



VERBINDT. VERSTERKT.

Het vakblad voor
SAP-gebruikers

VNSG Magazine
Februari 2023

www.vnsg.nl

RISE with SAP

SUGEN

**Public Edition van
S/4HANA Cloud**

**Slimme brillen en
servitization**



**Vitens implementeert
SAP GRC & IAM**

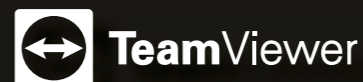
Support remote technician with innovative ICT solutions

MAINTENANCE
NEXT
NETWERKPLATFORM INDUSTRIËEL ONDERHOUD
18 t/m 20 APRIL 2023



Make an appointment for a customized live demo

Scan & learn more



Voorwoord

VNSG nieuwe samenwerkingen en ontwikkelingen

Graag wil ik, Richard van der Laan, Penningmeester VNSG, eerst beginnen met een korte terugblik naar 2022. In het vorige magazine gaven we al aan dat de focusgroepen een belangrijke pilaar zijn voor de VNSG. Afgelopen jaar is er een frisse wind door onze community gegaan. Dat heeft geleid tot nieuwe samenwerkingen zoals de themadag Better Together en het ontstaan van nieuwe initiatieven via de Special Interest Groups (SIG). Door krachten te bundelen, ontstaan er nieuwe vormen om kennis te delen. Benieuwd naar de themadag? Lees dan snel verder!



Richard van der Laan

In 2022 hadden we nog een editie van VNSG Focus Online in plaats van een fysiek jaarevent. Mede dankzij de hulp van onze leden en de input van SAP hebben we een succesvol evenement gehad. Benieuwd naar de belangrijkste onderwerpen? Je vindt een samenvatting en link naar alle recordings in deze editie.

Om kennis te delen werken we ook wereldwijd samen met andere gebruikersverenigingen. Alweer 15 jaar doen we dit onder andere via het SAP User-Group Executive Network (SUGEN). SUGEN staat voor executive exchange met SAP én voor onderlinge samenwerking en kennisdeling tussen de user groups om meer waarde te kunnen leveren voor de leden. Coby Hendriks, bestuurslid internationale samenwerking vertelt je in dit magazine graag meer over deze waardevolle samenwerking.

We hebben in het magazine nog veel meer interessante artikelen staan. Zo deelt Scheer Nederland graag hun ervaringen over S/4HANA Cloud, Public Edition. We kijken terug naar de zesde SAP University Alliances Benelux Conferentie over SAP-onderwijs en SAP-leeromgevingen. Vitens geeft een kijkje in hun keuken over de implementatie van SAP GRC Access Control en de lessen die ze hebben opgedaan bij dit omvangrijke traject. Wat de filosofie Ubuntu, slimme brillen en servitization met elkaar te maken hebben? Je leest er alles over in het artikel van Ideo. Ook het vaste onderdeel tips & tricks ontbreekt uiteraard niet in deze editie.

Als het gaat om verbondenheid en ontwikkelingen borduren wij daar in 2023 zeker op voort. Wij blijven volop in beweging en de VNSG maakt dit op 17 april tastbaar tijdens VNSG FOCUS ON bij het Louwman Museum in Den Haag. Met het thema 'On the move' nemen we je graag mee langs nieuwe ontwikkelingen op het gebied van Sustainability en Business Processes & Technology. Uiteraard is er op het netwerplein volop gelegenheid om te netwerken en te verbinden. Alle informatie en kaartverkoop kun je vinden via de QR-code onderaan deze pagina!

Ik wens je voor nu een mooi 2023 toe en wij als VNSG beloven met trots ook dit jaar weer onze energie te steken in het versterken en bij elkaar brengen van alle leden.

Hartelijke groet,
Richard van der Laan, Penningmeester Bestuur VNSG



Meer informatie
VNSG FOCUS ON

Inhoud



3

Voorwoord

Penningmeester VNSG,
Richard van der Laan



5

SAP UA Benelux Conferentie

Bij de Hogeschool van Amsterdam



8

VNSG Focus Online

Terugblik 2022



11

Vitens

Implementeert SAP
GRC & IAM



14

SAP

Twee jaar RISE with
SAP: terugblik en
voortuitblik



17

Tips & Tricks



18

Scheer Nederland

Succes van de Public
Edition van SAP
S/4HANA Cloud



20

SUGEN

Wij willen die
internationale stem zijn



23

Themamiddag Better together

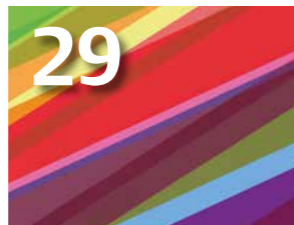
Data als basis voor
service en onderhoud



26

Ideo

Filosofie Ubuntu,
slimme brillen en
servitization



29

Top 10

Best gelezen VNSG
blogs van 2022

FOTO: Hogeschool van Amsterdam

Zesde SAP University Alliances Benelux Conferentie in Amsterdam

Na twee jaar online weer face to face

INTERVIEW: Dirk-Jan Schenk TEKST: Jon Hoofwijk

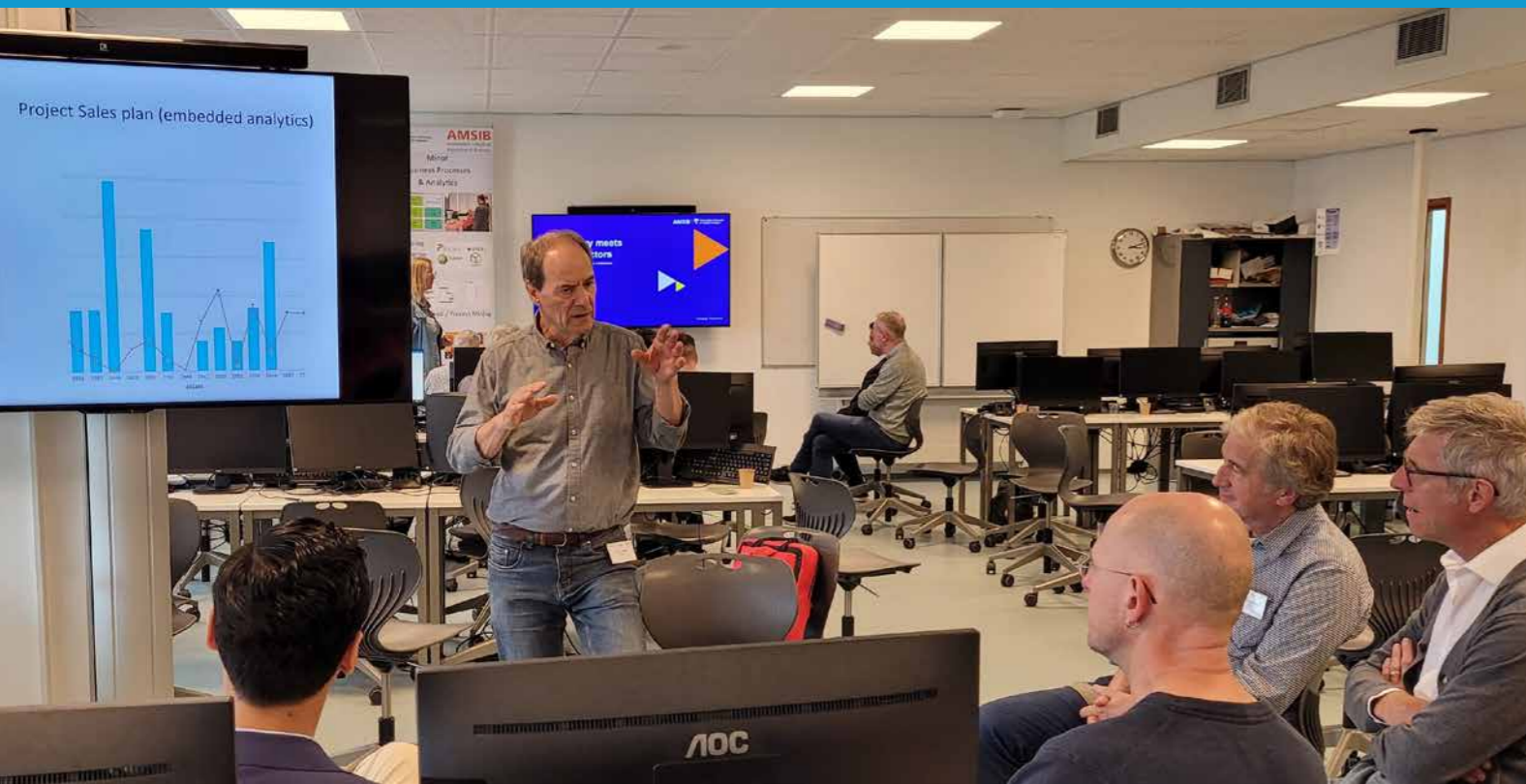
Op vrijdag 10 juni vond de zesde SAP UA Benelux Conferentie plaats bij de Hogeschool van Amsterdam (HvA). Ongeveer dertig docenten van academische instellingen uit de Benelux-regio waren er deze dag bij. Iedereen maakte graag van de gelegenheid gebruik om hun gedachten en ervaringen over SAP-onderwijs en SAP-leeromgevingen te delen.

Gastheer en hoofdorganisator van de conferentie was Dirk-Jan Schenk. Hij is senior docent SAP ERP/BW aan de Amsterdam School of International Business (AMSIB) van de HvA. Medeorganisatoren waren Richard Benschop van SAP Next-Gen en Anja Herbst van het SAP University Competence Center (UCC) Maagdenburg. Tussen de presentaties door waren er twee hands-on opdrachten met S/4HANA over leerdoelen met SAP-onderwijs en sustainability.

Nieuwste onderwijsaanbod

De decaan van de AMSIB, Rogier Busser, opende de conferentie. SAPNext-Gen gaf presentaties over het nieuwste onderwijsaanbod en certificeringen voor studenten. Het SAP UCC Maagdenburg presenteerde de nieuwste onderwijs- en leeromgevingen op basis van S/4HANA en SAP-cloudoplossingen. Steeds meer cloudoplossingen zijn nu ook beschikbaar voor academische instellingen.





Interview met Anja Herbst en Babett Ruß

Anja Herbst is Customer Relationship Manager bij het SAP Universitair Competentie Centrum Maagdenburg (SAP UCC). Zij was medeorganisator van de conferentie. Babett Ruß geeft trainingen over onder andere SAP S/4HANA. Verder werkt zij als hoofd sales van in4MD Service, een bedrijf dat diensten levert op het gebied van SAP-technologieën, waaronder de opzet en het gebruiken van SAP. Ook zij is verbonden aan het SAP UCC Maagdenburg. De VNSG sprak met hen over hun betrokkenheid bij opleidingen en trainingen op het gebied van SAP.



Anja Herbst en Babett Ruß

Wat is het verschil tussen doceren aan een Hogeschool en aan een UCC?

Babett: “Dat is een heel groot verschil. Zelf geef ik les aan trainers. En ja, (lachend) die zijn naar mijn mening gecompliceerder dan studenten. Die laatste hebben andere doelen: ze willen vooral hun diploma halen. Op alles wat je zegt, zijn ze geneigd ‘ja’ te zeggen. Trainers daarentegen zijn eerder geneigd om te zeggen: ‘weet je dat wel zeker? Ik ben het er niet mee eens.’”

Hoe kijken jullie terug op de conferentie van vandaag?

Anja: “De afgelopen twee jaar vond deze conferentie online plaats. Het is fijn om klanten weer in het echt te ontmoeten. Iedereen doceert SAP: sommige al jaren, andere zijn pas begonnen. De presentaties waren erg interessant. Het is een leuke community en die leeft dankzij de uitwisselingen.”

Babett: “We krijgen nu weer persoonlijk feedback op het lesmateriaal. Dat is heel fijn, dat is iets wat we mee terug kunnen nemen. Online gebeurde dat veel minder.”

Anja: “Ik heb genoten van het netwerkgedeelte, waar we konden luisteren naar de wensen, behoeften en eisen van onze partners. En hoorden hoe ze SAP gebruiken. De mensen zijn open, ze hebben adviezen. Vaak staan ze voor dezelfde uitdagingen. Enkele problemen konden we ter plaatse al oplossen. Oude en nieuwe leden van de Benelux-gemeenschap konden we met elkaar in contact brengen. Het was een geweldige dag, er was geen enkele saai minuut bij. Dirk-Jan Schenk, de gastheer en hoofdorganisator van deze levendige conferentie, hield ons allemaal scherp met actieve leersessies en de evaluatie daarvan. Ik wil hem en Richard Benschop, nogmaals bedanken voor de perfecte organisatie!”

