

# ASPECT IDEAS

ASPECT ICT  
ZET DATA OM IN  
**WAARDE**

VOOR IEDEREEN  
EEN DIGITALE  
**WERKPLEK**



8



28



34



46



**COLOFON:**

Dit magazine is een uitgave van Aspect ICT.

Aspect ICT  
Handelsstraat 4  
3371 XC Hardinxveld-Giesendam  
[www.aspect-ict.nl](http://www.aspect-ict.nl)

**Redactie:** Bart Boer Bastian Elshout, Jeroen Jeroense, Roy van de Weteringh

**Tekstschrijver:** Aart van der Haagen

**Fotografie:** WebNL en Ton de Bruijn fotografie

**Eindredactie:** Marijke Verhoef - Kontakt Mediapartners

**Vormgeving:** Marieke Berkelaar - Kontakt Mediapartners

**Drukwerk:** De Groot – grootsgedrukt.nl

© De inhoud van dit magazine valt onder het auteursrecht van Aspect ICT. Het overnemen, verveelvoudigen en/of openbaar maken, anders dan voor eigen niet-commercieel gebruik, zijn zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Aspect ICT niet toegestaan.

---

# INHOUD



# ALLEEN WAT BEWEEGT EN VERANDERT BLIJFT FRIS

**Voor u ligt de eerste editie van Aspect Inside, een magazine waarmee wij u willen laten zien wat we doen, hoe we dat doen en met wie we dat doen. Ontwikkelingen binnen het ICT-vakgebied gaan snel, en continu passen wij onze dienstverlening daarop aan. Met als doel om u steeds te kunnen voorzien van de juiste expertise en het juiste advies, op het juiste moment. We zijn er trots op om hier dagelijks aan mee te mogen bouwen en dankbaar voor de organisaties die op ons vertrouwen. We vertellen u er graag over!**

Digitale transformatie - een thema dat elke organisatie vandaag de dag bezig houdt. Maar wie had ruim 38 jaar terug kunnen bedenken dat wij u hierbij mogen helpen...? Gestart als boekhandel waarin al snel ook kantoormeubelen en personal computers aangeboden werden, hebben we de automatisering van werkplekken en kantoortaken van het begin af aan meegemaakt.

Interessant waren de toenemende mogelijkheden van software. Van tekstverwerken tot het automatiseren van facturatie, boekhouding en de inzet van logistieke oplossingen. Het internet deed zijn intrede en dat maakte de wereld kleiner. Informatie delen, slimmer samenwerken en verbonden zijn werd de nieuwe standaard. En daarmee ontstond: ICT. Een afkorting voor een breed palet aan oplossingen op het gebied van Informatie-, Communicatie en Technologie.

En dat brede palet is nu net waar wij ons dagelijks mee bezig houden. Wij ondersteunen onze relaties waar mogelijk met raad en daad en helpen uw organisatie klaar te maken voor de toekomst. Van strategisch advies tot technische inrichting en beheer, wij geven invulling aan uw digitale transformatie. Daarvoor blijven we onszelf doorlopend ontwikkelen. En dat is nodig want om in het voetspoor van onze oprichter te blijven: 'Alleen wat beweegt en verandert, blijft fris en bij de tijd.'

Bent u benieuwd naar hoe wij dit alles invullen? In dit magazine leest u over de verschillende disciplines van onze organisatie. Er komen voorbeelden voorbij van werkzaamheden en oplossingen die we bieden. Ook geven we graag een inblikje in de werkdag van een aantal collega's. Veel leesplezier toegewenst!

Namens alle collega's,

Arie van 't Verlaat





**ARIE VAN 'T VERLAAT**

*Teamleider & Partner*

# DE PARTNERS VAN ASPECT ICT



# ICT MANAGEMENT



A professional portrait of Kees van der Stelt, a middle-aged man with short, dark hair, smiling warmly. He is wearing a light-colored button-down shirt under a grey blazer. He is leaning on a wooden ledge with his hands clasped. The background consists of white horizontal blinds.

**KEES VAN DER STELT**

*Teamleider & Partner*

**— ICT**  
**MANAGEMENT** —



## Voeg als organisatie waarde toe in de digitale wereld

# ‘EIGENLIJK ZIT IEDEREEN AL IN HET PROCES’

**ICT is niet meer weg te denken uit onze samenleving. Zowel privé als zakelijk worden we overspoeld met nieuwe mogelijkheden waarbij ICT-toepassingen worden ingezet. Als organisatie vandaag de dag moet je bezig zijn om na te denken welke rol jouw organisatie speelt in de digitale wereld. Want er liggen fantastische kansen. Laten we dit eens in begrijpelijke taal uitleggen en kijken of we vanuit onze ervaring drempels kunnen wegnemen.**

Zeker nu het thuiswerken een vlucht neemt, zullen veel mkb-ondernemers van digitale transformatie hebben gehoord. Maar wat houdt het precies in? Welnu, op basis van ICT-hulpmiddelen helpen wij een organisatie efficiënter in te richten en klaar te maken voor digitaal zaken doen met relaties en/of partners. Bijna iedereen gebruikt een ERP-systeem, maar ICT in het verleden was vooral intern gericht.

Nu communiceer je online met de wereld om je heen en wissel je data uit met heel de keten. Dat reikt veel verder dan mailen in plaats van bellen en een Excel bestand uitwisselen. We praten over ketenintegratie, branchespecifiek.

De vraag die ons dagelijks bezig houdt is: hoe kunnen wij waarde toevoegen door het inzetten van ICT? Het antwoord op deze vraag is voor elk bedrijf anders. Gelukkig zien we ook veel overlap, waardoor we onze eigen processen

efficiënt kunnen inrichten en hierdoor relatief snel een oplossing kunnen realiseren.

### MENS NIET BUITENSPEL

Voor productgerelateerde business werkt het prima, maar hoe zit het met dienstverlening? Neem een accountant. Het systeem zet de jaarrekening al voor hem klaar en dat niet alleen, er zijn ook mogelijkheden om data te verzamelen uit de bedrijfsprocessen. Met de tijd die hij uitspaart kan hij proactief voor de relatie klaarstaan en gerichte adviezen aan de organisatie geven, niet alleen op basis van boekhoudkundige cijfers. Dit geeft meteen aan dat de mens een belangrijke factor in het geheel blijft vormen. Hij wordt niet buitenspel gezet, maar krijgt een andere rol, mits je het goed organiseert.

We helpen onze relaties bij het creëren van een stevig fundament voor de digitale transformatie. Vervolgens blijven we als betrouwbare partner betrokken om het te actualiseren zodra er omstandigheden veranderen en om adviezen te geven, zowel technisch als bedrijfskundig. Digitale transformatie klinkt groot en complex, maar is in de afgelopen jaren veel toegankelijker geworden. Het staat dichterbij ons allemaal dan we ons wellicht realiseren. Welke toegevoegde waarde lever jij in de digitale wereld?

Kees van der Stelt,  
Teamleider & Partner

# IN 7 STAPPEN NAAR EEN ICT-ROADMAP

ICT is véél meer dan alleen een netwerk, software en devices. Wanneer je het goed inricht, is ICT een krachtig middel dat bijdraagt aan het behalen van bedrijfsdoelen. De eerste stap om dat te bereiken? Een ICT-roadmap!

Een ICT-roadmap is een doorvertaling van de ICT-strategie. Zie het als een beoordeling van de veranderingen die nodig zijn om de bedrijfsdoelen te behalen. Het gaat dus veel verder dan enkel een opsomming van benodigde financiële investeringen of te implementeren software.

## WAAROM IS EEN ICT-STRATEGIE BELANGRIJK?

Ten eerste dwingt het je om na te denken over de impact van digitalisering op de lange termijn. Met een roadmap komt ICT in dienst te staan van de organisatieontwikkelingen. ICT-afdelingen zijn niet meer enkel bezig met het draaiend houden van de systemen. Ze kunnen met de roadmap als basis nieuwe, passende technologische oplossingen leveren die in lijn zijn met wat de organisatie nodig heeft. Zo voorkom je dat ICT een eigen plan trekt of achterloopt op de vragen van eindgebruikers, en daarmee: ontevredenheid en mogelijk zelfs onnodige risico's.

In een ICT-roadmap staan doelstellingen en deelprojecten beschreven. Het plan biedt voldoende ruimte om in te kunnen spelen op nieuwe ontwikkelingen en actuele kansen en bedreigingen. Wij leggen uit hoe je in zeven stappen tot een ICT-roadmap kan komen.

## 1

### BEPAAL EN BEGRIJP DE ORGANISATIEVISIE EN STRATEGIE

**Pas wanneer de koers van de organisatie bekend is, kun je de juiste beslissingen maken voor je ICT-landschap. Begin dus met het stellen van kritische vragen, bijvoorbeeld:**

- Wat is de behoefte van onze klant over 5 jaar en hoe spelen wij daarop in?
- Wat is er nodig om dit te bereiken?
- Wat betekent dit voor onze visie op ICT?
- Zijn er ICT-ontwikkelingen die nu op de planning staan en zo ja, zijn die relevant met het oog op de visie en strategie?

## 2

### VERTAAL DE ORGANISATIE-STRATEGIE NAAR DE BEDRIJFSPROCESSEN

**Bij het opstellen van een organisatiestrategie bepaal je welke bedrijfsprocessen prioriteit hebben. Stel daarbij de volgende vragen:**

- Wie zijn de belangrijkste 'interne klanten'?
- Hoe moet de organisatie veranderen om deze bedrijfsprocessen te ondersteunen?
- Welke competenties zijn er momenteel in huis en welke nog niet?
- Welke (nieuwe) rollen en verantwoordelijkheden moeten de medewerkers krijgen?
- Hoe implementeren we de veranderingen en hoe begeleiden we onze medewerkers daarin?

**TIP:** *Betrek medewerkers bij het bepalen van de ICT-strategie. Praat over welke ICT-hulpmiddelen zij dagelijks gebruiken en welke knelpunten er spelen waardoor de organisatie-doelstellingen niet bereikt kunnen worden.*

3

## ZET DE ORGANISATIE-STRATEGIE OM NAAR EEN (LANGE TERMIJN) ICT-STRATEGIE

De uitkomsten van de organisatiestrategie en de inzichten in de bedrijfsprocessen vormen de basis voor de ICT-strategie. Treed niet te diep in detail. ICT verandert daarvoor namelijk te veel en te snel. De strategie geeft een duidelijke richting met focuspunten voor het zo goed mogelijk bedienen van uw 'interne klanten'.

