produceren?
  - hoe wordt het transport tussen de sites geregeld?
  - tegen welke kosten wordt onderling geleverd (intercompany prijs)?
  - waar valt welk rendement en hoe wordt geconsolideerd?
2. Het opleidingsniveau dat lokaal aanwezig is ligt onder het gewenste niveau en moet vanuit de moederorganisatie aangevuld worden.
3. De taalbarrière en een groter cultuurverschil dan verwacht. Hierdoor lopen geplande veranderingen vaak langzamer dan gewent.

In de praktijk zien we dat het realiseren van een centrale of supply chain management oplossing veel inspanning en tijd kost en dat men daarom nog relatief lang met een decentrale en suboptimale oplossing blijft werken!

Normaal gesproken adviseren wij bedrijven altijd eerst de bedrijfsvoering op orde te hebben en daarna een nieuw systeem te implementeren.

Gelet op bovenstaande problemen hebben we gezien dat er echter situaties te bedenken zijn waarin een nieuw ERP-systeem ook als “breekijzer” ingezet wordt.

## **Analyse en conclusies**

Naast algemene basisactiviteiten zoals financiële consolidatie en marketing, constateerden we bij de bedrijven significante verschillen in de operationele aansturing en de informatie-

voorziening tussen de kleine (<250 medewerkers) en de grote (>250 medewerkers) bedrijven.

### Algemeen:

- Strategische kernactiviteiten zoals het ontwerpen, engineeren en de systeemtesten worden door de moederorganisatie gedaan en onderdelen worden door de dochter geproduceerd en aan de moeder geleverd (Kopstaart-bedrijven).
- De lagere productiekosten waren en zijn nog steeds een belangrijke reden voor de buitenlandse vestiging. Transport kan over het algemeen goed geregeld worden (dagelijks onderdelen heen; eindproducten en halffabricaten terug)
- Er is een goede bewustzijn over de trends in operationele aansturing en ondersteuning van ICT-middelen om kosten te beperken, levertijden te verkorten.
- Handelsgerichte bedrijven hebben lokaal in het buitenland distributiecentra om dicht bij de markt te zijn en snel te kunnen leveren.
- Er wordt op het niveau van eindproducten en halffabricaten aan elkaar geleverd (intercompany). Dit vraagt om goed doordachte en efficiënte processen en informatievoorziening (bijvoorbeeld back-to-back constructies)
- Door de organisatorische en personele complicaties bij de dochters heroverwegen bedrijven hun posities. Soms wordt Nederlands management in de buitenlandse vestiging geplaatst.

### Kleine bedrijven:

- Werken vooral met lokale dealers, agenten en lokale vestigingen. Dit zijn vooral contacten om gevoel met de markt te houden en om aan klanten aanbiedingen te kunnen doen. Productie en leveringen worden vanuit de centrale aangestuurd.

# Redactioneel

- Houden bij voorkeur de operationele controle en de informatievoorziening centraal.

## Grote bedrijven:

- Hebben grotere dochters die ook zelfstandig georganiseerd zijn en verantwoordelijk voor hun operationele processen, informatievoorziening en resultaten.
- Vanwege de omvang en internationale oriëntatie en groter klanten ontstaat de behoefte om de huidige verschillende systemen die nu wereldwijd op enkele verschillende datacenters draaien, te vervangen door een uniforme oplossing.

## **Enkele concrete praktijksituaties**

Over de aanleiding en de ervaringen van de Nederlandse bedrijven met buitenlandse dochters is al veel geschreven. Wij hebben de interviews toegespitst op de operationele invulling van de organisatie en de inzet van informatiesystemen (ERP). Ter illustratie schetsen we enkele concrete praktijksituaties:

1. Producten voor de “rescue” branche zijn modulair opgebouwd. Enkele ervan worden door de moeder geproduceerd en geleverd en worden lokaal aangevuld en naar de lokale eisen geassembleerd.
2. Een bedrijf in de meubelbranche produceert en de stalen varianten; de dochter in Polen de op hout gebaseerde varianten. Vanuit de historie heeft elk haar eigen klantenbestand en bieden ze het complete assortiment aan. Hierbij wordt op het niveau van eindproducten en halffabricaten aan elkaar geleverd.
3. Een leverancier van oplossingen voor de productieautomatisering met 3 buitenlandse vestigingen houdt de klantcontacten en communicatie centraal met een slimme centrale waardoor de klant in de juiste taal

aangesproken wordt. Offertes, orders en leveringen worden centraal aangestuurd. De dochter is vooral verkoop- en servicevestiging.

