



Wilco Moen

✉ Wilco.Moen@pinkroccade.nl
☎ 06-295 274 40

Provincie Utrecht pionier in SAP

Van diverse systemen voor de bedrijfsvoering naar één oplossing voor morgen. Provincie Utrecht had behoefte aan standaardisatie, betere stuurinformatie, integratie en reductie van complexiteit en kosten. PinkRoccade Local Government leverde de ERP-oplossing SAP en het template CiVision Middelen. Paul Mallens, strategisch adviseur van de provincie Utrecht: 'Op hoofdlijnen is het project zeker succesvol gebleken.'

letwat spannend. Zo omschrijft Mallens de ingebruikname van SAP door de provincie Utrecht. Tot voor kort maakte de provincie voor haar bedrijfsvoering gebruik van diverse systemen, denk aan financiën, tijdschrijven, projectmanagement, inkoop, factureren, HRM, facilitair. 'Best of breed noemen we dat, oftewel voor elk bedrijfs onderdeel het beste systeem. Alleen

zorgen allemaal losse systemen voor veel integratiekosten, is de standaardisatie slecht en kom je moeilijk tot handzame stuurinformatie. Daarom hebben wij ervoor gekozen over te gaan naar één systeem. PinkRoccade Financiën & Services won met de ERP-oplossing SAP de aanbesteding.' Ronny Roseval, teamleider administratie bij de provincie Utrecht, vult aan: 'Om ons te

kunnen focussen op onze kerntaken en daarop onze capaciteit te kunnen inzetten, moet onze overhead zo laag mogelijk zijn. Dat betekent goede systemen. Een goede ERP-oplossing kan onze werkzaamheden vergemakkelijken. En dus zette de provincie Utrecht de opdracht via Europese aanbesteding in de markt, die in 2015 gewonnen werd door PinkRoccade.

"Om ons te kunnen focussen op onze kerntaken en daarop onze capaciteit te kunnen inzetten, moet onze overhead zo laag mogelijk zijn."

Ronny Roseval

Teamleider administratie, Provincie Utrecht



Eén oplossing uit het schap

Provincie Utrecht wil vandaag klaar zijn voor de dag van morgen. Roseval geeft aan vóór de aanbesteding als provincie goed te hebben nagedacht over de processen en randvoorwaarden en deze uitvoerig te hebben beschreven. 'Daarbij hadden wij ons voorgenomen niet eindeloos in maatwerk te willen blijven hangen, maar liever te willen conformeren aan een bestaand systeem. Daardoor ontstaat er een "gap" tussen de door ons gewenste situatie en de mogelijkheden van het systeem.' De eerste periode – van aanbesteding tot livegang nam uiteindelijk in totaal acht maanden in beslag – gebruikten de provincie Utrecht en PinkRocade voor een uitvoerige fit-gap

analyse, om wensen en systeem dus op elkaar aan te laten sluiten. De twee gaps die moesten worden gedicht, waren de verplichtingen workflow en de begrotingsmodule. Roseval: 'Die twee modules waren een vereiste. Per gap hebben we besloten wat ermee te doen, want niet eindeloos in maatwerk blijven hangen betekent niet helemaal geen maatwerk. En dus besloten wij om de leverancier iets te laten ontwikkelen voor deze twee modules. Wat wij niet hadden voorzien, was dat we niet maar één systeem kregen maar één basis, SAP, aangevuld met verschillende modules.' Mallens: 'Wat wij vooraf graag wilden, was dat

wij zo uit het schap van onze leverancier één oplossing konden kiezen, zo van "Doe ons die maar". Een oplossing waarmee de leverancier ruime ervaring heeft bij andere overheden. Een oplossing die zorgt voor standaardisatie, betere stuurinformatie en integratie. Het liefst wilden wij één ding uit de doos kunnen halen waarmee we alles kunnen doen in plaats van alles aan elkaar te moeten knopen. Een pakket zoals het is, zonder al te veel maatwerkoplossingen. De onderliggende gedachte daarbij is dat als het goed genoeg is voor de markt, is het goed genoeg voor ons.' Maar al te goed wist Mallens dat één oplossing voor 100% van de systemen een utopie was. 'Maar de

