

Johan Zwiekhorst

Een administratieve alleskunner voor het mkb

SAP Business One

Software en bedrijfsprocessen zouden moeten samenvallen, maar helaas is dat meestal niet zo. SAP brengt met Business One een totaaloplossing voor het midden en kleinbedrijf waar alles in zit wat een bedrijf voor zijn administratie maar nodig zou kunnen hebben.

Bedrijven met een crm-oplossing (customer relation management) merken al snel dat allerlei koppelingen naar andere soorten administratieve software ontbreken. SAP besloot geen losse crm-software op de markt te brengen voor het mkb, maar een allesomvattende administratiesuite onder de naam SAP Business One, kortweg SAP BI. Deze suite is bedoeld voor middelgrote- en kleine bedrijven tot ongeveer honderd werknemers. Voor grotere ondernemingen is er mySAP All in One en voor de grootste is er de mySAP Business Suite.

Het idee is telkens hetzelfde: erp (enterprise resource planning) als basis voor alle zakelijke processen en daaromheen lagen met specifiekere functionaliteit, zoals crm, personeelsbeleid, facturatie en voorraadbeheer. Bij het grootste pakket zijn dit allemaal losse modules, die meestal ook op verschillende servers draaien. Bij Business One is dat allemaal veel compacter en gaat het niet meer om optionele modules. Desondanks is ook Business One erg modulair opgebouwd als een erp-kern met een tweede laag eromheen voor specifieke administratieve applicaties. Denk daarbij aan boekhouding en financiën, voorraadbeheer, verkoop, inkoop, facturatie, personeelsbeleid, bankverrichtingen, magazijn- en productiebeheer, en magazijn- en productieplanning, klant-, leverancier- en zakenpartnerbeheer, en het daarbij behorende crm.

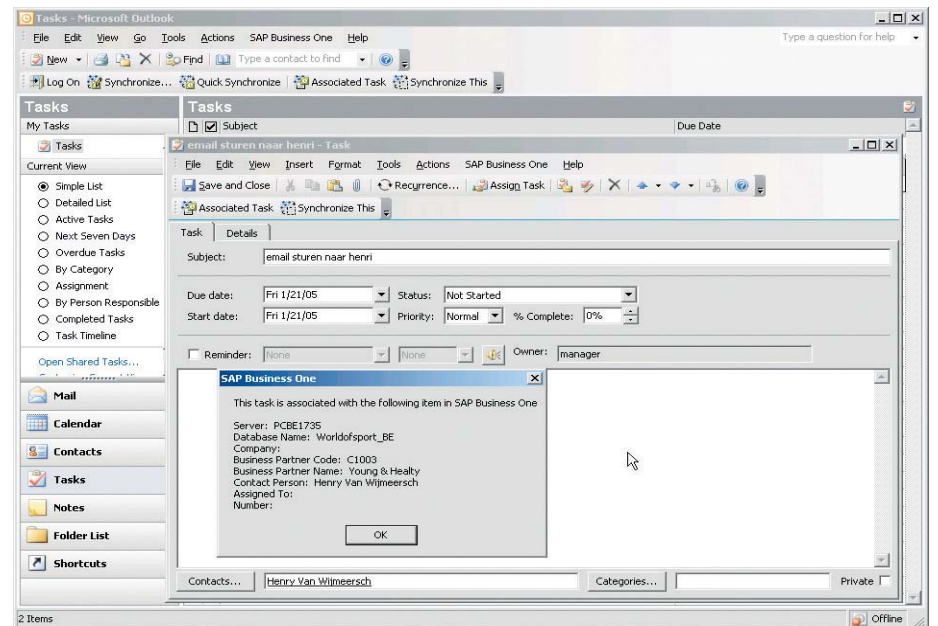
Client-server

SAP Business One is een client-server-oplossing. De BI-server maakt gebruik van een databaseserver. Hoewel de meeste gebruikers daarvoor MS SQL-Server kiezen is een alternatief als Oracle ook bruikbaar. Aan de client-zijde werkt de gebruiker met een grafische gebruikersinterface on-