4. Een internationale leverancier en producent van oplossingen voor het conditioneren van vloeistoffen houdt de productieproces in Nederland. Het productieproces is zodanig onder controle dat veel automatisch verloopt. Daarnaast is de materiaalcomponent in de productprijs hoog. Dit samengevoegd met de transportkosten heeft geleid tot het besluit dat productie in het buitenland niet zinvol is.

## **ERP**

Er zijn veel ERP-oplossingen die de multi-company en multi-site situatie goed kunnen ondersteunen. Bij de geïnterviewde bedrijven werd veel gebruik gemaakt van: Baan / ERP LN; Microsoft Dynamics; Epicor Vantage (9); Exact Globe; glovia.

Opmerkelijk was de situatie bij een bedrijf waar de buitenlandse vestiging met SAP werkt en de hoofdvestiging zelf met Cash.

## **Advies**

Indien u ook internationale activiteiten of ambities daartoe hebt en hierbij advies wenst omtrent de optimale operationele inrichting en het best passende ondersteunende informatiesysteem, wil IPL Advies u hierbij graag adviseren. Wilt u advies of nadere informatie over het onderzoek dan kunt met ons contact opnemen.

# Recent onderzochte systemen

## Nieuwe deelnemers aan de IPL Evaluatie

In deze ERP-Watch introduceren wij de nieuwe deelnemers aan het IPL onderzoek naar ERP-Systemen voor Productie en Groothandel.

### Exact Globe & Exact Synergy

Exact heeft zich de laatste jaren ontwikkeld tot een internationale ERP-leverancier met een stevige basis in Nederland. Exact Software richt zich met haar producten op producenten, serviceorganisaties en handelsondernemingen en zakelijke dienstverleners binnen het MKB in vele branches. Hierdoor kan Exact steeds meer toegesneden op specifieke branches (verticals) geleverd worden. Doelstelling is dat met de Exact producten en diensten de benodigde ondersteuning geleverd wordt voor een beheerste bedrijfsvoering en daardoor meer ruimte creëert voor het ondernemerschap.

Er wordt gewerkt volgens het indirecte model, d.w.z. dat de Exact-producten via gecertificeerde partners worden aangeboden en geïmplementeerd. Om te zorgen voor een succesvolle implementatie worden ook de klant en de processen vooraf geïnventariseerd middels de Exact Business Proces Assessment en beoordeeld met een Health Check.

Beoordeeld is Exact Globe in combinatie met Exact Synergy. Exact Globe en Exact Synergy worden los of in combinatie aan de markt aangeboden. Hierbij ondersteunt Globe vooral de back-office en Synergy de front-office processen (middels) o.a. CRM en WFM.

Exact Software heeft veel aandacht geschonken aan de gebruikersvriendelijkheid van het systeem, maar ook aan de herkenbaarheid voor gebruikers die gewend zijn aan de DOS- en Windows-versies van de Exact software. Standaard wordt het systeem geleverd met verschillende menu-interfaces, waaruit men een keuze kan maken. Alle functies binnen Exact

kunnen daarnaast aangeroepen worden via vaste lettercombinaties, wat snel werkt en zeer wordt gewaardeerd door ervaren Exact voor DOS gebruikers.

De Excel add-in biedt uitstekende mogelijkheden in het dagelijks gebruik en zal zeker worden gewaardeerd door veel gebruikers, gezien de populariteit van Excel.

Enkele nieuwe functionaliteiten die binnenkort vrijgegeven zullen worden zijn:

- B2B economy: B2B portal (webshop).
- Visual Scheduler die een goed grafisch overzicht geeft van de geplande productie- en service activiteiten en waarmee de planning eenvoudig (drag & drop) aangepast kan worden.
- Service management: verdere uitbreiding van de ondersteuning.

### Infor10 Business (Syteline)

Met SyteLine richt Infor zich op de specifieke productiebedrijven die zowel klantspecifieke oplossingen, varianten of standaard producten leveren (MTS, MTO, ATO en semiproces), zoals bijvoorbeeld de machinebouw, metaal, elektronica, meubel, drukkerijen. Daarnaast ondersteunt het ook bedrijven met niet te complexe projecten.

