

KEYBOARD



SPOTLIGHT

Onbeperkte mogelijkheden bij CCI dankzij Microsoft Dynamics NAV en iFacto Distri+

KEYNOTE

Interview met businesscoach Carl Van de Velde: Ondernemen is voor-denken

SOLUTIONS

Backup & Disaster Recovery, het noodzakelijke ABS systeem van elke onderneming

Waarom waarom
uw uw betalingen betalingen
twee twee keer keer
ingeven ingeven??



Microsoft Dynamics®

Isabel en Microsoft Dynamics werken perfect samen.
Een indrukwekkende tijdwinst in uw dagelijks beheer
wat zich vertaalt in aanzienlijke besparingen.



Haal meer uit uw dag met Isabel

Inhoud

SPOTLIGHT

Onbeperkte mogelijkheden bij CCI dankzij Microsoft Dynamics NAV en iFacto Distri+ Pag 4

KEYNOTE

Interview met businesscoach Carl Van de Velde : Ondernemen is voor-denken Pag 7

SOLUTIONS

Backup & Disaster Recovery, het noodzakelijke ABS systeem van elke onderneming Pag 10

TRENDWATCHER

Activity Based Costing Pag 13

Colofon

KeyBoard Magazine | Success through value innovation

Uitgever: Lemarco
Sneeuwbeslaan 17 B7
B-2610 Wilrijk
+32 (0)3 827 26 36
contact@lemarco.be

Redactie: Katrien De Hert, Ken Holsters,
Dries Van Damme, Patrick Dalle

Advertenties: Isabel, Microsoft, iFacto Group

Grafische opmaak: Lemarco - Lutz Stange

Editoriaal

Niet bedrijven doen zaken, maar mensen ...

Controle, automatisering, planning en procesoptimalisatie vormen de bouwstenen van bedrijfsefficiëntie. De hype rond ERP-systemen mag dan wel voorbij zijn, de KMO is zich eens te meer bewust dat een bedrijfsoplossing, die toelaat snel te reageren op interne veranderingen en externe invloeden, cruciaal is. Meer nog, daar waar vroeger vaak 80% van de functies van het softwaresysteem ongebruikt bleef, zien bedrijven hun ERP-pakket vandaag als een platform waar het hele reilen en zeilen van de organisatie aan vast hangt.

Dit betekent echter niet dat uw bedrijfsoplossing enorm complex hoeft te zijn. Integendeel! iFacto combineert eenvoud en innovatie en focust op de gebruiker. Met de Role Tailored Client is officieel een nieuw tijdperk aangebroken. Door het gebruik van rolcentra worden werknemers 'gedwongen' om na te denken over hun plaats binnen een bedrijfsproces: welke informatie is voor hen belangrijk en moet beschikbaar zijn op hun scherm. De medewerker moet snel en autonoom correcte beslissingen kunnen nemen op basis van de in het systeem aanwezige gegevens. Verantwoordelijkheden zijn specifiekier omlind waardoor de gebruiker duidelijker zicht heeft op de onrechtstreekse, maar persoonlijke bijdrage aan het bedrijfssucces. Die bewustwording stimuleert medewerkers, die iedere dag opnieuw het beste van zichzelf willen geven, goed gebruik te maken van de bedrijfssoftware.

Werknemers motiveren hun taak zo goed mogelijk uit te voeren, is ook de boodschap die businesscoach Carl Van de Velde brengt in het boeiende interview over de succesvolle ondernemer. Naast de getuigenis van CCI NV, importeur van diverse Japanse elektronische toestellen, zetten we twee topics in de kijker waar iedere organisatie vroeg of laat nood aan heeft: Backup & Disaster Recovery en Activity Based Costing.



Wij wensen u alvast een aangename lectuur!

Dirk Covens
Managing Partner,
iFacto Group



Veldkant 33B - 2550 Kontich
Tel.: +32 (0)3 443.20.70 - Fax +32 (0)3 443.20.74
www.ifacto-group.be - info@ifacto.be

Onbeperkte mogelijkheden bij CCI

dankzij Microsoft Dynamics NAV en iFacto Distri+



CCI nv, importeur van diverse Japanse elektronische toestellen, maakte reeds jaren gebruik van een geïntegreerd bedrijfspakket. Het systeem werkte wel naar behoren, maar schoot tekort op vlak van managementrapportering. Bovendien werden bepaalde bedrijfsprocessen nog met losse toepassingen beheerd. Toen het saturatieniveau van de toepassing bereikt werd, besloot CCI de markt van de ERP-oplossingen te verkennen. De zoektocht eindigde bij Microsoft Dynamics NAV en meer bepaald bij iFacto Distri+, een universeel inzetbare totaaloplossing, die tegelijk budgetvriendelijk is. Het was IT-partner iFacto Business Solutions die met zijn uitgebreide ervaring in de sector van elektro-groothandels, van CCI het vertrouwen kreeg om de implementatie uit te voeren.