Sustainability

Loek Titulaer van SAP gaf een presentatie over de ambities van SAP op het gebied van sustainability. Hij triggerde alle aanwezigen met de vraag: Wie denkt dat SAP een cruciale bijdrage kan leveren aan duurzaamheid? Hij liet zien hoe SAP in de toekomst de hele supply chain gaat voorzien van een Green Token. Aan de hand daarvan wordt van elke partij in de keten traceerbaar en transparant wat de footprint is voor klimaat en milieu.

ERP SIM

Babett Ruß van in4MD Service vertelde namens UCC Maagdenburg over de ERP Simulation (SIM) game voor het beheren van veranderingen in bedrijfsprocessen door de hele procesketen heen. In de loop van het spel neemt de complexiteit van de procesketen en de moeilijkheidsgraad toe door de invoering van nieuwe processen. Er zijn twee versies van de game. De versie voor universiteiten en hogescholen omvat Logistics Sustainability Game, Manufacturing, Public Sector, Sustainability of Logistics. De andere versie is voor bedrijven. Onderdelen hiervan zijn Distribution, Manufacturing, Public Sector, Sustainability of Logistics.

SAP-certificering voor studenten

Richard Benschop vertelde over de mogelijkheden voor studenten om een SAP-certificaat te behalen. Hij ging daarbij in op SAP University Learning Hub: een digitaal platform waarmee studenten hun SAP-vaardigheden kunnen verwerven en verbeteren. Op de hub kunnen studenten praktisch samenwerken waarbij ze begeleiding krijgen van professionals.

Carrouselsessie

Op het eind van de middag was er een carrouselsessie. Alle deelnemers gingen uiteen in drie groepen en namen deel aan de volgende sessies:

SAP SuccessFactors

Eva Kuijper over HRM-processen en SAP SuccessFactors en hoe je hiermee kunt experimenteren in een sandbox. SAP SuccessFactors-oplossingen zijn cloudgebaseerde HCM-softwareapplicaties die ondersteuning bieden voor core HR en payroll, talentbeheer, HR-analytics en workforce planning en employee experience management.

SAP SAC en Celonis met bedrijfssimulatie

Dirk-Jan Schenk vertelde over SAP SAC en Celonis met bedrijfssimulatie. De SAP Analytics Cloud-oplossing brengt BI en voorspellende analyse- en planningsmogelijkheden samen. Het Celonis-platform brengt proces mining, AI en automatisering samen. Dirk-Jan demonstreerde hoe dit werkt.

Hybride lesgeven over SAP

Anja Herbst en Babett Ruß bespraken hoe het was om hybride les te geven over SAP tijdens de coronatijd. De lessen vonden toen online plaats. Belangrijkste verschil met face to face lessen was volgens hen dat de cursisten veel minder vragen stelden. Elkaar in het echt ontmoeten, blijkt dus een belangrijke meerwaarde te hebben.

Borrel en netwerken!

De conferentie werd afgesloten door Dirk-Jan Schenk en Richard Benschop. Daarna was er natuurlijk volop gelegenheid om te netwerken tijdens een gezellige borrel.

Wat drijft jou als SAP-trainer?

Babett: “Ik wil echt dat studenten, wanneer ze de universiteit verlaten, voorbereid zijn op hun werk. Naar mijn mening leer je bedrijfsprocessen beter in de praktijk. De theorie wissel ik dan ook altijd af met de praktijk. Dat is echt een win-win situatie voor de studenten.”

SAP is niet de makkelijkste software om te doorgronden en om mee te werken. Hoe hou je het allemaal bij?

Babett: “Dat is waarin we voorzien met ons, out of the box-lesmateriaal. Voor docenten hebben we presentaties waarin we theoretische content combineren met praktische oefeningen en casestudies. Daardoor hoeven de docenten niet zoveel voor te bereiden als voor andere vakken. Ook voor studenten hebben we een bijzondere benadering. We beginnen bij het begin. ‘Je hebt een klant, en je moet een order aanmaken. Wat is een order? Hoe ziet die eruit? Laten we eens in het systeem kijken. Wat is een balance sheet? O, niemand begrijpt wat dat is? Laten we weer in het systeem kijken hoe dat eruitziet. De volgende stap is dan dat studenten een boeking doen in de balance sheet. Ook hier combineren we de theorie met praktische oefeningen voor beginners. Daarna gaan we verder met casestudies die wat moeilijker zijn. Voor de gevorderde studenten hebben we echt uitdagende oefeningen.’”

Amsterdam School of International Business (AMSIB)

De AMSIB biedt studenten een wereldwijde business opleiding op het gebied van toegepaste wetenschappen. Het maakt deel uit van de Hogeschool van Amsterdam (HvA). AMSIB is een internationaal onderwijsknooppunt waar studenten leren en contacten leggen. Ze verwerven de vaardigheden en kennis die nodig zijn om leiding te geven op de mondiale arbeidsmarkt inclusief verantwoordelijkheid voor een duurzame toekomst.



SAP Next-Gen

SAP Next-Gen is een wereldwijde community voor studenten, universiteiten, scholen en educatieve partners met een passie voor innovatie en technologie. Meer dan 2.800 onderwijsinstellingen in ruim 100 landen maken er deel van uit. De doelen van deze gemeenschap zijn om het leren rond digitale technologieën te stimuleren, onderzoek te doen naar het SAP-ecosysteem en inspireren om SAP te innoveren om zo een betekenisvolle impact te hebben op de wereld.



Het SAP University Competence Center (UCC) Maagdenburg

Het SAP UCC is het grootste centrum in zijn soort ter wereld en biedt onderdak aan SAP-oplossingen voor meer dan 650 Duitse en internationale instellingen en onderwijsinstellingen. Het biedt onder meer casestudy's, aantekeningen van docenten en oplossingsdocumenten om te ondersteunen bij het overbrengen van de theorie over SAP. De onderliggende software stelt studenten in staat om de geleerde processen in de praktijk te brengen, gebaseerd op SAP-technologieën.



Terugblik VNSG Focus Online 2022

INTERVIEW: Frans van Hoesel & Theo Bolta TEKST: Jon Hoofwijk

10 en 11 oktober vond de derde editie van VNSG Focus Online plaats. Het was een mooie mix van expertsessies, interactieve sessies en gebruikersverhalen. Vier thema's kwamen aan bod: Cloud / RISE with SAP, Integratie / SAP Business Technology Platform, S/4HANA / Sustainable Intelligent Enterprise en IT nu en in de toekomst.

"In mijn portefeuille als bestuurslid zit Focus Online," licht Theo Bolta toe. "Met Focus Online haken we aan bij de vraagstukken die in onze SAP-community met achtduizend mensen leven. De andere kant van het verhaal is: waar beweegt SAP naartoe? Dat is het evenwicht dat we proberen te brengen in Focus Online. Dan kom je al gauw op onderwerpen als RISE waar vragen over zijn vanuit de markt. Wat biedt SAP precies? Wat levert het op? Hoe kun je ermee beginnen? En verder natuurlijk de klantverhalen, dat is het onderscheidende van de VNSG. Wie heeft het al een keer geïmplementeerd, welke lessons learned zijn er?"

Integratie

Als je overstapt naar S/4HANA Cloud of S/4HANA, welke stappen kun je dan maken? En als je die stappen maakt naar de toekomst, heb je ook te maken met de omgeving die je al hebt. Daar zit ook eigen bouw in en integratie met andere systemen. Als je naar een nieuw platform gaat, heb je ook nieuwe integratie nodig. Wat biedt SAP dan om die integratie mogelijk te maken? SAP Business Technology Platform (SAP BTP) brengt datamanagement, analytics, kunstmatige intelligentie, applicatieontwikkeling, automatisering security, event processing en integratie samen in één uniforme omgeving.

S/4HANA Sustainable Intelligent Enterprise

SAP zet stevig in op sustainability. Wat doe je dan eigenlijk? Is er al wat? Daar nam de VNSG tijdens Focus Online deelnemers in mee. We maakten duidelijk dat de SAP-software ondersteuning geeft bij de verplichte rapportages hierover vanuit NL of EU. Integratie is ook een belangrijk onderwerp als het gaat om sustainability. Want je kunt niet alleen de data halen uit je eigen omgeving, je moet ook data halen van buiten je eigen organisatie. Onder meer van de keten waarin je zit en uit publieke gegevens die beschikbaar gesteld worden. Ook daarvoor heb je integratie nodig om die data te kunnen

gebruiken in de rapportages die je moet maken. Zo hangen die thema's met elkaar samen. SAP vat dat tegenwoordig samen in de S/4HANA Sustainable Intelligent Enterprise. Daarbij zijn verhalen gezocht van klanten in de rapportagehoek. Zo zie je dat sustainability rapportages langzamerhand in de financiële rapportages terechtkomen. Dan gaat het tegelijk over de vraag: hoe kun je die gegevens vanuit sustainability beter controleren?

"Met hetzelfde personeel meer aan kunnen"

War on talent

Wat tijdens het event niet zozeer als thema is benoemd, maar wel relevant is, is 'The war on talent'. "We horen al decennialang dat er een tekort is aan IT-personeel. Daar zie je de discussie ontstaan: we kunnen heel hard blijven roepen dat we mensen nodig hebben, of dat nou in retail is, in productie of ergens anders, maar we kunnen processen ook zodanig automatiseren en intelligent maken dat we met hetzelfde personeel meer aankunnen. Een mooi voorbeeld hiervan is de klantcase van Jumbo over de Intelligent Store die tijdens Focus Online aan bod kwam," aldus Theo.

Keynote maandag: RISE with SAP: de reis naar de cloud

Traditiegetrouw opende het event beide dagen om 9 uur met een keynote-spreker van SAP SE. Dit jaar waren dat Kristina Weber en Jesper Schleimann. Kristina is COO SAP RISE EMEA North en verantwoordelijk voor alles wat te maken heeft met kennisoverdracht over RISE with SAP. Zij ging op de eerste dag in op de reis naar de cloud. Na een overzicht van wat RISE wel en niet is, verduidelijkte zij deze reis aan de hand van klantcases. Ze zette uiteen hoe RISE met SAP van toegevoegde waarde kan zijn voor de klanten van SAP. Na de keynote van Kristina ging Willem-Jan van Tongeren, voorzitter van de VNSG, in gesprek met Jeroen van der Lingen,

Managing Director van SAP NL. Zij bespraken de huidige ontwikkelingen in het bedrijfsleven. Welke onderwerpen staan op de agenda van SAP-gebruikers en hoe kan SAP zijn klanten ondersteunen in de reis naar een gedigitaliseerde omgeving?



Pauline de Wilde in gesprek met Willem-Jan van Tongeren en Jeroen van der Lingen

Jumbo: The Intelligent Store

Ton Duyser, Enterprise Architect, en Steven Spronk, Technical Pathfinder SAP, gaven een duo-presentatie over de transformatie van Jumbo naar een intelligent store. Ton belichtte de business-kant terwijl Steven het technische gedeelte voor zijn rekening nam. Veranderende verwachtingen in een sterk concurrerende markt stimuleren Jumbo om slim met haar beschikbare resources om te gaan. De retailer zet nieuwe technologieën in om de dagelijkse operatie te stroomlijnen, de kosten onder controle te houden en de productiviteit van de medewerkers te verhogen. In het bijzonder wil Jumbo de in-store customer experience altijd weer overtreffen om van klanten fans te maken. Welke apps worden op Jumbo's winkelvloer ingezet? Welke zijn standaard te gebruiken, en welke heeft Jumbo zelf moeten ontwikkelen? Ton gaf functionele uitleg welke apps Jumbo voor welk doel inzet, Steven vertelde hoe de technische vertaalslag is gemaakt.

