

## VOORWOORD

# Een nieuw gezicht voor CIBER

Goed kan altijd beter. Daarom verlegt CIBER voortdurend de eigen grenzen. Een nieuwe visuele identiteit hoort daarbij. Soms moet je jezelf herdefiniëren en updaten. Zeker als je wilt groeien en de communicatie wilt professionaliseren.

Deze nieuwsbrief geeft u alvast een indruk van het nieuwe gezicht van CIBER. Zoals u ziet heeft deze identiteit alles te maken met de manier waarop we ons bedrijf naar buiten toe willen presenteren: eigentijds, onderscheidend en ambitieus. Unlimited in zijn mooiste vorm.

### Uniforme DNA

Een nieuwe identiteit is net een stamboom. Je ziet de familieverbanden en weet direct wie de afzender is. Dat heeft zo z'n voordelen. Door een uniforme DNA zijn uitingen van CIBER herkenbaar. Door de eenduidige vormgeving versterken ze elkaar. Het resultaat is merkbeleving met karakter.



De familietrekken worden extra geaccentueerd door het kleurgebruik. Onze rode draad is paars en stroomt als bloed door de aderen. Een vloeiend geheel. De beelden die we kiezen in onze uitingen zijn uit het leven gegrepen en hebben tegelijkertijd iets surrealistisch. Dit geeft de visuals impact. Iedere foto heeft intrige en vertelt een verhaal: een verhaal over hoogwaardige dienstverlening met een menselijke maat. Over oplossingen om u te laten excelleren.

### De kunst van het inleven

Een nieuwe identiteit komt niet uit de lucht vallen. Integendeel. Ze is geworteld in oude waarden. Neem bijvoorbeeld Committed to the limit. Dit credo vormt het fundament voor ons communicatiethema: Wonder how it works. Dit vormt de kern van onze dienstverlening: door inleving oplossingen bieden die uw verwachtingen overtreffen. Onze manier van communiceren weerspiegelt de kunst van het inleven. Het talent om jezelf in de ander te verplaatsen. In de huid kruipen van een ander. Denken als de ander. Dat betekent vooral verder kijken en doorgaan waar anderen ophouden. Wonder how it works? Ieder vraagstuk kan aangescherpt worden. Onder iedere vraag liggen andere vragen en aandachtsgebieden. De onderste steen komt boven. Zo creëer je nieuwe kansen.

Onze nieuwe identiteit is ons op het lijf geschreven. En u? Wellicht is het een idee om de Unlimited-nieuwe-stijl door te nemen en op u in te laten werken. Uw mogelijkheden zijn onbegrensd.

Tom van den Berg - Directeur CIBER Nederland

## INHOUD

### VOORWOORD

Tom van den Berg

### NIEUWS

NXP sluit servicecontracten af  
SAP BW-upgrade Philips Lighting  
**Lees verder: pag. 2**

### OPLOSSINGEN

Oracle e-Business Suite  
**Lees verder: pag. 3**

### REFERENTIE

ICT-ondersteuning A&M in Europa  
**Lees verder: pag. 3**

### EVENEMENTENKALENDER

**Lees verder: pag. 4**

### SEMINARS

**Lees verder: pag. 4**

# CIBER realiseert SAP BW-upgrade bij Philips Lighting

Philips Lighting heeft ICT-dienstverlener CIBER geselecteerd om zijn SAP BW-systeem te upgraden naar Netweaver 2004s. Binnen de korte periode van drie maanden heeft CIBER het project succesvol weten af te ronden.

## Noodzakelijke upgrade

Bij Philips Lighting werken honderden medewerkers met SAP BW. Het systeem vormt het hart van de rapportage en analyse-applicaties rondom de logistieke, financiële en verkoopprocessen. De upgrade was vooral noodzakelijk om in de toekomstige gebruikersbehoefte te voorzien. CIBER werd uit drie partijen gekozen omdat CIBER al enkele keren tot de volle tevredenheid was betrokken bij aanbestedingen.

