

NIEUWS

CIBER meest gewaardeerde ERP-dienstverlener

CIBER is onlangs uitgeroepen tot meest gewaardeerde ERP-dienstverlener van Nederland in de ICT Services Guide. Uit een onderzoek van TNS NIPO in opdracht van Comutable blijkt dat CIBER het hoogste rapportcijfer krijgt van klanten in de categorie ERP-dienstverlening.

In het onderzoek, dat is gepubliceerd in de jaarlijkse ICT Services Guide van Comutable, wordt de tevredenheid gemeten van bedrijven over hun dienstverlener in verschillende deelgebieden van de ICT. CIBER staat in de categorie ERP-dienstverleners overtuigend bovenaan.

De ERP-dienstverleners zijn door hun klanten beoordeeld op zeven criteria. In maar liefst zes van de zeven categorieën kreeg CIBER het hoogste cijfer: kennis, prijs, kwaliteit van de dienstverlening, betrouwbaarheid, het nakomen van de tijdsplanning en binnen het overeengekomen budget blijven.

CIBER biedt ERP-oplossingen aan van SAP, Oracle en Microsoft. "We zijn al jaren toonaangevend op ERP-gebied", zegt Wil Daniels, directeur Enterprise Application Solutions (EAS). "De uitkomst van dit onderzoek laat zien dat onze klanten de toewijding van CIBER waarderen. Dat geeft een goed gevoel, vooral ook omdat onze projecten vallen of staan met een goede samenwerking met de klant."

Ook directeur Tom van den Berg van CIBER Nederland is trots op het resultaat: "Commitment naar de klant is voor ons het allerbelangrijkst. Het is mooi om te zien dat klanten ons vooral waarderen op onze kernwaarden, zoals passie, inlevingsvermogen, klantgerichtheid, creativiteit en afspraak is afspraak. Dit is een resultaat waar de hele organisatie trots op mag zijn."

CIBER Nr. 1 op ERP-gebied

	KENNIS/-KNOWHOW	PRIJS	KWALITEIT VAN DE DIENSTVERLENING	BETROUWBAARHEID	NAKOMEN VAN DE TIJDSPLANNING	BINNEN HET OVEREENGEKOMEN BUDGET BLIJVEN	MANIER VAN COMMUNICEREN MET KLANTEN	GEMIDDELD CIJFER
CIBER	6,8	6,8	6,8	7,0	6,9	7,0	6,6	6,8
Inter Access	6,5	6,5	6,5	6,7	6,9	6,9	6,8	6,6
Orbita	6,5	6,4	6,5	6,7	6,6	6,6	6,8	6,6
Area Origin	6,7	6,1	6,6	6,6	6,4	6,4	6,6	6,5
Claggenin	6,7	6,0	6,6	6,6	6,4	6,0	6,4	6,4
Duocore	6,9	5,3	6,7	6,8	6,3	6,2	6,5	6,4
Ligtha	6,6	6,0	6,5	6,6	6,5	6,4	6,1	6,4
SPN Services	6,4	6,1	6,3	6,3	6,1	6,2	5,9	6,2
IBM	6,0	5,5	5,9	6,8	6,4	5,9	5,9	6,1
Accenture	6,1	5,0	6,2	6,1	5,8	5,3	6,3	5,8
Gemiddelde score segment								6,4

INHOUD

REFERENTIE

Nieuw datawarehouse voor SMK

Lees verder: pag. 2

NIEUWS

Albert Schweitzer kiest SAP SRM

Lees verder: pag. 2

REFERENTIE

CIBER verzorgt integratie bij DSM

Lees verder: pag. 3

PRODUCTNIEUWS

Oracle BI Apps

Lees verder: pag. 4

EVENEMENTENKALENDER

Lees verder: pag. 4



CIBER richt datawarehouse in bij Sint Maartenskliniek

Kant-en-klare datawarehouse-oplossing voor nieuwe DBC-bekostigingsmethodiek

CIBER heeft een nieuw datawarehouse ingericht bij de Sint Maartenskliniek, een ziekenhuis in Nijmegen en Woerden dat is gespecialiseerd in houding en beweging. De Sint Maartenskliniek kan hierdoor als eerste ziekenhuis in Nederland de gehele facturatie uitvoeren op basis van de zogeheten Diagnose Behandel Combinaties (DBC). Deze datawarehouse-oplossing kan door CIBER ook worden uitgerold bij andere ziekenhuizen die gaan werken met DBC's.