Betere klantbeleving door versere pizza's

Frans van Hoesel was gastheer van de Jumbo-sessie. Hij geeft een voorbeeld: "Jumbo verkoopt onder andere verse pizza's. Je kunt die pizza's allemaal aan het begin van de dag maken, maar je kunt ook kijken wanneer die pizza's over het algemeen worden gekocht. En dan vlak voor dat moment de pizza's maken, zodat er altijd een verse pizza is. Dat is aan de ene kant efficiënt, omdat je niet alles aan het begin van de dag hoeft te doen maar het kunt verspreiden over de dag. Minstens even belangrijk is de beleving van de klant. Die krijgt altijd een vers product. Dat is de business kant van het verhaal. En wat Ton en Steven heel goed deden in hun presentatie, was dat ze tot in de details uiteenzetten hoe de technische architectuur in elkaar steekt, en welke API's ze hebben gebruikt."

Keynote dinsdag: Datagedreven duurzaamheid

De tweede dag werd geopend door Jesper Schleimann, Chief Strategy & Innovation Officer SAP SE. Zijn keynote ging over sustainable digital transformation. Hij zette uiteen hoe een onderneming duurzaam en intelligent kan worden. Hij gaf scenario's over hoe bedrijfsprocessen

gedigitaliseerd kunnen worden, wat de rol is van IT hierin en hoe duurzaamheidswetgeving vertaald kan worden naar wat bedrijven eraan hebben. SAP wil graag laten zien hoe intelligente data bedrijven vooruit kan helpen bij de uitdagingen van de toekomst.

"CO2-footprint van de hele keten inzichtelijk"

Carbon data network

"Je hebt de data nodig: zowel voor sustainability als voor je bedrijfsvoering," licht Theo toe. "Integratie is daar een belangrijk onderdeel in en wat ik tijdens Focus Online zag en hoorde, en waardoor ik getriggerd werd, zijn de plannen die SAP heeft om een carbon data network op te zetten. Het is een netwerk waarin je jouw gegevens qua CO2-footprint bijvoorbeeld kunt achterlaten, maar waar je ook de CO2-footprint van andere partijen in jouw keten kunt opvragen. Zodat jij kunt zien wat de afdruk is van jouw stukje tot en met de consument. Dat vind ik een gave route, omdat ik denk dat SAP makkelijker boven de partijen staat dan bijvoorbeeld een organisatie die onderdeel is van de keten. SAP kan zoiets makkelijker over ketens heen aanbieden en het voor iedereen tot voordeel laten zijn. Ook de kleinere partijen kunnen daar hun voordeel bij hebben. En dat is niet alleen maar een voornemen en een visie. SAP zet al concrete stappen op dit gebied. Inmiddels zijn er al tachtig KPI's in dit carbon data network.

Evaluatie en vooruitblik

"We kijken terug op een geslaagde derde editie van VNSG Focus Online 2022," zegt Theo tevreden. "Er waren circa 1.350 bezoekers voor de sessies van VNSG Focus Online, verdeeld over deelnemers van ruim tweehonderd verschillende bedrijven. Met een gemiddelde beoordeling van een 8,2 werd het evenement hoog gewaardeerd. Mede dankzij de hulp van onze leden en de input van SAP hebben we een succesvol evenement gehad. Voor 2023 staat zowel een live event als een online event op de planning. Het live event, VNSG FOCUS ON op 17 april, staat in het teken van verbinding en elkaar ontmoeten en het online event in het najaar in het teken van kennis delen.

Wil jij ook je ervaringen uit de praktijk delen van onze events? Of wil je op een andere manier een bijdrage leveren aan een event in 2023? Neem dan contact met ons op via evenementen@vnsng.nl.

Dit verslag bevat een selectie van de presentaties van VNSG Focus Online 2022. Wil je een of meerdere presentaties terugkijken? Dat kan op de website van de VNSG: www.VNSGFocusOnline.nl of scan de QR-code.



SAP S/4HANA® Cloud



FOTO: Vitens



SAP GRC & IAM bij Vitens

INTERVIEW: Frans van Hoesel TEKST: Jon Hoofwijk

Vitens, het grootste drinkwaterbedrijf van Nederland, heeft SAP GRC Access Control geïmplementeerd in een hybride SAP en non-SAP (cloud)landschap met joiner-, mover- en leaverprocessen, inclusief SAP IAG bridge voor cloudsystemen. Virgil Verloop en Ilone Roelofsen vertellen hoe ze dit hebben gedaan en welke lessen zij trekken uit dit omvangrijke traject.

Drinkwaterbedrijf Vitens levert drinkwater aan 5,8 miljoen klanten in de provincies Flevoland, Friesland, Gelderland, Utrecht en Overijssel. Ruim 1.500 vakmensen zorgen er 24 uur per dag voor dat het drinkwater betrouwbaar en beschikbaar is. Access control is natuurlijk voor elke organisatie belangrijk, maar voor Vitens des te meer. Drinkwaterbedrijven behoren tot de vitale infrastructuur van Nederland. Daar hoort, ook van overheidswege, een hoogwaardige beveiliging bij.

80% provisioning requests naar SAP geautomatiseerd
Virgil Verloop is Product Owner van het IAM-team, GRC-consultant en verantwoordelijk voor SAP-security bij Vitens. Hij werkt daarbij samen met Ilone Roelofsen. Zij is Scrum Master van het IAM/GRC team, DevOps member en functioneel beheerder bij het drinkwaterbedrijf. Beiden hebben een belangrijke rol gespeeld in een aantal omvangrijke GRC-projecten. Een van de belangrijkste successen hiervan is dat ze erin zijn geslaagd om 80% van alle provisioning requests naar SAP te automatiseren. Als je Active Directory erbij neemt, praten we over ongeveer 70%. Dit zijn provisioning requests op basis van de HR-functie. De overige 30% is dus semi geautomatiseerd met losse access requests met goedkeuringsstappen en automatische provisioning op het eind.

“Route naar SAP GRC overzichtelijk met bouwblokken”

Raamwerk
Om goed uit te leggen wat er op dit moment ingevoerd wordt bij Vitens, laat Virgil het raamwerk zien dat binnen de organisatie is ingericht. “Het is een overzicht van de zes bouwblokken van de oplossing. Dat zijn achtereenvolgens Identity Lifecycle Management, Authorization Management, Business Alignment, Authentication, Privileged Access Management en Review. Het gaat over hoe medewerkers binnenkomen bij het bedrijf. Die leg je vast in een gezaghebbende bron en daarbovenop zet je allerlei processen, zoals instromers, doorstromers, uitstromers en verlengingen. Voor onze medewerkers maar ook voor onze partners en externen. Van die identiteiten maken wij users in al onze SAP-systemen maar ook in onze non-SAP-systemen. Aan die users koppelen we bedrijfsrollen: in het blok Authorization Management (een bedrijfsrol is een container) zitten allerlei subrollen voor ECC, SAP, BI, CRM maar ook voor Active Directory systemen en Cloud systemen. En die zetten we door naar onze applicaties. Dat is de huidige situatie. Maar we denken ook over de toekomstige situatie waarbij we kijken naar verantwoordelijkheden die horen bij een bepaalde functie, met functiescheidingsconflicten. Omdat we niet in een perfecte wereld leven, hebben we een review-blok bedacht waarin we verschillende instrumenten hebben. Bijvoorbeeld de user access en de SoD (Segregation of Duties) review wat onder governance valt. Al die bouwblokken samen hebben we ingericht met de tool SAP GRC: Governance, Risk en Compliance.”

Projectmethodiek

Voor welke aanpak is gekozen bij dit omvangrijke project? “We zijn klein begonnen en hebben het langzaam uitgebreid”, vertelt Virgil. “We hebben een projectmethodiek van ASAP gebruikt met een stukje Agile erin. De blauwdruk deden we via de watervalmethode maar SAP heeft ook een Rapid Deployment Solution (RDS). Dat is een heel raamwerk hoe je snel dat product kan implementeren met voorbeelden voor testscripts, welke (sub)fases je nodig hebt en welke mensen je moet betrekken bij het project. Later zijn we uitgegroeid tot een DevOps-team. Ilone is hiervan de scrummaster en ik de product-owner.”

T-shaped mensen

Ilone: “Zo’n DevOps-team bestaat uit allerlei soorten mensen. Wij hebben een team met veel alleskunnners, waaronder vrij veel T-shaped mensen. Mensen met zowel brede als specialistische vaardigheden en kennis. Wij testen onze eigen changes, we leggen zelf de testcases aan, we doen ook zelf de informatieanalyse. Het zijn Security & Authorization (S&A)-consultants en Governance, Risk en Compliance (GRC)-consultants voor SAP.”

Opbouw van het project

“Koppel bedrijfsrollen aan HR-functiecodes”

Hoe is de data gestructureerd in deze projecten? “Alles vloeit voort uit het personeelsdossier (SuccessFactors) en uit de initiële input van de overeenkomstige manager”, legt Ilone uit. “We hebben formele instromers-, doorstromers- en uitstromersprocessen die worden geïnitieerd via een SuccessFactorsformulier. Ook updates van stamgegevens worden op soortgelijke wijze uitgevoerd. Al deze flows zijn selfservice voor de zakelijke gebruiker en managers en eenvoudig te gebruiken. De truc is het toewijzen van bedrijfsrollen aan de HR-functiecodes.”



Consistente attribuut mapping

“Attributen zijn nooit consistent over de applicatiesystemen heen. In ons project was het essentieel om ze in kaart te brengen en te harmoniseren in één overzicht voor het automatiseringsniveau dat we hebben bereikt”, benadrukt Virgil. “Naast de volledige geautomatiseerde provisioning via SAP GRC zijn er in sommige gevallen nog enkele handmatige stappen nodig zoals organisatietoewijzingen in CRM. Licentiegegevens hoeven we niet meer handmatig te onderhouden want dit hebben we geautomatiseerd met SNOW op basis van het daadwerkelijk gebruik in SAP (STAD data)”.

SAP GRC en Microsoft

SAP GRC heeft standaard connectoren voor de integratie met Active Directory (Secure LDAP). Deze werken goed voor de groep provisioning maar minder goed voor de user provisioning. Vitens heeft ervoor gekozen om de user provisioning via SuccessFactors Inbound Provisioning te laten lopen. Dit is een standaard integratie tussen SAP SuccessFactors en Active Directory. SAP GRC brengt dit weer samen met de bedrijfsrollen waar zowel SAP als Active Directory wordt geprovisionised”, aldus Ilone.

Toekomst

Met de inrichting van haar IAM-processen is Vitens erin geslaagd om 70% van de provisioning requests te automatiseren. In de afgelopen jaren is Vitens bezig met het overstappen naar steeds meer cloudsystemen (SFEC/SAC/

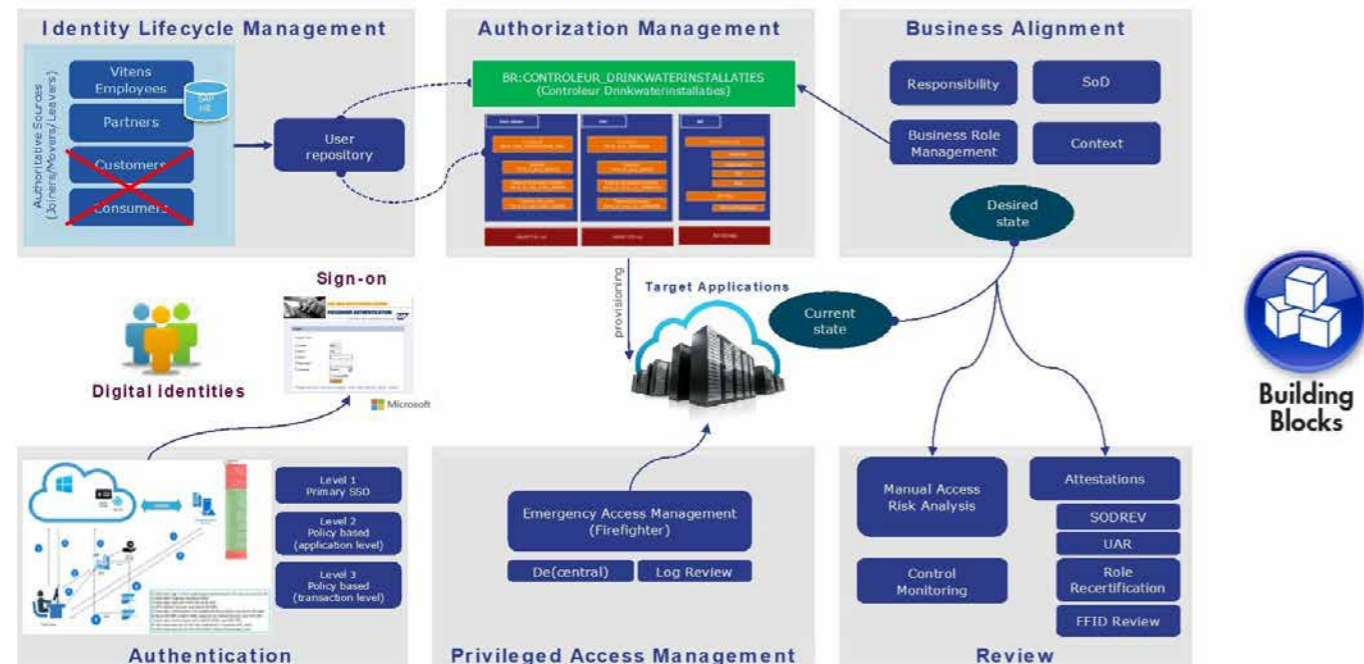
C4C /Azure AD etc.) waardoor het landschap hybride wordt. Om de brug naar hybride te kunnen slaan hebben we SAP Cloud Identity & Access Governance geïmplementeerd als extensie op SAP GRC en zijn we nog steeds bezig om deze nieuwe Cloud systemen op een eenduidige manier aan te sluiten.