CCI nv is reeds meer dan 50 jaar importeur van een aantal belangrijke Japanse fabrikanten, waaronder Aiphone (videofonie, parlofonie, intercom) en Kyoritsu (hightech digitale meettoestellen). CCI verkoopt deze merken uitsluitend door aan groothandels in elektrisch materiaal. Installateurs hebben toegang tot de infodesk van CCI voor ondersteuning of het opvragen van specificaties, terwijl de eindklant grondig geïnformeerd wordt via beurzen.

Eric Van den Broeck, General Manager: "Ons succes hebben wij mede te danken aan onze kwalitatieve, maar betaalbare producten. De oplossingsgerichte service die wij bieden aan installateurs en groothandels speelt natuurlijk ook een belangrijke rol. Wij beschikken over een erg ruime voorraad en bieden snelle levertijden. Afhalen à la minute is ook steeds mogelijk. En tot slot is er ons toegewijde personeel dat instaat voor een flexibele, persoonlijke service."



CCI heeft naast de hoofdzetel in Antwerpen nog een vestiging in Frankrijk en in Marokko. In totaal werken er zo'n 30 mensen bij CCI. De omzet bedraagt zeven miljoen euro.

Nood aan flexibele rapportering

Ruim vijftien jaar werkte CCI met een centraal bedrijfsbeheersysteem voor boekhouding, magazijnbeheer en sales. Naast enkele voorgeprogrammeerde rapporten, was het echter onmogelijk om er nieuwe statistieken uit te halen. Dit gebrek aan flexibele bedrijfsgegevens vormde een belangrijke tekortkoming voor de directie van CCI. Bovendien was niet alles geïntegreerd. Excel werd nog frequent gebruikt voor andere taken en ook de website was niet geïntegreerd.

"Op een gegeven moment bereikte het systeem zijn saturatieniveau. We stonden toen voor een belangrijke keuze: uitbreiden of vernieuwen? Klanten begonnen te vragen naar EDI (Electronic Data Interchange) en de vertegenwoordigers wilden toegang tot het systeem van op afstand", aldus Eric Van den Broeck.

CCI besloot om een marktonderzoek op te starten en nodigde verschillende partijen uit voor een rondetafel-gesprek.

iFacto Distri+ als universele oplossing

CCI kwam tot een lijst van twee bekende internationale oplossingen en enkele lokale sectoroplossingen. De keuze ging uiteindelijk uit naar Microsoft Dynamics NAV en meer bepaald naar iFacto Distri+, een standaard en geïntegreerd bedrijfsbeheersysteem.

Marco Heylen, Product Manager Aiphone: "Microsoft Dynamics NAV is een budgetvriendelijke standaardoplossing die ook gebruikt kan worden in onze buitenlandse vestigingen. iFacto kon tevens mooie referenties voorleggen bij distributeurs en elektrogroothandels. Dit gaf ons veel vertrouwen. Bovendien konden zij via zusterbedrijf Smartsys alle hardware aanleveren."



"Vroeger vormde het IT systeem een beperking op onze mogelijkheden. Nu, met Microsoft Dynamics NAV, is onze eigen verbeelding de beperkende factor."

Marco Heylen, Product Manager Aiphone,
en Eric Van den Broeck, General Manager, CCI nv

Een vlotte implementatie

Nadat het contract werd getekend, ging iFacto van start met de analysefase in werkgroepen per afdeling. Elke medewerker werd vanaf het begin dus betrokken bij het project, wat goed was voor de opvolging en het aanvaardingsproces achteraf. Dit leidde tot een conceptdocument met verschillende versies, een finale scope, budget en termijn.

In januari 2010 stapte CCI volledig over op Microsoft Dynamics NAV. In het begin was iFacto nooit veraf.

"Conceptueel zat alles meteen goed, maar bij elk complex systeem komen er achteraf kleine foutjes aan het licht. Dat is normaal. iFacto heeft ons goed ondersteund en steeds snel ingegrepen", getuigt Eric Van den Broeck.

CRM-module bevordert klantencontacten

Dankzij de CRM-module van Microsoft Dynamics NAV, kan de binnendienst nu veel sneller klantendossiers raadplegen en de historiek bekijken.

"Op een half jaar tijd hebben wij reeds

600 nieuwe contacten aangemaakt. Het ingeven van alle gegevens vraagt wel enige discipline, maar de CRM-module maakt het veel eenvoudiger om klanteninfo bij te houden en gedane acties op te volgen", vindt Marco Heylen.

