

the 
value
chain

Accelerate. Adapt. Act.

Utilities - aangestuurd door SAP

Versterk je bedrijf met flexibele oplossingen voor de nutssector



the value chain

Accelerate. Adapt. Act.

Over TheValueChain

TheValueChain bestaat uit een team van meer dan 400 SAP-consultants, elk met uitgebreide expertise in SAP en actief in verschillende sectoren, met een grote focus op utilities. Drie van onze vijf grootste klanten zijn namelijk actief in deze sector. We combineren een uitgebreide kennis van de sector en ervaring in projectbeheer met geavanceerde SAP-technologie om zo een waardevolle strategische partner te zijn voor utilitybedrijven die willen transformeren en innoveren.

We zijn een erkende SAP Gold Partner, met kantoren in België, Nederland, Frankrijk en Zwitserland. Momenteel werken 58 van onze consultants in 8 grote utilitybedrijven. Ze behandelen diverse SAP-domeinen, zoals IS-U, FICA, FICO, FSM, PM, Logistics, HR, Integration Suite, Fiori en UI5.

Als experts in SAP Utilities vinden we het belangrijk om constant nieuwe en bestaande SAP-functionaliteiten te verkennen, en om tot nieuwe partneroplossingen te komen. Het resultaat daarvan stellen we graag voor tijdens ons jaarlijkse Utilities Sector Event, waar we de laatste innovaties van en inzichten in SAP delen met onze klanten en partners.

We streven naar duidelijke en sterke resultaten, door oplossingen te bouwen die niet alleen technologisch vooruitstrevend zijn, maar ook vertrekken vanuit echte innovaties in bedrijfsactiviteiten.

- We hebben veel ervaring in S/4HANA On-premise- en Cloud-projecten binnen diverse utilitybedrijven. Het bewijs? Een mooi portfolio van succesverhalen en referenties.
- We zijn sterk in het creëren van specifieke oplossingen voor de utility-sector, met onder meer naadloze integraties met CRM-toepassingen en toepassingen voor marktinteractie.
- Samen met onze klanten pionieren we in het gebruik van S/4HANA. We implementeren wereldwijd zowel extern als intern gehoste cloudoplossingen.

Met onze innovatie focus en kennis van de sector zijn we de perfecte gids voor utilitybedrijven richting groei.

Klaar om nieuwe wegen met ons te verkennen?



Inhoudsopgave

- 01 Klantverhaal: Fluxys
- 02 Klantverhaal: Eneco
- 03 Wat heeft SAP S/4HANA Utilities voor jou in petto?
- 04 SAP BRIM: jouw portaal voor samengevoegde facturen
- 05 De kracht van ingebouwde analyses
- 06 Hoe kan SAP BTP je helpen?
- 07 Groei sneller met SAP Sales and Service Cloud
- 08 SAP FSM: versnelt activiteiten waar dat belangrijk is
- 09 SAP SSAM: een gamechanger in het asset management van utilities
- 10 Ga voor je personeel verder dan de standaard HR-aanpak



Klantverhaal

Zo migreerde **fluxys** naar SAP S/4HANA

Fluxys, met hoofdzetel in België, beheert wereldwijd infrastructuur voor diverse moleculen. Het utilitybedrijf startte een omvangrijke transformatie om zijn activiteiten te moderniseren en zich voor te bereiden op de uitdagingen van de toekomst. Het bedrijf wou overstappen van SAP ECC 6 naar SAP S/4HANA, een migratie die 750 eindgebruikers en 45 oplossingen met interfaces omvatte. Fluxys koos TheValueChain als partner voor deze opdracht.

De uitdaging

Toen bleek dat zijn SAP ECC-omgeving niet meer zou worden ondersteund tegen 2027, besefte Fluxys dat het een andere oplossing moest zoeken. De keuze viel op SAP S/4HANA. Dat systeem moest de activiteiten van Fluxys toekomstbestendig maken, met betere functionaliteiten en gebruiksvriendelijke functies. Het zou Fluxys voorzien van gestroomlijnde activiteiten, analytische inzichten, duidelijkere rapporten en toegang tot de meest recente innovaties, zoals AI en machinelearning. Dat zou zowel de eindgebruikers als belanghebbenden ten goede komen.



De oplossing

Het migratieproces werd uiterst zorgvuldig gepland en uitgevoerd in drie fases: de zogenaamde sandbox-migratie, de DEV-QUA-PRD-migratie en de daaropvolgende verbeteringen. Ondanks de complexiteit van het project slaagde TheValueChain erin om de volledige migratie tijdig en binnen budget uit te voeren, waarbij de activiteiten amper hinder ondervonden.

Tijdens het project gebruikte Fluxys SAP Enable Now om stakeholders en eindgebruikers op te leiden en een vlotte transitie te garanderen. Door in te zetten op change management en samenwerking bereidde TheValueChain de Fluxys medewerkers voor op de technologische vooruitgang en de procesverbeteringen die de migratie met zich mee zou brengen.

“Wat de nieuwe FIORI-interface betreft, is een snelle ingebruikname essentieel. Gebruikers voldoende tijd geven om zich de interface eigen te maken en de voordelen aan de belangrijkste stakeholders kunnen aantonen zijn cruciaal in de overgang naar SAP S/4HANA.”

Stein Vanhove - Projectmanager TheValueChain

Het resultaat

De migratie leverde zichtbare voordelen doorheen de organisatie op, zoals meer intuïtieve schermen dankzij FIORI, duidelijkere rapporten, betere prestaties en een betere integratie van toepassingen.