WAT IS EEN DBC?

Een DBC bestaat uit alle verrichtingen van een ziekenhuis en een medisch specialist die voortkomen uit de zorgvraag van een patiënt. In plaats van het apart in rekening brengen van elke verrichting, krijgt een patiënt één DBC per diagnose.

Deze bekostigingsmethodiek is in 2005 ingevoerd door de overheid en wordt door steeds meer zorginstellingen toegepast, onder toezicht van het ministerie van VWS en brancheorganisaties zoals DBC Onderhoud.

PIONIER

De Sint Maartenskliniek loopt voorop in deze ontwikkeling: voor het hele zorgaanbod heeft het ziekenhuis afspraken gemaakt met zorgverzekeraars op basis van DBC's. Om dit experiment aan te kunnen gaan, moest echter een nieuw ziekenhuissinformatiesysteem worden ontwikkeld bij de Sint Maartenskliniek. CIBER heeft het datawarehouse vernieuwd, aangezien de oude database niet was ingericht om alle benodigde patiëntinformatie boven water te krijgen.

In een relatief kort tijdsbestek van acht weken is het nieuwe datawarehouse opgeleverd. Informatie uit bestaande databases werd overgeheveld naar het datawarehouse en vervolgens is een

rapportageomgeving ontwikkeld voor de specialisten reuma, orthopedie en revalidatie. CIBER heeft de bestaande dataomgeving geoptimaliseerd, onder andere door het gebruik van "slimme software". CIBER heeft samen met de kliniek alle data geïntegreerd en op het juiste kwaliteitsniveau gebracht. Daarnaast zijn modules ingericht op het gebied van datakwaliteit, DBC-validatie, kostprijs-toerekening, planning en een standaardformat voor data-uitwisseling (HL7).

VEEL VERTROUWEN IN CIBER

Manager Financieel Economische Zaken van de Sint Maartenskliniek, Herbert Hoevenaren: "We hebben vanaf het begin veel vertrouwen gehad in de aanpak van CIBER. CIBER heeft ook veel ondersteuning geboden op gebieden waar de projectfocus niet lag, maar waar wel hulp nodig was. Zo heeft CIBER onze afdeling Informatieplanning & Automatisering duidelijk op een hoger niveau getild. Goede communicatie tussen CIBER en onze stuurgroep van SMK zorgde er bovendien voor dat CIBER het project netjes binnen de budgetafspraken heeft afgerond."

QUICK-START

Het succes van dit project maakt het voor CIBER mogelijk een soortgelijke oplossing uit te rollen bij andere zorginstellingen. Registratie en facturatie op basis van DBC's worden steeds verder verplicht door de overheid, waardoor veel ziekenhuizen de komende jaren hun datawarehouse opnieuw zullen moeten inrichten. "De oplossing die we hebben ontwikkeld voor de Sint Maartenskliniek kan dienen als quick-start om elders relatief snel en efficiënt een datawarehouse in te richten", zegt Paul van Geelen, Service Line Manager van CIBER. "Zorginstellingen kunnen zo veel besparen op ontwikkelingskosten. We zijn al met vier ziekenhuizen in gesprek om een DBC-datawarehouse te implementeren."

Albert Schweitzer Ziekenhuis kiest voor SAP SRM

"Zelf digitaal bestellen is zelf besturen". Onder dit motto wil het Albert Schweitzer ziekenhuis de inkoopfunctie verder professionaliseren. Als basis wordt de Kraljic methode gehanteerd om zo aan de hand van het inkooppakket de juiste inkoopstrategie te bepalen. Het Albert Schweitzer ziekenhuis is de zorgpartner van inwoners in de regio Zuid-Holland met 4 locaties.

Het e-procurement pakket SAP SRM (Supplier Relationship Management) zal moeten bijdragen aan het behalen van de ambitieuze doelstellingen die ASz gesteld heeft. De belangrijkste doelstellingen zijn het verhogen van de kwaliteit en slagkracht van de inkoopfunctie door digitalisering van het verwervingsproces, kostenreductie, betrekken van de interne klant bij het inkoopproces, risicoafdekking en het centraliseren en beheren van het contractenregister.