Werken van op afstand

De vertegenwoordigers van CCI kunnen voortaan via een terminal-server-verbinding van op afstand inloggen en prijsgegevens, voorraad, offertes, ... raadplegen. Op die manier kunnen zij hun klanten veel sneller helpen.

Het aankoopproces automatiseren

De meettoestellen van Kyoritsu zijn na bestelling meestal weken onderweg. Daarom moet de aankoopafdeling goed vooruit plannen, rekening houdend met verkoophistorieken en geplande verkopen/acties. CCI is nu volop bezig met de analyse van alle parameters, om zo de bevoorrading in de toekomst te kunnen automatiseren binnen Microsoft Dynamics NAV. De rapporten die CCI zelf opstelt met behulp van JetReports ondersteunen deze analyse.



Conclusie

Marco Heylen: "In iFacto hebben we een partner gevonden die de sector begrijpt en met ons meedenkt. De ploegen aan beide zijden waren zorgvuldig gekozen en er was een goede klik. Alles is goed verlopen, fouten werden snel verbeterd en het budget werd gerespecteerd."

"Microsoft Dynamics NAV is een toekomstgericht systeem dat ons de kans biedt om te innoveren. Vandaag gebruiken we misschien nog maar 10% van de mogelijkheden, we moeten nog veel ontdekken. Vroeger vormde het IT systeem een beperking op onze mogelijkheden, vandaag is onze eigen verbeelding de beperkende factor. Je moet wat tijd investeren om alles te leren kennen, om er maximale ROI uit te halen", besluit Eric Van den Broeck.

Flexibel magazijnbeheer

Microsoft Dynamics NAV biedt de magazijniers de mogelijkheid om meer initiatief te nemen en hun taken beter in te plannen. Zo kunnen ze zelf pickbons afdrukken en pickings aanpassen. Artikelnummers en locaties zijn bovendien veel sneller terug te vinden. Ook op vlak van tracement is er veel verbeterd nu de GLS-documenten ingescand worden. Draadloze scanners zullen in de toekomst nog snellere pickings toelaten, zorgen voor betere voorraadgegevens en de tracement ondersteunen.

Geïntegreerde module voor de serviceafdeling

iFacto ontwikkelde voor CCI een module voor garantieopvolging, herstellingen en de registratie van retourgoederen. Vroeger gebeurde dit op papier, nu is er een vaste procedure voorzien en verloopt alles meer gestructureerd.

Soepele managementrapportering

Een van de redenen waarom CCI op zoek ging naar een nieuwe oplossing, was het gebrek aan rapporteringmogelijkheden.

Marco Heylen: "Met JetReports is dit nu opgelost. Wij kunnen heel gemakkelijk willekeurige gegevens filteren naar Excel en alle mogelijke rapporten opstellen, bv. recapel- of intrastatgegevens, omzetcijfers en omzetsamenstelling, Deze komen goed van pas bij verkoopgesprekken of sales meetings."

Toekomstplannen

Op dit moment wordt er volop gewerkt aan de website met online catalogus, volledig geïntegreerd met Microsoft Dynamics NAV. Hiervoor moet CCI eerst de database aanvullen met productinfo en foto's. Deze beschrijvingen kunnen daarna ook gebruikt worden in offertes. De website zal ook over een geïntegreerde productconfiguratietool beschikken, dit ter ondersteuning van de groothandels.

Op vraag van de klanten zal er ook geïnvesteerd worden in EDI, zowel aan klanten- als leverancierszijde. Zo kan CCI extra mogelijkheden aanbieden zonder dat er meer tikwerk bij komt kijken. EDI zal ook helpen om producten individueel op te volgen. Waar komt het toestel vandaan? Wie heeft het gekocht? Via welke groothandel?

Voordelen

- Een internationaal platform, geschikt voor de buitenlandse vestigingen
- CRM-module brengt CCI dichterbij de klant
- De vertegenwoordigers kunnen werken van op afstand en de klanten sneller bedienen
- Vlotter magazijnbeheer met in de toekomst ondersteuning van draadloze scanners
- Een geïntegreerde module voor herstellingen en retourgoederen
- Flexibele managementrapportering dankzij JetReports en de gemakkelijke export naar Excel
- Binnenkort: een online catalogus met foto's en beschrijvingen, geïntegreerd met Microsoft Dynamics NAV
- Mogelijkheid tot EDI met klanten en leveranciers

Interview met businesscoach Carl Van de Velde

Ondernemen is voor-denken

Wie is een echte ondernemer? Hij die zich als het ware positief overbodig kan maken binnen zijn eigen organisatie. Hij heeft rondom zich de nodige systemen, mensen en structuren gebouwd die de organisatie zelfdraaiend maken."