Na de migratie besprak Fluxys de gebruikerservaringen met consultants, ambassadeurs en key-users. Op die manier verwierf Fluxys waardevolle inzichten in wat de ervaringen kon verbeteren. Het bedrijf bracht de *quick wins* en verbeteringsprojecten in kaart om processen verder te optimaliseren.





“Bij verbeteringen moet je het juiste evenwicht vinden tussen standaard S/4HANA en maatwerkoplossingen. Cruciaal is het contact met alle betrokkenen en een hands-on benadering, iets waar TheValueChain heel goed in is.”

Rudy Putteman - Team Leader Fluxys

Wat brengt de toekomst?

Fluxys beseft dat de migratie naar S/4HANA nog maar het begin is van de transformatie. Door de gebruikerservaring continu te verbeteren, de bedrijfsprocessen te stroomlijnen en de activiteiten te standaardiseren, wil Fluxys het volledige potentieel van S/4HANA benutten en alle afdelingen efficiënter maken.

Bekijk het volledige klantverhaal →

Klantverhaal

Eneco besteedt SAP-service-desk uit aan TheValueChain



In 2019 besloot Eneco om al zijn Europese vestigingen over te zetten naar SAP S/4HANA. Het bedrijf beseftte dat het in België lokale expertise en operationele ondersteuning nodig had. Het klopte daarom aan bij TheValueChain. Door zijn SAP-servicedesk uit te besteden, geniet Eneco nu van meer flexibiliteit en bespaarde het een hoop kosten, terwijl de activiteiten binnen het bedrijf gestroomlijnder en doeltreffender zijn geworden.

De uitdaging

De transitie van fossiele brandstoffen naar hernieuwbare energie versnelt. De focus ligt daarbij steeds meer op lokale productie, opslag en verbruik. Voor de betrokken processen en IT-systemen binnen energiebedrijven kunnen die veranderingen groot zijn.

Eneco, de op twee na grootste energieleverancier in België, loopt binnen de sector voorop qua duurzaamheid. Om die koppositie in de energietransitie te behouden, benut het bedrijf klantgegevens die het via digitale meters verzamelt en artificiële intelligentie om klanten en bedrijven te tonen hoe ze hun energieverbruik kunnen optimaliseren. Die strategie vereist aanzienlijke investeringen in IT-toepassingen en -infrastructuur, en een flexibele en schaalbare interne organisatie.

Twee jaar geleden heeft Eneco vanuit Nederland een traject uitgestippeld voor de hele groep. Dat traject omvat de migratie van SAP ERP naar de cloud. In België past Eneco zijn eigen SAP-expertise toe op het MIG 6-project, een handleiding voor de nieuwe generatie marktprocessen. Daardoor is het betrokken team niet altijd beschikbaar voor operationele taken, zoals de dagelijkse monitoring van de systemen of de verwerking van incidenten en verzoeken om veranderingen.

Bovendien ondervindt Eneco nu concurrentie vanuit onverwachte hoeken. Bedrijven zoals KBC, bol.com, Decathlon en Coolblue springen namelijk ook op de energiemarkt. Door dergelijke veranderingen moet SAP voortdurend zijn waarde bewijzen, door constante, hoogstaande resultaten neer te zetten, waarbij elke uitgave onder de loep wordt genomen.

De oplossing

Eneco besloot om de operationele taken uit te besteden en maakte zo ruimte vrij voor de eigen lokale expertise. Wet- en regelgeving beïnvloeden het SAP-landschap en verschillen van land tot land. De Belgische energiemarkt is bijzonder complex door de verschillende gewesten, talen, toezichthouders en ministers met elk hun eigen agenda. Daarnaast was ook flexibiliteit een essentieel selectiecriteria, want de bedrijfsorganisatie van Eneco vraagt om een groot aanpassingsvermogen.

In mei 2020 tekende Eneco een SLA met TheValueChain voor ondersteuning bij SAP Finance. In december 2020 werd die overeenkomst uitgebreid met SAP IS-U. TheValueChain verving twee freelancers door twee dedicated consultants, die voor Eneco werkten tegen een vaste maandelijkse vergoeding (1,2 FTE). Eneco kon ook een beroep doen op extra uren, als dat nodig was, waarbij de ervaren consultants van TheValueChain de kwaliteit van de dienstverlening vergrootten.





Het resultaat

TheValueChain was heel transparant: als de consultants minder uren werkten dan voorzien, werd de factuur overeenkomstig aangepast. Verder vroegen niet alle verzoeken die bij de servicedesk werden ingediend om de expertise van een senior, waardoor de kosten voor de operationele ondersteuning daalden met 20 tot 25%.

De lokale expertise was ook cruciaal voor de implementatie van IS-U. Eneco Nederland gebruikte IS-U niet. De groep beschikte dus niet over functionele kennis van dat systeem. Eneco rekende daarvoor op TheValueChain. Een SAP Solution Architect van TheValueChain adviseerde en begeleidde Eneco vanuit zijn uitgebreide kennis van de sector en was nauw betrokken bij onderhandelingen tussen Eneco Nederland en myBrand, de infrastructuur- en hostingpartner.