Een specifiek kenmerk van SyteLine is dat het zeer flexibel is en redelijk eenvoudig uitgebreid en naar persoonlijke voorkeuren ingesteld kan worden. Hiervoor wordt een speciale toolset meegeleverd. Dit maakt SyteLine bijzonder geschikt voor bedrijven met processen die zich ook nog in de toekomst verder kunnen ontwikkelen.

Het toepassen van personalized forms kan het bedieningsgemak van SyteLine vergroten. Hiermee kunnen buttons voor links naar SyteLine-schermen zodanig worden geplaatst dat een processchema wordt weergegeven. Zo kan bijvoorbeeld het orderverwerkingsproces in een personalized form worden opgenomen.

# Recent onderzochte systemen

De functies van SyteLine worden op basis van de rol die iemand vervult aangeboden in een verkenners structuur. In het dashboard wordt op een heldere en compacte wijze activiteiten met statussen weergegeven met de indicatie van de items die acute aandacht nodig hebben. Het is ook mogelijk deze gegevens te downloaden naar Excel voor verdere bewerking.

Binnen SyteLine kan een andere applicatie worden gedraaid zoals internet, Crystal Reports, Word of Excel. Workflow Automation, Business Intelligence en e-Sales zijn via de web browser te gebruiken. Dit geldt nog niet voor SyteLine zelf.

Bij het maken van een offertecalculatie wordt het resultaat op een inzichtelijke wijze getoond. Men ziet de verschillende kostencomponenten en marges voor verschillende productieaantallen in een oogopslag. Eenmalige artikelen kunnen eenvoudig en snel aangemaakt worden om te gebruiken in verkoop- of productieorders. Een overige opvallende functionaliteit is de Cross reference functionaliteit waarmee entiteiten aan elkaar te linken zijn.

Een speerpunt in de nieuwe ontwikkelingen is de inzet van Sharepoint voor het vormgeven van de nieuwe User interface die via de web browser wordt gebruikt: Workspace.

Daarnaast zal ook de Advanced Planning module verder ontwikkeld blijven worden.

## Lawson M3

Met het systeem Lawson M3 richt Lawson zich vooral op de complexere situaties binnen de groothandel, industrie en "asset intensive" (MRO)-bedrijven. Lawson levert daarnaast ook financiële en HR-oplossingen voor met name de zakelijke dienstverlening en de overheid onder de naam Lawson S3. Er is weinig overlap in de functionaliteit tussen de pakketten en de markten die zij bedienen. De enige uitzondering hierop is de Business Intelligence module van Lawson, genaamd Business Analytics, die ook deel uitmaakt van Lawson M3.

In Nederland richt Lawson zich voornamelijk op de grotere bedrijven in de branches: Food, Fashion, Manufacturing & Distributie en Service & Verhuur. Om de implementatie te versnellen beschikt men over branchegerichte templates.

Lawson M3 (versie 10.1) is een pakket dat wereldwijd geleverd en ondersteund wordt. Het bezit dan ook alle functionaliteiten voor de internationale bedrijfsvoering. Lawson is een suite van applicaties die ook los van elkaar gebruikt kunnen worden. Java is de basis voor alle applicaties.

Het accent wordt gelegd op de ondersteuning van de samenwerking in de (internationale) ketens van productie en handel. Gebruikers van Lawson M3 managen vaak een omvangrijke stroom van op elkaar lijkende producten met afwijkende kenmerken (attributes). Het kunnen besturen van deze stroom (snelheid, samenstelling en omvang) in nauwe afstemming met de klant is een belangrijke gemeenschappelijke succesfactor. Anderzijds biedt Lawson M3 op het gebied van verpakken, opslag en distributie veel mogelijkheden, waardoor het ook voor groothandels-bedrijven een interessante oplossing is.

Flexibiliteit is een sterk punt van het pakket. Zo kunnen er specifieke rollen worden gedefinieerd en ingericht met een eigen interface. Een nieuwe ontwikkeling is de Smart Office 9.1.1, een volledig opnieuw ontworpen user interface, die de Office omgeving met die van M3 combineert. Vanuit één omgeving heeft men toegang tot de Lawson-schermen, Office-applicaties, rapportages en workflow.