4

## BEPAAAL HOE ICT ONDERSTEUNING KAN GEVEN AAN STAP 1 T/M 3

Nu helder is welke bedrijfsprocessen je met ICT wil ondersteunen, is het tijd om concrete ICT-doelstellingen te formuleren. Verdeel deze doelstelling over een bepaalde periode, waardoor er een roadmap ontstaat (bijvoorbeeld via de OGSM-methode).

5

## STEL KPI'S OP OM TE METEN OF U DE DOELSTELLINGEN BEHAALT

Alle eerder genomen stappen hebben weinig zin als de gestelde doelen niet worden gemeten. Een effectieve ICT-roadmap bevat KPI's (Key Performance Indicators) waaraan verwachtingen gekoppeld zijn. De KPI's maken prestaties meetbaar. Door gebruik te maken van realtime dashboards is deze voortgang nauwkeurig te volgen.

6

## BEPAAAL DE UITTE VOEREN (DEEL) PROJECTEN

Zet de beoogde projecten en bijbehorende acties op een rij. Dit kan door het opstellen van zogenaamde portfolio's, waarin per deelgebied (bijvoorbeeld technische infrastructuur, bedrijfs-systemen & processen of security) de verschillende projecten worden omschreven. Het is raadzaam om per project ook een globale planning en kosten-batenanalyse op te stellen.

7

## BEPAAAL DE PRIORITEIT VAN DE (DEEL) PROJECTEN

Kies op basis van strategische relevantie en de kosten welke projecten prioriteit hebben. Geef ook aan welke projecten ongeacht relevantie of kosten sowieso moeten gebeuren. Bijvoorbeeld vanwege gewijzigde wet- en regelgeving.



# SECURITY



# CYBERCRIME: DE TIJD VAN RUSTIG AFWACHTEN IS VOORBIJ

**Cybercrime? Dat is toch iets wat u alleen in films ziet? Tot voor kort gold dat in meer of minder mate ook. De realiteit heeft ons echter ingehaald. Ter verduidelijking: in de eerste 5 maanden van 2020 waren er al meer mensen en instanties slachtoffer van cybercrime dan in geheel 2019. Ook in 2021 stijgt cybercrime explosief.**

Wilt u adequaat met de gevaren van cybercrime omgaan? Let dan hier op:

## 1. INVENTARISEER

Het is belangrijk om te weten hoe uw organisatie er op het gebied van security voorstaat en waar uw aandachtspunten liggen. Hiervoor hebben wij een pragmatische tool waarmee de security score van uw organisatie kan worden berekend. Zo leert u de zwaktes van uw organisatie kennen en geeft dit u de kans om uw organisatie weerbaarder te maken tegen cybercriminaliteit. Een mooi vertrekpunt om te bepalen welke zaken uw aandacht nodig hebben en op welke punten u in control bent.

## 2. DE ROL VAN DE MENS

Gekscherend wordt wel eens gezegd: 'de zwakste schakel zit tussen rugleuning en toetsenbord'. Wat zoveel zegt als dat er een bepaalde mate van bewustwording gecreëerd dient te worden en/of aanwezig behoort te zijn. Technisch gezien kan de beveiliging op het hoogste niveau ingericht zijn. Zolang medewerkers er niet bewust mee omgaan, kan één verkeerde klik de continuïteit van de bedrijfsvoering in gevaar brengen.

## 3. DE ICT-OMGEVING

Als de menselijke firewall niet heeft gewerkt, is het natuurlijk van belang dat ook voldoende technische maatregelen zijn toegepast om de gevolgen van een incident te beperken. Dat geldt zowel voor servers bij u op locatie, als voor applicaties die u vanuit de cloud afneemt. Enkele basismaatregelen zijn: tweestaps-verificatie, antivirus, antimalware, e-mailbeveiliging en solide back-ups. Een ander belangrijk aandachtspunt zijn kwetsbare apparaten in uw netwerk. Zorg ervoor dat u beschikbare (beveiligings)updates te allen tijde installeert en isoleer onveilige systemen van uw kritische bedrijfssystemen. Het zal niet de eerste keer zijn dat bijvoorbeeld uw beveiligingscamera of omvormer van uw zonnepanelen een ingang is geworden om binnen te dringen in uw bedrijfsnetwerk.

## 4. DE ORGANISATIE

Neem op het gebied van cybersecurity een standpunt in als organisatie. Hoe worden bepaalde zaken geregeld? Hierbij kunt u denken aan vaste criteria bij de selectie/ontwikkeling van nieuwe applicaties en systemen als het gaat om beveiligingsstandaarden. Door deze criteria te verwerken in een pragmatisch beveiligingsbeleid helpt dit u steeds weer om te toetsen of gekozen oplossingen passen bij het gewenste beveiligingsniveau van uw organisatie.

Kortom, de tijd van 'rustig afwachten' is voorbij. Ga er niet van uit dat uw organisatie niet interessant is voor hackers. Bedenk in plaats daarvan wat uw organisatie wél interessant maakt. Bepaal wat passende security maatregelen voor uw organisatie zijn en laat u niet verrassen!



**'GA ADEQUAAT OM  
MET DE GEVAREN  
VAN CYBERCRIME'**



# B...USTWORDINGSTRAINING



FAKE LIFE. REAL CONSEQUENCES.

3 seizoenen van  
12 afleveringen

THE  
INSIDE  
MAN

COMING SOON TO A DESKTOP NEAR YOU

TRISTSHOUT

1 aflevering per maand  
Start: 25 mei 2021

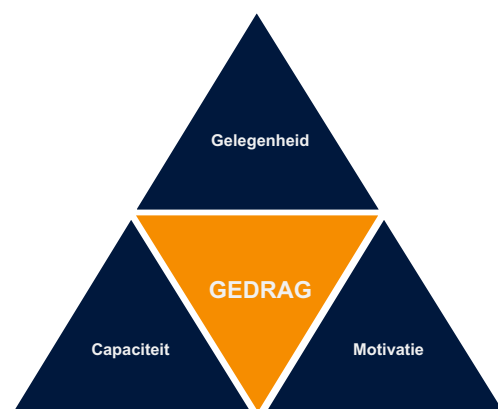
Click Share

## HOE GOED IS JOUW BEDRIJF BESCHERMD TEGEN CYBERCRIME?

Ooit stonden we voor een groep mensen die verplicht een training volgde om meer bewust te worden van de gevaren rondom cybercrime. Als je hen in het begin liet kiezen, gingen ze liever weer snel aan het werk. Maar uiteindelijk was het nooit leuker dan die éne keer. Hoe houden we het leuk en interessant voor medewerkers om kennis over te dragen en ze een rol te geven bij de weerbaarheid tegen cybercrime?

### GEDRAG

Het gedrag van medewerkers wordt bepaald door drie factoren. Namelijk:



### 1. CAPACITEIT

Het aanwezig zijn van kennis om vormen van cybercrime te herkennen, is een absolute noodzaak. In de tweede plaats is het belangrijk om de vaardigheden te ontwikkelen om veilig te kunnen handelen zodra cybercrime zich voordoet.

### 2. MOTIVATIE

In hoeverre is iemand geïnteresseerd in het herkennen van de gevaren van cybercrime? Dit is onlosmakelijk verbonden met de factor 'capaciteit'. Als een medewerker de kennis niet bezit, zal hij ook de noodzaak niet zien om zich te wapenen.





**RIJK PROSMAN**

*Security Consultant*

**FRANK VAN ROEKEL**

*Relatiebeheerder*



### 3. GELEGENHEID

De tijd die iemand krijgt om een beslissing te maken, is cruciaal. Zeker in geval dat er druk wordt opgelegd door de hacker, neemt de kans dat er verkeerd wordt gehandeld behoorlijk toe.

Wanneer één van bovenstaande factoren niet op orde is, is de kans groot dat iemand slachtoffer wordt van cybercrime. En daarbij niet die persoon alleen, maar mogelijk ook zijn omgeving zoals de werkgever. Daarom is het trainen van medewerkers om cybercrime te kunnen herkennen steeds noodzakelijker.

### NETFLIX-ACHTIGE SERIES EN ONLINE TRAININGSMODULES

Het organiseren van bewustwordingstrainingen op locatie over de gevaren van cybercrime is al lang niet meer nieuw. Vaak worden deze trainingen gegeven in combinatie met zogenaamde phishingtesten waarbij de 'klikbereidheid' onder medewerkers wordt gemeten. Een effectief middel en een directe eye-opener voor veel mensen. Echter zien we dat de kennis bij eenmalige trainingen snel wegzakt. Daarom is het mooi om te zien dat er hulpmiddelen zijn die de mogelijkheid bieden om nog laagdrempeliger mensen te trainen.

Door middel van een Netflix-achtige serie van meerdere afleveringen en seizoenen, worden medewerkers regelmatig in 7 tot 10 minuten meegenomen in de wereld van cybercrime. Afgewisseld met online trainingmodules waarbij de kennis van medewerkers wordt getest, groeien de medewerkers naar bewuste bekwaamheid in het herkennen en omgaan met cybercrime. Zo wordt het werken aan bewustwording leuk en laagdrempelig.





# BUSINESSES INTELLIGENCE





# STAPPENPLAN

## OM AAN DE SLAG TE GAAN MET BUSINESS INTELLIGENCE

1

### BRENG DE DOELEN IN KAART

Verzamel alle doelstellingen die in het dashboard zichtbaar moeten zijn en leg deze vast.

6

### VERRIJK DE DATA

Vul gegevens aan die missen of verrijk de data vanuit externe gegevensbronnen.

### STEL DE INDICATOREN VAST

Stel definities van de gewenste indicatoren vast om tot deze doelstellingen te komen (bijvoorbeeld doorlooptijden, liquiditeit, orderverwerking).

2

### MAAK EEN ROADMAP

Wanneer je naar de lange termijn kijkt, zijn resultaten sneller zichtbaar. Door het opstellen van een roadmap worden projecten geleidelijk uitgerold. Hierdoor kan er tussentijdse evaluatie plaatsvinden om bij te sturen waar nodig en successen te vieren. Denk vooral groot, maar begin klein om het succes van het datawarehouse aan te tonen.