Dankzij de samenwerking met TheValueChain stapte Eneco vlot over naar SAP S/4HANA en hield het rekening met de bijzonderheden van de Belgische energiemarkt. Door de SAP-servicedesk uit te besteden, genoot Eneco van meer flexibiliteit, grote kostenbesparingen en een betere dienstverlening. Op die manier kan Eneco zijn koppositie in duurzaamheid behouden en zich aanpassen aan het wijzigende energielandschap.

Wat heeft **SAP S/4HANA Utilities** voor jou in petto?

Betere communicatie in nutssector dankzij SAP Market Process Management

Een vlotte en efficiënte communicatie met de markt is essentieel voor nutsbedrijven. Toch is het een hele klus geweest om de nodige processen uit te werken in deze snel veranderende sector. Tot voor kort moesten deze bedrijven allerlei ingewikkelde workflows bedenken om gegevens uit te wisselen. SAP Market Process Management, met de nieuwe performante Application Process Engine, vormt een dynamische en aanpasbare oplossing voor dat probleem.

Waarom blijft marktcommunicatie in de nutssector vaak moeilijk?

- **Uiteenlopende interpretaties:** verschillende interpretaties door diverse marktspelers
- **Te weinig testing:** onvoldoende testtijd vergroot de kans op fouten
- **Gebrek aan bekwame medewerkers:** bekwame medewerkers zijn moeilijk te vinden
- **Delicaat evenwicht:** moeilijk evenwicht tussen flexibiliteit, automatisering en complexiteit
- **Overmatige bedrijfslogica:** te veel bedrijfslogica in de marktprocessen
- **Lange opleveringstijd:** veel tijd nodig om producten of diensten te lanceren
- **Hoge kosten:** de processen gaan gepaard met aanzienlijke operationele kosten

Marktcommunicatie zonder gedoe

Dat kan anders dankzij **SAP Market Process Management (MPM)**, een add-on op SAP S/4HANA Utilities met een nieuwe Application Process Engine (APE) en onderdeel van het SAP Utilities Core-gamma.

De oplossing laat je toe om:

- **uitzonderingen** in marktcommunicatie makkelijker te **verwerken**,
- **alle processen** consequent vorm te geven, uit te voeren en te monitoren **binnen één kader**,
- **veranderingen in de regelgeving vlot te verwerken** door verschillende versies van processen te creëren,
- **de uitwisseling van mastergegevens** met andere marktdeelnemers te beheren.

Bovendien heeft de Application Process Engine moderne Fiori-gebruikersinterfaces en een geavanceerd ABAP-model. De engine maakt de gedetailleerde vormgeving van processen mogelijk dankzij de makkelijk aanpasbare modelprocessen en een Business Object Data Model voor flexibele integratie en een eengemaakte gegevenstoegang. APE biedt ook veel flexibiliteit met zijn duidelijke en expliciete streven naar verbetering, en zijn krachtige kader voor testcases. Verder bouwt SAP MPM verder op de inzichten vanuit meer dan 120 internationale projecten bij klanten om te voorzien in de werkelijke behoeften van de nutssector.

Benieuwd hoe SAP Market Process Management de marktcommunicatie bij jouw organisatie kan optimaliseren? Neem contact op met onze **MPM Utilities-expert!**



Pieter Bangels

pieter.bangels@thevaluechain.eu

+32 (0)496 12 09 30



SAP BRIM

jouw weg naar samengevoegde facturen

De facturatie van utilitybedrijven omvat meer dan het afrekenen van meterstanden zoals gas, water en elektriciteit. Bijkomende kosten, zoals transport- en distributiekosten, belastingen, vergoedingen en overheidssubsidies, moeten ook verrekend worden. Breidt je organisatie haar aanbod uit met onderhoudscontracten en de verhuur van thuisbatterijen, laadpalen en zonnepanelen?

Dan vereenvoudigt SAP Billing and Revenue Innovation Management (BRIM) de integratie van die uiteenlopende kosten op één factuur.

De facturatie van diensten vraagt doorgaans om ingewikkelde en manuele processen, wat zorgt voor inefficiënties en mogelijke fouten. Gangbare oplossingen zijn onder meer:

- De SAP Sales & Distribution-module, die de facturatie van diensten vergemakkelijkt maar een SD-klant vereist, en moeilijk integreert met SAP IS-U Invoicing;
- Een dummycontract om terugkerende betalingsplannen te simuleren. Daarvoor moet je mastergegevens kopiëren, contractbeheer voor utilities aanmaken en specifieke tarieven creëren;
- Externe toepassingen of manuele invoeringen in Financial Accounting (FI).

Dergelijke oplossingen zijn niet alleen tijdrovend en gevoelig voor fouten, maar geven je ook weinig zicht op de activiteiten.

Optimaliseer procesontwerp, verkoop, facturatie en rapportering met SAP BRIM

SAP Billing and Revenue Innovation Management (BRIM) is een modulaire oplossing die deel uitmaakt van het SAP Utilities Core-gamma. De oplossing maakt de voorgaande methodes volledig achterhaald en verbetert de facturatie van diensten drastisch.

- Met het **abbonementbeheer** beheer je productencatalogi, diensten en goederen.
- **Samengevoegde kosten** laten je toe om verbruiksitems te verrekenen met prijzen.
- **Samengevoegde facturatie** laat toe om inkomende items vanuit externe interfaces, programma's, samengevoegde kosten, facturatieplannen e.d. te factureren.
- Dankzij de **integratie met Contract Accounts Receivable & Payable** wordt BRIM makkelijk geïmplementeerd met IS-U Invoicing en andere sectoren.