De nieuwe zoekfunctionaliteit binnen Lawson is zeer sterk. Met LES, Lawson Enterprise Search, kan worden gezocht op alle velden in M3, natuurlijk wel binnen de toegekende autorisaties, binnen de BI-tool maar ook op de desktop of in externe bronnen.

Lawson is begin 2011 overgenomen door Infor.

# Recent onderzochte systemen

## Microsoft Dynamics NAV – WSB Solutions

WSB Solutions, opgericht in 1987, is een Microsoft Dynamics NAV partner die tevens gespecialiseerd is in .NET ontwikkeling. Naast Microsoft Dynamics NAV levert WSB ook hardware-, en infrastructuuro oplossingen en is men HP Goldpartner. Het hoofdkantoor is gevestigd in Hardinxveld-Giessendam, daarnaast heeft men nog een vestiging in Waalwijk.

WSB richt zich met Microsoft Dynamics NAV op 3 doelgroepen:

- Technische groothandel met een specialisatie in diesel- en verbrandingsmotoren
- Service en Onderhoud
- Bedrijven in de professionele gewasbescherming branche.

Bedrijven met lichte productie- en/of assemblageactiviteiten passen binnen de focus van WSB maar wanneer er sprake is van een uitgebreide productiecomponent valt dat buiten de doelgroep. Vanwege de focus van WSB heeft men diverse specifieke modules ontwikkeld om bedrijven in de doelgroep nog beter te kunnen ondersteunen. Microsoft Dynamics NAV 2009, service pack 1 is geëvalueerd, een modern ERP-systeem met een brede functionaliteit voor zowel productie- als handelsbedrijven.

Met de WSB basismodule als uitbreiding op Microsoft Dynamics NAV wordt een groot aantal functies toegevoegd aan het systeem. Zo is het zoeken van artikelen, leveranciers of klanten zeer sterk te noemen. Met de snelzoeker worden de zoekresultaten gedurende het intypen van de zoekopdracht bijgewerkt. Dit is een sterke uitbreiding die de gebruiksvriendelijkheid versterkt. Binnen de basismodule heeft u in één oogopslag zicht op de beschikbare voorraad en reserveringen door middel van reserveringskleuren. Daarnaast kan men door het instellen van de reserveringsperiodiciteit bepalen hoe het systeem moet handelen bij het toezeggen van orders binnen de inkoopdoorlooptijd.

Gecombineerd met de basisfunctionaliteit van Microsoft Dynamics NAV biedt het systeem een goede en praktische ondersteuning om een ATP-check uit te voeren. Wat opvalt bij WSB is dat men een zeer duidelijke focus heeft. Door deze focus onderscheidt WSB zich op gebied van branchekennis en branchefunctionaliteit. De zelfontwikkelde modules zijn een goede uitbreiding op het pakket waardoor de gebruiksvriendelijkheid sterk wordt verbeterd en er op een praktische manier met Microsoft Dynamics NAV kan worden gewerkt. Zeker de snelzoeker, de kleurreserveringen en de reserveringsperiodiciteit zijn opvallend te noemen.

## SAP Business All-in-One

SAP biedt integrale softwareoplossingen voor een zeer breed spectrum aan bedrijven en organisaties. Basis hiervoor vormt de software uit de zogenaamde SAP Business Suite. Kern van de SAP Business Suite is SAP ERP. Daarnaast vinden we binnen de SAP Business Suite onder meer oplossingen voor Customer Relationship Management, Supplier Relationship Management, Product Lifecycle Management en Supply Chain Management.

SAP Nederland bewerkt zelf de markt voor de grotere bedrijven (> 500 M€ omzet / > 2500 medewerkers). Het middensegment wordt in principe bediend door SAP-partners, die vooringerichte oplossingen bieden. SAP Business All-in-One oplossingen kunnen volledig gebruik maken van alle functionaliteit van de SAP Business Suite. De voorinrichting gebeurt met templates die gebaseerd zijn op de "Solution maps" met de best practices voor de verschillende (deel)processen die SAP zelf heeft ontwikkeld en beschreven. Bij de implementatie worden deze processen weergegeven in stroomschema's en uitgewerkt in handleidingen, ingezet om de implementatie te vereenvoudigen.