7

3

### INVENTARISEER DE BRONNEN

Inventariseer in welke bestaande bronsystemen deze gegevens worden vastgelegd.

8

### MAAK EEN KEUZE VOOR EEN DATA ARCHITECTUUR EN TECHNOLOGIE

Uiteindelijk moet er een gestructureerd datamodel ontstaan om bovenstaande stappen te borgen. Dit kan in de vorm van een datawarehouse, maar is zeker niet in alle situaties een vereiste.

### BEPAAL DE DATAKWALITEIT

Op basis van actualiteit, volledigheid, accuraatheid, consistentie en uniekheid bepaal je de kwaliteit van de data.

4

### SELECTEER EEN PASSENDE BUSINESS INTELLIGENCETOOL

Er zijn diverse Business Intelligencetools op de markt die in de basis hetzelfde kunnen. Vaak heeft een bepaalde keuze wel voordelen. Bijvoorbeeld als er al kennis is van een bepaalde tool of de integratie met andere tools soepeler verloopt.

9

5

### STEL EEN VERBETERPLAN OP

Met een verbeterplan kun je stapsgewijs de kwaliteit van de data op orde brengen.

10

### TRAIN DE GEBRUIKERS

Om optimaal gebruik te kunnen maken van het systeem, is het belangrijk om de gebruikers te trainen in het omgaan met de Business Intelligencetool en de beschikbare data.



**MARIUS HAKKESTEEGT**

*Business Developer*

# Zet data om in waarde met **BUSINESS INTELLIGENCE**

**Heb je enige idee hoeveel data jouw softwarepakket biedt? En hoe je deze data om kan zetten in waardevolle informatie voor jouw bedrijfsvoering? Business Developer Marius Hakkesteeft legt het uit.**

“Door de digitale transformatie is er de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in software. Hierdoor wordt er automatisch interessante data vanuit de processen gegenereerd. Vaak al jarenlang. Wij zien dat die gegevens zogezegd ‘onder water’ blijven en beperkt gebruikt worden. Dat is zonde, want je kunt er juist heel veel mee doen. Je kunt met deze cijfers grote beslissingen onderbouwen, een efficiëncyslag maken en obstakels in de dagelijkse gang van zaken wegnemen. Het geeft ook inzichten waarmee je de klanttevredenheid kunt verhogen”, vertelt Marius.

## **VISUALISEREN**

“Zodra je de data in een dashboard visualiseert, met grafieken in plaats van lijstjes met platte overzichten, spreekt dat tot de verbeelding. Daarmee beperk je je niet tot een momentopname, maar stel je een ontwikkeling vast over een periode. Zo kun je vergelijkingen met andere tijdsbestekken of met andere processen van de organisatie maken. Je kunt met dashboards laten zien hoe producten en diensten veranderen. Dit geeft je de mogelijkheid om de planning en capaciteit optimaal af te stemmen op behoeften, het toont stagnatie en uitschieters, inspireert om nieuwe ideeën te lanceren en biedt een veelheid aan operationele informatie.”

## **NIET ZO INGEWIKKELD**

Softwaresystemen slaan naast alle financiële gegevens onder meer data op over relaties, orders, voorraad en productie. Het verwerken en visualiseren ervan heet Business Intelligence (BI). “Met behulp van een BI-tool maak je een dashboard, waarin je meerdere bronnen die actuele data leveren, koppelt aan rapportages die je wilt zien. Bijvoorbeeld op het gebied van verkoop, logistiek, productie, planning en servicegraad. Eventueel stel je een deel van die informatie beschikbaar voor relaties via een eigen portaal, waarmee zij hun eigen dienstverlening kunnen optimaliseren.”

Business Intelligence inzetten is volgens Marius niet zo ingewikkeld als soms wordt gedacht. “Tegenwoordig bevat de software veel standaard koppelmogelijkheden en daarnaast bieden we een aantal templates als basis. In enkele dagen kun je al een dashboard opzetten. Zodra het eenmaal staat, heeft het mede dankzij cloud-technieken relatief weinig onderhoud. De ervaring leert wel dat het verkrijgen van inzichten een ‘honger’ naar meer opwekt. Er valt altijd wel weer ergens een verdiepings- of verbredingslag te maken, zeker doordat er steeds meer data beschikbaar komt en veel organisaties met verplichtingen en regelgeving te maken hebben. Zij moeten hun prestaties aantonen met behulp van data. Wij helpen daar graag bij.”



# INZICHT IN EEN ENORME HOEVEELHEID DATA DANKZIJ POWER BI

## DE RELATIE

Danser is een logistiek dienstverlener in containerbinnenvaart en railtransport. Het bedrijf wordt aangestuurd vanuit vijf kantoren in Europa. Met eigen schepen en charterschepen vervoert Danser meer dan anderhalf miljoen containers per jaar.

## DE OPDRACHT

Danser wilde graag de data-acquisitie over alle zeventien BV's heen automatiseren, zodat er op ieder moment een totaaloverzicht is van bijvoorbeeld werkkapitaal, resultaat en facturatie.

## DE OPLOSSING

Een veelzijdig consolidatie-dashboard waarin de resultaten van de onderneming samenkomen.

**Ook in de praktijk komen de laatste jaren steeds meer datavraagstukken voorbij. Onlangs hebben we Danser mogen helpen om structureel meer inzicht te krijgen in een proces door de inzet van Power BI. Erik Biesheuvel, Financieel directeur bij Danser, vertelt hierover meer.**

### Wat doet Danser?

“Vanuit onze oorsprong als rederij hebben we ons ontwikkeld tot een logistiek dienstverlener, met als hoofdmoot containerbinnenvaart en in toenemende mate railtransport. Dat sturen we aan vanuit vijf kantoren in Europa, met de hoofdvesting in Sliedrecht. Met eigen schepen en charterschepen vervoeren we meer dan anderhalf miljoen TEU (containers) per jaar. Dat brengt een enorme logistiek met zich mee, ondergebracht in zeventien BV's. Dit levert ons een hoeveelheid data op van onschatbare waarde.”

### Hoe benut Danser deze data?

“Met name als managementinformatie. Aspect ICT heeft bij ons Microsoft Power BI ingericht. Dat verschaft ons waardevolle inzichten, zowel financieel als operationeel. We kunnen nu alle data van onderliggende BV's in een dashboard met

een aantal standaard schermen oproepen. Aan de financiële kant is het belangrijk dat we de samengevatte informatie van de zeventien individuele entiteiten kunnen consolideren, dat wil zeggen de intercompany-relaties eruit halen via filters. Handmatig vormde dat altijd een intensief proces; nu verkrijgen we met relatief weinig handelingen resultaten die aansluiten op jaarrekeningen, actueel beschikbaar op ieder gewenst moment.”

### Hoe werkt deze oplossing in de praktijk?

“Acht keer per dag krijgen we een update over de actuele stand van zaken. De boekingen verlopen via customer-service-afdelingen in vijf verschillende landen. Wanneer deze medewerkers weten hoeveel volume er door de klanten is geboekt op bepaalde trajecten, kunnen zij tijdig op- en afschalen. Anders gezegd: op zoek gaan naar extra lading of capaciteit. Daarnaast leggen we de focus op data van individuele klanten, om patronen in boekingen te herkennen. Die informatie gebruiken de accountmanagers om met hen te communiceren. Zo horen zij wat er speelt bij de klanten én in de markt, waarop we als organisatie vervolgens kunnen acteren. Als je daar met vertraging achter komt, ben je al gauw te laat.”

### Zijn er nog plannen voor de toekomst?

“In de nabije toekomst willen we Power BI gebruiken om de data over onze vloot heen te leggen. We verwachten zo een nauwkeurig inzicht te krijgen in onder meer het verbruik en de bezettingsgraad. Ook willen we het werkkapitaal en de cashflow organisatiebreed inzichtelijk maken, zodat we daarop snel kunnen sturen. Zonder de Power BI-tool zou je alle grootboeken moeten verzamelen die erbij horen. Er valt op het datavlak nog genoeg te ontwikkelen en gelukkig ondersteunt Aspect ICT ons daar uitstekend bij.”



**ERIK BIESHEUVEL**

Financieel directeur Danser



## ‘JE SIGNALEERT ONTWIKKELINGEN EN PATRONEN’

### NORBERTUS VAN DER LEI

*Business Intelligence Consultant*

**Bij Danser heeft Aspect ICT zeventien administraties uit ERP-systeem Exact Globe geconsolideerd in één dashboard. De vele en complexe berekeningen in Excel zijn hierdoor verleden tijd geworden. Consultant Norbertus van der Lei vertelt hoe Aspect ICT dit heeft gedaan.**

#### **Wat voegt Microsoft Power BI toe ten opzichte van Exact?**

“Zeventien BV’s binnen de holding van Danser, dat betekent ook zeventien afzonderlijke Exact-administraties met de bijbehorende databases voor de financiële huishouding. Die geven per bedrijf informatie over bijvoorbeeld openstaande facturen, omzet, betalingstermijnen en inzicht in de balans en de winst- en verliesrekening. Je kunt ook makkelijk een debiteurenanalyse doen. Per administratie is dat prima geregeld, maar Exact maakt geen onderlinge koppeling mogelijk tussen de BV’s. Erik verzamelde maandelijks de data en maakte daarvan een barometer van de organisatie voor de directie. Dit vond altijd achteraf plaats en maar eens per maand. Daardoor

kon de directie de processen niet realtime bijsturen. Wij hebben bij Danser een oplossing geïmplementeerd om de data-acquisitie over alle BV’s heen te automatiseren. Power BI biedt daartoe een veelzijdig platform. Met Power BI kan Danser nu alle overkoepelende KPI’s in beeld brengen. Denk aan resultaat, omloopsnelheid, facturatie, enzovoorts. Kortom, een totaaloverzicht.”

#### **Hoe hebben jullie Power BI geïmplementeerd?**

“Als eerste stap verzamel en bundel je data uit alle administraties. Vervolgens creëer je een datamodel. Dat betekent dat je dimensietabellen aan de mutaties koppelt: welk bedrijf, welke klant, welke grootboekrekening hangt eraan? Ten slotte voeg je berekeningen toe en visualiseer je de informatie die de directie graag wil zien, zoals de omzet van de gehele organisatie of juist van enkele bedrijven met een onderling vergelijk. Via een tweede laag eronder valt dit uit te splitsen naar een klant, ook als deze zakendoet met meerdere BV’s.”