Lessons learned

Hoe kijken jullie terug op dit project tot nu toe? Ilone: “Al bereid je het nog zo goed voor, en al deel je het op in kleine bouwblokken: in de praktijk verlopen dingen soms toch anders dan gepland. Je weet nooit wat je tegenkomt. Je zult het commitment van de directie en het senior management moeten hebben om de silo’s in je organisatie te doorbreken en ook mandaat moeten krijgen voor beslissingen die impact hebben op HR- en ICT-processen. Het senior management dient ook duidelijke richtlijnen op te stellen. Belangrijk is dat je de capaciteiten van je teamleden benut: beheerervaring, functioneel consultant kennis, technisch inzicht. En daarbij goed kijkt wat de meeste waarde oplevert. Als de technologische kennis in je team beperkt is, zorg dan dat de partij waarbij dit is belegd is aangehaakt. Begin met het leggen van een basis van geharmoniseerde

“Goede voorbereiding is het halve werk”

werknemersgegevens met functiebeschrijvingen, autorisatiebeleid en systeemtoegangsprocedures. Maak duidelijke keuzes in mapping van velden op users en autorisaties en denk goed na wat de juiste unieke identifier is (voor Single SignOn). Gegevens en procesonderdelen moeten natuurlijk consistent zijn, anders kun je geen automatiseringsresultaat van 70% halen. Bepaal ook de specifieke registratiesystemen voor alle gegevens en procedures en breng de vereiste gegevens en systeemkenmerken in het hele landschap in kaart. En last but not least: neem ook toekomstige fasen in je tijdschema op vanwege systeemupgrades en -toevoegingen.”



Overzicht projecten

- 2016** Implementatie Authorization Policies: nieuw ontwerp autorisatirollen en -procedures
- 2017 - 2018** Automatisering autorisatieprocessen met SAP GRC
- 2019** Uitbreiding Authorization Policies naar non-SAP- landschap
Herimplementatie kernsystemen naar SAP S/4HANA, SAP SuccessFactors- en SAP C/4HANA-oplossingen
SAP GRC verbinden met Microsoft Active Directory en legacysystemen
Procedures updaten, bedrijfsrollen opnieuw ontwerpen en opschonen
- 2021** Migratie van SAP ERP HCM-platform naar SAP SuccessFactors
- 2022** De-provisioning van Microsoft IAM-systeem
Overstap naar SAP Cloud Identity Access Governance
Bedrijfsrollen opnieuw ontwerpen op basis van role mining
Overstap naar SAP Cloud Identity Access Governance
Bedrijfsrollen opnieuw ontwerpen op basis van role mining

Interview met Marjet Wijn

Twee jaar RISE with SAP: terugblik en vooruitblik

INTERVIEW: Frans van Hoesel TEKST: Jon Hoofwijk

SAP helpt organisaties om hun businessprocessen te transformeren, moderniseren en vereenvoudigen. Sinds 2021 is hiervoor de oplossing RISE with SAP, waarin de reis naar de cloud centraal staat. Deze solution is geschikt voor ondernemingen die op SAP ECC draaien, op S/4HANA on-premises en zelfs op een ERP-systeem van een andere leverancier. In alle gevallen helpt RISE with SAP om sneller te veranderen in een Intelligent Enterprise. De VNSG redactie blikt terug, en vooruit, met Marjet Wijn, Head RISE with SAP binnen SAP Nederland.

Als hoofd van het RISE Team is Marjet Wijn verantwoordelijk voor het begeleiden van klanten die de stap maken naar RISE with SAP. Dat doet zij samen met een gevarieerde groep mensen, en uiteraard de Account Executive. Marjet: “Het core RISE-team bestaat uit Solutions experts, Architecten en een Delivery Advisor. Daaromheen hebben we ook een team van Customer Success die op het moment dat een klant RISE koopt hen daarbij begeleidt. De klant heeft daarmee een Single Point of Contact (SPOC): één aanspreekpunt waar hij met al zijn vragen terecht kan.”

Sessies bij klanten en partners

Wat is er de afgelopen twee jaar gebeurd? “Twee jaar geleden, toen RISE with SAP werd geïntroduceerd, was het nog een concept. Het moest nog neergezet worden binnen SAP en bij klanten. Nadat we een team geformeerd hadden, zijn we begonnen met de early adopters. Aan de hand van een engagementmodel zijn we gaan kijken hoe we met de markt omgaan. We hebben talloze sessies gehad bij klanten en partners om uit te leggen wat RISE betekent. En wat het verschil is voor een klant wanneer deze rechtstreeks naar een hyperscaler gaat, of via SAP naar de cloud beweegt. De belangrijkste reden hiervoor is dat RISE with SAP wordt

ontwikkeld en gemanaged als een oplossing gebaseerd op de referentiearchitectuur van SAP voor de cloud. Deze is volledig in lijn met de roadmap van SAP en reduceert set-upkosten en tijd.”

“Altijd de nieuwste functionaliteit”

Focus op business

Hoe kijkt de markt aan tegen de cloud? “Marjet: “CIO’s realiseren zich dat de stap naar de cloud echt nodig is. Ze zien de business case. Maar ook het ontzorgen. Als ze overstappen naar de cloud, kunnen ze zich focussen op de business in plaats van op het onderhouden van hun IT-systemen. Wat ook meespeelt: vroeger vonden klanten SAP belangrijk als basis maar ze wilden er van alles bijbouwen. Nu zien klanten echter in dat de acquisities en verkopen van bedrijfsonderdelen zo snel gaan dat ze een standaard systeem moeten hebben, en dat ook willen. Het verhaal van Keep the core clean en de hulp daarbij, die eigenlijk ook de gang naar de cloud brengt: die is heel belangrijk. Daarnaast zien we ook dat de business upgrades nogal eens op de lange baan schuiven. Maar als je in

de cloud zit, dan moet je wel. Je zit dus altijd op de nieuwste functionaliteit. Dat zien klanten echt als een voordeel!”

Adoptiegraad: fase van early majority

Hoeveel customers zijn inmiddels gestart met RISE with SAP? “We zien dat voor 2023 de focus gaat richting public cloud. In Nederland zijn al 60 klanten actief met RISE, waarvan een groot aantal inmiddels live is. Wereldwijd zijn het er 2.700, waarvan meer dan 300 met S/4HANA Public Cloud. Wanneer we intern kijken dan blijkt dat 80% van de Account Executives al bezig is met een RISE traject bij één of meerdere klanten. In de adoptiecyclus is RISE with SAP inmiddels voorbij de fases Early Adopters en Early Beginners. We zitten nu volop in de fase van Early Majority. En dat gebeurt in ieder segment: van kleinere bedrijven tot midcap en de allergrootste ondernemingen. Dat maakt het uniek. Dat is een ontwikkeling die je niet alleen in Nederland ziet maar ook wereldwijd.”

Hoe worden SAP-klanten begeleid?

Hoe begeleidt het SAP RISE team haar klanten in de transitie naar de cloud? “We doen dit in een aantal stappen,” licht Marjet toe. “We beginnen met een Executive sessie waarin we de transformatie in hoofdlijnen beschrijven. We benoemen de voordelen, de vereiste financiële investeringen en de Return on Investment. Vervolgens gaan we in workshops meer de diepte in: de architectuur komt aan bod, de migratie zelf, de rollen en verantwoordelijkheden van SAP, de rol van de klant en partner, enzovoorts. Fase drie is het technische assessment door een architect. Dat is een enorm belangrijk onderdeel. Als dit allemaal is voltooid, geven we een terugkoppeling aan executives van de klant. Dit is ook de fase waarin we om een akkoord vragen. Als we dat krijgen, starten we de contractonderhandelingen. En vervolgens de overdracht van het RISE team naar het Delivery team. Dat laatste is heel belangrijk en dient zorgvuldig te gebeuren, zodat helder is wat de doelstellingen en mijlpalen van de klant zijn en we continu kunnen monitoren of er bijgestuurd moet worden.”

“De migratie, hoe ziet die eruit?”

Samenwerking met partners

Hoe ziet de rol van partners eruit bij RISE with SAP? “Als SAP hebben we altijd een mooie samenwerking met partners gehad. Ook binnen RISE with SAP spelen zij een belangrijke rol. Ze hebben branchespecifieke kennis en weten veel van de huidige situatie bij een klant. Bijvoorbeeld: een klant gebruikt ECC on-premises en stapt over op S/4HANA Cloud, private edition. De partner doet de migratie. Hoe ziet die eruit? Wat zijn de business requirements en de overige componenten? Het kan ook zijn dat de partner ook contactpersoon bij de klant blijft voor de delivery van de systemen van SAP. De samenwerking is, en blijft, een driehoek tussen SAP, de klant en de partner.”



Marjet Wijn

Voorbeelden uit de praktijk

Kun je een aantal voorbeelden geven van klanten van SAP die gebruik maken van RISE with SAP? “Muelink & Grol was als eerste klant in Nederland live met S/4HANA RISE na een implementatie van drie maanden. Brouwerij Swinkels is sinds oktober 2022 succesvol live met S/4HANA in de cloud. Zij waren een echte early adopter in deze journey. De transitie helpt hen bij het neerzetten van de ‘Intellegent Brewery’. Canon Production Printing heeft gekozen voor een Lift & Shift van ECC on-premises naar ECC op RISE in de cloud.”

Plannen voor 2023

Wat kunnen we het komend jaar allemaal verwachten? “Er staan diverse events op de planning. We hebben 2 februari een RISE-feest gegeven voor de klanten die gestart zijn met RISE. Op 28 maart organiseren wij in Amsterdam een groot evenement genaamd SAP Discovery Day voor nieuwe klanten. Verder hebben we een boordevolle agenda met sessies op verschillende levels. Daarbij komen drie topics aan bod. ‘Take the Lead’ waarbij het om echte klantcases gaat, ‘Never Stop Improving’ over digital collaboration en ‘Secure Your Succes’ over architectuur, security en compliance, en business continuïteit. Er komt ook steeds meer industriespecifieke content beschikbaar binnen RISE with SAP. Zo zijn er al Industry Packages voor de branches automotive, consumentenproducten, industriële machines en componenten, retail en de nutssector.”

Via eigen accountmanager of partner

Wat zou je tegen klanten willen zeggen die na aan het denken zijn over RISE with SAP? “Mijn belangrijkste advies zou zijn om te laten onderzoeken of RISE interessant is voor jouw organisatie. Hoe kun je er je businessvoordelen mee halen? Heb je eenmaal besloten om over te stappen: vraag je dan af of het beter is om meteen naar SAP S/4HANA over te stappen of om dat via een tussenstap te doen. Natuurlijk kunnen we daarbij helpen. Neem vooral contact met ons op. Dat kan via de eigen accountmanager of via de partner. Meer informatie over RISE with SAP is ook op de website van SAP te vinden.”



LOUWMAN MUSEUM
17 APRIL 2023

VNSG FOCUS ON

VERBINDT. VERSTERKT.