# Recent onderzochte systemen

De beoordeelde functionaliteit is gebaseerd op SAP ERP, in combinatie met enkele componenten uit SAP Supply Chain Management (met name Demand Planning en Capable to Promise binnen SAP Advanced Planning and Optimisation).

De User interface kent naast de traditionele Verkenner structuur met favorieten, ook de NetWeaver Business Client (browser) omgeving met dashboard functionaliteit. Voor veel functies zijn rollen gedefinieerd met een (voorlopige) toewijzing van functies en rechten.

SAP richt zich naast ERP, de transactie-/processturing voor elke onderneming, ook op het plannen, verkrijgen van inzicht, bijsturing en monitoren van bedrijfsprestaties. De nieuwste ontwikkeling op het gebied van rapportage is 'real-time analytics', bij SAP omgedoopt tot HANA. Met deze nieuwe technologie is het, ongeacht de hoeveelheid data, mogelijk op elk moment de gewenste informatie binnen milliseconden uit SAP te halen.

Een andere ontwikkeling is gerelateerd aan de explosieve toename van mobiele apparaten en applicaties. SAP richt zich met zijn Sybase Unwired Platform en Afaria op het voor elke onderneming mogelijk maken eigen Enterprise Apps te maken en alle apparaten centraal te ondersteunen.

## **SAP Business All-in-One ProYuice / ProTrade**

mYuice is, met haar 50 medewerkers, een dochteronderneming van het bedrijf Ctac. mYuice richt zich op SAP implementaties bij MKB bedrijven. Daartoe heeft mYuice met SAP Business All-in-One mYuice templates ontwikkeld voor groothandel en productie. De template ondersteunt een groot aantal bedrijfsprocessen en legt een basis voor goede integratie.

De verschillende All-in-One oplossingen zijn ontwikkeld in samenwerking met een groot aantal groothandel en productie bedrijven. Op deze wijze waarborgt mYuice dat de oplossing

ook echt een branchespecifieke oplossing is welke voldoet aan de eisen die de markt stelt.

Ctac is een van de grootste SAP Gold Partners in de Benelux en Gold Partner van Microsoft.

Deze voorgeconfigureerde oplossingen zijn relatief snel in gebruik te nemen. Ctac levert maatoplossingen voor onder andere groothandels, productiebedrijven, retailers, food & beverage organisaties en woningcorporaties.

mYuice heeft de brancheoplossing SAP All-in-One **ProYuice** ontwikkeld voor de discrete industrie.

De template is bedoeld om de verschillende processen in deze industrie te ondersteunen; van de traditionele machine- en installatiebouw tot de levering van componenten. De bedrijfsprocessen zijn volledig aan elkaar gekoppeld en geïntegreerd. Hiermee hebben de gebruikers van het systeem onmiddellijk toegang tot essentiële informatie over de bedrijfsvoering; van de status van een inkooporder en voorraadstanden tot en met de logistiek en de financiële verwerking in het systeem. Binnen All-in-One ProYuice is bovendien ruimte voor de verschillende scenario's die voorkomen in de discrete industrie.

Daarnaast heeft mYuice voor de groothandel en distributie de template **ProTrade** ontwikkeld. Hiermee biedt mYuice een oplossing voor onderwerpen die binnen groothandel en distributie vaak als knelpunt worden genoemd: Eilandautomatisering, Debiteurenbeheer, Voorraadbeheer, Marge, Flexibiliteit en Stuurinformatie.

Op basis van ASAP, de standaard projectaanpak die SAP wereldwijd voorstelt, heeft mYuice op basis van haar ervaring een eigen projectaanpak ontwikkeld. mYuice onderscheidt hiervoor een drietal type projecten welke ieder hun eigen pragmatische invulling van de mYuice projectaanpak betekenen, te weten Projecttype Full, Medium en Light. Hiermee biedt mYuice een passende aanpak voor bedrijven van verschillende omvang.

# Nieuws van de leveranciers



## IFS lanceert IFS Touch Apps voor Android en iPhone

### *Apps ondersteund door IFS Cloud services*

**ERP-leverancier IFS lanceert IFS Touch Apps en IFS Cloud.** Deze lancering sluit aan bij de strategie van het bedrijf om de moderne mobiele werknemer te ondersteunen.