#### **Wat is het voordeel van Power BI?**

“Doordat je cijfers uit kan splitsen per klant, breng je onder meer het betaalgedrag in beeld, waarbij misschien wel verschillen in termijnen zichtbaar worden. Zo komen knelpunten aan het licht, signaleer je ontwikkelingen in de kengetallen en daarmee patronen over een langere periode. Hoe staat het ervoor met de liquiditeitspositie, het werkkapitaal en de quick ratio?”

Naast dit bundelen van data is het belangrijk om bepaalde posten te elimineren, als ze een vertekend beeld van de realiteit geven. Een voorbeeld: als de ene BV intern naar de andere factureert, moeten ze dit niet beiden aan de omzet toevoegen. Een ander voordeel is dat de gegenereerde data meerdere keren per dag verversen en zijn dus altijd actueel zijn. Bovendien kunnen verschillende personen binnen de organisatie gelijktijdig naar dezelfde dynamische rapportage kijken en selecties maken.”



# ASPECT ICT: DE CIJFERS





## ACTIEVE RELATIES

1022



## JAREN ERVARING

38



## PROJECTEN PER JAAR

690



## AANTAL COLLEGA'S

109

37

## GEMIDDELDE LEEFTIJD MEDEWERKERS



## SPECIALISATIES

ICT-management, Security,  
Business Intelligence,  
Business Software, Business  
apps & integratie, Managed  
Infrastructure

## HOE KOMEN MEDEWERKERS NAAR HET WERK



4%



20%



70%



2%



4%

# BORIS

Papierloos werken in  
de bouw & installatie



[Borisapp.nl](https://borisapp.nl)



# BUSINESSES SOFTWARE





# BEN JE KLAAR voor een nieuwe efficiencyslag?

## SAMEN DIGITALISEREN WE JOUW BEDRIJFSVOERING

**ICT maakt de wereld eenvoudiger, maar wanneer systemen naast elkaar draaien, kan dit voor dubbel werk zorgen. Dat is zonde! Daarom koppelen we alle systemen aan elkaar, zodat er een maximale efficiency ontstaat.**

“Inmiddels maakt ieder bedrijf gebruik van ICT. Zeker op het administratieve vlak is de afgelopen jaren al veel winst behaald. ERP-systemen van Exact en Unit4 met modules voor specifieke toepassingen bieden inmiddels zeer complete oplossingen voor alle denkbare administratieve handelingen. Processen zijn gestroomlijnd en door repeterende handelingen te automatiseren, nemen de kosten af”, vertelt Jan Klop.

Naast een ERP-systeem, zoals Exact en Unit4, draaien er echter vaak nog vele andere systemen binnen een bedrijf. Denk daarbij aan een programma voor urenregistratie, een Product Informatie Managementsysteem (PIM), een Warehouse Management Systeem (WMS) of een programma voor het versturen van nieuwsbrieven. “Hoe groter het bedrijf, hoe groter het applicatielandschap”, zegt Jan.

“Vaak draaien de applicaties echter nog náást elkaar, in plaats van mét elkaar. Dan voegt de administratie een nieuwe debiteur in Exact toe en vervolgens moet deze informatie ook nog handmatig in de verzendlijst voor de mailinglist worden gezet. Of dat er een nieuw product in Exact wordt toegevoegd en vervolgens nog een keer in het PIM. Of dat er producten via een webshop worden verkocht die niet op voorraad zijn. Dat is allemaal onnodig dubbel werk. Dat voorkom je door de systemen aan elkaar te koppelen.”

### HET IS TIJD VOOR DE VOLGENDE STAP IN DIGITALISERING ALS:

- er meerdere applicaties in gebruik zijn waarin dezelfde gegevens meerdere keren worden ingevoerd
- een organisatie groeit of verwacht te gaan groeien
- gegevens worden uitgewisseld met andere partijen in de keten
- de bestaande softwareoplossingen niet meer voldoen
- de ontwikkelingen in de branche elkaar snel opvolgen

Bij het inrichten van zulke processen leveren wij een belangrijke meerwaarde. Onze consultants met bedrijfskundig inzicht houden de regie in het applicatielandschap. Zij inventariseren de behoeften van gebruikers en adviseren de organisatie over het doordacht digitaliseren van de processen.



**DAAN BROUWER**

*Trainee Business Consultant*



**JAN KLOP**

*Business Software Consultant*





**JAN KLOP**

*Business Software Consultant*

**MARIAN OEVERING**

*Coördinator Software*

**XANDER VERSCHUREN**

*Relatiebeheerder*



**BASTIAAN DE WIT**

*Business Software Consultant*

# ‘VEREENVOUDIGEN VERHOOGT HET GEBRUIK’

**Business Software Consultant Bastiaan de Wit werkt bij Braanker Logistics aan het vereenvoudigen van de ICT-processen. Want hoe eenvoudiger een systeem is, hoe meer het wordt gebruikt.**

***Wat hebben we voor Braanker gedaan?***

“Bij Braanker Logistics draaide reeds Exact Globe, gekoppeld aan Exact Synergy, dat op een vrij complexe manier was ingericht. In samenspraak met de mensen van Braanker Logistics besloten wij een aantal processen te vereenvoudigen, met als resultaat dat medewerkers binnen de organisatie er nu veel beter raad mee weten en er volop gebruik van maken.”

***Wat betekende dit voor het gebruik van Synergy?***

“Synergy kent een structuur van werkstromen, waarmee je processen in de bedrijfsvoering vast kunt leggen. Voor de medewerkers van Braanker Logistics was dit niet voor iedereen overzichtelijk. Onduidelijke logica in die werkstromen zorgde ervoor dat het pakket niet veel werd gebruikt. Om het gebruik van Synergy te bevorderen en te vergroten hebben wij vooral gekeken naar hoe we zaken konden vergemakkelijken.”

***Wat hebben we makkelijker gemaakt?***

“Het aanvragen van verlof, de afhandeling van klachten en het proces rondom debiteuren-

beheer zijn nu praktisch ingericht. E-mails over openstaande posten worden automatisch gegenereerd en verstuurd. De opvolging hiervan wordt vastgelegd in Synergy en is eenvoudig te volgen. Voor de afdeling Verkoop is er nu een overzichtelijke startpagina met relevante informatie over leads, prospects en klanten beschikbaar. Chauffeurs gebruiken sinds kort de Synergy app zodat zij onderweg documenten kunnen raadplegen en makkelijk verlof kunnen aanvragen. Zo maken we dingen makkelijker en begrijpelijker, en is de drempel voor de medewerkers om Synergy te gebruiken enorm verlaagd. De vereenvoudigingen verhogen het gebruik.”





**TONY FARO**

COO Braanker Logistics

## 'ICT ONDERSTEUNT NU ECHT ONZE BUSINESS'

### DE RELATIE

Braanker Logistics biedt een totaalpakket aan logistieke oplossingen voor container trucking, wegtransport, lucht- en zeevracht en warehousing.

### DE OPDRACHT

Braanker Logistics zocht een ICT-beheerder met een pragmatische aanpak, zodat alle ICT-systemen de business beter ondersteunen.

### DE OPLOSSING

Aspect ICT heeft een aantal processen vereenvoudigd, waardoor de organisatie beter met de pakketten kan werken.

**“Wat de uitdaging van de klant ook is, wij lossen het op. Flexibel en betrouwbaar. We verkopen nooit ‘nee’”, zegt Tony Faro, COO van Braanker Logistics. Om dit waar te kunnen maken is een goede ICT-partner onmisbaar. Daarom werkt Braanker Logistics samen met Aspect ICT.**

### *Met welke pakketten werkt Braanker Logistics?*

“We gebruiken specialistische pakketten voor container trucking, wegtransport, lucht- en zeevracht en warehousing. Organisatiebreed werken we met de software van Exact. De financiële administratie doen we in Exact Globe. Voor de rest, onder andere de registratie en het beheer van relaties, medewerkers, werkstromen en documenten, wordt Exact Synergy gebruikt. Aspect ICT helpt ons met een pragmatische aanpak om deze systemen zodanig te benutten, dat ze onze business ondersteunen.”

### *Hoe bevalt de samenwerking met Aspect ICT?*

“Erg goed, met name door de wijze waarop Aspect ICT proactief meedenkt en ICT-vraagstukken heel praktisch oplossen. Toen onze

vacature voor een ICT-beheerder lastig in te vullen bleek, besloten we voor een externe partij te kiezen. Dat heeft als voordeel dat je altijd kunt terugvallen op een hele organisatie in plaats van één persoon. De mensen van Aspect ICT spreken onze taal, de taal van de ondernemer en die van het mkb-plus, en dat klikte eigenlijk direct. Bovendien beschikken de consultants over veel ervaring, ook specifiek op het gebied van transport en logistiek.”

### *Welke projecten zijn er al afgerond?*

“Een inventarisatieslag onder onze medewerkers bracht een lijst met wensen en verbeterpunten naar voren. Dit heeft geleid tot een aantal succesvolle projecten zoals een sales workspace inclusief offerte-opvolging, relatiebeheer en klanttevredenheidsoverzichten, elektronische facturatie, een doordacht debiteurenbeheer en een app voor onze chauffeurs onderweg.”

### *Wat wordt de volgende stap?*

“In de nabije toekomst willen we samen met Aspect ICT de integratie tussen Exact Globe, Synergy en de specialistische pakketten verbeteren.”



**DANIËL WANDERS***CEO Unibarge*

## ‘ASPECT ICT ZET HET BESTE BEENTJE VOOR’

“Met zestig schepen in de binnenvaart voor het vervoer van minerale olie en lichte chemieproducten willen we eventuele probleempjes in de automatisering razendsnel opgelost hebben. Ik moet zeggen dat de mensen van Aspect ICT op zulke cruciale momenten echt hun beste beentje voorzetten en direct in actie komen. De servicegerichtheid en de samenwerking als geheel zijn gewoon prima voor elkaar.”