Het flexibele en modulaire SAP BRIM laat je toe om de nodige onderdelen per factureerbaar item te activeren. Het heeft vooruitstrevende personalisatietools om inkomende factureerbare items te beheren – zoals groeperen, selectie-varianten, verduidelijkende werklijsten, controles op dubbels, verwerkingsregels, afwijkingen op velden, het beheer van bronitems en de flexibele integratie met IS-U Invoicing.



Op zoek naar een krachtige oplossing voor de facturatie van diensten?

BRIM gaat verder dan een paar operationele verbeteringen. Het vereenvoudigt je facturatie dankzij de functie 'Facturen samenvoegen', die alle kosten gedetailleerd bundelt op één overzichtelijke en duidelijke factuur. Die samenvoeging vergroot de transparantie en verhoogt de klanttevredenheid. Uiteindelijk laat BRIM utilitybedrijven en andere sectoren toe om efficiënter te factureren, en om de juistheid en samenhang over alle interacties met klanten te verzekeren.

[Lees in onze blog](#) hoe BRIM je facturatie kan stroomlijnen.

Of neem contact op met onze expert Oleh Korolyk voor een demo.



Oleh Korolyk

oleh.korolyk@thevaluechain.eu

+32 (0)476 95 80 51

De kracht van ingebouwde analyses

Ingebouwde analyses spelen een belangrijke rol in het verkrijgen van realtime inzichten binnen operationele systemen. Samen met Bmatix hebben we daarom GO.BEYOND™ Analytics op de markt gebracht. De vernieuwende oplossing vult het SAP S/4HANA-platform aan, en stelt organisaties in staat om geïnformeerde beslissingen te nemen aan de hand van sterk geïntegreerde, onmiddellijke gegevensanalyses.

Wat is GO.BEYOND™

Analytics?

GO.BEYOND™ Analytics gebruikt het SAP S/4HANA-platform om een dynamisch virtueel datawarehouse te creëren dat Core Data Services (CDS), Embedded BW, en ABAP-programmering aanwendt binnen een eigen SAP-naamruimte. De toepassing verwerkt gegevens uit de HANA-databank in real time. Ze geeft zo onmiddellijk inzicht in een heleboel bedrijfsactiviteiten, zoals verkoop en financiën.

Kort samengevat helpt GO.BEYOND™ Analytics je bij het omzetten van gegevens in bruikbare inzichten voor geïnformeerde beslissingen die je groei bepalen en je operationele efficiëntie verhogen.



Voordelen van de oplossing

- 1. Leer sneller bij:** onze aanpak op basis van rollen stelt je bedrijfsanalisten in staat om hun gegevens doeltreffend te gebruiken om processen te verbeteren, met standaardrapporten en vooraf berekende KPI's die de monitoring van de activiteiten versnellen.
- 2. Gebruik informatie in plaats van gegevens:** raadpleeg informatie direct, zonder de complexiteit van de SAP-gegevensopslag te moeten doorworstelen; onze slimme informatiemodellen vereenvoudigen alles, van valutaomzetting tot de vertaling van eenheden.
- 3. Profiteer van ons volledige aanbod:** gebruik rapportering op basis van rollen voor belangrijke activiteiten, zoals inkopen, voorraad, verkoop en financiën.
- 4. Lanceer producten sneller:** profiteer van onze realtime oplossing die geen ingewikkelde datawarehouse nodig heeft – en zo voorrang geeft aan een efficiënte implementatie en changemanagement boven technische uitdagingen.
- 5. Verlaag je IT-kosten:** maak extra datawarehouses overbodig en besteed minder tijd aan monitoring en het oplossen van problemen dankzij onze veilige, realtime architectuur op basis van SAP HANA.

Eindelijk kan je de werkelijke kracht van je gegevens benutten! Het alomvattende, gebruiksklare GO.BEYOND™ Analytics vult de sterktes van S/4HANA aan en versnelt je besluitvorming op basis van gegevens.

[Meer over de oplossing →](#)

SAP BTP

Een stevig huis rust op een degelijke fundering om de tand des tijds te doorstaan. In dezelfde zin hebben moderne ondernemingen een veerkrachtig digitaal platform nodig om de complexiteit van de huidige snel veranderende omgeving aan te kunnen. Het **SAP Business Technology Platform (BTP)** is zo'n solide, schaalbare fundering. Het integreert de digitale tools binnen je organisatie tot één samenhangend kader. Door gegevens en toepassingen te combineren, zorgt SAP BTP niet alleen voor een vlotte werking en automatisering, maar wapent het je bedrijf ook met geavanceerde analysetools en de kracht van artificiële intelligentie.

[Lees ons e-book over SAP BTP →](#)

Hoe kan SAP BTP je helpen?

Wil je alle digitale tools binnen je organisatie met elkaar integreren? Maak kennis met het **SAP Business Technology Platform**. Het open platform bundelt gegevens, de ontwikkeling van toepassingen, automatisering, planning en artificiële intelligentie om de groei van je bedrijf te versnellen.

[Download het e-book over SAP BTP](#) →

Naadloze integratie met SAP BTP

SAP BTP zet veranderingen in gang en draagt bij aan operationele uitmuntendheid en innovatie. Wil je het platform doeltreffend inzetten, dan moet je de fijne kneepjes van integratie kennen. Wij staan voor je klaar. Met onze rijke expertise en ervaring loodsen we je door een SAP BTP-integratie op maat die volledig voldoet aan je specifieke behoeften en verwachtingen.