der Windows, waarmee hij moet inloggen op de BI-server. Die inlog bepaalt meteen ook de rol van de gebruiker en dus wat hij in de menu's van BI te zien krijgt en wel of niet kan doen. De organisatie kan verkoopspersoneel bijvoorbeeld wel de kredietwaardigheid van een klant laten zien, maar geen toegang geven tot de eigenlijke boekhouding, bankverrichtingen, personeelsbeleid en dergelijke. SAP heeft BI-plugins ontwikkeld voor alle deelapplicaties van Microsoft Office. De gebruiker kan vanuit onder meer Word, Excel en Outlook bij zijn BI-gegevens. Voor Outlook loopt het beheer van mails en taken dan samen met dat van BI: een wijziging in het een komt ook voor in het ander. Voor mobiele gebruikers is een losstaande versie van de BI-client beschikbaar, met synchronisatie met de BI-server, maar dat is een optie en niet standaard voorzien in het alles-in-één pakket. De gebruikersinterface werkt in een taal die onmiddellijk te wijzigen is, maar de door de gebruiker ingevoerde veldnamen en andere tekstuele informatie worden niet vertaald weergegeven.

Uitklapbare boom

Een nieuw gestarte Business One-client toont een schermvullend applicatievenster met een menu, daaronder een knoppenbalk (met functies om onder meer informatie af te drukken, te mailen, te sms'en, te faxen of naar Word of Excel te sturen), en dan een groot lichtblauw paneel waarbinnen andere vensters geopend worden. Overigens hebben die vensters en de BI-applicatie zelf niet het gewone Windows-uitlijk, maar een omlijsting en vensterknoppen die SAP zelf ontworpen heeft. Standaard zie je een hoofdmenuvenster en een waarschuwingenvenster. Het waarschuwingenvenster toont meldingen voor onverwachte of ei-



Voor Outlook loopt het beheer van mails en taken samen met dat van BI: een wijziging in het een komt ook voor in het ander.

genaardige gebeurtenissen en vertelt wat de dringendste taken zijn.

Het hoofdmenu heeft drie tabbladen: 'module', 'drag&relate' en 'mijn menu'. Elk tabblad toont een uitklapbare boom van modules. Het tabblad Module toont alle modules waar de gebruiker toegang toe heeft. In onze versie zagen we dertien modules: Beheer, Financieel, Opportuniteiten, Verkoop, Inkoop, Zakenpartner, Betalingen, Magazijnbeheer, Productie, → MRP, Service, Personeel en Rapporten. De meeste van deze modules zijn wat de naam zegt; Financieel is de boekhouding, Opportuniteiten zijn verkoopkansen, MRP is de productieplanning en Service is de klantenondersteuningsdienst.

Het pakket heeft alles in zich wat een middelgroot of klein bedrijf maar nodig zou kunnen hebben. Een gewoon crm-pakket biedt geen facturatie, geen magazijn- of voorraadbeheer, geen financiële gegevens, niets van dat alles. Toch zijn dat toepassingen die logischerwijze betrokken zijn bij de bedrijfsprocessen. Hoewel sommige crm-pakketten tot op zekere hoogte kunnen samenwerken met andere bedrijfsapplicaties, gaat dat nooit zo ver als bij deze totaaloplossing.

Zelf definiëren

SAP BI bevat een aantal nuttige mogelijkheden. Je kunt met de 'drag&relate'-functie informatie overdragen tussen modules. Ook is er een goed werkende wizard om data over te hevelen van en naar Excel (maar eigenaardig genoeg niet rechtstreeks via odbc, open database connectivity). Bijzonder in deze prijsklasse is dat gebruikers zelf extra velden kunnen definiëren. Bij het werken met allerlei vensters kan je op elk oranje pijltje dat je ziet klikken. Dit opent dan een nieuw venster met meer informatie over dat veld. Bij het invoeren van data kan je een zoekfunctie oproepen, maar die zou intuïtiever kunnen zijn. Omdat bij een totaaloplossing als deze alle data ter beschikking is, kan SAP BI mooie dingen doen