## ‘DE SCHEEPVAART GAAT 24/7 DOOR’

“Microsoft Azure maakt ons systeem makkelijk benaderbaar vanuit verschillende omgevingen. De scheepvaart gaat natuurlijk 24/7 door, dus moeten onze medewerkers ook 's avonds en in het weekend makkelijk in de e-mail en waar nodig in de systemen kunnen komen. In de nabije toekomst willen we een intranet introduceren bij de teams. Het is mooi om te zien hoe Aspect ICT proactief meedenkt met de innovaties die we als bedrijf voor ogen hebben, bijvoorbeeld door voorstellen te doen voor het gebruik van nieuwe functionaliteiten in Microsoft Azure. Op dat vlak liggen nog veel mogelijkheden die we op termijn graag zouden benutten. Aspect ICT neemt ook het voortouw om elk kwartaal met ons overleg te voeren over de lopende processen. Dan nemen we tickets door die behandeld zijn, kijken we waar oplossingen liggen en bespreken we potentiële updates.”

**JO-ANNE GELDERMAN***Business Controller Unibarge*

## ‘WE VERVANGEN DE PAPIERWINKEL’

**HENK BUNT***Quality Innovations Manager Unibarge*

“Er bestaan in de binnenvaart meerdere stromen van documenten. Allereerst operationeel, vanuit de opdracht van de klant. De kapitein ontvangt digitaal reisinformatie, onder andere met betrekking tot laden en lossen. Ook geeft het systeem posities door, iets dat zich in de toekomst moet ontwikkelen tot een functionaliteit die klanten in staat stelt de reis realtime te volgen. In de toekomst willen we toe naar een dashboard dat informatie bevat over waterstanden, locaties en allerlei andere zaken. Nu zijn er nog veel verschillende systemen die niet goed met elkaar communiceren. We willen die systemen graag met elkaar integreren. Een belangrijke ontwikkeling in onze processen is dat we de papierwinkel en daarmee de administratieve rompslomp vervangen door digitale handelingen, zoals het zetten van elektronische handtekeningen via tablets. Aspect ICT zal in de genoemde transitie een belangrijke rol spelen als partner op dit gebied.”

# BUSINESSES APPS & INTEGRATIE





# ‘Met **SPECIFIEKE SOFTWARE** kun je je onderscheiden in de markt’

**Tachtig procent van de automatiseringsvraagstukken is op te lossen met standaard software. Maar wat doe je met de overgebleven twintig procent? Bij Aspect ICT is dat antwoord eenvoudig: maatwerk. Martin den Braven, coördinator Business Apps & Integratie: “Wij gaan verder dan de standaardproducten. Voor specifieke toepassingen ontwikkelen we zelf oplossingen, zodat de klant alle flexibiliteit heeft die nodig is.”**

Met ERP-systemen en andere bekende softwareproducten kunnen ondernemingen hun processen logisch en efficiënt automatiseren. “Je kunt dan denken aan het implementeren van verschillende tools, zoals Exact voor financiële zaken”, licht Martin toe. “Onze Business Software consultants helpen bij een succesvolle implementatie van dit alles, met een bedrijfskundige benadering. Soms blijven er echter specifieke vraagstukken over en komt er maatwerk om de hoek kijken. Dat loopt uiteen van een app om werkuren bij te houden tot het inrichten van een portaal met een inlogprocedure. Je vindt er bijvoorbeeld facturen, uitstaande opdrachten met een urenspecificatie, serviceorders en een archief van documenten terug.”

## **ONDERSCHIED VERMOGEN**

Het grote voordeel van maatwerk is de grote flexibiliteit. Martin: “Maatwerk geeft ons de mogelijkheid om binnen korte tijd dingen aan te passen wanneer een klant daarom vraagt. Dat stelt een bedrijf in staat om dynamisch en flexibel met de markt mee te bewegen en dus snel te schakelen indien nodig. Soms houdt maatwerk ook in dat je standaardproducten aan elkaar koppelt, zoals het automatisch exporteren van klantgegevens naar een ERP-systeem en andersom.”

## **SPRINT**

Er wordt een even simpele als doordachte methode toegepast om het implementeren, actualiseren en onderhouden van softwareoplossingen overzichtelijk te houden, zowel qua planning als qua kosten. “Met de relatie spreken we telkens een zogeheten ‘sprint’ af: een periode van enkele weken waarin we een aantal functionaliteiten kant en klaar opleveren. Daarna starten we met de volgende fase en zo knippen we dus een langlopend traject in stukjes. Mochten er door voortschrijdend inzicht bij de relatie of bij ons aanpassingen wenselijk zijn, dan bespreken we dat direct en nemen we het mee in dezelfde of een volgende sprint. In alle gevallen zijn wij een volwaardige kennispartner, die ook op de lange termijn nauw betrokken blijft bij de automatiseringsprocessen van opdrachtgevers.”



**MARTIN DEN BRAVEN**

Coördinator Business Apps & Integratie







**PAUL GERRITSEN**

*Software Developer*



## ARJAN VAN ERK

Hoofd Administratie King Nuts & Raaphorst

# 'FLEXIBILITEIT IS BELANGRIJK IN EEN ONTWIKKELTRAJECT'

**In een jaar tijd is de applicatie van King Nuts & Raaphorst omgebouwd naar een webbased platform. Door deze automatiseringsslag kunnen klanten met één druk op de knop alle specificaties en certificaten van producten zien.**

### **Hoe belangrijk zijn certificeringen in het bedrijf?**

"Voedselveiligheid staat voorop in onze branche. Wij zijn een groothandel in noten, rijstcrackers, gedroogde zuidvruchten en chocoladeproducten. Deze worden in het land van herkomst getest of ze geen gevaarlijke stoffen bevatten die de menselijke gezondheid kunnen schaden. Onze klanten verlangen dat wij dat aantonen met specificaties en certificaten, onder andere richting hun afnemers. Wij leveren namelijk aan de markthandel, kleinere handelaren, speciaalzaken, export en grote verpakkers voor supermarkten."

### **Waarom heeft King Nuts voor automatisering gekozen?**

"King Nuts beschikte al over een gedegen kwaliteitssysteem op papier en we hadden

inmiddels zelf een digitaal handboek ontwikkeld rondom specificaties en certificaten. Maar we liepen tegen de grenzen van de applicatie aan. Er kwam nog veel handmatig werk aan te pas, zoals het exporteren van gegevens uit ons ERP-systeem en deze importeren in de database. Als we dat zonder interface zouden kunnen koppelen, scheelt dat handelingen en is de informatie altijd up-to-date, ook richting onze klanten. Die maken straks gebruik van een webportaal dat hen met één druk op de knop realtime de meest actuele informatie verschaft."

### **Hoe bevalt de samenwerking met Aspect ICT?**

"We zijn er in vrij korte tijd samen met Aspect ICT in geslaagd ons systeem om te bouwen naar een webbased platform. De eerste fase duurde een half jaar en de tweede waarschijnlijk ook. Het gaat voortvarend, mede dankzij een partner die zich echt goed aan de planning probeert te houden. Je weet waar je aan toe bent, zonder dat Aspect ICT met té ambitieuze beloften valse verwachtingen schept. Het is bovendien een toegankelijke

partij met korte lijntjes en een flexibele houding. Als je een kleine aanpassing wilt doen, kun je direct bellen met één van de programmeurs om deze te laten doorvoeren. Heel belangrijk, zeker in een ontwikkeltraject, waarin altijd dingen naar voren komen die vooraf niet goed in te schatten vielen."

### **Wat is de volgende stap?**

"Inmiddels staat de database met leveranciersgegevens en productspecificaties op de rit en moeten we deze vooral up-to-date houden. Wat zit er in de producten, welke voedingswaarden bevatten ze? In de tweede fase draait het om de certificaten en de communicatie richting de klanten, die we een stuk makkelijker maken door hun een eigen dashboard aan te bieden. Ze worden feitelijk zelfvoorzienend, want ze kunnen niet alleen productspecificaties en -certificaten opvragen, maar bijvoorbeeld ook facturen bekijken en contactgegevens wijzigen. Zo zullen we steeds meer componenten toevoegen die de dienstverlening richting onze klanten optimaliseren en bij ons het aantal handelingen reduceren." ▶



# ‘WE HOUDEN HET BEHAPBAAR’

**ROY VAN DE WETERINGH**

*Relatiebeheerder*

## DE RELATIE

Groothandel King Nuts & Raaphorst levert noten, rijstcrackers, gedroogde zuidvruchten en chocoladeproducten aan de markthandel, kleinere handelaren, speciaalzaken, export en grote verpakkers voor supermarkten.

## DE OPDRACHT

Bedenk een oplossing om de database met productspecificaties en -certificaten ook in de toekomst goed onderhoudbaar te maken.

## DE OPLOSSING

Het webbased platform OutSystems, dat zich perfect leent voor het schrijven van nieuwe applicaties.

**Aspect ICT en King Nuts & Raaphorst werken al vijftien jaar samen. De sleutel van het succes? Naar elkaar blijven luisteren én werken in deelprojecten. Relatiebeheerder Roy van de Weteringh: “We plaatsen steeds een stip aan de horizon en werken daar naartoe.”**

### **Waarmee ontzorgt Aspect ICT King Nuts & Raaphorst?**

“De dienstverlening betrof tot twee jaar geleden uitsluitend Managed Infrastructure. Het bedrijf had ondertussen in Access een omvangrijke database opgebouwd met productspecificaties en -certificaten. Dat beheerden ze zelf, totdat ze steeds meer tegen de technische limieten aan liepen. Samen met King Nuts mochten wij een oplossing bedenken om het systeem ook in de toekomst goed onderhoudbaar te maken. Dat begon met het inventariseren van de huidige situatie en het bedenken van een plan om de database en het gebruik ervan gefaseerd naar moderne techniek te tillen. In dit geval kozen we voor het lowcode-platform OutSystems.”

### **Hoe verloopt de ontwikkeling?**

“In eerste instantie lag de focus bij het automatiseren van handwerk, zoals het opvragen van specificaties en certificaten. Deze worden nu automatisch verstuurd naar de klanten. Dat traject zal aan ontwikkeling onderhevig blijven, mede vanuit toekomstige nieuwe wensen en behoeften bij de gebruikers, bijvoorbeeld het inzien van een werklijst of een rapportage. In de tweede fase hebben we ons toegelegd op de ontwikkeling van een portaal voor klanten, die na inloggen in een eigen omgeving terechtkomen. Daar krijgen ze onder meer een overzicht van de uitstaande orders, kunnen ze specificaties en certificaten opvragen, facturen inzien en nieuwe bestellingen plaatsen.”