Integratie is meer dan interfaces verbinden. Het draait om het stimuleren van flexibiliteit, het verbeteren van processen en het aanmoedigen van innovatie. Vandaag spelen integratieoplossingen een cruciale rol in de ondersteuning van ondernemingen, omdat architecturen snel veranderen.

Automatisering van processen met SAP Build

SAP Build betekent een stap vooruit wat betreft de automatisering van processen.

De veelzijdige toolkit verandert ingrijpend de manier waarop ondernemingen systemen integreren, workflows automatiseren en hun processen efficiënter maken. Met onze oplossingen voor de automatisering van processen hebben we de functies van SAP Build afgestemd op de vraag naar een gestroomlijnd verkoopproces.

Wat is SAP Build?

SAP Build is een sleutelonderdeel van het SAP Business Technology Platform.

Het stroomlijnt de automatisering van processen binnen je organisatie. Met zijn honderden voorgebouwde processen, vernieuwende automatiseringen en eenvoudige, drag-and-drop interface laat het zowel technici als minder technisch onderlegde gebruikers toe om complexe workflows te automatiseren.

We belichten graag een van onze belangrijkste producten voor de automatisering van processen: **de Sales Order Creation Solution**. Onze makkelijke en robuuste Sales Order Creation Solution stroomlijnt en automatiseert het hele bestelproces.

Hyperautomatisering

Onze expertise in hyperautomatisering verandert bedrijfsactiviteiten via slimme automatisering en flexibel systeembeheer. We beschikken over vooruitstrevende slimme workflows, RPA-botsen AI-toepassingen, om processen te optimaliseren in sectoren gaande van de groothandel tot utilities. Onze ervaren consultants leggen zich volledig toe op het verlagen van de totale eigendomskosten van je SAP-systeem, door kritieke activiteiten te automatiseren, de oplossingen van derde partijen vlot te integreren, en je activiteiten efficiënter te maken. Op die manier ontstaat er één technologisch ecosysteem voor je onderneming.

Meer weten? Surf naar de SAP Store →

Hoe zorg je voor een betere klantbeleving?

Groei sneller met SAP Sales en Service Cloud

Om klantenrelaties en verkoopprocessen doeltreffend te beheren, heb je een strategische aanpak, diepe inzichten, en een stevige grip op de dynamiek van ondernemingen en mensen nodig. SAP Sales and Service Cloud biedt een alomvattend antwoord op die uitdagingen. Zijn krachtige hulpmiddelen, zoals CRM en CPQ, veranderen de manier waarop je organisatie de interactie met klanten beheert en verkoopactiviteiten stroomlijnt.

CRM en CPQ voor geslaagde sales

Een salesteam staat voor zijn eigen uitdagingen, zoals markttrends voorspellen, strategische doelstellingen op elkaar afstemmen en de juiste gegevens beheren. SAP Sales Cloud, een cloudbased CRM-oplossing, gekoppeld aan CPQ (Configure, Price, Quote), verhelpt in grote mate de gangbare problemen wat betreft relatiebeheer en de optimalisering van verkoopprocessen.

De cloud werkt als centrale databank die alle relevante informatie over klanten bewaart, zoals contactgegevens, aankoopgeschiedenis, berichten en voorkeuren. Hij biedt geavanceerde instrumenten om die gegevens te organiseren, analyseren en gebruiken. SAP Sales Cloud stroomlijnt zo verkoop- en offerteprocessen, en zorgt voor efficiëntie van prospectie tot financiële transacties.



Voordelen van SAP Sales Cloud

01

Krijg een 360°-beeld van je klanten

Voorzie je salesteam van diepgaande inzichten in het gedrag, de voorkeuren en de behoeften van klanten, dankzij de talrijke klantgegevens die SAP Sales Cloud verzamelt en analyseert.

02

Ga voor efficiëntie, van prospectie tot uitbetaling

Automatiseer en stroomlijn het volledige verkoopproces van prospectie tot de laatste betaling. Met SAP Sales Cloud verkort je de verkoopcyclus en maak je activiteiten efficiënter.

03

Integreer je systemen

Neem SAP Sales Cloud probleemloos op in je huidige SAP-ecosysteem en synchroniseer klantgegevens in real time doorheen het bedrijf.

04

Schaal eenvoudig op

Met onze cloudbased oplossing speel je snel in op de groeiende behoeften van je bedrijf, en dat zonder grote, extra investeringen in IT-infrastructuur.

05

Stimuleer de samenwerking tussen verschillende afdelingen

Stroomlijn de informatie en communicatie tussen sales, marketing en support om activiteiten efficiënter te maken.

06

Raadpleeg rapporten en analyses in real time

Geniet van realtime inzichten in de prestaties en trends van je sales, en mis geen enkele opportuniteit. Strategische beslissingen neem je voortaan op basis van de juiste gegevens.

07

Denk aan compliance en beveiliging

Sla klantgegevens veilig op en verwerk ze conform de regelgeving. Met SAP Sales Cloud voldoe je aan de strengste normen op het gebied van gegevensbeveiliging en privacy.



