

## Ctac: pragmatische architect van oplossingen met toegevoegde waarde

SAP-reseller en system integrator Ctac wil meer meedenken over een goede bedrijfsvoering. Ook ziet Ctac zich met de opkomst van servicegeoriënteerde IT-architecturen meer architect worden, naast samensteller van oplossingen. Wat blijft, is de focus op pragmatische oplossingen. CEO Wil Huijben: "We verkopen geen gebakken lucht."

SAP-reseller en ICT-dienstverlener Ctac uit Den Bosch heeft de afgelopen jaren fors aan de weg getimmerd. De klantenkring van Ctac bestond vooral uit middelgrote bedrijven, maar het werkgebied is zowel aan de onder- als bovenkant toegenomen, aldus CEO Wil Huijben. Aan de bovenkant gaat het niet om de geringste ondernemingen: bedrijven als Heineken en DAF, maar ook overheden. Aan de onderkant maken steeds meer bedrijven gebruik van oplossingen zoals SAP All-in-One en SAP Business One. Ctac is uitsluitend SAP-dienstverlener, waarbij inmiddels ook aanpalende terreinen bewandeld worden – het hele traject vanaf advies en implementatie tot en met onderhoud en beheer, inclusief managed services. "Er is ontzettend veel mogelijk met het SAP NetWeaver-platform", benadrukt Huijben. "Wij kunnen in de breedte én de diepte volledige SAP-diensten aanbieden, alleen niet wereldwijd. Wel ondersteunen we klanten incidenteel bij internationale implementaties."

"Hoewel sommige klanten de complete SAP-structuur laten draaien via Ctac, is er volgens Huijben nog geen sprake van SAAS-diensten. "Dat zit wel in de pijplijn, want er zijn steeds meer klanten die dit willen. Op dat gebied gaat er een en ander veranderen in de ICT-sector. Wij willen er klaar voor zijn om daarop in te kunnen spelen."

Volgens Huijben zijn er een paar tegengestelde bewegingen zichtbaar in de markt. "Aan de ene kant zie je bedrijven steeds meer kritieke massa opbouwen, activiteiten kopen en consolideren. Aan de andere kant is er juist sprake van meer specialisatie, ook bij dochters van grotere ondernemingen."

Ctac speelt daarop in en specialiseert zich ook, door extra kennis op te bouwen van bepaalde sectoren – onder andere logistiek, retail en asset lifecycle management. Kort geleden heeft Ctac een meerderheidsbelang verworven in de IFS Probity Groep. Met deze acquisitie heeft Ctac een goede positie in de groeiende utilitiesbranche gekregen.

### Toenemende integratie

Afdekken van de (SAP-)markt, business intelligence, CRM/ SRM, trainingen van eind- of sleutelgebruikers. En natuurlijk SAP NetWeaver. Wat al deze zaken met elkaar gemeen hebben, is volgens de Ctac-CEO dat er in toenemende mate integratie van voorheen losstaande applicaties plaatsvindt. Daaronder valt ook de communicatiestructuur, die met bijvoorbeeld IP-telefonie ook steeds meer ICT-terrein wordt.

"In integratie zit de voornaamste groei voor ons, met het SAP NetWeaver-platform als basis", stelt Huijben. "Steeds meer bedrijven willen ICT-bouwstenen samenvoegen. Daarvoor is specialistische ondersteuning nodig. Met de

opkomst van servicegeoriënteerde ICT-structuren, verschuift de rol van system integrator naar die van architect en hoofdaannemer. Hij ontwerpt een flexibele ICT-structuur waarin eigen oplossingen met die van andere aanbieders geïntegreerd kunnen worden, ook niet-SAP-oplossingen."

### Op maat gemaakt

Behalve in eerdergenoemde focus op integratie ziet Ctac toekomst in het leveren van op maat gemaakte producten. Waar steeds meer resellers zich afwenden van producten als basis voor hun winst, ziet de system integrator uit Den Bosch hier juist nieuwe kansen. "Zoals het leveren van onlinekassasystemen gekoppeld aan SAP-producten. We hebben het hier dus niet over het ouderwetse dozen schuiven, maar over specifieke productontwikkeling in samenwerking met daarvoor aangezochte partners."

In totaal bestaat nu al zo'n twintig procent van de oplossingen uit tailor-made concepten, naast de nog altijd circa zestig procent standaardoplossingen, benadrukt Huijben. "Behalve een nieuwe rol voor system integrators als architect wordt dus het meedenken met specifieke oplossingen voor verbetering van de bedrijfsvoering een belangrijk onderdeel van onze business."

Huijben waarschuwt voor de soms grote hoeveelheid gebakken lucht die in ICT-land wordt verkocht. "Neem SOA (service oriented architecture), dat soms meer kretologie dan iets anders is. Wij gaan daar heel behoedzaam mee om, hebben inmiddels de eerste businesscases om de kreet concreet te maken. Het is een van de oplossingen om meer efficiency te krijgen. Het is een middel, geen doel. Dat is ook

"DAT IS OOK WAAR CTAC VOOR STAAT: GOEDE, MAAR PRAKTISCHE OPLOSSINGEN."



Wil Huijben

waar Ctac voor staat: goede, maar praktische oplossingen. Zo krijg je een klant eerder terug dan wanneer je zo veel mogelijk probeert te verkopen. Dat wordt gewaardeerd in de markt."

### Ctac Powerhouse

Ctac is uitgebouwd vanuit het Powerhouse-concept, het businessmodel waarmee Ctac in de markt opereert. Verschillende autonome businessunits die hun focusgebied – branche, dienst of solution – bedienen en tegelijk hun specialismen bundelen in één overkoepelende organisatie: powered by Ctac. Ctac Powerhouse staat voor synergie door samenwerking. Tussen de businessunits onderling, maar ook door succesvolle partnerships met opdrachtgevers, gekenmerkt door duurzaamheid en loyaliteit.

In het concept staan de termen ondernemen, marktkennis en productkennis centraal. Zo zijn businessunitmanagers via aandelenpakketten direct bij het welzijn van de onderneming betrokken. Huijben: "Een 9-tot-5-mentaliteit zul je daarom niet snel bij ons vinden. Wel de motivatie om kansen te zien, te grijpen en te ontginnen. Dat, samen met onze kennis van de markten en onze producten – SAP – vormt voor ons een goed filter om ons te focussen op waar we sterk in zijn." Die diversiteit – in specialismen en in de veelheid van vaak relatief kortlopende projecten – werkt ook intern goed uit: de werknemers van Ctac krijgen voldoende mogelijkheden om zich te ontplooiën. "We vinden het heel belangrijk om een goede werkgever te zijn waar medewerkers zich goed kunnen ontwikkelen."

<<