oplossing moest wel 70% dekken, dat was een minimale vereiste.' Samen verder dus, waarbij provincie Utrecht én PinkRocade kunnen bouwen op de ervaringen van andere overheden. Roseval: 'Een thema van het college is "in verbinding". Het idee daarachter is dat we het als provincie niet meer alleen kunnen. Om onze doelen, denk aan ruimtelijke ordening, mobiliteit, inrichting landelijk gebied, te bereiken, moeten wij het samen doen met de partners. Zoals gezegd, willen wij ons focussen op onze kerntaken. Dat is niet nieuw, maar daarop ligt wel de nadruk.' Volgens Mallens biedt SAP die minimaal vereiste 70%-dekking. 'We hebben als



eerste finance en projecten opgepakt. Dat behelst al ten minste 50%. De omzetting van dit eerste deel is redelijk binnen de tijd, kosten en vereiste functionaliteit opgeleverd, en daarmee dus succesvol. Voor ons was het een geruststellende gedachte dat finance en projecten al bij een andere provincie op SAP draaide. Een falend IT-project is immers ons grootste risico. Echter, voor de overige bedrijfsvoeringssystemen werden wij meer pionier, samen met de leverancier. Dat is natuurlijk bijzonder: je bent de eerste, gaat samen met de leverancier op zoek naar de best passende oplossing. Al had dat voor ons niet gehoeven. Wij hadden dat "samen" liever iets breder getrokken, dus ook met de ervaringen van andere provincies.' Roseval voegt daaraan toe dat PinkRoccade Financiën & Services in die ontwikkelingsfase heel proactief heeft meegedacht. Hoe moet het eruit zien, wat moet je hebben, hoe moet het werken.'

Goede ondersteuning

'Ook tijdens de testfase hebben we goed samengewerkt', vertelt Roseval. 'Als er bevindingen waren, hebben we die in een besloten online-omgeving vastgelegd. PinkRoccade heeft die vervolgens opgepakt, bijgewerkt en ons van nieuwe releases voorzien. Die periode was hectisch. Door het late moment waarop de winnaar van de aanbesteding bekend werd – mei 2015 – was de testfase binnen provincie Utrecht niet voldoende georganiseerd.' Toch is het gelukt om de overgang binnen de gestelde termijn te realiseren. 'Er waren continu consultants van PinkRoccade bij ons op locatie aanwezig om hick-ups te verhelpen en trainingen van onze mensen te verzorgen.' Nog altijd is een aantal consultants op aanvraag beschikbaar om ondersteuning te bieden.

Uitstekende samenwerking

De samenwerking met PinkRoccade is in de ogen van Roseval naar tevredenheid

verlopen. 'Ze hebben ons goed ondersteund, hebben goed meegedacht, zijn heel pragmatisch te werk gegaan, zijn goed in de omgang en hebben geleverd wat we hebben afgesproken. De trainingen hadden iets meer hands-on mogen zijn en diepgang mogen hebben, zodat onze mensen direct alle ins and outs van het nieuwe systeem hadden geweten. En we hadden meer aan de hand meegenomen willen worden op het gebied van welke rapportages we waarvoor kunnen gebruiken. Verder zijn we over het systeem op zich tevreden. Onze ervaringen nu zijn dat het stabiel is. Het werkt, het is een verbetering in onze processen, het biedt potentie om in de toekomst nog verder te verbeteren. Kanttekening is dat SAP een beetje een oubollig systeem is en daardoor iets lager scoort qua gebruiksvriendelijkheid. Maar de vlotte reactie op vragen via de helpdesk van PinkRoccade is uitstekend.'

HANA de oplossing voor morgen?

Ook Mallens is zeer te spreken over de succesvolle migratie van het eerste en tevens grootste deel van de systemen. Desondanks is ook hij kritisch. 'Het lijkt erop dat de SAPoplossing voor onze organisatie iets complexer is dan aanvankelijk gewenst. Doordat wij naast finance en projecten nog andere modules in het systeem wilden onderbrengen, denk aan facilitair en HRM, heeft de SAP-oplossing iets weg van een lappendeken. Wij zijn op dit vlak samen met PinkRoccade op ontdekkingstocht geweest. Wat we nu zien, is dat elke module een nieuwe deeloplossing levert, met elk zo zijn eigen user interface en login. Wat dit betekent voor de stuurinformatie, standaardisatie en structurele kosten, moet nog blijken. Wat ik wel weet, is dat onze organisatie zich waarschijnlijk meer leent voor één kant-en-klare oplossing uit het schap. Ik denk dat de overgang naar HANA daar in de toekomst wel aan kan bijdragen.'