Ontmoeten

Interactieve sessies

Snijvlak van business & IT

Kennisdeling **Demo's**

Great Hall met ontmoetingsplein

Snijvlak van business & IT **Vooruitgang**

Verbindende activiteiten **Keynotes**

Gebruikersverhalen **Verbreed skills**

Business Processes and Technology

Sustainability



Tips & Tricks

Gebruikers hebben vaak behoefte aan ondersteuning bij het optimaal benutten van de mogelijkheden in hun SAP-oplossing. Daarom verzorgt een aantal bedrijven, speciaal voor jou, handige tips & tricks. In deze rubriek publiceren we de korte introductie van iedere tip. De uitgebreide versie kun je meteen downloaden of bekijken op onze website.



Business Process Monitoring

Simac IT NL - Eddy Kostons

Wist je dat er in SAP Solution Manager monitoring mogelijkheden zit om bedrijfsprocessen te monitoren? Via deze monitoring kun je bijvoorbeeld in de gaten houden dat orders binnen een bepaalde tijd verwerkt zijn.



Order operatie

Ideo - Bas Hovers

In dit Tips & Tricks artikel worden een aantal nieuwe mogelijkheden voor de order operatie belicht. Het betreft hier zowel operaties in zowel een onderhouds- als serviceorder, welke worden gebruikt voor het voorbereiden en plannen van service- en onderhoudswerkzaamheden. Het is vooral de werkvoorbereider die zich bezighoudt met het voorbereiden van de uit te voeren werkzaamheden: wie, wat, wanneer, hoe lang en met welke materialen?



Test (niet) geslaagd!

PTWEE - Martin Heining

De correcte werking van SAP-software wordt over het algemeen ervaren als een vanzelfsprekendheid. Pas op het moment dat iets niet (goed) werkt, merk je de gevolgen er pas van. Vergelijk het met een auto; zonder na te denken stap je in. Pas als de auto niet start, of nog erger, je halverwege strandt, word je geconfronteerd met je afhankelijkheid en alle ellende er omheen. Door software (inrichtings!)wijzigingen uitvoerig te testen voorkom je dat bedrijfsprocessen stranden. Maar ook het testen zelf kan natuurlijk verkeerd gaan. Net als bij autopech zijn hier veel uiteenlopende oorzaken voor te verzinnen. Na een rondgang bij PTWEE kwamen drie topics opvallend vaak naar voren als oorzaak.



Bepaal de juiste onderhoudsstrategie

SAP ASPM - Simon Van den Hende

Voor asset-intensieve bedrijven is het van belang ten alle tijden te streven naar een zo hoog mogelijke beschikbaarheid van assets en veiligheid en zo min mogelijk kosten. Maar hoe bereik je dit? Daar biedt SAP Asset Strategy and Performance Management (SAP ASPM) de uitstekende oplossing voor. Met SAP ASPM identificeer je kritische assets, bepaal je de juiste onderhoudsstrategie en implementeer je deze strategie in het ERP-systeem, zoals S/4HANA. Dit alles is gebaseerd op gekende betrouwbaarheidsmethodieken. Wil jij weten hoe het onderhoudsproces in SAP ASPM precies geregeld wordt?

Bekijk de uitgebreide Tips & Tricks op onze website >>



Scheer ervaart het succes van de Public Edition van SAP S/4HANA Cloud

INTERVIEW: Frans van Hoesel TEKST: Jon Hoofwijk

De Public Edition van S/4HANA Cloud kan een perfecte keuze zijn om de business te ondersteunen. Vooral vanwege de toegevoegde waarde die SAP S/4HANA Cloud vandaag en over een lengte van jaren brengt. Ferry Bogaards, Managing Partner bij Scheer Nederland, deelt zijn ervaringen over zeven recente implementaties van de Public Edition bij bedrijven en over de implementatie binnen Scheer zelf.

Scheer Nederland is een dochteronderneming van de Scheer Group. Het bedrijf heeft meer dan 1.000 collega's verspreid over locaties in Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Kroatië, Turkije, Singapore, Australië en de Verenigde Staten. De consultants optimaliseren bedrijfsprocessen met SAP Cloud oplossingen. Implementaties zijn volledig gericht op het overdragen en vastleggen van kennis rondom (integrale) processen binnen SAP S/4HANA Cloud. VNSG sprak met Ferry Bogaards over zijn ervaringen met deze implementaties.

Toegevoegde waarde van Public Cloud oplossingen

Wanneer bedrijven met S/4HANA Cloud werken, beheert SAP volledig de software. Updates en upgrades worden automatisch op de systemen geïnstalleerd. Er wordt door SAP duidelijk gecommuniceerd, via bijvoorbeeld webinars, blogs en trainingen, over de vernieuwingen of uitbreidingen in de functionaliteit. Vooral de inzet van deze vernieuwingen in de praktijk wordt gecommuniceerd. Met de ingebouwde helpdesk levert SAP 24/7 support. Scheer Nederland werkt zelf ook met de Public Edition van S/4HANA Cloud. Ferry vertelt over zijn ervaringen met het gebruik van dit systeem. "Wij gebruiken S/4HANA Cloud voor de ondersteuning van

onze uren- en onkostenregistratie, projectadministratie en de financiële administratie. De Public Cloud-versie is voor ons een perfecte keuze om de business eenvoudig en tegen een vaste prijs te ondersteunen."

"Overstappen van on-premise naar Public Cloud ERP"

"Veelal gaan bedrijven die on-premise met SAP ECC werkten, naar Public Cloud vanwege de continue struggle om te innoveren," vervolgt Ferry. "Er is behoefte aan een ERP dat flexibel en schaalbaar is en waarmee je direct kunt inspringen op nieuwe ontwikkelingen in de business of de technologie. Daarbij komt dat je voor een on-premise omgeving een IT-beheerorganisatie nodig hebt. Dat is kostbaar en deze kan veelal minder snel de gevraagde veranderingen implementeren. Dat gold allemaal ook voor Scheer. Daarom werken we nu bijna twee jaar met S/4HANA Cloud. De updates en upgrades zijn sindsdien zeer eenvoudig met weinig impact op de organisatie. Bovendien zijn innovatieve functionaliteiten (bijvoorbeeld Solution Order of RITA functionaliteit) in de



Ferry Bogaards

Public Edition eerder beschikbaar. Nieuwe functionaliteiten kunnen eenvoudig worden geactiveerd en direct worden geïmplementeerd"

Bedrijven die starten met SAP S/4HANA Cloud

"We hebben ook klanten die nog niet eerder met SAP ERP hebben gewerkt. Die kunnen we in twee groepen onderscheiden. Enerzijds zijn dit bedrijven die met Oracle of een ander ERP-pakket werkten. Dit type klant heeft een ERP legacy die ze vertalen naar de S/4HANA oplossing. Zij maken daarbij gebruik van de best practices, maar willen die wel kneden naar hun eigen behoeften binnen de bestaande mogelijkheden (configuratie of extensies). Anderzijds zijn het bedrijven die snel groeien en voor het eerst internationaal hun vleugels uitslaan. Dit type klant wil zo vlug mogelijk een fundament creëren waarmee ze hun groei gecontroleerd kunnen realiseren." Voor hen zijn deze best practices een perfecte basis om mee te starten.

Voordelen in de praktijk om naar Public Cloud te gaan

"Vooral gemak in gebruik en het real-time inzicht hoe het staat met het proces en met de business. Doordat in de HANA-omgeving de transactie en de analytische wereld volledig zijn geïntegreerd, heb je dat overzicht. SAP heeft binnen de Public Edition veel nieuwe concepten geïntroduceerd, zoals Event-Based Revenue Recognition, Event Based Costing en Universal Parallel Accounting om maar enkele te noemen, waarmee real time inzicht wordt versterkt. Klanten die al ervaring hadden met SAP ECC, hebben SAP S/4HANA Cloud snel onder de knie. Voor klanten die nog geen ervaring met SAP hebben, duurt het langer. Ze moeten eerst volledig begrijpen hoe end-to-end processen werken. Bij deze groep is het veel effectiever gebleken om ze na de Go-live te trainen. Ze moeten het nieuwe systeem eerst zien om goed te begrijpen hoe het werkt."

"Best practices zijn een flexibele gids"

Vereenzelvigen met de standard Best Practices

"Het proces wordt vereenvoudigd, doordat SAP gedetailleerde procesbeschrijvingen heeft voor ieder scope item. Een scope item is een stukje Best Practice. Er zijn meer dan zeshonderd scope items. De uitdaging voor de consultant is om de juiste scope items op basis van de behoefte van de klant te identificeren. Als je de set van scope items hebt bepaald, heb je een goede praatplaat om met de klant de optimale flow en business scenario's van een proces te bepalen. De perceptie is dat Best Practices een keurslijf zijn waar je in moet, maar ze zijn flexibel te configureren. Het is een soort gids die je niet een-op-een hoeft over te nemen. Als je met een Cloud Mindset implementeert, dan houdt je de Core van S/4HANA clean. Dat betekent echter niet dat er

geen flexibiliteit is in hoe je jouw processen inricht. Er zijn nog steeds allerlei opties om processen te boetsen zoals jij dat wil. Dat kan met customizing, een in-app extension met bijvoorbeeld een Cloud BAPI, of een Side-by-Side extension."

Eigen ervaringen Scheer met implementatie Public Edition

Ferry geeft ook een kijkje in de keuken van Scheer Nederland: "In ons eigen bedrijf hebben we de Public Edition voor Professional Services geïmplementeerd. In tegenstelling tot wat veel mensen denken, is dit een volwaardig ERP oplossing. Vergelijkbaar met SAP on-premise mogelijkheden. We hebben de standaard volledig uitgerold. We hebben wel moeten wachten op de beschikbaarheid van Resource Management. Dit gaat over de functionaliteit welke mensen beschikbaar zijn, op welk moment en met welke skills. In de tussentijd hebben we dat met Excel gedaan. Maar het mooie van deze omgeving is dat er continu vernieuwingen aankomen. SAP publiceert de roadmap voor de komende twee jaren. Wij waren in Nederland de pilot, nu volgen ook Zwitserland, Oostenrijk en Duitsland. Uiteindelijk hebben we alle systemen weggedaan en zijn we volledig op SAP S/4HANA Cloud overgegaan. We hadden vier tot zes maanden doorlooptijd voor de implementatie: voor de vertaalslag en voor het aanpassen van de masterdata. Een leerpunt daarbij was dat het in elk land toch anders is. Elk land en elke business unit heeft zijn eigenaardigheden."

Methodologie voor Public Cloud implementaties

"SAP heeft veel geïnvesteerd in SAP Activate, het implementatieraamwerk dat wordt gebruikt om SAP-oplossingen en innovaties te implementeren. Het is gebaseerd op de Agile-methodologie: een iteratieve aanpak om voortdurend te verbeteren. Vanuit onze industrie focus hebben we SAP Activate aangevuld om het nog effectiever te kunnen inzetten voor kennisoverdracht en kennisborging met specifieke industrie templates. De uitdaging is om je platform zo te maken dat je kunt blijven innoveren. Dat moet je intern goed uitleggen, zodat je kunt meegroeien met nieuwe functionaliteiten als je die interessant vindt."

RISE with SAP met SAP S/4HANA Cloud

SAP S/4HANA is de applicatie die als onderdeel van RISE with SAP wordt geleverd. RISE with SAP omvat een oplossing om een end-to-end business case te ondersteunen. De focus ligt daarbij niet langer op een enkele applicatie of een combinatie van applicaties. RISE with SAP gaat over end-to-end ondersteuning op alle verschillende niveaus: businessprocessen, applicaties, infrastructuur en het Business Technology Platform (SAP BTP). Over al deze niveaus heeft SAP de eindverantwoordelijkheid. Dit vermindert de complexiteit aan de kantzijde aanzienlijk.



Scheer Nederland

In gesprek met Coby Hendriks, VNSG Bestuurslid Internationale samenwerking “Wij willen die internationale stem zijn”

TEKST: Ton Verheijen

SAP User-Group Executive Network (SUGEN) bestaat vijftien jaar. Coby Hendriks, VNSG Bestuurslid Internationale samenwerking en verantwoordelijk voor de samenwerking met SAP bij de Rijksoverheid, stapte vijf jaar geleden als vrijwilliger aan boord. Coby is vanuit het VNSG-bestuur verantwoordelijk voor samenwerking met user-groups wereldwijd en afstemming met SAP. Een boeiend spel van beïnvloeding op nationaal, Europees en wereldwijd niveau. “Om dingen te verbeteren, hebben we gebundelde krachten nodig.”

