

SAMENWERKING *is* KONING

Interview met Jan Baan, CEO Cordys, door Arjan Klein



Na zijn voorzichtige start in 1978 als zelfstandig ondernemer, samen met broer Paul, brak Jan Baan in 1990 met zijn Baan Company door op de internationale IT-markt. Het familiebedrijf Baan groeide uit tot een alom gerespecteerd IT-bedrijf met internationale ambities die snel waargemaakt werden. Als boegbeeld van Baan Company werd Jan Baan op dat moment misschien wel het meest bekende Nederlandse gezicht in IT-landschap. Na de stormachtige Baan Company-periode koos Baan voor een periode in relatieve (publiciteits)luwte. In stilte heeft hij eind jaren negentig voorbereidingen getroffen voor zijn bedrijf Cordys wat op dit moment toonaangevend is op het gebied van ketenautomatisering en –samenwerking. In gesprek met deze gedreven entrepreneur over het thema van deze Agro Informatica: ICT in de keten.

Ontwikkelingen

Op de vraag hoe Baan met zijn bedrijf acteert rondom ketenautomatisering, laat hij de ontwikkelingen in de IT-sector uit zijn 25 jarige ondernemersloopbaan de revue passeren. Ontwikkelingen die geleid hebben tot de huidige stand van zaken rondom ketenautomatisering:

“In de jaren '80 waren we gericht op eenmalige invoer van

data en meervoudig gebruik daarvan. De databases waarin de gegevens werden ingevoerd waren overzichtelijk, maar stonden los van elkaar. Alsof het afzonderlijke datasilo's waren. Inkoop, Verkoop, Productie, Logistiek, et cetera waren allemaal losstaande data-opslagsystemen. Zonder al te veel onderlinge connecties. We waren allang blij dat we de informatie elektronisch konden ordenen en snel opvraagbaar hadden. In de eerste helft van de jaren negentig nam het Enterprise Resource Planning (ERP) gedachtegoed een hoge vlucht. ERP moest losstaande systemen en databases met elkaar koppelen. Baan Company bracht reeds in 1989 haar eerste ERP-pakket op de markt. ERP-systemen waren een eerste antwoord op de vraag naar integratie van verschillende systemen en databronnen om bedrijfsinterne logistiek te ondersteunen”.

De ontwikkeling van de Baan Company ging echter verder. Baan introduceerde in de tweede helft van de jaren '90 het begrip beyond ERP, ofwel ERP-software in combinatie met software voor Supply Chain Management (SCM) en Customer Relationship Management (CRM). De ERP-software moest niet alleen bedrijfsinterne processen ondersteunen, maar ook de processen buiten de spreekwoordelijke muren van de organisatie. Baan: “We waren er op gericht om

de klant van de klant en de leverancier van de leverancier ook te ondersteunen met onze Baan-software. Neem Boeing als voorbeeld. Honderden (sub)leveranciers leveren onderdelen voor het productieproces. Waarom zou dit niet met één centraal systeem ondersteund kunnen worden? Geen koppelingen tussen verschillende pakketten, uniforme informatie direct beschikbaar. De basis voor vergaande ketenautomatisering. We zijn echter niet zover gekomen om de volledige supply chain te ondersteunen. Dat was destijds te complex.”

Waar data in de ontwikkelingen van de jaren '80 centraal stonden, inclusief de opslag en verwerking daarvan, stond de applicatie in de jaren '90 centraal. De bedrijfsprocessen zijn ondergeschikt gemaakt aan de IT-toepassingen en de daarbij behorende logistiek. “Maar we moeten nu om”, aldus Baan. “We zijn geswitched van data- en applicatiegedreven ontwikkelingen naar procesgedreven IT-toepassingen. Het proces in de organisatie, of het nou een fabricage of logistiek proces is maakt niet uit, maar het proces bepaalt de toepassing van IT-oplossingen. Deze ontwikkeling loopt synchroon met de toenemende markt- en klantgerichtheid van bedrijven. De markt staat centraal en niet meer het product. Dit vereist ook een nieuwe inrichting van je bedrijfscultuur en -organisatie. Vandaar deze doorvertaling naar je bedrijfsproces en IT-ondersteuning”.