### **Hoe houden jullie zo’n groot project behapbaar?**

“Ook bij King Nuts werken we met sprints. Door steeds kleine deelprojecten aan te gaan, die we eerst afronden alvorens in een nieuwe fase te stappen. We plaatsen een stip aan de horizon en werken daar naartoe, in plaats van ellenlange trajecten op te starten met een

open einde. Iedere week evalueren we, zo nodig sturen we bij en we zetten kleine taken uit.”

### **Zijn jullie ook betrokken bij andere trajecten?**

“Jazeker. Wij ondersteunen King Nuts met het ontsluiten van het ERP-systeem richting applicaties die door ons of andere partijen ontwikkeld zijn. Wij bouwen er zeg maar de schil omheen.”

Wat is het geheim van deze samenwerking?

“De automatisering verloopt heel vloeiend door de betrokkenheid van King Nuts en in het bijzonder Arjan van Erk. Hij begrijpt hoe het proces werkt en het voelt alsof hij bij ons in het ontwikkelteam zit. Het helpt ons enorm dat we met een goed geteste applicatie werken, maar het blijft zaak om als partners goed naar elkaar te luisteren. Ik heb echt het gevoel dat we elkaar volledig begrijpen.”



## DE WERKDAG VAN EEN SOFTWARE DEVELOPER

### GERJAN VLOT

*Software Developer*

**Als Software Developer ben je de hele dag bezig met nulletjes en eentjes. Tja, dat kun je wel zeggen, maar... er schuilt meer achter! Gerjan geeft ons graag een échte blik op het werk van een Software developer. Lees mee over één van zijn werkweken.**

#### OP MAANDAG & DINSDAG

Sta ik ingepland voor onze relatie Van Vulpen. Ze maken gebruik van een ERP-systeem dat opnieuw ontwikkeld zal worden. Ik werk hier met verschillende collega's aan met het ontwikkelplatform OutSystems. Ik zorg ervoor dat alle benodigde functionaliteiten die niet standaard in OutSystems zitten alsnog met OutSystems kunnen communiceren. Hierdoor is het lastige werk eruit gehaald. Dit voorkomt dat een andere developer tegen zaken aanloopt die niet in het systeem staan maar wel noodzakelijk zijn. Het zoekwerk en het bedenken van oplossingen voor complexe problemen maakt het een leuk en uitdagend project. Tijdens zo'n traject ontstaan er ook

weleens vragen en als ik collega's kan helpen doe ik dit graag. Veel van wat wij maken of hebben gemaakt zit in mijn hoofd. Ik krijg ook vaak vragen, zoals; Hebben wij weleens iets gemaakt voor de implementatie van .....? Om die reden word ik vaak de vliegende keep genoemd.

#### OP WOENSDAG & DONDERDAG

Is mijn agenda gevuld met 'van alles en nog wat'. Denk aan het doen van kleine aanpassingen aan bestaande applicaties en interne projecten. Ik heb de afgelopen tijd gewerkt aan MFA voor onze eigen Exact Synergy omgeving en ik werk ook aan het vernieuwen van ons serviceportaal voor relaties.

Op woensdag hebben we ook teamoverleg. Eén keer per maand op woensdag is er ruimte voor zelfstudie. Je geeft van tevoren een onderwerp aan waar jij je in wil verdiepen. Dit kunnen innovaties zijn waarvan we uitzoeken of het iets is wat we kunnen gebruiken.

Ook staat er werk voor JB Hydraulics op de agenda. We hebben voorgesteld om hun Windowsapplicatie te vernieuwen en hebben hiervoor een Proof of Concept gemaakt.

#### OP VRIJDAG

Heb ik de ene week een compensatiedag en de andere week een innovatiedag. Op een innovatiedag onderzoek ik of er zaken zijn in onze applicaties, frameworks en tools die vernieuwd/verbeterd kunnen worden. Nu ben ik bijvoorbeeld bezig om te kijken naar nieuwe toepassingen in Microsoft Azure die mogelijk interessant zijn om in te zetten bij onze relaties.

Voorheen deed ik dit uit interesse in eigen tijd. Daar zijn een aantal succesvolle projecten uitgekomen. Om die reden heeft de organisatie besloten dat ik om de week hier een dag voor mag gebruiken, wat natuurlijk heel gaaf is. Het uiteindelijke doel is om ervoor te zorgen dat we bij de tijd blijven en dat we constant onze gereedschapskist blijven innoveren.

# DIGITAAL SAMENWERKEN





**JEROEN JEROENSE**

*Marketingadviseur*

**WILLIAM EGAS**

*Bedrijfsconsultant*

**TWAN MOURIK**

*Microsoft Cloud Consultant*

## De MIDDELEN zijn er, de MENSEN volgen

**Nu het bedrijfsleven steeds meer digitaliseert, neemt ook het digitaal samenwerken een vlucht. “De technologie om digitaal samen te werken is inmiddels ruimschoots voorhanden”, stelt William Egas, Bedrijfsconsultant en coördinator Microsoft 365 bij Aspect ICT. “Wanneer het wordt ingezet om de bedrijfsstrategie te ondersteunen, maakt het pas echt het verschil.”**

Digitale middelen brengen een wereld aan mogelijkheden om device- en plaatsafhankelijk samen te werken met collega's, klanten, partners of andersoortige relaties. “Die verschuiving zag je al voor de coronacrisis,” weet William. “Toen al groeide de behoefte aan minder onnodig reizen, meer efficiency en meer flexibiliteit, ook in de balans tussen werk en privé. Wel lijkt, sinds we door corona massaal zijn gaan thuiswerken, de acceptatie te zijn toegenomen. Een bepaalde koudwatervrees voor het werken op afstand is overwonnen.”

### DREMPELS WEG

Volgens William vergt digitaal samenwerken in de regel geen ingewikkelde en kostbare technologie. Hij noemt Microsoft 365 als één van de meest bereikbare en veelzijdige opties. Het draait voornamelijk om de implementatie en adoptie van de oplossing. Aan de technische kant zijn er weinig belemmeringen om digitaal te kunnen samenwerken. William: “Bij Aspect ICT nemen we drempels weg door alle medewerkers stapsgewijs te begeleiden, van inventarisatie tot gebruikerstrainingen. Om het gehele bedrijf mee te krijgen in deze verandering stellen we key-users aan. Dit zijn medewerkers die betrokken zijn bij de processen en die hun directe collega's hierin meenemen. Zo begeleiden we de gehele implementatie, met als doel om de digitale manier van samenwerken zo efficiënt mogelijk in te richten. Momenteel buigen we ons over de ontwikkeling van 'gamification', wat betekent dat je mensen via een spelelement uitdaagt om bijvoorbeeld efficiënt online te vergaderen. Na implementatie blijven we betrokken om de innovatie op het gebied van digitaal samenwerken te blijven borgen.”

### ONDERDEEL VAN DE STRATEGIE

“Bedrijven die digitaal samenwerken omarmen, zijn vaak al volwassen in het gebruik en de benutting van ICT. Ze zien het niet als een noodzakelijke kostenpost, maar als onderdeel van hun strategie. Naast de technische basis, die moet staan als een huis, biedt digitaal samenwerken kansen om je te onderscheiden in de markt. Je kunt bijvoorbeeld eenvoudig informatie met relaties delen via portalen of inhaken op processen van partners in de keten”, sluit William af.

**BASTIAN ELSHOUT**

Relatiebeheerder



**WILLIAM EGAS**

Bedrijfsconsultant





## ‘EEN PERFECT VOORBEELD VAN EEN DIGITALE WERKPLEK’

**TWAN MOURIK**

*Microsoft Cloud Consultant*

**“Het traject dat we met Zorgcentrum Cleijenborch zijn aangegaan, is een perfect voorbeeld hoe je een digitale werkplek kunt inrichten voor alle medewerkers op basis van Microsoft365”, zegt Twan Mourik, Consultant bij Aspect ICT. Dankzij de digitale werkplek beschikken de medewerkers nu op iedere locatie eenvoudig over alle relevante informatie.**

### **Hoe hebben jullie de digitale werkplek bij Cleijenborch ingericht?**

“De digitale werkplek is het startpunt voor alle werkzaamheden. Alle relevante documenten en applicaties zijn hierdoor direct te benaderen. Zo is het kwaliteitssysteem onderdeel van de digitale werkplek, want deze speelt een grote rol bij het bewaken van de kwaliteit van de zorg. Hiervoor was het nodig om alle protocollen van de server over te zetten naar SharePoint, met een handige index inclusief een onderscheid tussen zorg en organisatie plus de mogelijkheid om snel informatie in PDF's op te zoeken. Daarnaast is ook het elektronisch cliëntendossier, ONS Nedap, gekoppeld aan de digitale werkplek. Daardoor is het niet meer nodig om hier apart voor in te

loggen. Verder kunnen verzorgers nu gelijktijdig samenwerken in één en dezelfde versie van een document. Dat scheelt een hoop mailverkeer. Als laatste staat ook het bedrijfsnieuws in één overzicht in de digitale werkplek, zodat iedereen op de hoogte is.”

### **Hoe hebben jullie het project begeleid?**

“Bij het realiseren van een moderne werkplek is de juiste begeleiding essentieel. Daarom hebben we tijdens het traject nauw opgetrokken met de medewerkers van Cleijenborch. We hebben zes key-users aangewezen bestaande uit medewerkers uit alle geledingen van de organisatie. Via een interview met de key-users zijn de eerste wensen in kaart gebracht en hebben we een indruk gekregen van de samenwerking op de afdeling en tussen afdelingen. Op basis van de gesprekken is een eerste mock-up (visueel ontwerp) gemaakt. Deze hebben we in drie bijeenkomsten stap voor stap verder geoptimaliseerd.”