Met de eerste twee IFS Touch Apps – IFS Trip Tracker en IFS Notify Me – kan een medewerker respectievelijk reiskostendeclaraties verwerken en inkooporders, werkstaten en declaraties goedkeuren. De apps zijn verbonden met IFS Cloud dat dienst doet als intermediair tussen de smartphone en de ERP-omgeving IFS Applications. Deze unieke architectuurbenadering voor smartphone-apps maakt de apps toegankelijker, sneller inzetbaar en eenvoudiger op te waarderen. Dat is cruciaal in de snel veranderende wereld van smartphones. De IFS Cloud is ondergebracht in Windows Azure, de publieke cloud van Microsoft.

IFS Touch Apps zijn ontwikkeld door IFS Labs. Deze IFS-denktank onderzoekt en ontwikkelt toekomstige functionaliteiten voor bedrijfsapplicaties. De aankondiging van de apps en het cloud-initiatief markeren de start van een omvangrijk ontwikkelproject, inclusief een early adopter-programma dat in de herfst van 2011 van start gaat. “Wij zijn erg enthousiast over dit project. Hiermee laten we zien hoe we concrete businessfunctionaliteit leveren op basis van innovatieve ideeën die in lijn zijn met de IFS-productstrategie”, zegt Dan Matthews, Chief Technology Officer van IFS.

De IFS Touch Apps krijgen binnen de productstrategie van IFS een langetermijnfocus. Ook wil het bedrijf een echte app-ervaring creëren. Dat betekent dat de apps echte businessfunctionaliteit bieden in relatie tot de

kernprocessen binnen IFS Applications. Veel apps zijn op dit moment niet meer dan een uitgekilde website. Matthews: “IFS Trip Tracker en IFS Notify Me zijn goede voorbeelden van de manier waarop we kernfunctionaliteit bieden aan mobiele bedrijfsprocessen en aan mobiele werkers. De apps zijn een aanvulling op onze bestaande mobiele oplossingen voor servicemanagement en de – voor mobiele werkers gebruiksvriendelijke – IFS Enterprise Explorer-interface. De apps laten zien dat IFS vooroploopt bij het ondersteunen van een snelgroeiende groep mobiele werknemers.”

De IFS Touch Apps komen beschikbaar op Android, iPhone en het Windows Phone 7-platform. Ze krijgen een gebruiksvriendelijk ontwerp en zorgen in combinatie met IFS Applications voor een consistente gebruikerservaring.

### **Over IFS**

IFS is een beursgenoteerd bedrijf (OMX STO: IFS) opgericht in 1983. IFS ontwikkelt, levert en implementeert de ERP-suite IFS Applications™. Deze ERP-suite is een complete, op componenten gebaseerde oplossing, gebouwd op SOA-technologie. IFS richt zich op organisaties met flexibele bedrijfsprocessen, waar (een van) de volgende kernprocessen centraal staan: service- & asset-beheer, productie, supply chain of projecten. Het bedrijf werkt voor 2.000 klanten in vijftig landen en heeft 2.700 medewerkers in dienst. IFS behaalde in 2010 een netto-omzet van 271 miljoen euro. Meer informatie is te vinden op [www.ifsworld.com](http://www.ifsworld.com).

## IPL Advies bv

### Optimalisatie van bedrijfsprocessen

IPL is een onafhankelijk bedrijfskundig adviesbureau. De adviseurs van IPL ondersteunen bedrijven bij het verbeteren van hun (logistieke) bedrijfsvoering en ICT. Onze specialismen zijn:

- Smart Customization: hoe kunt u op een winstgevende manier klantspecifieke producten leveren tegen concurrerende prijzen en met een acceptabele levertijd;
- Logistiek en Supply Chain Management: het herontwerpen van uw logistieke besturing, zowel bedrijfsintern als bedrijfsoverschrijdend, indien nodig samen met uw afnemers en leveranciers;
- Systemselectie en implementatie van PDM, PCF, ERP-systemen. Hoe komt u tot de juiste keuze en hoe maakt u van de implementatie een succes.

### Specificeren, Selecteren, Implementeren en Optimaliseren van bedrijfsinformatiesystemen

In de industrie neemt de behoefte aan een of andere vorm van PDM: Product Data Management (of: Product Lifecycle Management (PLM)) toe. Men is door regelgeving gedwongen om steeds meer vast te leggen rond het product en de complexiteit van de producten leidt tot een grotere behoefte om zaken goed vast te leggen. IPL voert haalbaarheidsstudies uit met betrekking tot PDM / PLM: wat is uw werkelijke behoefte en hoe kan deze het beste worden ingevuld.