SUGEN werd in 2007 opgericht om de uitwisseling van informatie en het delen van best practices tussen 22 gebruikersgroepen wereldwijd te bevorderen en de samenwerking met SAP voor strategische onderwerpen te coördineren. Het SUGEN-netwerk is verspreid over alle continenten. De missie is om een krachtige en internationale stem te geven aan SAP-gebruikers en een open, eerlijke dialoog op gang brengen tussen leden en SAP over strategische kwesties om nieuwe technologie vooruit te helpen en toe te passen.

Online en face-to-face ontmoeten de leden van SUGEN elkaar enkele keren per jaar om nieuwe ontwikkelingen en thema's te bespreken. Voor Coby Hendriks is het alweer het vijfde jaar dat ze als vrijwilliger haar kijk op het vak deelt met de andere leden. In november 2017 werd zij in de algemene ledenvergadering gekozen als vertegenwoordiger voor de VNSG. De setting van SUGEN is haar op het lijf geschreven want ze houdt van cultuurverschillen en gelooft sterk in het belang van best practices uitwisselen “om van elkaar te leren.

Een keer per maand is er een online overleg waarvoor ook vertegenwoordigers van SAP worden uitgenodigd. En twee keer per jaar is er een face-to-face meeting van drie dagen. Die kostbare tijd wordt gebruikt voor het uitwisselen van best practices en voor gesprekken met boardmembers van SAP.

“Onze inbreng zijn vaak onderwerpen uit de focusgroepen”

Strategische agenda

SUGEN staat voor executive exchange met SAP én voor onderlinge samenwerking en kennisdeling tussen de user groups om meer waarde te kunnen leveren voor de leden. SUGEN-leden kunnen voorafgaand aan een SUGEN-bijeenkomst hun strategische onderwerpen indienen. Coby: “We brengen onderwerpen in waarmee we zelf bezig zijn en die uit focusgroepen naar voren komen. In vorige bijeenkomsten hebben we bijvoorbeeld gesproken over de overname van nieuwe bedrijven door SAP, zoals Qualtrics. Wat vindt men daarvan? Wat levert zo'n overname op? Terugkomende thema's blijven zich ontwikkelen. Kijk naar S/4HANA. Dat thema staat al een tijdje op de agenda maar we voeren nu totaal andere gesprekken over S/4HANA dan een paar jaar geleden. Het gaat nu meer over de doorontwikkeling naar de cloud. November 2022 vond een face-to-face meeting plaats. Op het programma stonden onder andere 'sustainability', 'artificial intelligence' en 'digital supply chain'. Ook actualiteiten rond S/4HANA en BTP werden besproken.”

Delen van ervaringen

Leren van elkaar, dat is een continu proces waarbij iedere inbreng welkom is. Coby vertelt hoe die uitwisseling bij SUGEN werkt: “Als VNSG hebben wij bijvoorbeeld best veel ervaring met het organiseren van events. Daarin zijn we misschien verder dan sommige andere user-groups. Zij leren van ons hoe we dat aanpakken en hoe wij onze leden bereiken. Omgekeerd leren wij ook van hen, bijvoorbeeld over hoe zij nieuwe leden vinden. We sparren ook samen over het behouden van leden en over de collectieve inkoopactie van de learning hub. Deze uitwisseling is erg inspirerend en vaak heel praktisch. In coronatijd moesten de bijeenkomsten ineens online. Maar hoe? Met elkaar deden we ideeën op.”

Onafhankelijk netwerk

SUGEN is een onafhankelijk netwerk. Dat is belangrijk volgens Coby: “We kunnen het soms best oneens zijn met SAP. We willen een kritisch tegengeluid laten horen om de dialoog op gang te brengen over zaken die meer duidelijkheid vragen. Het helpt nu eenmaal als je elkaar beter begrijpt. De nieuw opgedane inzichten geven we weer terug aan de VNSG-leden. Zo van: ‘Kijk, we weten nu wat SAP wil.’ In het verleden was dat lang niet altijd duidelijk. De manier van communiceren van SAP was best wel gericht op shareholdervalue en veel minder op klantbelang.”

De Global User Groups Organization van SAP is een van de aanspreekpunten voor SUGEN. Ook zijn er goede contacten met CEO Christian Klein zelf. Coby: “Christian ziet het belang van een goede relatie met SUGEN. Dat helpt enorm als we andere boardmembers of strategische executives van SAP willen spreken. Met de hulp van Christian kunnen onze onderwerpen op een goede plek in de organisatie landen. Ja, daar zijn we best trots op.”



Coby Hendriks

Mooi dat de deuren steeds makkelijker opengaan bij SAP. Maar dat is geen doel op zich. Op welke punten heeft SUGEN de afgelopen jaren echt resultaat geboekt? Coby hoeft niet lang na te denken. Ze noemt verbetering van klantportalen en klantinformatie en licensering: “De hele discussie over indirect gebruik heeft geleid tot de digital access-definitie plus documentlicenties.” De discussie heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld. In het begin leek indirect gebruik vooral een bedreiging voor SAP-klanten. Nu is het volgens Coby een ease of doing business-topic: “SAP heeft de zorgen en kritiek getoetst en kwam met een digital access-model. Dat was al een verbetering maar er waren nog onduidelijkheden en risico's, zoals dubbele licenties. Daar hebben we met SUGEN aan gewerkt en daar profiteren SAP-gebruikers nu van. Om dit soort zaken te faciliteren, hebben we een lange adem nodig.”

“Goede klantcases maken het verschil”

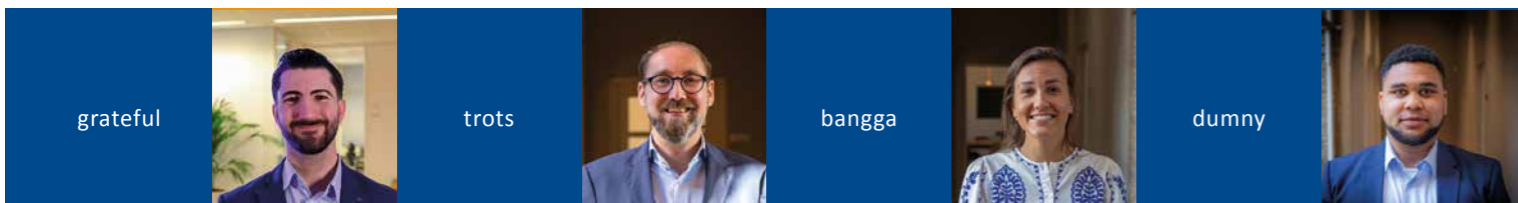
Klantcases RISE en BTP

Het effect van sparren met elkaar ziet Coby terug op alle niveaus. De energie die in SUGEN wordt gestoken, vloeit ook terug naar de VNSG-leden. Coby licht toe: “Als we beter weten waar SAP naartoe wil, kunnen we beter anticiperen. Dat vertaalt zich voor de VNSG-leden in concrete kennissessies, thema-evenementen, interessante gastsprekers en mooie klantcases.”

Want om relevante klantcases zitten veel VNSG-leden verlegen. Bij de introductie van RISE was dat aanvankelijk een probleem. Coby: “RISE is best een lastig begrip. Het is geen product of dienst maar een propositie. Wat is het? Hoe helpt het klanten verder? Bij SAP hebben we erop aangedrongen dat dat verhaal, en de positie van klanten en partners, duidelijker moest worden neergezet. Ook hebben we aangestuurd op klantcases. Niet alleen van grote global spelers, maar ook van kleinere bedrijven, zodat kleine VNSG-leden zich er ook in kunnen herkennen. Voor BTP geldt hetzelfde: goede klantcases kunnen het verschil maken. Het moet geen salesverhaal zijn. Zo van: ‘Koop BTP en je probleem is opgelost.’ Het gaat om concrete praktijkervaringen.”

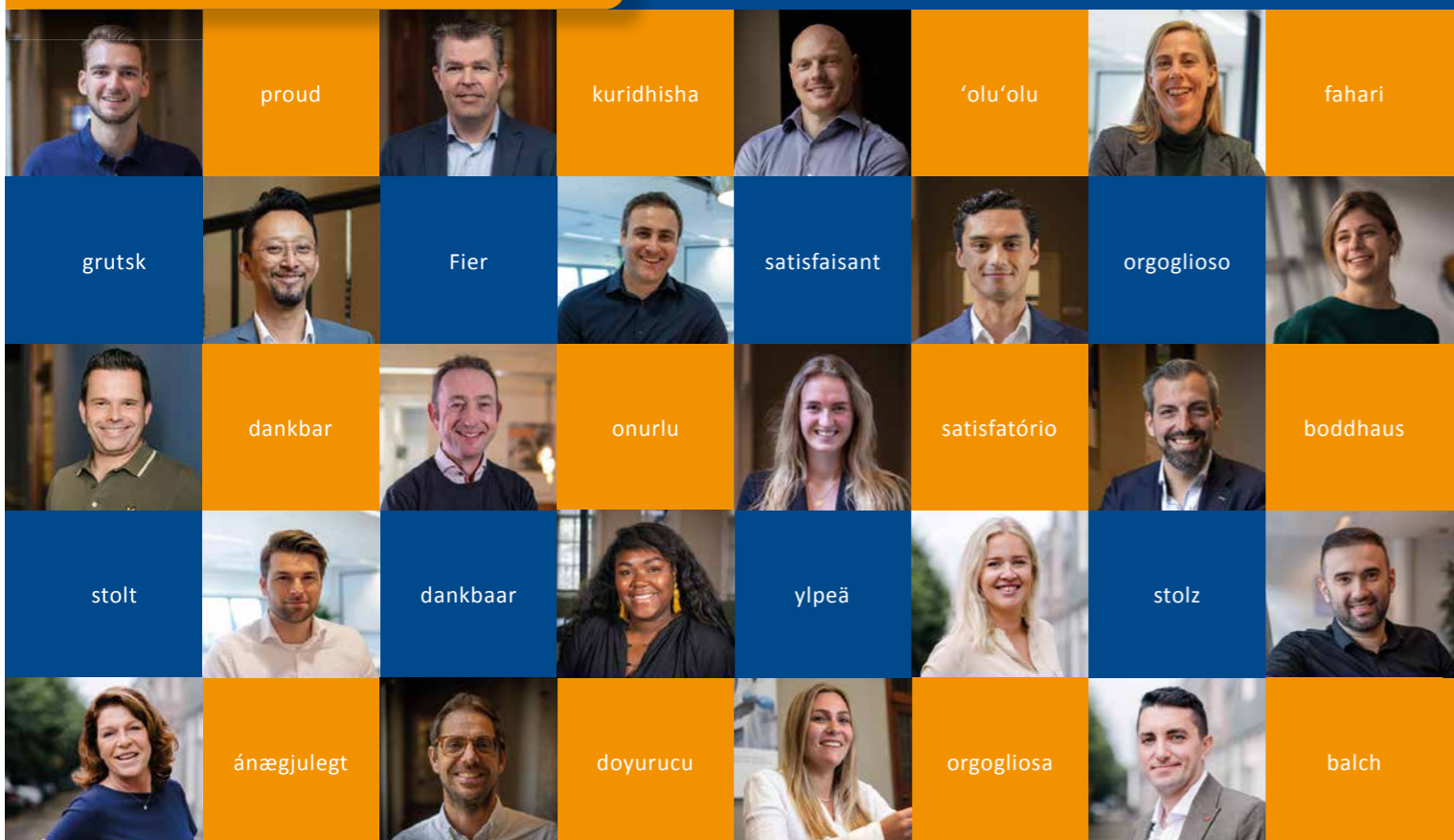
Met meer uitwisseling van ervaringen en meer verbindingen tussen focusgroepen wil Coby nog meer waarde uit SUGEN halen. Maar het succes staat en valt uiteindelijk met de mindset van de SUGEN-leden. Dat is best een dingetje. Coby: “De uitdaging is meer interactie halen uit alle user-groups binnen SUGEN. We zien namelijk vaak dat deelnemers iets komen halen en veel minder iets komen brengen. Daarin kunnen we de volgende slag maken.”

Meer weten over SUGEN? Neem contact op met de VNSG. Coby Hendriks staat je graag te woord.