Carl Van de Velde, zaakvoerder, Carl Van de Velde Training Instituut

Carl Van de Velde heeft op 15 jaar tijd een reputatie uitgebouwd als één van de meest gewaardeerde business coaches in Vlaanderen. Tienduizenden ondernemers konden al beroep doen op zijn advies via opleidingen, seminaries en workshops. En het mag gezegd worden: de man kan zijn publiek moeiteloos inpakken. Tijd om een tipje van de sluier op te lichten: wat is volgens Carl Van de Velde het geheim achter het succes van de echte ondernemer?

“Business coach” is een op zijn minst ongewone job. Een bewuste keuze voor u?

Iedereen wordt geboren met bepaalde talenten; het komt erop aan om je talenten én gebreken voor jezelf te erkennen. Als jonge snaak van 22 was ik mij al bewust dat ik voor mezelf wilde werken en startte ik mijn eerste bedrijf. 9 jaar later maakte ik er mijn missie van om collega ondernemers te begeleiden naar een zakelijke doorbraak. Ondertussen doe ik al meer dan 25 jaar onderzoek naar de gedragskenmerken van topondernemers. Mijn focus is erop gericht om de winnende onderscheidende factor in business te definiëren. Via duizenden gesprekken met ondernemers heb ik een aantal interessante dingen ontdekt.

Wat valt op wanneer u met deze succesvolle ondernemers praat?

Als ik inzicht tracht te krijgen naar het waarom van hun succes, komen steeds dezelfde karaktertrekken en motivaties bovendien. Ten eerste doen alle succesvolle ondernemers de dingen met heel veel passie. Geld blijkt daarentegen nooit een primaire drijfveer te zijn, maar is

gewoon een consequentie van datgene wat ze graag en goed doen. Ten tweede zijn die ondernemers stuk voor stuk doelgerichte mensen met een positieve ingesteldheid, zeg maar een “winnende attitude” ten opzichte van alles wat ze in het leven doen. Ze hebben een positieve levenshouding en zijn vooral actiegericht.

Wie zijn uw grote voorbeelden?

Als ik er één moet uitkiezen zal dat allicht Richard Branson zijn. Die man is een echte “serial entrepreneur”. Als student richtte hij met Virgin Records zijn eerste bedrijf op in de muziekbusiness, hij startte een mobiel telefoonbedrijf op, zijn eigen vliegtuigmaatschappij... en vandaag is Branson met Virgin Galactic de eerste die zelfs commerciële ruimtereizen aanbiedt, stel je voor! Die man durft telkens opnieuw dromen en is nu aandeelhouder in meer dan 300 bedrijven.

Welke raakpunten zijn er tussen Richard Branson en de gemiddelde KMO?

Iedere bedrijfsleider, van klein tot groot, moet een positieve “drive” naar zijn personeel



uitstralen. Ik merk dat veel bedrijfsleiders vanuit hun persoonlijkheid eerder gefocust zijn op problemen en remmende factoren, dan op mogelijkheden en opportuniteiten. Vandaag is het de economische crisis, morgen de concurrentie van China... in realiteit is het echter niet wat je overkomt, maar wat jij doet met dat wat je overkomt dat het succes van je bedrijf beïnvloedt!

Je kunt toch moeilijk ontkennen dat er externe factoren zijn die een impact hebben op de onderneming?

Natuurlijk, alles is voortdurend in verandering. Maar de vraag is hoe je snel kan inspelen op datgene wat komen gaat: dat is de net de basis voor groei en verbetering. Topondernemers zijn voordenkers. Ze zijn flexibel en anticiperen op de trends van morgen. Betere resultaten verwachten maar iedere dag dezelfde dingen doen, is jezelf voor de gek houden.

En keihard werken... of niet?

Weet je waar Richard Branson zijn beste ideeën opdoet? In zijn hangmat op Necker Island, zijn privé-eiland in de Stille Oceaan. Of je hard moet werken hangt af van in welke fase je zit als bedrijf. In het begin, de droomfase, zet je als ondernemer de grote stap om die ene droom in vervulling te brengen. De volgende fase, de leerfase, is er één van vallen en opstaan: je bouwt een klein team uit, maakt fouten. Kortom:



je merkt dat het niet zo makkelijk gaat als eerst gedacht... het gevaar is dat andere levensgebieden eronder gaan lijden. De bedoeling is dan ook om de derde fase te bereiken: de groeifase waarin je met je bedrijf een "momentum" bereikt.

Wat houdt die "momentumfase" juist in?