Volledige aanmaak van bestellingen in SAP S/4HANA

- De **productenbundels**: behandelen verschillende producten binnen één contract;
- Het **beheer van verkoopovereenkomsten voor utilitybedrijven**: gebruikt S/4HANA voor een precies beheer van mastergegevens voor contracten en facturen, afgestemd op scenario's uit de nutssector;
- De **integratie met logistiek**: neemt bestelde diensten en Field Service Management (FSM) op in de logistieke workflow;
- De **coördinatie van facturen**: beheert facturatie via samengevoegde facturen en partnerovereenkomsten, voor vlotte financiële activiteiten;
- De **configuratie van varianten**: introduceert flexibiliteit zodat de toepassing gepersonaliseerde configuraties kan aanmaken. Die flexibiliteit wordt nog vergroot met CPQ, dat de manier waarop bestellingen in het systeem worden ingevoerd, stroomlijnt.

Waarom CPQ?

CPQ, of *Configure, Price, Quote*, is een krachtig alomvattend instrument om het verkoopproces te stroomlijnen.

Configure

Configure laat toe om producten eenvoudig te selecteren en aan te passen aan de behoeften van klanten. Het omvat een gedetailleerde catalogus, begeleide verkoopfunctie en visuele configuraties die ondersteund worden door onderliggende configuratieregels. Die eigenschappen worden aangevuld met tal van opties om producten te bundelen en te combineren, waardoor je het kan aanpassen aan allerlei verkoopscenario's.

Price

Price zorgt ervoor dat competitieve en strategische prijsstrategieën worden aangehouden. Het harmoniseert prijzen over verschillende kanalen, vermijdt fouten en bewaakt marges via geavanceerde prijszettingsmodellen, kortingenbeheer en met AI uitgeruste margebewaking.

Quote

Quote stroomlijnt de laatste stap in het verkoopproces door de offerteaanmaak te standaardiseren over verschillende kanalen. Dat verkort de verkoopcyclus en vereenvoudigt het onderhoud van offertes. De naadloze integratie met het ERP-systeem zorgt voor een vlotte overgang van offerte tot uitvoering van de bestelling.

Je hoeft de drie CPQ-onderdelen overigens niet allemaal te gebruiken, wat je vrijheid bij de toepassing geeft. CPQ verwerkt meer dan alleen configureerbare producten. Het behandelt efficiënt bundels, catalogusproducten en combinaties, met of zonder geïntegreerde systeemondersteuning.

[Lees ons e-book over SAP Sales Cloud en CPQ →](#)

Een betere dienstverlening aan klanten dankzij SAP Service Cloud

SAP Service Cloud is een SaaS-platform dat de dienstverlening aan klanten verbetert door personalisatie mogelijk te maken en activiteiten efficiënter te maken. Het stroomlijnt het beheer van de interacties met klanten over meerdere kanalen. Het doet daarbij dienst als centraal punt dat alle communicatie met klanten doeltreffend opvolgt en beheert.

SAP Service Cloud toont een alomvattend beeld van de klantenactiviteiten en geeft medewerkers daardoor onmiddellijk belangrijke inzichten en gegevens. Het omvat klanteninteracties uit het verleden, huidige interacties en toekomstige behoeften, zodat medewerkers een uiterst gepersonaliseerde dienstverlening kunnen garanderen. Bovendien verkleinen de robuuste automatiseringsfuncties van het platform het aantal manuele taken bij de verwerking van verzoeken en het gegevensbeheer. Daardoor kunnen medewerkers sneller en nauwkeuriger reageren.

Voordelen van SAP Service Cloud

01

Integreer je kanalen

Bundel de communicatie via verschillende kanalen in één platform, om een overkoepelende klantbeleving te creëren.

02

Krijg alomvattende klanteninzichten

Geef je medewerkers een 360°-beeld van elke klant, zodat ze beter geïnformeerd en persoonlijk met klanten kunnen omgaan.

03

Benut de intelligente begeleiding

Ondersteun je medewerkers met automatische suggesties voor volgendestappen, toegang tot nuttige kennisartikels en inzichten uit gelijkaardige gevallen in het verleden.

04

Ga voor een naadloze systeemintegratie

Combineer het platform probleemloos met essentiële SAP-oplossingen zoals S/4HANA, Sales Cloud en Field Service Management, en maak je dienstverlening efficiënter.

05

Geniet van een efficiënte implementatie

SAP Service Cloud omvat meer dan 70 standaardintegraties met SAP IS-U in de Service Cloud Utilities-add-on. Daardoor wordt het platform snel en eenvoudig opgezet, zonder de tijdrovende processen die andere systemen kenmerken.

Wij zijn baanbrekers op gebied van klantbeleving

Wij zijn koplopers wat betreft innovaties op gebied van klantenbeleving. Met meer dan 100 gespecialiseerde CX-consultants is ons team het grootste in zijn soort in België. Het werkt aan projecten in vijf landen (Benelux, Frankrijk en Zwitserland). Tot onze gespecialiseerde oplossingen behoren een Partner Portal, Commerce Value Pack, Configurator Portal, en Sales & Service Cloud Jumpstart Package – allemaal zorgvuldig ontwikkeld om de interactie tussen je onderneming en klanten te verbeteren.

Neem contact met ons op om meer te weten en om te zien hoe wij je kunnen helpen om je onderneming te transformeren met SAP Sales and Service Cloud.



Jeroen Poot

jeroen.poot@thevaluechain.eu

+32 (0)478 98 07 27



SAP FSM: versnelt activiteiten waar dat belangrijk is

Utilitybedrijven worstelen vaak met de complexe coördinatie van hun buitendienst, van de planning voor technici tot het beheer van taken. Het gebruik van een Field Service Management-systeem (FSM-systeem) kan een groot verschil maken. Het biedt utilitybedrijven specifieke instrumenten die de toewijzing en realtime opvolging van activiteiten bij klanten verbeteren.