Gezien de hoeveelheid en complexiteit van deze SRM implementatie is het project opgeknipt in 3 fasen. In fase 1 ligt de focus op operationele inkoop, content management en basis contractmanagement. In fase 2 zal SAP BI en XI worden ingezet ter ondersteuning van de inkooprapportages én de processen category management en elektronische berichtenuitwisseling. Uiteindelijk zal het project worden afgesloten met de inrichting van leveranciersbeoordeling.

CIBER-consultants rijden in gloednieuwe Mini Cooper Clubman D

NIEUWS

CIBER heeft onlangs uit handen van BMW-dealer Van Laarhoven uit Eindhoven en leasemaatschappij Alphabet de sleutels in ontvangst gekregen van acht nieuwe Mini's Cooper Clubman.

Wilco Jacobs, Marketing Manager van CIBER. "Onze consultants rijden met deze leaseauto's dagelijks naar de klant. De nieuwe auto's zijn een opvallende verschijning op de weg, door de belettering in de huisstijl van CIBER. Je ziet dat mensen bewust langzamer gaan rijden om onze auto's te bewonderen. Het nieuwe model van Mini, de Clubman, draagt hier natuurlijk ook aan bij."

"Zeven zwarte Mini's zijn bestemd als leaseauto en één exemplaar wordt ingezet als promocar", zegt Liesbeth Polman, HR Manager van CIBER. "Rijden met reclame heeft ook voor de consultant voordelen; deze auto is voor hen extra aantrekkelijk omdat de consultants maandelijks een bonus krijgen uitgekeerd."



CIBER integreert SAP-systeem en bedrijfsprocessen bij DSM NeoResins+

SAMENWERKING MET DRIE EXTERNE PARTIJEN LEIDT TOT SNELLE OMSCHAKELING

CIBER heeft de integratie ondersteund van twee onderdelen van de businessgroep DSM Resins. Coating Resins en NeoResins, producenten van kunstharsen, zijn begin dit jaar samengegaan onder de naam DSM NeoResins+. CIBER verzorgde de integratie van SAP R/3 onderdelen en ondersteunde daarnaast de business units in het integreren van hun bedrijfsprocessen.

Zowel Coating Resins als NeoResins maakten al voor het samengaan gebruik van SAP R/3. Binnen NeoResins werd gebruik gemaakt van SAP's planningsysteem Advanced Planner and Optimizer (APO), bij Coating Resins was dat nog niet het geval. CIBER werkte samen met twee andere externe partijen aan de integratie van de bedrijfsprocessen en systemen, waarbij CIBER de planning in APO voor zijn rekening nam.

CORE-BEDRIJFSPROCES

De productie- en supply chain planning is voor DSM NeoResins+ van essentieel belang. Sales & operation planning wordt binnen DSM NeoResins+ gezien als core-bedrijfsproces. Om dit optimaal te ondersteunen wordt gebruik gemaakt van APO. Met de functionaliteit van APO kunnen de planners van DSM NeoResins+ productieprognoses maken voor de komende 24 maanden. Aan de hand van die prognoses wordt het productieschema opgezet en bepaald of er extra capaciteit moet worden aangetrokken. Tijdens het invoeren van een order kunnen de gebruikers van APO onmiddellijk zien of er voldoende productiecapaciteit is om de order uit te voeren.

INTEGRATIE BINNEN ZEVEN MAANDEN

De integratie van de twee SAP-systemen en de processen van de twee bedrijfsonderdelen vond plaats binnen zeven maanden. Niet alleen de organisatie onderging een flinke verschuiving, ook werd een complete set van data uit het R/3-systeem van Coating Resins aangepast en overgenomen in het R/3-systeem van NeoResins, verdeeld over twee kunstharsfabrieken en drie distributiecentra in Nederland, Duitsland, Zweden en Spanje.

"In een kort tijdsbestek hebben we de omschakeling gemaakt", zegt Walter van Loon, Service Line Manager Supply Chain Planning van CIBER Nederland. "Daarbij was niet alleen de goede samenwerking tussen de twee bedrijfsonderdelen van DSM NeoResins+ van levensbelang, maar ook de samenwerking met de externe partijen. Wij hebben als CIBER laten zien de juiste partner te zijn om complexe planningsvraagstukken op te lossen."