Ik vergelijk het vaak met een HST: wanneer verbruikt die het meeste energie? Niet wanneer hij 300 km per uur rijdt, maar in de fases daarvoor, wanneer hij van stilstand moet vertrekken. Eenmaal op snelheid gekomen, heeft de trein een momentum bereikt waarbij hij met veel minder energie op topsnelheid blijft rijden. Hetzelfde geldt voor een organisatie: wanneer een organisatie in momentum is, werkt alles in de juiste richting met minder inspanning waardoor er energie en tijd vrijkomt voor nieuwe zakelijke initiatieven.

Wat zijn de voorwaarden voor een organisatie om dit momentum te kunnen bereiken ?

Ik vraag vaak aan mensen in de zaal om hun hand op te steken en te wijzen waar volgens hen het noorden ligt: je ziet

dan de handen in alle richtingen wijzen. Dit om aan te tonen hoe het niet moet in een bedrijf: momentum kan je enkel realiseren wanneer alle individuele objectieven een gemeenschappelijk doel nastreven en de neuzen in dezelfde richting wijzen. Tegengestelde individuele objectieven belemmeren vooruitgang, kijk naar onze regeringsonderhandelingen vandaag.

Wat is het verschil tussen een manager en een ondernemer?

De echte ondernemer zit op een ander niveau dan de manager. De manager is iemand die binnen het bedrijf nog steeds onmisbaar is en de zaken van dag tot dag nog beredert. Zijn dagelijkse aanwezigheid bepaalt dus mee de gang van zaken in het bedrijf. Maar wie is een echte ondernemer? Hij die zich als het ware positief overbodig kan maken binnen zijn eigen organisatie. Hij heeft rondom zich de nodige systemen, mensen en structuren gebouwd die de organisatie zelfdraaiend maken zonder dat hij zelf moet tussenkomen in de dagelijkse werking. Waarom? Omdat hij zich dan met nieuwe dromen en projecten kan bezighouden. Iedere ondernemer is dus ooit manager geweest, maar niet iedere manager wordt een echte ondernemer.

Hoe ziet u de rol van informatisering bij het succesvol maken van een onderneming?

Een aangepast systeem voor bedrijfssoftware speelt net een belangrijke rol in die fase waarin je onderneming een succesvolle zelfdraaiende organisatie moet worden. Het systeem zorgt er mee voor dat je organisatie blijft functioneren, dat processen goed gedefinieerd zijn, dat alle informatie op het juiste ogenblik ter beschikking is van wie het nodig heeft. Dat is volgens mij in een breder kader de echte "Return on Investment" van bedrijfssoftware.

