



- Verbeterde omzetresultaten
- Flexibele budgeting & salesforecasting
- Veilige wereldwijde toegang tot salesdata
- IBM Cognos TM1 als cloudoplossing

Planning in de cloud bij GlobalCollect

GlobalCollect, onderdeel van de Ingenico Group, is een wereldwijde payment service provider. Het internationale bedrijf verwerkt e-commerce betalingen voor meer dan 600 toonaangevende merken. Om haar salesmensen wereldwijd veilig toegang te geven tot waardevolle data, implementeerde de organisatie een cloudoplossing voor budgeting & salesforecasting.

PLANNING IN DE CLOUD BIJ GLOBALCOLLECT

Met de implementatie van een nieuwe budgeting- & forecastingoplossing wilde GlobalCollect haar budgetteringsproces flexibeler maken. Daarnaast wilde ze meer waarde toevoegen aan de salesprocessen door deze wereldwijd toegankelijk te maken. “De reden om een nieuwe budgeting- en salesforecastingoplossing te implementeren was tweeledig. Ten eerste wilden we ons budgetteringsproces verbeteren; meer gedetailleerd en efficiënter. De hoofdreden was echter dat we een veilige wereldwijde oplossing wilden rondom de salesforecasting,” vertelt Alex Essens, Vice President Planning & Business Control bij GlobalCollect.

“De salesforecasts bevatten veel concurrentiegevoelige informatie, waar we voorzichtig mee om willen gaan. Om te voorkomen dat deze waardevolle gegevens buiten het bedrijf bekend worden, moesten we voorheen de toegang tot onze files beperken. We hadden behoefte aan een betrouwbare en wereldwijde oplossing om deze vertrouwelijke informatie veilig te delen.”

“OM WERELDWIJD VEILIGE TOEGANG TE BORGEN, IS IBM COGNOS TM1 AANGEPAST NAAR EEN CLOUDOPLOSSING”

DE CLOUD BENUTTEN

GlobalCollect koos voor IBM Cognos TM1 als nieuwe budgeting- & salesforecastingoplossing. Om wereldwijd veilige toegang te borgen, werd IBM Cognos TM1 aangepast naar gebruik via de cloud. Een unieke aanpak; het is één van de eerste implementaties in Nederland waar TM1 als ‘Platform as a Service’ (PaaS)-oplossing wordt ingezet. “Op dat moment was TM1 een applicatie die een organisatie zelf moest aanschaffen en in de eigen IT-omgeving moest installeren. Met het platform dat we creëerden, kan TM1 echter ook veilig als PaaS buiten het bedrijf gebruikt worden,” vertelt Bas Jansen van Finext Performance Management. Hij is de lead consultant gedurende de implementatie van de planningsoplossing.

Om de nieuwe cloudomgeving te ontwikkelen werkt Finext nauw samen met haar zusterbedrijf Swap Support. “Samen

combineren we de verscheidenheid aan kennis rondom infrastructuur, platform en applicatiesoftware die nodig is om een complete planningsoplossing in de cloud neer te zetten. Finext implementeerde de applicatie, terwijl Swap Support de cloudomgeving ontwikkelde. Zij verzorgen ook het beheer, en zowel de functionele als de technische support,” zegt Bas.

“Alle data werd al centraal verzameld en opgeslagen, hier in het hoofdkantoor in Hoofddorp,” vertelt Mark van den Berg, business controller bij GlobalCollect. Hij is verantwoordelijk voor het ontwikkelen van het salesmodel en het verzamelen van de salesdata. “We wilden wereldwijd de salesmensen toegang geven tot hun deel van de data, maar wel met een goede beveiligingsstructuur. TM1 via de cloud maakt dit mogelijk.”



Eelco Bilstra, Yingyi Zhu, Bas Jansen, Mark van den Berg en Alex Essens

TM1 ALS PAAS-OPLOSSING

Het inzetten van IBM Cognos TM1 als een PaaS-oplossing heeft nog meer voordelen. “Ten eerste is er de prijscomponent,” vertelt Alex. “De PaaS-oplossing geeft stabiele kosten,” vertelt Eelco Bilstra van Finext Improvement. Hij is de projectmanager gedurende de implementatie van het nieuwe salesforecastingproces. “Er is een vast maandelijkse vergoeding voor licenties, hosting, technisch support en een aantal gebruikers.”

Daarnaast hoefde GlobalCollect door de inzet van een cloudoplossing niet te investeren in eigen, on-premise hardware. “We zijn niet langer compleet afhankelijk van IT. Sterker nog, onze IT-afdeling is hier nauwelijks bij betrokken.

Dit geeft ons optimale flexibiliteit,” zegt Alex. “We hebben rechtstreeks controle over de applicatie,” beaamt Mark. “We weten wat de applicatie kan, en voeren waar nodig wijzigingen zelf door.” Swap Support ondersteunt met technisch, applicatie en functioneel support. “Zodra ik ze nodig heb, bel ik de Swap Support service desk,” zegt Mark.

VEILIGE WERELDWIJDE TOEGANG

De nieuwe oplossing is uitgebreid getest. “Als payment service provider is security en databescherming zeer belangrijk voor ons,” legt Yingyi Zhu, business controller bij GlobalCollect, uit. Hij is één van de hoofdgebruikers van de applicatie, met een focus op het budgetteringsmodel. “Onze securitystandaarden zijn hoog; we wilden dezelfde mate van security voor de remote acces als voor onze on-premise systemen.”