op crm-gebied, dingen die bij gewone crm-pakketten vaak onmogelijk zijn. Het kan bijvoorbeeld als je een offerte maakt voor een klant meteen melden voor welk bedrag deze klant rood staat (of, afhankelijk van de rol van de gebruiker, een melding dat er tot nader order niets meer verkocht mag worden aan deze klant). SAP BI bevat een goed onderverdeelde module Rapporten, maar in feite blijkt het eerder om schermzoekopdrachten te gaan waarbij je telkens dieper kunt graven. Dat is weliswaar nuttig, maar het is niet hetzelfde als een goed uitgewerkte rapport zoals bijvoorbeeld Crystal Reports levert. ←

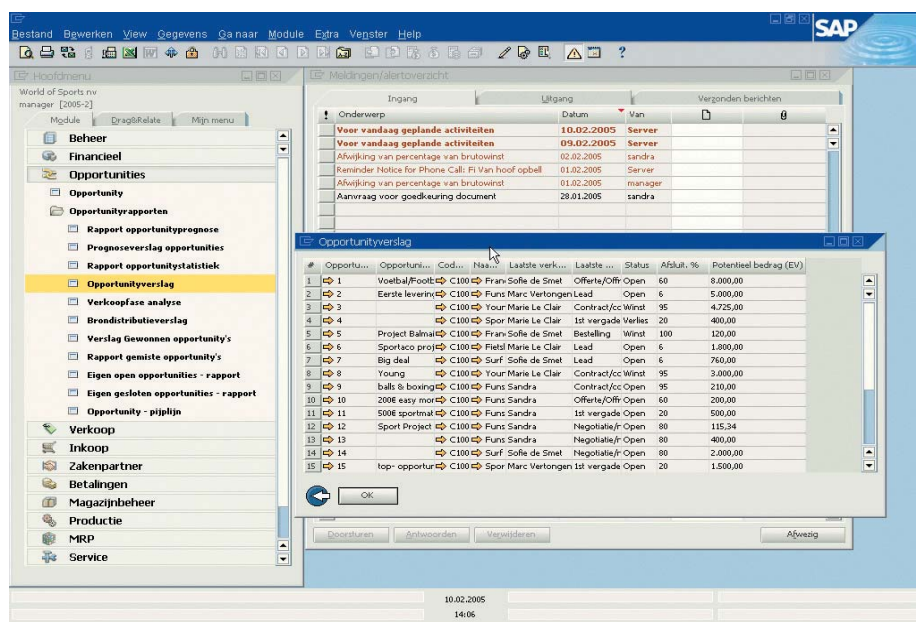
Productinfo

Product: SAP Business One 2004A
 Producent: SAP Nederland, +31 73 645 75 00, www.sap.com
 Leverancier: diverse, zie www.sap.com/belux/kmo/businessone/partners.asp en www.sap.com/netherlands/solutions/smb/businessone/partners/index.aspx
 Adviesprijs (excl. btw): 750 euro per gebruiker
 Systeemvereisten: Windows 2000 of hoger, minimaal 256 MB (client) of 1 GB (server) ram

technologie test

Conclusie

Als manusje-van-alles is SAP Business One op zijn minst zeer indrukwekkend. Er zit bijna alles in, van crm, (customer relation management) facturatie, voorraadbeheer en personeelsbeleid tot boekhouding. De interface ziet er nog leuk uit ook en het is goedkoper dan sommige aparte crm-pakketten die we recent testten. Wat ons betreft zou een mkb-bedrijf SAP Business One grondig moeten overwegen als het op zoek is naar administratieve software.



Een nieuw gestarte Business One-client toont een schermvullend applicatievenster met een menu, daaronder een knoppenbalk en dan een groot lichtblauw paneel waarbinnen andere vensters geopend worden.