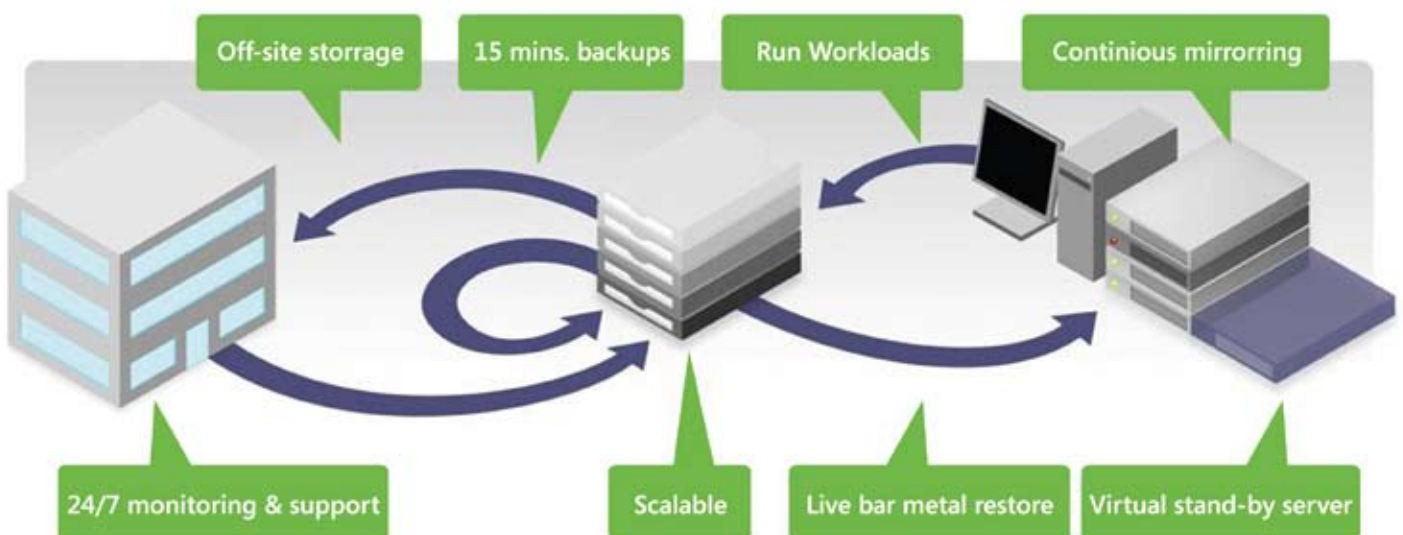


BACKUP & DISASTER RECOVERY, HET NOODZAKELIJKE ABS-SYSTEEM VAN ELKE ONDERNEMING

Het ABS-systeem van uw wagen zorgt ervoor dat u de controle over het stuur blijft behouden bij een stevige rem-actie: u vermijdt een slipmanoeuvre en de mogelijks desastreuze afloop die daar het gevolg van had kunnen zijn. Wel, wat als het onheil in uw bedrijf toeslaat? Zowel externe invloeden zoals brand, natuurrampen, stroomuitval, virussen, alsook interne problemen kunnen een bedreiging vormen voor de bedrijfscontinuïteit. Een onderbreking van de activiteiten en dataverlies kosten de organisatie veel tijd en geld. Snel herstel in bovenstaande gevallen is in de huidige economische situatie dan ook van levensbelang. Een Backup & Disaster Recovery oplossing, die de nefaste gevolgen van dataverlies tot een minimum beperkt, kan het ABS-systeem zijn dat uw bedrijf behoedt voor een perte totale: Het stelt u in staat uw bedrijf ten allen tijde in de gewenste richting te blijven sturen.

SmartSys
ICT SOLUTIONS & SERVICES

Smartsys begeleidt KMO's bij hun Business Continuity Management en zorgt dat u snel weer operationeel kan zijn na verlies van gegevens



IT systemen spelen een kritische rol in de dagelijkse werking van een bedrijf: ze vormen een noodzakelijke ondersteuning voor de optimalisatie van bedrijfsprocessen en garanderen een efficiënt verloop van de werkzaamheden zolang er zich geen onverwachte situaties voordoen. Door die afhankelijkheid is de impact van het wegvallen van de IT ondersteuning niet te onderschatten. Voorbereiding van scenario's en opzet van te volgen procedures voor wanneer er zich een calamiteit voordoet, is bijgevolg cruciaal. Idealiter beschikken organisaties over uitgebreide bedrijfscontinuïteitsplannen voor het herstel van gegevens en infrastructuur. Jammer genoeg schuiven vele ondernemingen dit onderwerp steeds vooruit. Het opstellen van dergelijke plannen is complex en vergt veel middelen en energie. De afweging hiervan ten opzicht van het beperkte risico op een ramp, leidt tot hiertoe nog al te vaak tot uitstel.

Luisteren naar de 'waarom, wat, en hoe- vraag'

Samen met een door het bedrijf aangesteld team wordt er in de eerste plaats een doordachte risico inventarisatie en analyse uitgevoerd. Hierbij maakt men onderscheid tussen de kans dat er iets gebeurt en de impact van die gebeurtenis op de organisatie. Op basis van het resultaat van de risicoanalyse wordt een prioriteitenlijst samengesteld. De inschatting van de ernst van een mogelijke calamiteit is afhankelijk van 2 parameters: de Recovery Point Objective (RPO), wat aangeeft hoe groot uw dataverlies maximaal mag zijn in termen van dagen, uren of minuten; en de Recovery Time Objective (RTO), wat de maximaal veroorloofde downtime weergeeft.

Opstellen plan en kostenraming

De volgende stap is het opstellen van een daadwerkelijk plan van te nemen maatregelen, die kunnen opgedeeld worden in vier categorieën: voorkomen, vaststellen, schade beperken en corrigeren. Raming van de hierbij horende uitwijk- en herstelkosten, alsook opportuniteitskosten zoals de verloren inkomsten tijdens periode van



herstel, vormt een belangrijk onderdeel van deze fase.

Testen, bijsturen, oefenen, testen, bijsturen, oefenen, ...

Daar het verschil tussen de ideale en de huidige situatie vaak zeer groot is, verloopt de aanpak van het bedrijfscontinuïteitsplan meestal stapsgewijs. De eerder in het proces opgestelde prioriteitenlijst laat toe de verschillende fases te projecteren en te budgetteren over meerdere jaren. Voortdurende bijsturing van het plan verzekert conformiteit met de wijzigingen in de IT- omgeving. Bovendien is het belangrijk om op regelmatige basis te testen. Een van de aandachtspunten hierbij is het samenstellen van een interventieteam, dat bijvoorbeeld door een alarm via sms gemobiliseerd wordt. Regelmatige

simulatieoefeningen houden de leden van dit team alert en garanderen een efficiënte uitvoering van de vooropgestelde procedures wanneer zich een ramp voordoet.