Inmiddels zijn we volgens Baan in een new wave gearriveerd; de internetgolf. Een golf die met name in de ketenautomatisering veel te weeg brengt. Deze nieuwe golf eist namelijk een nieuwe manier van samenwerken in de keten. En een nieuwe manier van automatiseren in de keten. Veel bedrijven werken echter nog met de IT-oplossingen op basis van het jaren '80 gedachtegoed. Het wordt duidelijk dat voor veel bedrijven niet meer hun bedrijfsproces en bedrijfsmodel centraal staan, maar de functionaliteit van hun software. In plaats van business-processen zijn datamodellen belangrijk geworden. “Een omgekeerde wereld”, aldus Baan. “Bedrijven kunnen hun processen niet meer aanpassen aan gewijzigde omstandigheden, omdat de informatiesystemen rigide zijn. En als ze aan te passen zijn, kost dit vaak jaren aan inspanningen. Indien het bedrijfsmodel gewijzigd moet worden omdat de markt er om vraagt of de concurrentie dit afdwingt, is men daar vaak niet toe in staat. Dit moet dus omgedraaid worden: de businessprocessen moeten weer centraal komen te staan!”

USB-poort

Het antwoord op de geschetste ontwikkelingen geeft Baan met zijn nieuwe bedrijf Cordys. Vooruitlopend op de ontwikkelingen in de IT-sector heeft Baan in relatieve stilte aan het eind van de jaren '90 de basis voor Cordys gelegd. In 2004 heeft Cordys zich formeel aan de markt gepresenteerd en momenteel wordt de markt verkend en benaderd. Maar wat is de Cordys filosofie voor ketenautomatisering?

Baan: “In de afgelopen jaren is er door bedrijven miljoenen, ja miljarden, geïnvesteerd in softwaretoepassingen. Iedere softwaretoepassing kent een eigen taal en een eigen communicatieprotocol. De verschillende toepassingen zijn dan

ook niet op elkaar afgestemd. We vragen ons daarom nu voortdurend af hoe deze systemen onderling met elkaar kunnen communiceren en medewerkers hier optimaal gebruik van kunnen maken. Nu werkt ieder systeem alleen maar optimaal binnen de eigen omgeving. Hier moeten we vanaf. We moeten werken met standaarden, we moeten samen afspreken hoe we gaan communiceren. Je zou één groot systeem kunnen ontwikkelen om dit te ondervangen, maar dan ben je volledig afhankelijk van de IT-leverancier. We moeten daarom gaan denken in componenten die met elkaar kunnen communiceren en naadloos op elkaar aansluiten. De componenten moeten zonder probleem vervangen of verwisseld kunnen worden. In feite net zoals jij je memory stick in je USB-poort stopt. Denk je er nog bij na wat er gebeurt? Die memory stick doet het gewoon, zonder dat je een ingewikkelde interface moet bouwen. Cordys ontwikkelt daarom een onafhankelijke architectuur die op basis van de componentgedachte is opgebouwd. Met dien verstande dat deze nieuwe architectuur met bestaande IT-systemen kan samenwerken en onafhankelijk is van onderliggende computersystemen. Deze visieontwikkeling viel samen met de opkomst van een nieuwe IT-standaard: XML. Cordys-componenten zijn dan ook gebaseerd op deze standaard”.

Alles in containers

Om bestaande systemen te blijven hanteren en toch snel en eenvoudig door de keten heen te kunnen communiceren met deze (verschillende) systemen trekt Baan de parallel met de bekende zeecontainer. In de logistieke sector werkt men sinds de jaren '60 met deze standaard verpakking. Transport per vliegtuig, schip, vrachtwagen of trein is niet meer interessant. De verpakkingswijze is overal hetzelfde. Iedere vorm van vrachtvervoer kan de container handelen. Voor het ‘vervoeren’ van gegevens tussen de verschillende systemen en componenten gebruikt het Cordys-platform ook als het ware een container; welbekend als web services. Door de inzet van web services worden gegevens en transac-

De weg naar marktleiderschap

Nu de storm van publiciteit rond Baan Company is geluwd en Jan Baan zijn nieuwe bedrijf Cordys in de markt heeft gezet, vond hij het tijd om de balans op te maken en zijn ervaringen op schrift te stellen. Dit heeft geresulteerd in een lezenswaardig boek: “De weg naar marktleiderschap”. Dit boek is tevens voor een stuk achtergrondinformatie ten behoeve van dit interview geraadpleegd.