Een verwant thema is productstructurering: wil men Smart Customization toe kunnen passen zal een modulaire productstructuur veel helpen. Het valt niet mee om deze slag goed te maken. IPL begeleidt dit proces en kan ook adviseren over de opzet van een PCF: ProductConFigurator.

### ERP

Al 25 jaar adviseert en begeleidt IPL middelgrote productiebedrijven, handels-, distributie- en servicebedrijven bij de selectie, implementatie en optimalisatie van ERP-systemen. Op basis hiervan kunnen onze adviseurs het uiterst cruciale en zeer risicovolle proces van invoering van ICT systemen optimaal begeleiden. De doelen die u met het nieuwe systeem wilt bereiken staan centraal. Deze stellen u in staat om de juiste keuze te maken en bij de implementatie de goede prioriteitstelling te hanteren.

#### Samengevat bieden wij u:

- Ervaring met uw bedrijfsvoering: wij kennen de omgeving waarin u opereert, uw klanten, uw leveranciers en uw concurrenten.
- Werkbare oplossingen: wij vinden pragmatische, toepasbare oplossingen waarbij we rekening houden met de mogelijkheden en onmogelijkheden op financieel, technisch en op menselijk vlak.
- Korte en bondige adviezen: verwacht van ons geen eindeloze interviews of uitgebreide rapportages. We voeren alleen activiteiten uit die werkelijk toegevoegde waarde opleveren
- Complete up-to-date kennis over beschikbare systemen. Wij evalueren jaarlijks de functionaliteit van een groot aantal ERP-systemen.
- Ervaring met pakketten en leveranciers: wij kennen niet alleen de software, maar ook de softwareleveranciers dankzij onze vele evaluaties, selecties en implementatieprojecten.
- IPL is volledig onafhankelijk van leveranciers van systemen en verkoopt zelf geen software.

## Het selectiemiddel op papier

### “ERP-systemen voor productie en groothandel, zomer 2011”

Dit rapport dateert van augustus 2011 en is gebaseerd op de evaluatieresultaten van 2010 / 2011.

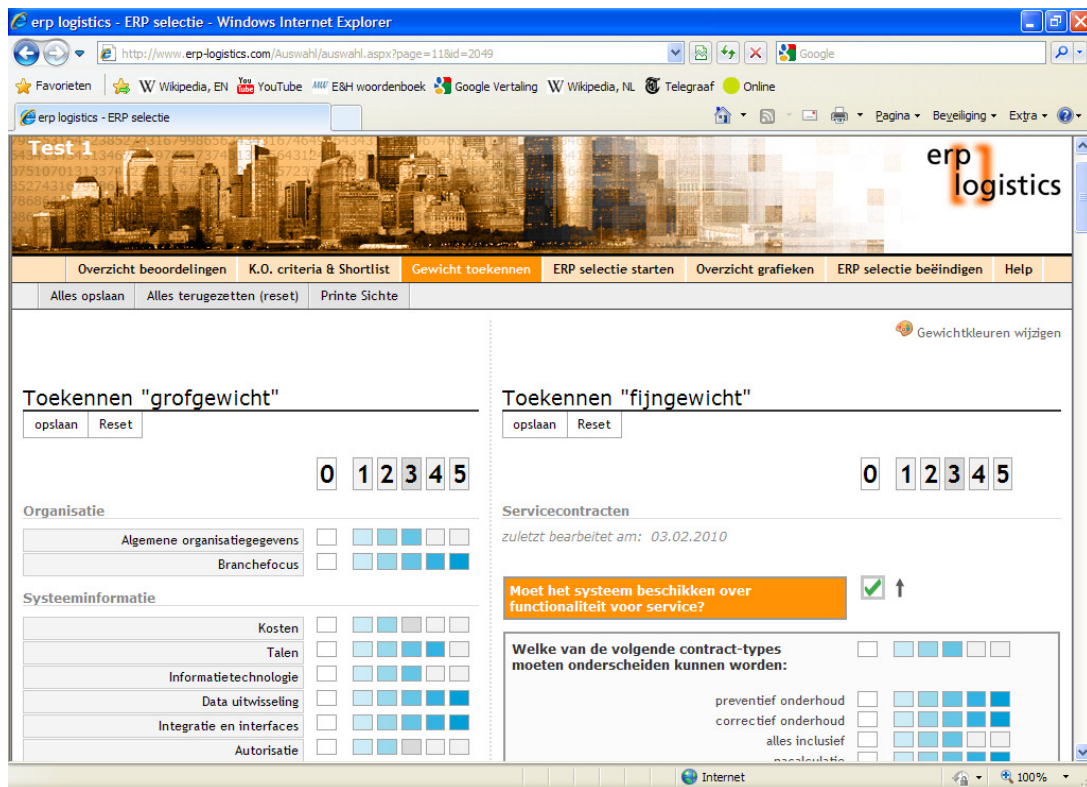
Dit rapport kost € 99,50,- exclusief BTW, inclusief verzendkosten.