Partnership is onze filosofie

Smartsys denkt vanaf het begin mee en maakt zich snel vertrouwd met de IT-omgeving en historiek van hun klanten. Zo kan er samen met de klant een bedrijfscontinuïteitsplan op maat opgesteld worden en kan de geschikte oplossing en IT infrastructuur geïmplementeerd worden.

Smartsys Backup & Disaster Recovery, de basis voor uw bedrijfscontinuïteitsplan:

- **All in one: Hardware, software & services**
- **Backup for Windows servers and Desktops**
- **Continuous data mirroring**
- **Built-in snapshotting**
- **Near instant standby server**
- **Bare Metal Restore**
- **File and folder level restores**
- **Message or exchange object recovery**
- **Off-site replication of data**
- **Scale as you grow**

Disaster Recovery specialisten onderscheiden 7 niveaus:

Niveau 0:

Geen externe gegevens backup – Mogelijk geen recovery

Er is geen backup hardware, noch wordt documentatie en informatie bewaard. Standaardprocedures om te reageren op onverwachte voorvallen, zijn obsolet. Bij een disaster is het bijgevolg onvoorspelbaar hoeveel tijd een herstel in beslag zal nemen. Meer zelfs, bestaat het risico dat een herstel gewoonweg niet meer mogelijk is.

Niveau 1:

Externe gegevens backup

Gegevens worden gebackupid en extern bewaard. Het verzenden van deze backups gebeurt via 'PTAM', Pick-up Truck Access Method. Afhankelijk van de frequentie waarmee backups gemaakt en getransporteerd worden, zal de organisatie genoeg moeten nemen met meerdere dagen tot weken van gegevensverlies.

Niveau 2:

Gegevens backup op tape

Bestanden worden op regelmatige basis gekopieerd naar ZIP drives, tapes en andere soortgelijke apparaten. Hier zal nog steeds enkele uren tot dagen van datacreatie verloren gaan, maar hersteltijd is meer voorspelbaar.

Niveau 3:

Point-in-time kopieën

In plaats van te rekenen op het vershippen van backup tapes, worden disk based oplossingen geïncorporeerd. Gegevensverlies wordt beperkt tot hoogstens enkele uren door het maken van voldoende frequente Point-In-Time kopieën. Het probleem hiermee is dat de gegevens worden opgeslagen op de computer zelf. Als de crash schade bezorgt aan heel de computer, zal de informatie alsnog moeten worden geopend tijdens een restauratie van de back-up gegevens.

Niveau 5:

Disk Mirroring

Voor bedrijven waarbij de voortgang van de werkzaamheden onlosmakelijk verbonden is aan de nodige gegevensinput, worden samenhangende diskvolumes real time gekopieerd naar verscheidene fysieke hard disks.

Niveau 6:

Automatisering

Een van de beste manieren om dataverlies te voorkomen is door automatische back-ups te maken. Dit betekent dat de inhoud van de harde schijf automatisch wordt gebackupid op vaste tijden. Wanneer data verloren gaat, is de meeste, zo niet alle data bewaard. Snelheid en betrouwbaarheid zijn grotendeels gegarandeerd, wat niet het geval is bij manuele bedrijfscontinuïteitsprocedures.

Niveau 7:

In the Cloud met SmartStyle MirrorCloud

Smartsys voegt een volgende niveau toe: bedrijfscontinuïteitsoplossingen in de Cloud. SmartStyle MirrorCloud, de Cloud BDR-oplossing van Smartsys, gaat nog een stap verder: gegevens worden gebackupid op een virtuele online standbyserver waardoor data, gecreëerd tot enkele seconden voor de ramp, kunnen opgeroepen worden en operationele activiteiten onmiddellijk hervat kunnen worden.

Op welk niveau bevindt uw organisatie zich?

Wacht niet tot het te laat is en neem nu contact op met Smartsys voor een audit van uw IT infrastructuur!

Smartsys

Business Park King Square

Veldkant 33B

2550 Kontich (B)

Tel : 03/451 23 91



Activity Based Costing



Vaak hebben bedrijven moeite om inzichtelijke kosteninformatie te genereren, en notie te krijgen in de winstgevendheid van producten, klanten en activiteiten. Wie overstapt op een geïntegreerd bedrijfssysteem heeft dan ook meestal een betere kostenbeheersing voor ogen. Steeds vaker nemen controllers en managers de term 'Activity Based Costing' in de mond: een concept dat organisaties in staat stelt om nog nauwkeuriger kostprijzen te berekenen.

Oorsprong van Activity Based Costing

De oorsprong van Activity Based Costing gaat terug tot de jaren '80 van de vorige eeuw. De toenemende invloed van automatisering en de invoering van bedrijfssoftware zorgde voor merkbare productiviteitsverbeteringen, maar verminderde tegelijk het relatieve aandeel van de directe kosten van arbeid. Als gevolg hiervan ontstond Activity Based Costing - een waardevol instrument voor managers en controllers om de impact van indirecte kosten rechtstreeks aan specifieke producten of diensten toe te wijzen - ook voor processen waar men het niet onmiddellijk zou verwachten.