## Complexe omgeving

Philips Lighting maakt gebruik van een complexe SAP-omgeving, waardoor de korte periode waarin de upgrade plaatsvond bijzonder is. Er zijn 25 bronssystemen en 5 doelsystemen gekoppeld aan BW. Bovendien maakt Philips gebruik van bijna alle functionaliteiten die SAP BW biedt. Met de vergaande technologieën die de nieuwe versie van SAP BW 7.0 met zich meebrengt, kan Philips Lighting zich nu gaan richten op het verder realiseren van de toekomstvisie.



# NXP sluit nieuwe servicecontracten af met CIBER

NXP Semiconductors heeft twee nieuwe servicecontracten getekend bij CIBER. De ICT-dienstverlener heeft een contract afgesloten voor het in beheer nemen van sales & marketing business-applicaties. Ook is er een partnering contract afgesloten voor de Business Intelligence (BI) dienstverlening van NXP. Dit contract zal in het derde kwartaal van dit jaar overgaan in een onderhouds- en beheercontract op basis van een service level agreement (SLA). Deze twee contracten komen bovenop een contract dat de twee eind vorig jaar al sloten: toen koos NXP CIBER uit als beheerder van zijn SAP Supplier Relationship Management (SRM) systeem.

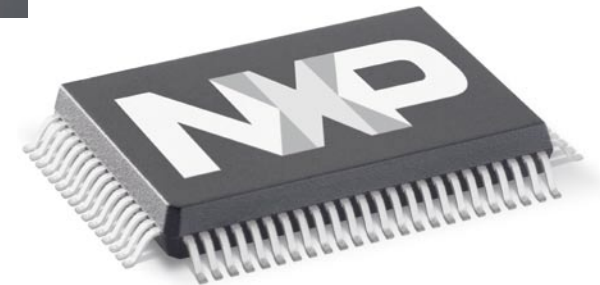
## Outsourcing sales & marketing applicaties

De eerste overeenkomst die is getekend, is de SMS Service agreement. Dit contract omvat het beheer en onderhoud van ongeveer tachtig verschillende applicaties, met name op het gebied van sales en marketing, zoals intra-extranet en business planning. Ook zal de volledige Lotus Notes omgeving worden omgebouwd naar een Java platform.

De beheerdiensten hebben een looptijd van minimaal drie jaar en zullen ook nearshore en offshore worden uitgevoerd.

## BI partnering contract

Het tweede contract omvat de BI-dienstverlening (design, build & operate) aan NXP. Het bedrijf maakt voor deze dienstverlening nu gebruik van meerdere leveranciers. CIBER gaat samen met NXP deze diensten stroomlijnen en optimaliseren met het doel om de kwaliteit te verhogen en tegelijkertijd de kosten te reduceren. CIBER committeert zich, ook financieel, aan het feit dat dit voor NXP op korte termijn substantiële besparingen oplevert. CIBER en NXP stappen hiermee geleidelijk over op outsourced dienstverlening gebaseerd op performance indicators. De dienstverlening wordt uitgevoerd vanuit CIBER India en CIBER Nederland.



CIO Louis Luijten van NXP heeft veel vertrouwen in CIBER: “CIBER helpt ons om onze IT-expertise nog beter te benutten. Samen zorgen we voor de ontwikkeling, integratie en ondersteuning van business-applicaties en systemen, voor een beter bedrijfsresultaat, een snellere time-to-market en een kostenreductie.”

Tom van den Berg, directeur bij CIBER Nederland: “Onder het motto ‘deliver what we promise’ willen we NXP en CIBER naar een hoger platform tillen als het gaat om best-in-class ICT-dienstverlening. Ik geloof in het succes van deze samenwerking, die een mijlpaal is voor CIBER Nederland.”