### **Welke rol speelden de key-users bij het uitrollen van het project?**

“We hebben met hen nagedacht over de beste manier om hun collega's te trainen en te

ondersteunen bij de eerste kennismaking met de digitale werkplek. In groepen van tien personen hebben de key-users intern de medewerkers geïnformeerd. Zij hebben de voordelen op gebied van gebruiksvriendelijkheid, efficiency, flexibiliteit en veiligheid toegelicht in een presentatie die aansloot bij de praktijk en de beleving van de medewerkers. Doordat de key-users vanaf het prille begin betrokken zijn, kunnen zij bij de ingebruikname simpele vragen op hun eigen afdeling beantwoorden, zonder dat deze telkens bij de interne applicatiebeheerder terechtkomen.”

### **De digitale werkplekken zijn inmiddels in gebruik. Wat is nu onze rol?**

“We zijn nog steeds betrokken. Zo begeleiden we de interne applicatiebeheerder bij het beheer en fungeren wij als achtervang bij functionele en technische vragen. Ook brengen we periodiek een bezoek, zodat we kunnen meedenken en adviseren over verdere benutting van Microsoft 365, om zo de samenwerking op de afdeling en tussen de afdelingen te blijven optimaliseren.”



# ALTIJD EEN BESCHIKBARE WERKPLEK

## DE RELATIE

Zorgcentrum Cleijenborch biedt met een team van 125 medewerkers intramurale zorg aan 70 cliënten; dat zijn vaste bewoners. Daarnaast heeft Cleijenborch een extramurale tak oftewel thuiszorg, waarmee ze gemiddeld veertig à vijftig mensen bedienen. Ook bieden ze huishoudelijke hulp op circa honderd adressen.

## DE OPDRACHT

Creëer een toekomstbestendige, veilige structuur waarmee het personeel op iedere locatie eenvoudig digitaal kan werken.

## DE OPLOSSING

Digitale werkplekken, ingericht op basis van Microsoft 365.

**“Aspect ICT vliegt de materie aan vanuit de eindgebruiker en niet alleen vanuit de techniek”, zegt Erik de Boo van Uijen, EAD-controller bij Cleijenborch, tevreden. Het zorgcentrum werkt al sinds 2011 samen met Aspect ICT aan de automatisering van de organisatie.**

### **Waarom hebben jullie voor digitale werkplekken gekozen?**

“We liepen tegen de beperkingen van ons bestaande systeem aan. We werkten nog met traditionele servers en beveiliging en medewerkers konden alleen via een speciale verbinding bij hun informatie op de server. Kantoorpersoneel kon daardoor niet makkelijk vanuit huis werken. Daarnaast verliep de ondersteuning van Windows- en netwerklicenties. Ook wilden we graag ontzorgd worden met een cloudoplossing, zodat er geen periodiek beheer op locatie hoeft plaats te vinden.”

### **Voor een bedrijf uit Zeeland ligt het niet direct voor de hand om te kiezen voor een automatiseringspartner in Hardinxveld-Giessendam. Hoe is dat ontstaan?**

“Als relatief kleine organisatie konden we onze infrastructuur en eigen netwerk niet op kwalitatief goede en efficiënte wijze beheren. We zochten een goede partner om ons hierin te ondersteunen, een softwareleverancier wees ons op Aspect ICT. We werken sinds 2011 samen en dat bevalt uitstekend. In het offertetraject voor de automatisering kwam Aspect ICT als beste kandidaat uit de bus.

Eenzijds vanwege onze bekendheid met het bedrijf, anderzijds vanwege de benadering: Aspect ICT vliegt de materie aan vanuit de eindgebruiker en niet alleen vanuit de techniek.”

### **Wat zijn de voordelen van het nieuwe systeem?**

“Het biedt veel flexibiliteit. Zolang er internet is, hebben we altijd beschikbare werkplekken. Via alle mogelijke devices - een smartphone, een tablet, een laptop - kunnen onze medewerkers aan de slag. Een ander voordeel schuilt in de schaalbaarheid: je kunt makkelijk het aantal licenties uitbreiden of verminderen, dus laten meebewegen met het personeelsbestand. Inmiddels maken we ook volop gebruik van de nieuwste Office 365-programma's, zoals SharePoint.”

### **Welke rol speelt SharePoint in het digitale werken?**

“SharePoint is het startpunt voor iedere zorgverlener. Ze benaderen de elektronische cliëntendossiers in ONS Nedap bijvoorbeeld via SharePoint. Verder blijkt SharePoint ideaal als documentsysteem. Het biedt veel meer overzicht en betere zoekfuncties dan de vroegere Verkenner van Windows. Ook kunnen we voortaan een stuk makkelijker communiceren via intranet. Eerst verliep dat hoofdzakelijk via e-mails, die niet altijd goed gelezen werden. Nu posten we centraal een bericht en bereiken daarmee de gehele doelgroep.”

### **Hoe waarborgen jullie de veiligheid?**

“Veiligheid is een belangrijk issue, gezien onze grote database met persoonsgegevens. Dit wordt onder meer geborgd door multi-factor-authenticatie (MFA). Dit houdt in dat medewerkers naast hun wachtwoord de aanmelding ook op hun mobiel moeten goedkeuren. Ook liggen de gebruikersrechten vast in een autorisatiematrix.”

### **Wat is de volgende stap in het project?**

“Voor ons houdt het niet op bij de implementatie: samen met Aspect ICT blijven we de automatisering doorontwikkelen. We willen nog stappen zetten op het gebied van kwaliteitsmanagement en het terugdringen van papiergebruik.”



**ERIK DE BOO VAN UIJEN**

EAD-controller Cleijenborch



## DE WERKDAG VAN ROB ROTHMAN

**ROB ROTHMAN**

*Engineer*

**Rob is al veertien jaar werkzaam bij Aspect ICT. Een tijd waarin hij veel relaties heeft mogen ondersteunen. In dit artikel vertelt hij meer over zijn ervaring, drijfveren en motivatie.**

### **Hoe ben je bij Aspect ICT begonnen?**

"Ik ben in november 2007 begonnen bij de technische dienst van Aspect ICT. Ik was vrij snel toe aan een nieuwe uitdaging en stapte daarom na zes maanden over naar de servicedesk. Het was fijn dat dit gefaciliteerd kon worden. Na vijf jaar heb ik de stap naar de buitendienst gemaakt en nu werk ik met veel plezier als system engineer!"

### **Kan je meer vertellen over je werk?**

"Als system engineer ga ik bij verschillende relaties langs. Gemiddeld bezoek ik twee locaties op een dag, al is dat natuurlijk afhankelijk van de werkzaamheden. Het komt ook voor dat ik op projecten zit waarbij ik mij een tijdje volledig focus op één relatie. Dit brengt veel afwisseling met zich mee. Elk vraagstuk vraagt namelijk om een andere oplossing. Wat ik vooral leuk vind, is dat ik naast het inhoudelijke werk ook relaties adviseer. Het blijft niet bij alleen het beheren van een systeem, ik denk echt proactief mee over wat er nodig is om aan te sluiten op de business."

### **Wat zijn je ambities?**

"Ik wil nog meer richting consultancy groeien. Het werk is tegenwoordig niet alleen uitvoerend, maar ook adviserend. Ik maak een transitie van 'doen' naar eerst denken en dan doen. Ik doe steeds meer ervaring op in de praktijk. Daarnaast heb ik mijn HBO Associate Degree ICT-Engineer netwerk- & systeembeheer gehaald om mij ook op theoretisch vlak verder te ontwikkelen. Het fijne is dat mijn teamleider achter mij staat en mij hierin begeleidt."

### **Wat maakt het werken voor Aspect ICT leuk?**

"Aspect ICT voelt als een familie. Er heerst een prettige, informele sfeer. We hebben allemaal dezelfde mentaliteit: onze relaties staan centraal en we gaan er samen 100% voor. Ik vind plezier in mijn werk en een fijne samenwerking met collega's belangrijk. En dat biedt Aspect ICT mij."

Er is veel ruimte om mezelf te ontwikkelen door middel van onderling kennisdelen en het volgen van cursussen en studies. We doen ook leuke dingen samen. Denk aan sport, uitjes met partner erbij, etcetera. Dit alles maakt het werken bij Aspect ICT leuk en uitdagend."

# MANAGED INFRASTRUCTURE





**MARTIN EIKELENBOOM**

*Engineer*

**MARIJKE BOERMA**

*Medewerker KCC*

**JASPER VAN DUIJN**

*Engineer*

**RICHARD VERWEERD**

*Medewerker KCC*

**KEES MEERKERK**

Teamleider en partner

# INVESTEREN in veiligheidsrendement

**Automatisering heeft zijn meerwaarde ruimschoots bewezen. Het zorgt voor procesoptimalisatie, efficiëntie en indirect voor een verhoging van de klanttevredenheid. Maar de afhankelijkheid ervan maakt bedrijven in zekere zin ook kwetsbaar, tenzij het beheer tot in de puntjes geregeld is. Kees Meerkerk, teamleider Managed Infrastructure en partner, licht toe hoe je valkuilen kunt omzeilen.**

Managed infrastructure is het sleutelwoord. "Dit begrip staat voor het complete beheer van alle componenten en onderlinge verbindingen die nodig zijn om een ICT-systeem te laten draaien", legt Kees uit. "Denk aan switches, de internetverbinding, routers, wifi-apparatuur en netwerk-opslagsystemen oftewel servers. Om het samenspel van deze elementen optimaal te laten functioneren bieden wij een allesomvattende dienstverlening. Dat wil zeggen het installeren, monitoren, updaten, upgraden en beveiligen van het systeem. Dit doen we om de continuïteit van de bedrijfsvoering te kunnen borgen. Om het voor de relatie overzichtelijk te houden, brengen we de service desgewenst onder in een contract op basis van een vast maandbedrag. Daar zit alles in, eventueel ook de aanschaf en afschrijving van de apparatuur. Dat laat zich goed vergelijken met full operational leasing in een wagenpark."

## CONCENTREREN OP JE CORE BUSINESS

Kees vervolgt: "Het statement luidt: vertrouw de automatisering toe aan een partij met alle expertise op dat gebied, dan hoef je je er als ondernemer geen zorgen over te maken en kun je je concentreren op je core business. Bij grotere organisaties zie je vaak dat ze met een interne systeembeheerder werken, wat een uitdaging opwerpt als het gaat om het bijhouden van actuele ICT-kennis. Wij investeren daar bij onze collega's sowiesoal in en leggen aanvullend de focus op het doorzien van organisaties en processen. Daarvoor hebben we verschillende bedrijfskundigen in ons team."