TROTS

OP ONZE KLANTEN
EN MEDEWERKERS



Trots op onze 400+ collega's die zich iedere dag maximaal inzetten om de ambities van onze klanten op het gebied van Digitale Transformatie te realiseren.
Klanten en collega's bedankt!

Dé partner voor: Implementaties | Hosting | Support
Low-code development | HR Solutions & Producten | SAP Reseller



info@mybrand.nl | www.mybrand.nl



Data als basis voor service en onderhoud Themamiddag Better together

INTERVIEW: Frans van Hoesel. TEKST: Jon Hoofwijk

De focusgroepen Analytics (ANL), Data Management (DM) en Enterprise Asset Management (EAM) hadden op 13 september gezamenlijk een uitgebreid programma samengesteld. Er kwamen veel interessante onderwerpen aan bod voor iedereen die werkt als process expert, data expert of data reporter. Het event werd mede mogelijk gemaakt door Deloitte, Ideo, Magnus, newITera, rond en Rizing. De toepasselijke titel van de themamiddag was dan ook "Better together!"

Voor het eerst sloegen verschillende focusgroepen de handen ineen. Dit deden ze op een bijzondere locatie: de High Tech Campus in Eindhoven waar vroeger NATlab van Philips was gevestigd. Hier woonden 141 deelnemers presentaties en casussen uit de praktijk bij. Daarnaast was er volop gelegenheid om met elkaar in discussie te gaan. Zowel tijdens de sessies als tijdens de lunch, koffiepauze, borrel en in de wandelgangen. Het evenement kwam tot stand door de bezielende inspanning van Wilbert van de Laarschot (voorzitter focusgroep EAM), Harry Koch (voorzitter focusgroep DM), Leonard van Nispen (secretaris focusgroep DM), Jack Bijl (voorzitter focusgroep ANL) en Vincent Beumer (secretaris focusgroep ANL). De VNSG-redactie kijkt terug op een geslaagde middag met Wilbert van de Laarschot, Harry Koch en Jack Bijl.

Multidisciplinariteit

Wilbert van de Laarschot opende de middag. Hij benadrukte het belang om vanuit verschillende disciplines bij te dragen aan het grotere geheel. Zoals de VNSG dat in de toekomst vaker zal doen via Special Interest Groups (SIG's). Srikanth Akkiraju van Philips nam de eerste keynote voor zijn rekening.

Hij ging in op nieuwe businessmodellen die uiteraard ook een nieuwe aanpak vergen. Deze nieuwe modellen zijn meestal datagedreven waarbij de klant centraal staat. Hiervoor is multidisciplinariteit nodig. Een mooi voorbeeld van Better together! Daarna was het de beurt aan SAP: Mark Roepers, Niels van der Kam en Ismail Vurel vertelden over data als basis voor onderhoud. De vele aankopen van de afgelopen jaren hebben een suite van best of breed-producten opgeleverd die echter niet altijd dezelfde taal spreken. Het One Domain Model moet ons weer bij elkaar (together) brengen.

"Hetzelfde referentiepunt om dezelfde taal te spreken"

Op reis

Het belang van samenwerking stond ook centraal in de SAP-expertsessie over SAP PowerDesigner bij Philips. SAP PowerDesigner is een samenwerkingstool voor bedrijfsmodellering. De verschillende lagen in de modellen bij Philips beogen om hetzelfde referentiepunt te hebben

en om dezelfde taal te spreken. Hierdoor kunnen business en IT met elkaar tot betere resultaten komen (Better together). Hetzelfde geldt voor verschillende businesspartijen. Johan Amsing van Ideo en Bernard Vorspel van Ardagh namen de aanwezigheid mee op reis naar beter asset management. De bestemming van hun reis stond vast maar door externe hulp in te roepen (Better together) op het gebied van process- en toolkennis, werd samen een beter resultaat bereikt. Namelijk een up-to-date aanpak en volledig landschap.

Eén waarheid

Erik Leemans van Alliander vertelde over het gebruik van SAP Analytics Cloud (SAC) voor onderhoudsplanning van assets. Het netwerkbedrijf gebruikt SAC als tool om uit allerlei systemen data te halen en hier vervolgens één bron van te maken om rapporten te genereren en applicaties te ontwikkelen. Daarmee beschikt Alliander over één waarheid, waarbij deze data allemaal hetzelfde wordt gepresenteerd. Dat levert ook een belangrijke bijdrage aan de kwaliteit van de data.

“Van silo’s naar een geïntegreerde aanpak”

Kijkend naar de ontwikkelingen van de laatste twintig jaar en de manier van samenwerken valt de volgende verschuiving op. Aan het begin van het millennium werd er zowel functioneel als technisch vanuit silo’s gewerkt. IT-organisaties waren vooral functioneel georganiseerd. Er werd meestal gewerkt in projectteams die een lange doorlooptijd hadden. De functionele PM-, MM-, CS-, HR- en FiCo-consultant moest één van de modules beheersen en vanuit deze expertise een bijdrage aan de oplossingen leveren. Inmiddels is er een hoop veranderd. Tegenwoordig denken we meer vanuit de processen en vanuit process owners. We formeren scrums om in kortere

cycli de stories op te leveren. Epics worden geschreven als deel van programma’s, en functionele silo’s worden gekanteld. Op deze manier komen de processen centraal te staan.

Waar data informatie wordt

De laatste jaren staan dataprojecten steeds vaker op de agenda. Total Data Quality, data modellering en conceptuele (cross platform)-diagrammen ondersteunen de processen. Basisprocessen lijken daarbij minder afhankelijk van systemen te worden. Kritische data-elementen en processen vereisen focus om continue verbeteringen te waarborgen. Analytics en data-analytici helpen bij het vinden van informatie. De uitdaging blijft echter hoe je zeeën aan data samenbrengt. Er is zoveel data beschikbaar gekomen: zowel in gestructureerde als ongestructureerde vorm. Lokaal, mobiel en in de cloud.

Techniek versus business

Gedurende de middag op de High Tech Campus was er een mooie balans tussen techniek en business. De presentaties gingen niet al te diep in op de exacte techniek maar vooral op de waarde die in de toepassing ervan zit. De meeste sprekers waren business managers, gebruikers of IT’ers. Als het gaat om de balans tussen operationeel en tactisch, dan leek de balans meer naar operationeel niveau te neigen. Afhankelijk van hoe je het bekijkt, zou dit een mooie kruiwagen voor de volgende boodschap zijn: waar zit de waarde in de business, en hoe bereik je die?

Powerpitch

Een aanzet daarvoor werd tijdens de afsluitende Powerpitch gegeven. De aanwezige vakpartners kregen de gelegenheid om hun zienswijze op de toekomst te presenteren in een korte pitch. Alle aanwezigen konden aan het eind van dit blok de pitch van de dag kiezen. En de winnaar was... Bart Elshout namens Ideo. Van harte gefeliciteerd!



grip op food

van ERP-systeem tot
bedrijfsproces



download het ebook

info.delaware.pro/nl/grip-op-food



Ideo opmerkelijk in service- en asset management

Over de filosofie Ubuntu, slimme brillen en servitization

Ideo implementeert en ondersteunt cloudproducten en -technologie van SAP voor asset management en field service management. Daarnaast is Ideo een grote speler in de markt voor service en onderhoud. Volgens Patrick van de Kamp, directeur Allianties en Innovatie bij het in Den Bosch gevestigde Ideo, kan de keuze voor SAP ook het chronische tekort aan technisch personeel opheffen: "IT maakt het werk aantrekkelijker en we kunnen de klant van de klant beter bedienen."

Opmerkelijk in service- en asset management

Ideo helpt bedrijven om hun service- en onderhoudsprocessen te verbeteren. Een indrukwekkende lijst van zo'n 200 namen van klanten siert de website. Vrijwel alle letters uit het alfabet zijn vertegenwoordigd: ASML, BAM, Cofely, DAF, Eneco... Iedereen snapt dat je dit soort gerenommeerde ondernemingen niet zomaar binnenhaalt.

De missie en visie van Ideo is 'maximale businesswaarde creëren met standaardisatie van service- en asset management' en 'de concurrentiepositie van organisaties verbeteren door hun service- en onderhoudsprocessen in SAP beter in te richten'. Dat is een hele mond vol. Patrick licht toe: "we maken IT onderdeel van de business, waardoor de productiviteit wordt verhoogd, de kosten beheersbaar blijven en organisaties flexibel kunnen reageren op veranderingen in de markt."

Kennis en vaardigheden met een duidelijke focus

Ideo is een kwart eeuw geleden ontstaan, in de tijd van SAP R/3, en was afgelopen jaar winnaar van de 'SAP Digital Supply Chain Partner of the Year'. Binnen de brede supply chain richt het bedrijf (70 medewerkers) zich dus op service en asset management. Dat is een vak apart. Patrick: "In de ERP-



Patrick van de Kamp

wereld zijn domeinen als inkoop, verkoop en manufacturing goed behapbaar. Maar service en onderhoud? Dat is een specialisatie die veel verder weg staat van veel IT'ers."

Voor Patrick is service- en asset management bekend terrein. Hij is van origine werktuigbouwkundige en staat dus dicht bij de business. Hij weet wat de monteurs nodig hebben en koppelt dat aan zijn eigen bedrijfskundige inzicht. De monteurs moeten de juiste informatie hebben in hun mobiel: informatie over de klant, over het probleem en over de actuele situatie rond de betreffende machine. En ze moeten de juiste skills hebben voor de opdracht. Vanaf de intake tot de uitvoering moet het proces strak worden aangestuurd en ondersteund, met de juiste acties en de juiste reserveonderdelen. De uitvoering van het werk zelf moet gemakkelijk kunnen worden teruggekoppeld.

IT-consultancy in overall in binnen- en buitendienst, dat is wat Ideo met passie doet. Patrick: "Toen SAP service- en asset management in opkomst was, hebben wij ons daar volledig op toegelegd. We wilden daar gewoon heel erg goed in worden. We zijn als schoenmakers bij onze leest gebleven en hebben dat al die tijd vastgehouden. Mijn collega Martin (oprichter) is net als ik technisch geschoold, hij is elektrotechnicus. Wij kennen de wereld van de monteur en wij zijn vertrouwd met SAP."

Ubuntu en ontwikkelpaden met Young Professional Programma

In sollicitatiegesprekken (met jonge consultants) probeert Patrick het kaf van het koren te scheiden. Zijn voorkeur gaat uit naar degenen die intrinsiek gemotiveerd zijn en een innerlijke drive hebben. Ze moeten het vooral leuk vinden om met IT-producten en klanten bezig te zijn, om te werken in teamverband en om zichzelf te ontwikkelen in het vak.

Patrick: "Het draait bij ons om zingeving en mensenwerk. Wij zeggen: je doel moet eigenlijk zijn om anderen beter te

maken, dan word je zelf ook beter. In Afrika hebben ze daar een mooie term voor: Ubuntu. Op z'n Brabants: het project is pas geslaagd als de laatste over de finish is. Vergelijk het met voetballen. Je wilt winnen. Maar als je wilt en de sfeer in je team is niet goed, dan heb je toch verloren." (Ubuntu is een filosofie uit het zuidelijke deel van Afrika die draait om toewijding in het geven en nemen, samen delen en leven in groepen en meer vrede creëren tussen stammen onderling.)

"Aandacht voor het individu, teamwork en persoonlijke ontwikkeling"

Patrick over jonge medewerkers: "Ik hou ervan om in het eerste gesprek hen een gevoel mee te geven over hoe wij de dingen graag willen doen, zodat ze weten wat ze kunnen verwachten bij ons. Gesprekken voer ik op een gelijkwaardig niveau. Vroeger werden kandidaten letterlijk doorgezaagd. De macht lag bij de werkgever. Inmiddels zijn de rollen omgedraaid. De kandidaat heeft de regie en bepaalt of die bij jou wil werken. Als ze bij ons komen, kunnen ze hun eigen ontwikkelpad volgen en beter worden in wat ze doen. Wij hebben geen vaste rollen. Soms ben je consultant, soms mentor, projectleider of marketeer. Wij boetsen de functie voor hen. Dat betekent: aandacht voor het individu, teamwork en persoonlijke ontwikkeling."