Identificeren van 'Cost drivers'

Directe arbeid en materiaalkosten zijn vrij eenvoudig toe te wijzen aan producten, maar het is moeilijker om indirecte kosten correct in de kostprijs van een product op te nemen. Voor de productie van één product

wordt bijvoorbeeld meer beslag gelegd op een bepaalde machine of afdeling dan voor een ander product. In het verleden hanteerden controllers een toeslag op de directe kosten als dekking voor de indirecte kosten, een methode die echter steeds onnauwkeuriger werd.

Door gebruik te maken van wegingsfactoren, kan Activity Based Costing toelaten om het gebruik van een bepaalde machine, afdeling of resource door te rekenen in de kostprijs van een specifiek product of service. Het identificeren en correct toewijzen van de belangrijkste 'Cost drivers' is voor het ganse bedrijf een cruciale en bijzonder nuttige oefening: de implementatie van een nieuw bedrijfssysteem vormt hiervoor vaak een waardevol hulpmiddel.

Veel meer dan productieprocessen

Activity Based Costing kan als principe ingezet worden voor bijna alle processen in de organisatie. Denk maar aan het verkooptraject: hoeveel belasting legt het afsluiten van een commerciële deal op uw verkoopteam? Welke extra overheadkosten vergt het aanpassen van een specifiek product of dienst aan de eisen van de klant? Het toepassen van Activity Based Costing kan het inzicht opleveren dat bepaalde klanten eigenlijk meer kosten dan ze opbrengen. Activity Based Costing is dan ook steeds vaker een ondersteuning bij de algemene bedrijfsvoering in alle sectoren, van productie tot handel en dienstverlening.

Bedrijven kunnen volgens Cooper en Robert S. Kaplan (1999) in verschillende groeistadia van ontwikkeling van cost management geplaatst worden:

› Fase 1: Inadequate kostenregistratiesystemen

De systemen zijn niet toereikend voor externe verslaggeving, noch voor het berekenen van kostprijzen of interne sturing doordat ze vanwege een slecht ontwerp niet goed functioneren.

› Fase 2: Financial Reporting systemen

Deze systemen zijn voornamelijk gericht op de verantwoording naar buitenstaanders (aandeelhouders, overheid, beursinstanties e.d.) en voldoen aan de eisen die gesteld worden aan externe verslaggeving. In de praktijk worden deze systemen tevens gebruikt voor het berekenen van kosten, verbonden aan bedrijfsprocessen en activiteiten, evenals voor interne sturing.

› Fase 3: Stand-alone management-ondersteunende systemen

In dit stadium worden aan de Financial Reporting Systemen andere – stand-alone – systemen toegevoegd, die zich richten op strategisch cost management en ondersteuning bij het operationele sturen van de bedrijfsprocessen.

› Fase 4: Integrated cost management en Financial Reporting systemen

In het laatste door Cooper en Kaplan beschreven stadium worden de systemen uit fase 3 geïntegreerd tot een systeem (of een samenstel van systemen die data uitwisselen) dat alle genoemde doelen dient.

Your potential. Our passion.™
Microsoft®

BEHEERS DE "realtime cijfers,
realtime inzicht" **DYNAMIEK.**

**Ondernemen kent ontelbare soorten dynamiek.
Beheers ze allemaal. Met Microsoft Dynamics.™**

Microsoft Dynamics: bijzonder gebruiksvriendelijke bedrijfsoplossingen voor financieel en logistiek beheer en voor customer relationship management. Makkelijk om te leren, makkelijk om te gebruiken. Microsoft Dynamics lijkt helemaal op de Microsoft toepassingen waar uw mensen dagelijks mee werken. Ontdek meer op www.microsoftdynamics.be.



Financial Management
Customer Relationship Management
Supply Chain Management



is een jonge en dynamische onderneming gespecialiseerd in het automatiseren van bedrijfsprocessen in KMO's. Op basis van Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics AX en Aktiv Pro Business Software biedt iFacto Group geïntegreerde ERP- en backoffice oplossingen aan. Verschillende Business Units focussen zich op specifieke sectoren binnen de KMO-markt. Onze jarenlange informatica-ervaring en diepgaande sector kennis bieden u de oplossing die de unieke behoeften van uw organisatie invult, zowel qua hard- als software. Procesoptimalisatie in uw KMO? Neem vrijblijvend contact met ons op!



TAKING YOUR BUSINESS TO THE NEXT LEVEL



T +32 (0)3 443.20.70 | www.ifacto-group.be | info@ifacto.be