

Ambitieuze SAP-partners omhelzen 'disruptive' innovaties



Deel dit bericht

[Print](#)
[Hootsuite](#)
[E-mail](#)
[Nujij](#)
[Google](#)
[Favorieten](#)
[Meer... \(297\)](#)
[AddThis](#)

Grote bedrijven die jarenlang hebben gewerkt om hun bedrijf op te bouwen, kunnen binnen een jaar out-of-je bent disruptive, of je wordt disrupted. Dat zegt Caspar Joustra (foto), algemeen directeur bij SAP Nederland: wordt er in de markt al wel eens gekserend gevraagd of je al ge-'Uberd' bent. "Bedrijven die te laat meegaan met de digitale transformatie, lopen grote kans om failliet te gaan omdat ze ingehaald worden door startups."

Joustra deed zijn uitspraken in een interview dat hij met Dutch IT-Channel en Executive People had tijdens het driedaagse congres voor de Vereniging van Nederlandse SAP Gebruikers (VNSG), dat onlangs in Den Bosch plaatsvond.

Ook SAP heeft eraan moeten geloven, erkent Joustra. "SAP zat rond 2009 in zwaar weer, en het had niet veel gescheeld of we waren zelf niet meer relevant geweest." Maar SAP heeft op tijd het roer omgegooid. De algemeen directeur verwijst hiermee naar de transformatie naar cloudbaanbieder en het aanbieden van andere software, zoals bigdata-analytics en software voor HR-afdelingen. "Nieuw leiderschap en een nieuwe strategie hebben ons gered. Als wij in 2010 niet 30 miljard hadden geïnvesteerd in de ontwikkeling van SAP HANA, dan waren wij ook irrelevant geworden", aldus Joustra.

Tijdens de VNSG-dagen waren veel partners van SAP op de been. Joustra benadrukt het belang van de VNSG. "De VNSG was vroeger een gemeenschap van individuele SAP klanten die bij elkaar kwamen om te praten over functionele verbeteringen in het product. Als 250.000 klanten individueel een wens bij SAP neerleggen, dan komt dat waarschijnlijk niet over. Maar als dat georganiseerd vanuit een gebruikersgroep gebeurt, dan heeft dat impact."

Usecase

Toch is ook de rol die de gebruikersvereniging heeft, in de loop der jaren veranderd. "De VNSG begrijpt nu heel goed dat SAP mooie toepassingen ontwikkelt. Mar wat heb je aan fraaie oplossingen als je daar geen usecase voor kunt vinden, als je dat als klant uiteindelijk niet kunt inzetten? De VNSG ziet daar een veranderende rol voor haarzelf in. Zij zetten uiteen wat de vragen zijn rond de digitalisering van de economie."

Astrid Zwiers, bestuursvoorzitter van de VNSG, bevestigt dit. Ze noemt de samenwerking met SAP heel constructief. "We dagen elkaar uit en hebben elkaar nodig. SAP ontwikkelt in een hoog tempo en heeft gebruikers nodig om die nieuwe toepassingen te gaan gebruiken, want dan krijgen ze pas waarde. Daarmee helpen we SAP zodat zij die toepassingen kunnen doorontwikkelen."

SAP S/4HANA

Het belangrijkste voorbeeld in dit verband is het SAP S/4HANA Cloud Platform. Deze in-memory database wordt vooral geroemd vanwege de snelheid en minder zware eisen die het stelt aan de infrastructuur. "Dat is wat je in deze tijden nodig hebt om business te kunnen doen. Cloud computing en het verwerken van die enorme hoeveelheid aan data in realtime. Daar zit de kracht van de grote winnaars", stelt Joustra. "Winnaars hebben een realtime core nodig. En hoe je daar komt en welke stappen je daarvoor moet zetten. Daar willen wij onze klanten graag bij helpen."

Het zijn ook voor channelpartners van SAP belangrijke tijden. Zij vragen zich af wat de toekomst is van hun traditionele businessmodel. De vraag naar uurtje-factuurtje-diensten neemt af door de commodotizing van de informatievoorziening. Maar zeker ook door de overgang naar de cloud. "Dus als jij een traditionele system integrator bent die leeft van het werk als SAP een licentie verkoopt, dan moet je je afvragen wat je toekomst is." Veel partners zien dat gelukkig ook.

Het is essentieel om die focus op de business te wijzigen, denkt Joustra. "SAP is de afgelopen vijf jaar in Nederland verdubbeld in omvang als je kijkt naar licentiesales. Bij sommige partners zie ik dat beeld helemaal niet." Volgens hem komt dat vooral omdat een aantal partners nog te traditioneel ingesteld zijn, bijvoorbeeld doordat ze nog op het ERP-gerelateerde stuk zitten. "Daar hebben ze de kennis van in huis. Maar de groei bij SAP is ontstaan dankzij oplossingen op het gebied van analytics, cloud, mobile en HANA. Daar zijn sommige partners nog steeds beperkt in meegegroeid. Dus die partners hebben die hele groeistuij daar gemist. Dat is eigenlijk jammer. Er is nog niks verloren, maar zij moeten wel een

inhaalslag maken."

Door: Edwin Feldmann