CIBER ziet personeelsverloop verder dalen

CIBER heeft het personeelsverloop in 2007 zien dalen van 8,3 naar 6,9 procent. Uit een onderzoek van Automatisering Gids blijkt dat CIBER het laagste verloop heeft van alle grote ICT-dienstverleners.

In het onderzoek werd het verloop gemeten van de vijftig grootste ICT-bedrijven in Nederland. Slechts 28 bedrijven wilden de cijfers vrijgeven. Met een uitstroom van 6,9 procent daalde CIBER van plek 21 naar 24. Deze prestatie is opmerkelijk, omdat uit het onderzoek blijkt dat het verloop bij ICT-dienstverleners gemiddeld groter is dan bij soft- en hardwarebedrijven en telecomorganisaties. De vier bedrijven die CIBER onder zich moet dulden (Cisco, T-Systems, KPN en HP), zijn dan ook geen dienstverleners.

Veel ondervraagden in het onderzoek geven aan een verloop van 5 tot 15 procent gezond te vinden. CIBER bevindt zich aan de onderkant van deze bandbreedte. De meeste HR-directeuren zijn het erover eens dat je geen verlooppercentage beneden de 5 procent moet willen. Een lager percentage levert te weinig vernieuwing op in de organisatie, vinden de ondervraagden.

Gemiddeld is het personeelsverloop in 2007 toegenomen met 1 procent ten opzichte van 2006.

De oorzaak van deze groei is de gespannen arbeidsmarkt voor ICT'ers. Het huidige niveau haalt het echter nog lang niet bij het enorme verloop dat veel ICT-bedrijven eind jaren negentig, begin deze eeuw meemaakten.



CIBER Nederland BV
Meerkollaan 15
Postbus 843
5600 AV Eindhoven

T : +31 (0)40 232 90 90
F : +31 (0)40 232 90 91
E : marketing@ciber.nl
I : www.ciber.nl

CIBER introduceert Oracle BI Apps

Met de introductie van Oracle Business Intelligence Applications, kortweg BI Apps, heeft Oracle een grote stap gemaakt in standaardrapportages. Deze rapportages zijn zowel bestemd voor het management als voor de operatie binnen uw bedrijf.

GEEN MAATWERK

Door gebruik te maken van een uitgebreide set van 1000 standaardrapportages zijn er geen kostbare maatwerkontwikkelingen meer benodigd.

De rapportages zijn geschikt voor alle bedrijfsprocessen op het gebied van Finance, Sales, HR, CRM en SCM. Uiteraard biedt CIBER u de flexibiliteit om rapportages toe te voegen en aan te passen.

GEBRUIKSVRIENDELIJK

Oracle BI Apps is in grote mate onafhankelijk van het bron(ERP)systeem dat wordt gebruikt. De gebruiksvriendelijke web based user interface gebruikt de autorisaties van gebruikers uit het bronsysteem waardoor uitgebreid beheer van gebruikersrechten

achterwege blijft. De gebruiker kan daarnaast vanuit de rapportage 'inzoomen' tot het werkelijke document in het bronsysteem.

BI Apps biedt grote voordelen ten opzichte van andere BI software. Gezien de uitgebreide ervaring en referenties die CIBER heeft op het gebied van Oracle BI, heeft Oracle CIBER als prefererende partner geselecteerd voor implementaties van Oracle Apps.

Ton van der Voort, Service Line Manager, Oracle Applications is verheugd met de samenwerking: "Met Oracle BI Apps completeren wij onze BI dienstverlening. Met de kennis van zowel de BI Apps techniek en functionaliteit, Oracle eBS en SAP kunnen wij onze klanten uitermate goed adviseren en begeleiden. Het opzetten van betrouwbare bedrijfsbrede stuurinformatie is uitermate belangrijk in de huidige dynamische markt".

EVENEMENTENKALENDER

SAP SRM SUPPLIER SELF SERVICE	17 JUNI 2008	SAP - DEN BOSCH
ORACLE TECHNOLOGY DAY 08	17 JUNI 2008	HART VAN HOLLAND, NIJKERK
NATIONAAL E-PROCUREMENT CONGRES	17 SEPTEMBER 2008	REEHORST, EDE
J-FALL	12 NOVEMBER 2008	T SPANT, BUSSUM
JAVOXX 2008	8 - 12 DECEMBER 2008	METROPOLIS, ANTWERPEN