“Het is zeer betrouwbaar,” vertelt Mark. “De veilige wereldwijde toegang die we voor ogen hadden is geborgd door verschillende hiërarchieën, afhankelijk van de verantwoordelijkheden. Hiervoor zijn verschillende securitylagen opgezet, zowel binnen de applicatie als binnen de cloudomgeving.” Bovendien is TM1 geïntegreerd met de Business Intelligence-databases. “Hierdoor hebben we steeds eenvoudig en veilig toegang tot meer gedetailleerde data.”



FLEXIBEL EN BETROUWBAAR

GlobalCollect is positief over de resultaten van het nieuwe budgeting- & forecastingproces. “We hebben onze businessdoelen gehaald en aan de saleskant zelfs overtroffen,” zegt Alex. “De budgetteringsoplossing is flexibeler en makkelijker te onderhouden. Hiervoor kostte het ons veel tijd om het budget te corrigeren als er iets fout was gegaan.”

“De nieuwe planningsoplossing borgt dat de data betrouwbaarder is. Hiermee kan GlobalCollect zich focussen op het proces rondom het budget en de salesforecasting, zonder afgeleid te worden door functionele of technische issues,” zegt Eelco.

De gebruikers over de hele wereld zijn ook positief. “Wereldwijd hebben we een groeiend aantal business developmentmanagers en accountmanagers die de sales forecasting, bonusberekeningen en omzetrappontages gebruiken,” vertelt Yingyi. “Zij gebruiken de tool dagelijks, om hun eigen regio’s te monitoren en feedback op hun activiteiten te krijgen.”

“Mark heeft zelfs een ‘Thank You Award’ ontvangen voor zijn werkzaamheden rondom de tool. Voor deze award is hij voorgedragen door een groot aantal salesmensen,” vertelt Alex.

“DE TOEGANKELIJKHEID VAN DATA IS STERK VERBETERD; DE SALESFORECAST WORDT 20 KEER MEER GEBRUIKT DAN VOORHEEN”

VERBETERDE OMZETRESULTATEN

“De toegankelijkheid van de data is voor de salesmensen enorm toegenomen; de salesforecast wordt 20 keer meer gebruikt dan voorheen,” zegt Mark. “Het is een interactief model, waarin zij tot een bepaalde maand kunnen down drillen. Dit heeft de omzetresultaten sterk verbeterd. Zij kunnen de onderliggende betalingsstromen zien, die invloed hebben op de kosten. Als een klant ineens veel dure betalingen naar ons stuurt, kan de salespersoon dit meteen zien en er actie op ondernemen.” De klanten van GlobalCollect zijn e-commerce organisaties, die zich over de hele wereld bevinden.

IN ‘T KORT

GlobalCollect, onderdeel van de Ingenico Group, is een toonaangevende wereldwijde payment service provider. Om haar salesmensen wereldwijd veilig toegang te geven tot waardevolle data, implementeerde de organisatie een PaaS (Platform as a Service)-oplossing voor budgeting & salesforecasting. IBM Cognos TM1 wordt normaal gesproken niet via SaaS gebruikt. Om TM1 toch via de cloud in te kunnen zetten, ontwikkelden Finext en haar zusterorganisatie Swap Support een nieuw platform. De nieuwe oplossing verbetert de omzetresultaten door salesmensen over de hele wereld toegang en daarmee inzicht in de cijfers te geven.

“De salesmensen beantwoorden nu 100% van de vragen die ze voorheen hadden zelf. We krijgen nu echter wel een nieuw soort vragen; dit zijn meer ‘wat als’-vragen, zoals ‘Als ik de prijs hiervan verander, wat is dan de impact?’” vertelt Alex. Dit verbetert de kwaliteit van het salesproces. “De accountmanagers kunnen nu meer tijd spenderen aan het helpen van hun klanten, zodat deze wereldwijd meer kunnen verkopen.”

“Een invoice kan 100 regels bevatten. Nu kunnen we eenvoudig zien of een betaling daadwerkelijk betaald is. Dit geeft onze salesmensen kansen om de mogelijkheden per klant te optimaliseren,” vertelt Alex. “Bovendien kunnen we de service verbeteren; doordat we inzicht hebben in de kosten, kunnen we het beste product voor hun situatie adviseren. De applicatie stelt ons in staat om de flow te optimaliseren, zowel voor onze klanten als voor onszelf.”

KENNIS ON-PREMISE, TOOLING OFF-PROMISE

Mark en Yingyi speelden een grote rol in de implementatie van de TM1 cloudoplossing. “We gingen uit van een ‘coachingmodel’, waarin wij adviseerden, terwijl Mark en Yingyi het merendeel van de applicatie bouwden,” zegt Bas.

“De focus lag op ‘learning by doing’, door het combineren van resources en coaching,” vertelt Eelco. “Ik ben ervan overtuigd dat een organisatie intern één, of eigenlijk minimaal twee, mensen moet hebben die de nieuwe applicatie willen leren. Zorg dat je de eerstelijns kennis in huis hebt, terwijl je het platform, de functionele en de technische support uitbesteedt.”

Tekst: Danielle Gruijs

Fotografie: Mariske Krijgsman

MEER WETEN?

Benieuwd naar de mogelijkheden om jouw Performance Managementapplicaties naar de cloud te brengen? Neem contact op met Eelco Bilstra via eelco.bilstra@finext.nl of 070-300 3000.

OVER FINEXT

Wij zijn ervan overtuigd dat eenvoud echt werkt. Eenvoud versnelt, verbetert de bedrijfsvoering en maakt organisaties wendbaar. Het reduceren van complexiteit brengt de financiële professional terug bij de essentie.

Finext is een familie van consultancybedrijven met diepgaande kennis van branches, thema's en technologieën. Vertrouwen, verbinden en verrassen zijn het startpunt om vakmanschap de ruimte te geven. Zo helpen we organisaties bij het concreet verbeteren van de financiële functie.