In dit boek vertelt Jan Baan over zijn ambitie om marktleiderschap te verwerven. Hij doet verslag van de enerverende momenten in de ontwikkeling van de onderneming en legt uit waarom en hoe het uiteindelijk mis ging. Hij verhaalt verder hoe hij met Cordys zijn ondernemersactiviteiten voortzet en geeft zijn visie op de ontwikkeling van de informatietechnologie.

De weg naar marktleiderschap, J. Baan, uitg. Pearson Education Benelux, ISBN 90-430-0878-8

ties op een zodanig wijze vervoerd dat iedereen ze kan hergebruiken.

“De ‘XML-containers’ optimaliseren het bedrijfsproces”, zo vervolgt Baan, “we zijn door middel van deze web services weer in staat om het bedrijfsproces van de desbetreffende organisatie, c.q. schakel in de keten centraal te stellen. Inclusief de zo belangrijke informatieuitwisseling met de omringende schakels in de keten. De zogenaamde Enterprise Service Bus (ESB) integreert de verschillende processen met bijbehorende systemen. Uiteindelijk resulteert de ESB in effectief inzetten van bestaande systemen op basis van een bepaald bedrijfsproces en niet andersom. De ESB is de transactielaag over bestaande systemen voor de gehele onderneming, dan wel keten.”

De onderlinge standaardisatie van data en het vormen van de transactielaag door middel van de ESB zijn niet de enige activiteiten die Cordys levert. Baan geeft aan dat hij in de afgelopen jaren geleerd heeft aan drie eisen te voldoen om ketens te automatiseren:

1. Bied een transactielaag over bestaande systemen (de ESB) om de variëteit aan applicaties te integreren.
2. Bedrijfsprocessen moeten over de applicaties heen gemanaged worden.
3. Bied de gebruiker een eigen portal; de virtuele desktop die alle relevante informatie biedt en toegang verschaft tot applicaties, signaleringen en rapportages geautomatiseerd aanlevert.

Het Cordys-platform combineert deze drie eisen. Zonder te ‘sleutelen’ aan bestaande systemen wordt bovendien de levenscyclus van deze systemen verlengd.

Veestaatje

Maar nu terug naar de agrarische sector. Een sector waarin vanouds ketensamenwerking en –integratie op grote schaal plaatsvindt. Gaan we binnenkort Cordys in de agrarische sector ontmoeten?

Baan: “Ik sluit niet uit dat wij in de Nederlandse agro en food sector actief worden. Als ik kijk naar bijvoorbeeld de varkenshouderij, kan ik me goed voorstellen dat daar grote winst op ketenautomatisering te behalen valt. Laat de varkenshouder zijn ‘veestaatje’ maar beschikbaar stellen aan de slachterij. Die zeugen werpen biggen, de biggen groeien en worden vervolgens als volwassen varken geslacht. Ik kan me voorstellen dat de slachterij hierover al gedurende de groeiperiode gegevens wil ontvangen. En daarvoor behoeft er geen nieuw systeem in de slachterij geïnstalleerd te worden. Integreer bestaande systemen, zowel bij de boer op het erf als in de slachthal van de slachterij. En kijk verder de keten in: het grootwinkelbedrijf wat varkensvlees afneemt wil veelal juist die informatie die het slachterijsysteem reeds in haar database heeft opgeslagen”.

Niet alleen ketensamenwerking en –integratie zijn belangrijke onderwerpen en bewegingen uit de agrarische sector. Mede vanwege recente crises op het gebied van diergezondheid en voedselkwaliteit zijn voedselveiligheid, tracking en tracing in de agrarische productieketens belangrijke thema’s. Ook hier geldt wederom de roep om informatie, het managen van het proces om de juiste informatie op de juiste plaats op het goede moment beschikbaar te stellen. Samenwerking, oftewel integratie van bestaande systemen, is ook daarom gewenst.