Om jonge Ideo consultants van de juiste kennis en vaardigheden te voorzien is een tweejarig Young Professional Programma ontwikkeld, met aandacht voor het individu, teamwork en persoonlijke ontwikkeling. Kortom: de automatisering, planning, bedrijfsprocessen en werkprocessen moeten perfect op elkaar aansluiten en daar heeft Ideo zich de afgelopen 25 jaar in gespecialiseerd. "Ons businessmodel is niet zo gemakkelijk te kopiëren", zegt Patrick daarover.



Patrick probeert bruggen te slaan met kandidaten en hen zover te krijgen dat ze voor een periode van minimaal drie jaar willen blijven: “Onze intentie is van iemand een goede consultant te maken en dat kan alleen door voor een langere periode in elkaar te investeren. Op die basis voer ik sollicitatiegesprekken. Wat er na drie jaar gebeurt? Dat weet je nooit. Maar ons verloop is niet hoog, dus ik denk dat we het goed doen.”

Naast specialist in service- en asset management zijn de consultants van Ideo eigenlijk generalisten, die veel samenwerken met specialisten van grote system integrators. Van alle aspecten van het vak weten ze wel wat: sales, logistiek, HR, reserveonderdelen en de juiste skills. Patrick: “Ze weten genoeg om aansluiting te vinden bij de specialisten in al die domeinen. Wat dat betreft zijn wij de spin in het web.

Tekort aan technisch personeel maakt efficiëntie en nieuwe technologie noodzakelijk

Machines in fabrieken moeten zoveel mogelijk draaien. De downtime moet beperkt blijven. Daar komt Ideo in beeld. Patrick: “Wij willen voor onze klanten goed inzicht in de componenten van een machine en welke het meest kritisch zijn voor onderhoud. Inderdaad, risicomangement. Dat wordt steeds belangrijker door de dynamiek in de markt en de steeds snellere veranderingen in productielijnen. Voor onze klanten gaat het erom dat ze de goede keuzes maken voor waar ze hun geld aan uit geven. Dat vraagt om continu bijsturen. Voor asset performance management geeft SAP ons de benodigde tools.”

Zoals gezegd: dit alles moet gebeuren met steeds minder beschikbaar technisch geschoold personeel. “Snellere en betere processen met minder mensen, dat kan niet zonder nieuwe technologie”, benadrukt Patrick nog maar eens. Zuinig zijn op de zittende medewerkers is dan het devies. De monteurs krijgen laptops mee en werken met digitale werkbonden en slimme brillen. Dat maakt het werk aantrekkelijker en efficiënter. Patrick: “Als het proces vlekkeloos loopt, kunnen zij doen waar ze goed in zijn: sleutelen.”

“Met slimme brillen kunnen ervaren monteurs vanuit de back-office meekijken”

Een voorbeeld van hoe technologie het mogelijk maakt om efficiënter en effectiever te werken: servicemonteurs die zijn toegerust met slimme brillen, zodat een collega-monteur in de back-office kan meekijken als zich problemen voordoen op locatie. Aan deze ‘digitale monteurs’ zit een stukje SAP-technologie vast. De sensoren in de brillen geven informatie over het gedrag van de machine: druk, temperatuur, trilling.

Met de augmented reality-oplossing van TeamViewer wordt realtime data in het gezichtsveld geprojecteerd zodat de monteurs metingen kunnen lezen en problemen oplossen. Volgens Patrick hebben zulke oplossingen nogal wat voordelen, ook qua tijdsparing. Zo hoeven ervaren monteurs niet meer zelf op pad, ze kunnen worden ingezet om jonge monteurs vanuit de back-office te begeleiden. Dat is efficiënt. Patrick: “Vroeger hadden onze klanten meester/gezel-koppeltjes. Een jongere medewerker werd door een oudere collega wegwijs gemaakt. Met zo’n slimme bril kunnen we veel meer ondersteuning bieden. Ervaren monteurs kunnen wel twintig jonge medewerkers bedienen. Gezien de enorme personeelstekorten is dat iets wat we met onze klanten verder willen ontwikkelen. Met minder mensen processen naar een hoger niveau tillen. Dat kan volgens mij alleen met nieuwe technologie.”

Fabrikanten en producenten spelen in op de trend servitization

Patrick benoemt de trend van servitization. Dat houdt in dat ondernemingen goederen steeds meer koppelen aan een bepaalde dienstverlening. Patrick: “Om de wereld van servitization binnen te stappen, worden producten met slimme sensoren uitgerust, zodat het gedrag van de machine kan worden gemonitord. Via het IoT herkennen we patronen. Met die data wordt pas duidelijk welke dienstverlening kan worden toegevoegd aan het product. Men kan het apparaat in de designfase verbeteren maar ook van tevoren al actie ondernemen bij de klant. Inderdaad, predictive maintenance. Service en onderhoud ontwikkelt zich van leveren van producten naar leveren van diensten. Dat moet leiden tot nog betere service en loyalere klanten, hoewel ik ook moet zeggen dat nog niet alle klanten al zover zijn.”

Al deze uitdagingen dwingen organisaties om efficiënter en wendbaarder dan ooit te worden. Ideo gaat graag met je in gesprek om te ontdekken hoe je moderne technologieën kunt toepassen om service- en onderhoudsprocessen efficiënter, effectiever en meer agile te maken.



Top 10 best gelezen blogs 2022

1 Damen Shipyards verankert groei en modernisering met SAP S/4HANA



Om verdere groei bij Damen Shipyards Group te verankeren, op te kunnen schalen en de efficiency te verhogen, is er veel aandacht voor het digitaliseren en harmoniseren van bedrijfsprocessen en technologie, inclusief aandacht voor de mensen die er mee werken. Ze zijn recentelijk begonnen met het implementeren van SAP S/4HANA als hun nieuwe ERP-systeem. Deze zomer is de eerste divisie, Damen Yachting, live gegaan. Han Coenraad (Damen Shipyards), Onno Wiltink (ITvisors) en Jasper Buis (TCS) vertellen je hoe Damen nu luxe jachten bouwt met de ondersteuning van een geïntegreerde planning, logistiek en financiële afhandeling. >>



2 Jumbo over S/4 standaardisatie en maatwerk - Snel schakelen lukt niet met veel maatwerk



Jumbo wil met behulp van de juiste technologie haar innovatieve vermogen verder versterken. Mede daarom stapt Jumbo over op een nieuwe manier van werken, zodat klanten de allerbeste winkelervaring krijgen. Jumbo wil voorop blijven lopen in de retailmarkt én kunnen blijven groeien en innoveren. Dat vraagt om een omvangrijke IT-migratie van ECC naar S/4HANA (S4). Daarbij rijst de vraag in hoeverre je kunt terugvallen op een standaard SAP-functionaliteit en wanneer je maatwerk moet bijbouwen. Daarover sprak de VNSG met IT-architect Ton Duyser en Technical Pathfinder Steven Spronk. >>



3 Alliander gebruikt SAP Analytics Cloud (SAC) voor onderhouds-planning



Alliander gebruikt sinds enkele jaren SAP Analytics Cloud (SAC) voor onderhoudsplanung van hun assets. Daarbij wordt beschikbare data op een flexibele manier geanalyseerd. Aan de hand daarvan wordt een jaarplan opgesteld dat na goedkeuring weer teruggaat naar SAP Quality Management (QM). Daarmee beschikken ze over veel meer inzichten en flexibiliteit dan wanneer zij dit direct in QM zou doen. Expertum Consulting heeft ze hierbij ondersteund als adviespartij. Marije Krecting is product owner van een DevOps/Scrum-team bij Alliander en vertelt over de mogelijkheden in SAC en hoe Alliander dit heeft gedaan. >>



4 Eneco - Verschillende integratie-mogelijkheden van en naar SAP



SAP vormt de core van het IT-landschap van Eneco. Daaromheen draaien andere applicaties. De SAP-core moet natuurlijk goed samenwerken met de rest van de keten. Hoe doet Eneco dat? Voor welke integratiemogelijkheden kiest het energiebedrijf? Marco Verhoef en Edwin Postma vertellen over hun ervaringen bij Eneco en geven daarbij drie voorbeelden: het projectensysteem, de buitendienst-applicatie en IoT-toepassingen. Hoe gaan zij om met integratie-uitdagingen? Wat kan er wel, en wat niet, met SAP? Kiezen ze voor een enterprise-aanpak of pakken ze het applicatie voor applicatie aan? Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende integratiemogelijkheden? >>



Top 10 best gelezen blogs 2022

5 Terugblik themamiddag Better together - Samenwerking tussen drie focusgroepen



Lees hier een terugblik van de themamiddag Better together plaats: Data als basis voor service en onderhoud. Het was voor het eerst dat drie focusgroepen de handen ineensloegen en samen een mooi programma samenstelde. >>



6 SAP licenties: Hoe zit het met het nieuwe licentiemodel voor indirect gebruik?



Op 10 april 2018 lanceerde SAP haar nieuwe licentiemodel omtrent indirect gebruik, gebruik zonder een named-userlicentie en een SAP userinterface. Waarom er een nieuw licentiemodel is, wat de belangrijkste punten zijn van het model en hoe het zit met de SAP licentiekosten lees je in dit artikel. >>



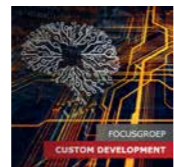
7 Human Experience Management (HXM) in de cloud met SAP SuccessFactors



Met SAP SuccessFactors HXM kunnen bedrijven HR-strategieën transformeren en uitbreiden. De HXM-suite kan worden gebruikt om personeel te vinden, te trainen en te managen. Daarnaast biedt het nog vele andere mogelijkheden. >>



8 Focusgroep Custom Development (CDV) uitgelicht



De focusgroep Custom Development is bedoeld voor iedereen die binnen het SAP-ecosysteem betrokken is bij het ontwikkelen van maatwerksoftware. Daarbij gaat het in eerste instantie om iedereen die programmeert in SAP. >>



9 RISE with SAP - Naar de cloud in je eigen tempo



Meebewegen met de snelle veranderingen van nu, hoe doen organisaties dat? Niet met verouderde computersystemen, zoveel is duidelijk. RISE with SAP is de nieuwste tak aan de grote SAP-boom. Wat biedt RISE with SAP concreet aan de gebruikers? >>



10 Tips & Tricks juni 2022



In deze serie leveren diverse experts handig tipsvoorgebruikers. Met in deze editie, gepland onderhoud, belang van testen in een organisatie laten landen, onderhoudscertificaten en nieuw licentiemodel RPA. >>



VERBINDT. VERSTERKT.

Colofon



VNSG Magazine is het magazine van de Vereniging Nederlandstalige SAP Gebruikers. Het blad biedt een platform voor meningen en ervaringen van SAP-gebruikers.

EINDREDACTIE
Hanneke Arts, VNSG

REDACTIERAAD
Dennis van Eerden, Tata Steel
Dirk-Jan Schenk, Hogeschool van Amsterdam
Frans van Hoesel, VNSG
Ton Siebelink, SAP Nederland
Mientje Paais, VNSG
Hanneke Arts, VNSG

VRAGEN OVER ADVERTEREN?
Kijk op www.vnsg.nl of neem contact op met het VNSG Bureau:
- Telefoon: 073 - 64 10 200
- E-mail: info@vnsg.nl

VORMGEVING EN OPMAAK
VNSG i.s.m. HSP

DRUK
PreVision, Eindhoven

OPLAGE
1000 exemplaren

Artikelen geven niet noodzakelijkerwijs de mening van het bestuur weer. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden stukken niet te plaatsen of in te korten. Artikelen, of gedeelten daarvan, mogen alleen worden overgenomen na toestemming van de redactie met bronvermelding.

DEZE EDITIE IS MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR



Wij zijn benieuwd naar jouw mening over dit magazine.

Laat het weten via onze socials met #VNSGmagazine en/of tag ons.



Versnel je digitale transformatie met SAP en Flexso!

Op zoek naar een strategische **end-to-end SAP implementatiepartner**? Zoek niet verder: Flexso effent samen met jouw team het pad naar een **snelle digitale transformatie**. En dat doen we met passie én expertise. Zo haalt je organisatie meer uit haar SAP-investeringen dan je durft te dromen!

Flexso is frontrunner in de markt voor onder meer:

- **Next-generation ERP** met SAP S/4HANA
- **End-to-end hr-strategie** met SAP SuccessFactors
- Omnichannel experience met **SAP Customer Experience**
- Innovatie en differentiatie met **SAP Business Technology Platform**

Meer weten? Neem contact op en we maken graag kennis bij een kop koffie!