## BEDRIJFSSCHADE

Wanneer heeft managed infrastructure een toegevoegde waarde? Bijvoorbeeld in een

uitgebreide netwerkomgeving. Kees legt uit: "Dan wil je niet afhankelijk zijn van één harddisk. Dat geldt ook voor de server. Voor de veiligheid voer je dan alle locaties, waar je je data en applicaties opslaat, dubbel uit. Je maakt een afweging, een risico-analyse: wat moet ik erin investeren en wat levert het me op? Beter gezegd: hoeveel bedrijfsschade zou er ontstaan als het netwerk een X aantal uren stilligt? Een bakker kan wel doorgaan met zijn vak, maar voor een accountantskantoor die veel digitaal werkt, wordt het een ander verhaal. Wij maken die analyse samen met de relatie."

## DE GEBRUIKER VOOROP

Ontwikkelingen gaan in razend tempo. Voor veel gebruikers is dit niet bij te benen. "Om gebruikersvragen snel en adequaat op te lossen hebben we een servicedesk. We werken op de servicedesk in diverse teams. Elke relatie is gekoppeld aan een eigen team, zodat de betrokken collega's bekend zijn met de omgeving. Hierdoor kunnen we gebruikers snel weer op weg helpen. We willen dat ICT de organisatie echt ondersteunt en niet als last wordt gezien. Hierin speelt de servicedesk een belangrijke rol."

## RICHTING DE CLOUD DOOR ONDER ANDERE AZURE

Veel organisaties hebben op termijn de wens om volledig in te cloud te kunnen werken. Waar dat voor de ene organisatie al mogelijk is, is het voor de andere nog een hele uitdaging. "Wanneer automatisering zich richting de cloud begeeft, komt alles aan op een betrouwbare vaste internetconnectie en wifi. Zeker als je geen server meer gebruikt", zegt Kees. "Wij kunnen ervoor zorgen alles blijft doordraaien, ook als er een storing of uitval is. Als tussenvorm wordt nog wel eens gekozen voor een virtuele server, een online service die Microsoft Azure heet. Hierop draaien de applicaties die belangrijk zijn voor de bedrijfsvoering, maar waarvan nog geen cloudversie beschikbaar is. Zo kun je toch gebruik blijven maken van die applicaties, zonder te hoeven investeren in een vaste server die je over een tijdje niet meer nodig hebt. Want met het principe dat SaaS (Software as a Service) heet, zijn cloudoplossingen voor alle softwareapplicaties heel dichtbij."

**LARS HELMERS**

Medewerker KCC





# 'KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP MET ASPECT ICT'

**NIELS VAN DEN BERG**

CEO RAVAS

## DE RELATIE

RAVAS specialiseert zich sinds eind jaren tachtig in mobiele weegsystemen voor intern transport. RAVAS bouwt weegschalen en levert data om logistieke uitdagingen te beheersen.

## DE OPDRACHT

Continuïteit en kwaliteit van de ICT-omgeving borgen.

## DE OPLOSSING

Aspect ICT heeft de gehele ICT-infrastructuur in beheer genomen. Gebruikers kunnen hun vragen direct aan ons stellen, en wij borgen de continuïteit van het systeem. waarbij gebruikers hun vragen direct aan ons kunnen stellen en wij de continuïteit van het systeem borgen. We maken nu de volgende stap met het ontwikkelen van een iOS business app.

**Vroeger had RAVAS een eigen systeem-beheerder en ICT-manager. Sinds een aantal jaren beheren wij het hele systeem. ICT-manager Henri de Raad legt uit hoe.**

### Wat doet Aspect ICT voor RAVAS?

"We beheren het hele ICT-systeem onder het motto: wat gisteren werkt, moet vandaag ook werken. Centraal in de processen, zoals inkoop, planning en financiële afwikkeling, staat Exact-software. Die draait in een Citrix-omgeving, met toepassing van beproefde applicaties. Voor de toekomst onderzoeken we een overstap naar de cloud. Dit heeft een grote impact. Het past wel bij de professionaliseringslag die RAVAS maakt, ook op het gebied van ICT."

### Welke voordelen biedt de overstap naar de cloud?

"Als eerste stap zullen we de e-mail migreren van lokaal naar Microsoft 365, wat minder beheer vergt en de continuïteit verbetert. Het draait immers wereldwijd en daarmee ben je nooit afhankelijk van je eigen netwerk. Daarnaast biedt het meer flexibiliteit, in de zin van dat je makkelijk kunt op- en afschalen qua aantal accounts, simpelweg via het aanvragen of opzeggen van licenties. Tegelijkertijd verhogen we de veiligheid door alle gebruikers te laten inloggen via een tweestapsverificatie, waarbij ze een code moeten invoeren die ze via een pushmelding op hun mobiele telefoon ontvangen."

### Hoe verzorgt Aspect ICT het reguliere beheer?

"Een engineer van Aspect ICT werkt twee dagdelen per week bij RAVAS op locatie. Hij zorgt voor updates, monitoring en proactief beheer, bijvoorbeeld van switches: apparaten die het netwerk verbinden. Dreigt een schijf op de server vol te lopen, dan moet je op tijd acteren om de stabiliteit te kunnen blijven waarborgen. Beveiliging van het systeem vormt één van de belangrijkste terugkerende

aandachtspunten. Immers, ICT is continu in beweging en hackers zitten niet stil."

### Wat als er onverwacht een probleem ontstaat?

"We hebben een grote helpdesk voor onverhoopte incidenten, die gelukkig heel weinig voorkomen. Denk eerder aan kleine probleempjes, zoals een vertegenwoordiger die 's avonds nog even wat werk wil afmaken en per ongeluk verkeerd inlogt. De managed infrastructure die wij voor RAVAS verzorgen houdt ook in dat wij het systeem dag en nacht bewaken."

### Welke ontwikkelingen zijn er nu gaande?

"Momenteel werken we aan de inzet van business intelligence met behulp van Power BI. Dit stelt RAVAS in staat om via een koppeling aan Exact Globe big data op te halen en daarmee belangrijke inzichten te verkrijgen. Verder biedt RAVAS haar relaties een door ons ontwikkelde app aan om de weegsystemen te beheren via een device, zoals een smartphone. Een mooie toegevoegde waarde. In de komende tijd zullen we de applicatie uitbouwen met meer functies en informatievoorziening."



**HENRI DE RAAD**

ICT-/Servicemanager

**‘WAT VANDAAG  
WERKT, MOET  
MORGEN OOK  
WERKEN’**

**RAVAS en Aspect ICT hebben samen gebouwd aan een stevige basis qua managed infrastructure. Niels van den Berg, eigenaar RAVAS: “We zijn nu klaar voor de volgende stap: speciaal ontwikkelde applicaties.”**

**Wat doet RAVAS?**

“We integreren weeg- en meettechniek in handpallettrucks, elektrische magazijntrucks, stapelaars en vorkheftrucks. Hierdoor kan de magazijnmedewerker tijdens het oppakken van de goederen meteen het gewicht registreren. Hij hoeft daarvoor niet naar een weegbrug of -platform te rijden. Zo valt eenvoudig te valideren of de producten qua aantal en specificaties kloppen met hoe ze geleverd zouden moeten zijn. Dat draagt bij aan zorgvuldig voorraadbeheer. Als je onregelmatigheden in een vroeg stadium detecteert, kun je tijdig ingrijpen om teleurstellingen bij klanten te voorkomen. RAVAS bouwt niet alleen weegschalen, maar levert ook data om logistieke uitdagingen te beheersen.”

**Zijn die gegevens ook beschikbaar voor klanten?**

“Daar ligt bij ons de laatste tien jaar sterk de

focus op. Tegenwoordig doen we dat in goed partnerschap met Aspect ICT, die met een hands-on-mentaliteit een gestructureerde aanpak hanteert en de voortgang van het werk zorgvuldig bewaakt. Vanuit het ontsluiten van data voor devices bij klanten, zowel met iOS- als Android-besturing, gaan we nu een stap verder richting realtime beschikbaarheid voor ERP-systemen.”

**Hoe maken jullie de gegevens realtime beschikbaar?**

“Dat gebeurt aan de hand van een app-connectorplatform waar de gebruiker alle relevante informatie vindt. We houden daarbij rekening met verschillende typen klanten. De één wil alles graag in de cloud en data ophalen via een afgesproken protocol, de ander prefereert om veiligheidsredenen een afgeschermd wifi-omgeving. Het betekent dat wij moeten voorzien in connect-software die bij de klant op de server kan draaien.”

**Is de app voor iOS en Android een eerste stap om dit mogelijk te maken?**

“Jazeker. Aspect ICT heeft de app ontwikkeld op basis van demo-apparaten die wij aan de engineers ter beschikking hadden gesteld. Je

kunt deze app zien als een gratis teaser om connectiviteit te introduceren bij onze relaties. We opereren in een vrij traditionele markt, waar negentig procent van de systemen nog geen data-uitgang kent. Via de smartphone haalt de gebruiker simpele rapportages op en kan die delen via e-mail. Zo raakt hij er alvast vertrouwd mee.”

**Wat is de volgende stap?**

“We werken samen met Aspect ICT aan volledige connectiviteit, eventueel gekoppeld aan abonnementen of licenties. Daarmee haal je straks realtime data uit de cloud of van een server. Nu leveren wij uitleesunits, maar op den duur willen klanten de weergave op hun eigen devices krijgen. Via de abonnementen en licenties blijven wij beter met hen in contact, met als ultieme stap artificial intelligence. Dat houdt in dat we op afstand toegang krijgen tot weegsystemen om diagnoses, service, updates en upgrades uit te voeren. Daar ligt een belangrijke groeimarkt.”

“Kortom, nu er een stevige basis qua managed infrastructure ligt, zijn we klaar voor de volgende stap in de vorm van speciaal ontwikkelde applicaties.”



# HET VERBINDEND ELEMENT

in een optimale bedrijfsvoering



**ASPECT ICT**

Handelsstraat 4  
3371 XC Hardinxveld-Giessendam  
T: 0184-675400  
E: [info@aspect-ict.nl](mailto:info@aspect-ict.nl)  
I: [www.aspectict.nl](http://www.aspectict.nl)