U kunt ze bestellen via [www.ipl.nl](http://www.ipl.nl).

## Het selectiemiddel via internet

Wij u een interactieve ondersteuning voor uw ERP selectie via internet. De selectie gebeurt in vier stappen.

Kijk voor informatie over selectie van ERP systemen op [www.erp-logistics.com](http://www.erp-logistics.com). U kunt de gratis express selectietool op deze site uitproberen. De kosten van de volledige selectietool bedragen slechts € 300,-.



# ERP-evaluatie 2011

## Onderstaande leveranciers nemen deel aan de IPL evaluatie 2011:

Pakketnaam	Leverancier
EniacBS (Release V6R4M0)	Imtech ICT Application Solutions
Epicor 9	Macrocoop BV
Exact Globe & Exact Synergy	Exact
glovia G2	Fujitsu Glovia International b.v.
IFS Applications (7.5)	IFS Benelux b.v.
Infor ERP Evolution (versie 11p)	Evologics BV
Infor10 Enterprise (LN FP6.5)	Infor
Infor10 Business (SyteLine)	Infor
Infor10 Express (Visual 6.5.4)	Quartess SCS
JD Edwards EnterpriseOne (9.0)	Cap Gemini BAS
Lawson M3	Lawson / Infor
Microsoft Dynamics™ AX Centric (Tradeworld 2.0)	Centric Business Solutions
Microsoft Dynamics™ AX Edan (2009, SP1)	Edan Business Solutions
Microsoft Dynamics™ AX Pulse (2009, SP1)	Pulse Business Solutions
Microsoft Dynamics™ NAV Production +/- Trade + (2009)	GAC Business Solutions
Microsoft Dynamics™ NAV WSB (2009)	WSB Solutions B.V.
OGP (6.1 FP3)	Itelligence Benelux
QAD Enterprise Applications 2009	QAD Nederland b.v.
SAP Business All-in-One	SAP Nederland B.V.
SAP Business All-in-One it.manufacturing	Itelligence Benelux
SAP Business All-in-One ProYuice / ProTrade	mYuice
SAP Business One / Trimergo B2 (8.8 + B2)	SAP Nederland B.V.
Trimergo T2 Enterprise	Trimergo B.V.

Alle aan de samenstelling van de tekst bestede zorg, kan (kunnen) noch de redactie noch de uitgever noch de auteur(s) aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele schade, die zou kunnen voortvloeien uit enige fout, die in deze uitgave zou kunnen voorkomen.

### Copyright © 2011 IPL Advies bv

Behoudens uitzondering door de wet gesteld, mag zonder schriftelijke toestemming van rechthebbende(n) op het auteursrecht, c.q. de uitgever van deze uitgave, door de rechthebbende(n) gemachtigd namens hem (hen) op te treden, niets uit deze uitgave worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of anderszins, hetgeen ook van toepassing is op de gehele of gedeeltelijke bewerking. De uitgever is met uitsluiting van ieder ander door de auteur gemachtigd de door derden verschuldigde vergoeding voor kopiëren, als bedoeld in artikel 17 lid 2 der Auteurswet 1912 en in het K.B. van 20-06-1974 (Stb. 351) ex artikel 16 b de Auteurswet 1912 te doen innen door en overeenkomstig de reglementen van de Stichting Reprorecht te Amsterdam.