# Oracle e-Business Suite

OPLOSSINGEN

CIBER Nederland heeft zijn service-portfolio uitgebreid met Oracle e-Business Suite (eBS). CIBER verzorgt zowel eerste implementaties, als upgrades. Vanuit het Applications Service Center wordt hosting, beheer en application-life-cycle dienstverlening rondom het ERP-pakket verzorgd. Hiervoor is een team met ervaren mensen gestart dat de klanten van CIBER adviseert en ondersteunt in alle facetten van Oracle e-Business Suite.

## ERP-pakket

De Oracle e-Business Suite is een pakket dat een uitgebreid scala aan ERP-functies in zich verenigt, zoals de financiële administratie, in- en verkooporders en voorraadbeheer. E-Business Suite wordt met name gebruikt door grote en middelgrote bedrijven in het bankwezen, dienstverlening, non-profit, overheid en de high-tech industrie.

## Veel kennis

Het CIBER Oracle e-Business Suite team bestaat uit functionele consultants, DBA's en developers. Tevens is er veel kennis van Oracle Business Intelligence, Oracle Fusion en Managed Services. Een team van zestig CIBER-specialisten (met gemiddeld meer dan zeven jaar ervaring) verzorgt de Oracle dienstverlening bij verschillende klanten in Nederland. Vanuit Amerika, Engeland en Azië is CIBER reeds langer actief met eBS. Ton van der Voort, Service Line Manager Oracle e-Business Suite, voorziet een gouden toekomst voor deze nieuwe service van CIBER: "Ondanks dat we pas net gestart zijn, hebben we nu al een team opgebouwd met topers uit de Oracle eBS markt. Dat betekent dat we niet beginnen vanaf nul, maar dat we meteen veel ervaring en relaties in huis hebben."



# CIBER Managed Services biedt ICT-ondersteuning aan A&M

REFERENTIE

Samen sta je sterk. Dat geldt in het bijzonder voor de markt van elektrisch gereedschap. Zo nam het gerenommeerde Techtronic Industries uit Hong Kong in 2005 wereldwijd het Duitse AEG & Milwaukee (A&M) over. Door deze samenvoeging is de concurrentiepositie van A&M sterk verbeterd.

## In drie maanden naar een centrale infrastructuur

De samenvoeging van beide bedrijven bracht meteen een uitdaging met zich mee op ICT-gebied: hoe stap je over van decentrale infrastructuur naar een centraal model? Geen geringe opdracht als je weet dat elk land over eigen ICT-voorzieningen beschikt met een lokale ondersteuning. A&M en CIBER namen deze uitdaging aan. In drie maanden werd de transformatie succesvol voltooid en is in Nederland een datacenter ingericht voor de centrale ICT-componenten (e-mail en dataopslag).

## Verkoopkantoren opnieuw inrichten

Bij A&M is werk aan de winkel. De transformatie naar een centrale infrastructuur was de eerste stap. De tweede bestond uit het opnieuw inrichten van twaalf Europese verkoopkantoren om file-, print- en netwerkdiensten te faciliteren. Ook hier heeft CIBER een proeve van bekwaamheid geleverd. Elke landenorganisatie is aangesloten op het datacenter in Amsterdam.

## Korte lijnen

Het optuigen van een nieuwe infrastructuur gaat samen met tijdsdruk. De kunst is dan om de tijd in je voordeel te laten

tikken. A&M heeft CIBER gekozen als hoofdaanname. Het resultaat? Korte lijnen en één aanspreekpunt voor alle ICT-vraagstukken. Dit werkt efficiënt. Het management van A&M communiceert enkel en alleen met de desbetreffende Account Manager of Service Manager. CIBER heeft aan de achterkant zogenaamde 'back to back' contracten afgesloten met subcontractors. Door vaste prijsafspraken te maken met A&M en met de subcontractors zijn de kosten transparant.