Wat is SAP Field Service Management?

Het robuuste **SAP Field Service Management (FSM)** stroomlijnt de planning en uitvoering van activiteiten door personeel via een gebruiksvriendelijke interface. Het systeem kan op zichzelf staan of naadloos integreren tot een alomvattend dienstverleningsproces met SAP S/4HANA, SAP ECC, of SAP Service Cloud. Dankzij het flexibele ontwerp kan het systeem worden geïmplementeerd aan de hand van een usecase-benadering, zodat het snel kan worden ingezet.

FSM heeft twee hoofdfuncties: **planning en uitvoering**.

Planning

FSM geeft je de vrijheid om interventies manueel, halfautomatisch of volautomatisch in te plannen. Dankzij de integratie van AI helpt het systeem om technici te plannen en uit te sturen aan de hand van hun vaardigheden, locatie en beschikbaarheid. Of automatiseer het proces helemaal.

De oplossing ondersteunt ook zelfbedieningsfunctionaliteiten, zodat klanten zelf interventies kunnen inplannen via een geïntegreerd portaal.

Uitvoering

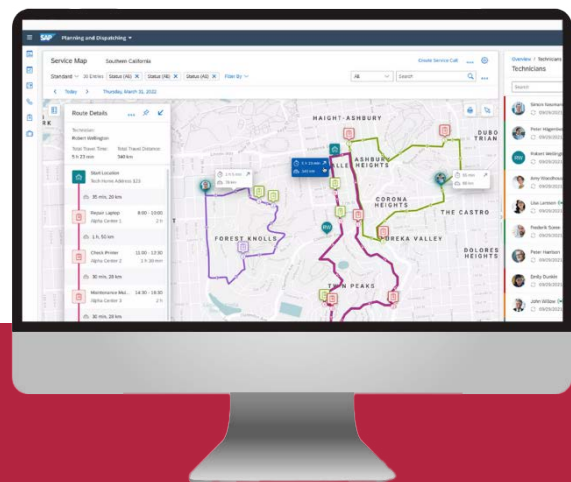
Je technici krijgen precieze informatie over de interventies die aan hen zijn toegewezen via een gebruiksvriendelijke mobiele interface. Het gaat onder meer om hun schema,

optimale navigatie-instructies, een lijst met noodzakelijk werkgerief en reserveonderdelen, checklists, en verwijzingen naar kennisartikels en begeleide procedures.

Verder vergemakkelijkt FSM de registratie van kilometers, uren en materialen, waardoor het facturatieproces gestroomlijnd wordt en rapporten voor de klant kunnen aangemaakt worden.

Versnel je buitendienst

SAP Field Service Management maakt de workflows van je buitendienst vloeiender en vergroot de klantentevredenheid, van begin tot einde. Dankzij de mobiele oplossing wordt de opvolging van interventies, de rapportering en de facturatie van werk en materiaal makkelijker dan ooit. Het systeem werkt probleemloos met enorme gegevensmodules, integreert naadloos met andere SAP-oplossingen en staat voor een snelle ingebruikname.



Wil je de voordelen van FSM zelf ervaren? **Vraag een testontwerp op maat van jouw behoeften!**

SAP SSAM

een gamechanger in het asset management van utilities

Terwijl SAP Field Service Management uitblinkt in de coördinatie van je buitendienst en personeelsplanning, breidt SAP Service and Asset Manager (SSAM) de opties uit, als antwoord op de bredere behoeften op gebied van onderhoudsactiviteiten en asset management. Van de proactieve planning van onderhoud tot de realtime monitoring van de staat van je assets: SSAM maximaliseert de waarde van je assets en draagt bij aan hun operationele uitmuntendheid. Ze tilt je activiteiten tot nieuwe hoogten, asset per asset.

Utilitybedrijven staan voor talrijke uitdagingen wanneer ze activiteiten doeltreffend willen beheren. Een van de grootste uitdagingen is enerzijds de betrouwbaarheid en uptime van cruciale assets, en anderzijds het verlagen van de downtime en onderhoudskosten. Aangezien infrastructuur veroudert en de druk vanuit de regelgeving toeneemt, moeten utilitybedrijven innovatief zijn om hun assets up-to-date te houden en compliant te blijven.

Wat is SAP Service and Asset Manager?

De geïntegreerde SAP Service and Asset Manager (SSAM) stroomlijnt het onderhoudsbeheer en de processen betreffende de levenscyclus van je bedrijfsassets. SSAM maakt gebruik van de vooruitstrevende ERP-technologie van SAP, en biedt één platform voor de dienstverlening, terwijl het ook de levenscyclus van kritieke assets doeltreffend beheert.

Voordelen van SAP SSAM

01

Voer onderhoudsactiviteiten efficiënt uit

Denk aan preventief onderhoud, inspecties en herstellingen. SSAM geeft je een realtime zicht op de buitendienst om de uitvoering van onderhoudsactiviteiten en reactietijden te optimaliseren.

02

Geniet van nieuwe mogelijkheden onderweg

Rust je buitendiensttechnici uit met mobiele tools, zodat ze werkinstructies, informatie over installaties en nuttige documentatie meteen kunnen raadplegen op hun mobiele toestel(len). Op die manier zijn installaties minder lang buiten werking en verbetert de kwaliteit van het onderhoud.