## Extra armslag en meer flexibiliteit

A&M heeft een complexe ICT-infrastructuur. Uitbesteden zorgt voor extra armslag en vergroot de flexibiliteit. CIBER biedt A&M ondersteuning in de breedste zin van het woord. Naast dienstverlening op het gebied van desktop-, laptop-, dataopslag-, netwerk- en printerbeheer verzorgt CIBER ook de inkoop van secure datacommunicatieverbindingen. Verder bestaat de ondersteuning uit helpdeskdiensten, operationeel beheer, onderhoud en service- en supplier management. Deze dienstverlening wordt op basis van service level agreements geleverd en bewaakt.

## Tevreden

Thomas Winter, Europese CIO A&M is tevreden: "We werken nu twee jaar met CIBER samen. We voelen elkaar goed aan en kunnen elkaar aanspreken op wederzijdse verantwoordelijkheden. Hierdoor kunnen we de landenorganisaties vanuit het centrale model effectief en efficiënt bedienen."



## Pitstop Business Intelligence

22 april in Rosmalen  
(Huis van de Toekomst)

Nieuwe ontwikkelingen vragen om nadere toelichting. Wij nodigen u graag uit om op dinsdag 22 april a.s. bij te komen tanken en kennis te maken met onze unieke BI-expertise. Tijdens deze pitstop laten wij u zien wat onze Business Intelligence op het gebied van SAP BW en BO voor uw organisatie kan betekenen.

Meer info of aanmelden? Kijk op [www.ciber.nl/events/bipitstop](http://www.ciber.nl/events/bipitstop).

## xSOP: nieuwe applicatie van SAP

23 april in Den Bosch  
(SAP Nederland)

Grenzen zijn er om verlegd te worden. Dat geldt in het bijzonder voor Sales & Operations Planning. Want hier valt behoorlijk wat winst te behalen. Graag laten wij u tijdens ons seminar kennismaken met een nieuwe applicatie van SAP: xSOP. Met deze toepassing kunt u uw Sales & Operations Planning proces nóg beter stroomlijnen.

Meer info of aanmelden? Kijk op [www.ciber.nl/events/sapxsop](http://www.ciber.nl/events/sapxsop).

## Catalog & Content Management

21 mei in Eindhoven  
(CIBER Nederland)

Catalog en Content Management is een belangrijk integraal onderdeel van uw E-Procurement oplossing. Maar hoe integreert u dit SAP-onderdeel in uw workflow? CIBER helpt u om uw mogelijkheden optimaal te benutten. Ons seminar doet een boekje open over catalog en content.

Meer info of aanmelden? Kijk op [www.ciber.nl/events/catalog](http://www.ciber.nl/events/catalog).

## SAP SRM Supplier Self Service

17 juni in Den Bosch  
(SAP Nederland)

Purchasers weten het. Inkopen heeft nogal wat voeten in de aarde. Daarbij stapelen ongemakken en ergernissen zich op. Gelukkig kan het ook anders. CIBER en SAP houden een seminar en laten zien hoe je efficiënt inkoopt. Zonder beren op de weg en zonder voetangels en klemmen.

Meer info of aanmelden? Kijk op [www.ciber.nl/events/srm](http://www.ciber.nl/events/srm).

## Ontmoet CIBER op onderstaande beurzen, congressen en seminars

VNSG CONGRES	10-11 APRIL	MECC - MAASTRICHT
PITSTOP BUSINESS INTELLIGENCE	22 APRIL	ROSMALEN
SAP XSOP: SALES & PLANNING OPERATIONS	23 APRIL	DEN BOSCH
OVERHEID & ICT	22 - 24 APRIL	JAARBEURS - UTRECHT
ENERGIE & ICT	23 APRIL	WTC - ROTTERDAM
CATALOG & CONTENT MANAGEMENT	21 MEI	EINDHOVEN
J-SPRING	11 JUNI	T SPANT - BUSSUM
SRM SUPPLIER SELF SERVICE	17 JUNI	DEN BOSCH
CPO DAG	1 OKTOBER	T SPANT - BUSSUM
J-FALL	9 OKTOBER	T SPANT - BUSSUM
JAVAPOLIS	8 - 12 DECEMBER	METROPOLIS - ANTWERPEN