03

Integreer SSAM met je bestaande ERP-systeem

Combineer SSAM probleemloos met SAP S/4HANA of SAP ECC. Je creëert zo één bron van waarheid voor gegevens over onderhoud en installaties, en maakt bedrijfsprocessen van begin tot einde mogelijk, van de vraag naar een onderhoud tot het financiële plaatje.

De alomvattende SAP Service and Asset Manager stelt nutsmaatschappijen in staat om het onderhoud en de levenscyclus van assets te monitoren. Met de geavanceerde mogelijkheden van SSAM benut je realtime inzichten om je mobiele personeel te ondersteunen en de naleving van de wettelijke normen te garanderen. Klaar om volledige controle over je assets te verwerven? **Zet vandaag een stap vooruit met SAP SSAM!**



SAP HXM

Ga verder voor je personeel dan de standaard HR-aanpak

Om operationele uitmuntendheid te bekomen, hebben bedrijven bekwaam en efficiënt personeel nodig. Human Experience Management (HXM) is een vernieuwende aanpak die verder gaat dan de traditionele HR-aanpak. Het streeft naar werkplekken waar groei, betrokkenheid en prestaties floreren. Wanneer je als utilitybedrijf SAP HXM gebruikt, stelt dat je personeel in staat om zich vlot aan veranderingen in de sector aan te passen. Dat zorgt op zijn beurt voor blijvend succes en veerkracht in een competitieve sector.

Wat is HXM?

HXM is essentieel voor bedrijven die HR een niveau hoger willen tillen dan de traditionele benadering. HXM benadert HR als een integrale dienstverlening, een fundamentele shift die het toepassingsgebied van HR verlegt van paperassen invullen naar een strategische sleutelrol in je bedrijf.

Door te focussen op de totale werknemersbeleving stimuleert HXM een cultuur van betrokkenheid, empowerment en constante verbetering. Dat zorgt voor gepersonaliseerde interacties, intuïtieve interfaces en gestroomlijnde processen die werknemers toelaten om te floreren en betekenisvol bij te dragen aan het succes van je organisatie.

Hoe voegt SAP waarde toe aan je HXM?

SAP helpt je om HR beter te verbinden met de rest van je bedrijf.

SAP doet meer dan alleen gegevens integreren. Denk aan:

01

Bedrijfsbrede analyses

Slimmere beslissingen nemen met hulp van AI en geavanceerde modellen.

02

Eén gegevensbasis

Sneller beslissingen nemen met live, betrouwbare data.

03

Naadloze integratie

Processen en ervaringen verbinden via een geïntegreerde SAP-architectuur.

04

Volledig overzicht

Bedrijfsprestaties verbeteren door HR-strategieën af te stemmen op de rest van het bedrijf.

05

Slimme technologieën

Innovaties zoals AI, RPA, IoT en machine learning gebruiken.

06

Flexibiliteit en uitbreidbaarheid

Je systeem uitbreiden met flexibele uitbreidingen, partnerapps en dynamische ontwikkeling.

De impact van SAP SuccessFactors

In SAP wordt HXM ondersteund door het SuccessFactors-platform. Met de **HXM Suite** van **SAP SuccessFactors** kan je je mensen centraal stellen – door ervaringen op basis van AI te creëren die een echt concurrentievoordeel opleveren. HXM Suite centraliseert en verbetert HR-functies door essentiële HR-functies, payroll, talentbeheer en geavanceerde analyses te integreren tot één door AI ondersteund systeem. Suite valt op door zijn gebruiksvriendelijkheid, volledigheid, inzichten over het hele bedrijf heen, en snelle innovatie.

Extra troef? Je kan op elk punt in je digitale transformatie beginnen, ongeacht de grootte of het budget van je organisatie.

Ontdek ons HXM-productengamma

We beschikken over een breed gamma van specifieke add-ons voor SAP SuccessFactors, die je HXM-ervaring verder versterken. Denk maar aan een **Expense & Travel Manager**, een **Employee Experience Portal**, een **Ticketing Manager**, **HR Analytics**, en onze bekendste add-on, **Document Manager & Digital Personnel File**.

Elke add-on integreert naadloos met SAP SuccessFactors. Zo ontstaan gepersonaliseerde oplossingen binnen een vertrouwd en robuust kader, wat leidt tot lagere totale eigendomskosten, een snellere ingebruikname en toegang tot de laatste innovaties in SAP en HXM.

Benieuwd hoe je HXM in je organisatie kan integreren en het volledige potentieel van je medewerkers kan benutten? **Praat vandaag nog met een van onze HXM-experts!**



Tom Lovink

tom.lovink@thevaluechain.eu

+32 (0)476 49 51 15

Neem contact met ons op.

Wil je ontdekken hoe onze experts in utilities tastbare resultaten voor je organisatie opleveren? Neem contact met ons op. We helpen je het volledige potentieel van je onderneming waar te maken.

België

Alex Mesmaekers

alex.mesmaekers@thevaluechain.eu

+32 (0)488 39 04 06



België

Eli Decadt

eli.decadt@thevaluechain.eu

+32 (0)495 12 50 18



Luxemburg

Marc Beckers

marc.beckers@thevaluechain.eu

+352 671 09 71 76



Nederland

Samir Kabbouti

samir.kabbouti@thevaluechain.eu

+31 (0)6 83 78 01 72



Zwitserland

Romein van Straaten

romein.vanstraaten@thevaluechain.ch

+41 (0)79 413 84 35



the
value
chain

