

Cartesis bekommert zich om de cijfers

# STRATEGIE MOET HELDER ZIJN

Het management van een onderneming moet goed weten wat het wil, een heldere strategie hebben alvorens met Cartesis aan de slag te gaan, stelt directeur Benelux Dave Kemme. Een implementatie is niet eenvoudig, maar als de software draait, kan een bedrijf sturen op de bedrijfsresultaten door al zijn geledingen heen.

Door Teus Molenaar

**V**anuit zijn kantoor in Utrecht kijkt Kemme uit op het pand waar vroeger Digital Equipment Corporation huisde. Met enige weemoed. Hij heeft altijd met plezier gewerkt bij DEC, tot dit bedrijf in juni 1998 werd opgekocht door Compaq dat op zijn beurt in mei 2002 is opgeslokt door HP. Digital heeft het belang van de PC te sterk onderschat, vermoedt Kemme als een belangrijke oorzaak van de teloorgang van wat ooit een icoon van de Amerikaanse computerindustrie was. Zijn uitzicht zal binnenkort veranderen. Want Cartesis is in april overgenomen door Business Objects. “We zijn nog volop bezig de organisaties te integreren en we weten nog niet waar naartoe we verhuizen, maar hoogstwaarschijnlijk gaan we hier wel weg”, vertelt de Benelux-directeur van Cartesis. Eraan toevoegend dat BO in een fraai gelegen kantoor te Bilthoven huist.

## Cijfers

In de wereld van software voor Business Process Management heeft Cartesis een ietwat afwijkende aanvliegroute gekozen. Niet de bedrijfsprocessen – en de modellering daarvan – zijn het vertrekpunt van de Cartesis-oplossingen, maar juist de uitkomsten daarvan. En dan met name de financiële resultaten als gevolg van de bedrijfsinspanningen.

Een grote, multinationalaal opererende onderneming heeft te maken met meerdere valuta's, nationale wet- en regelgevingen, en een veelvoud aan rapportages. Cartesis bekommert zich om de cijfers. Die moeten eenduidig en juist zijn. En liefst zo snel mogelijk beschikbaar. “Je kunt achteraf constateren dat een bedrijfsonderdeel onder de maat heeft gewerkt, maar dan kun je er meestal niks meer aan doen. Het is beter om te beschikken over actuele gegevens over de prestaties van divisies en afdelingen, of landen en regio's, want dan kun je nog tijdig bijsturen”, benadrukt Kemme het belang van, plat gezegd, een goede boekhouding. Wie zicht wil hebben op de prestaties van bedrijfsonderdelen moet de cijfers consolideren tot een afgesproken maat. Pas als alles in dezelfde maat is opgetekend, zijn vergelijkingen mogelijk. Dat is makkelijker gezegd dan gedaan, want ondernemingen zijn in de loop der geschiedenis opgezadeld met een veelvoud van boekhoud- en rapportagesystemen die elk zo hun eigen datamodellen hebben. “Daarbij blijkt dat Excel heel populair is bij managers om rapporten te schrijven. Dat is ook een mooi product en de meesten kunnen er goed mee overweg, maar het is niet robuust genoeg om te komen tot die ene blik op de waarheid. Het is moeilijk te achterhalen welke versie van een rapport nu geldig is; wie er allemaal aan hebben gewerkt en wat zij hebben bijgedragen. Wij bieden wel een eenduidige en schaalbare oplossing”, zegt Kemme.

## Complexe materie

Overigens spreekt Cartesis van Enterprise Performance Management (en Gartner van Corporate Performance Management). Kemme weet dat het hebben van inzicht in de financiële prestaties van bedrijfsonderdelen hoog op de agenda staat van de Chief Financial officer (CFO). Vooral nu de Amerikaanse Sarbanes-Oxley Act en in Nederland de richtlijn Tabaksblat de maat der dingen zijn, is het goed en tijdig consolideren van bedrijfsresultaten welhaast een eerste vereiste. "Het is niet alleen maar nodig om de aandeelhouders en wetgevers tevreden te stellen; CFO's willen niet meer voor verrassingen komen te staan", zegt Kemme.

Hij wijst er overigens op dat het wel een complexe materie betreft. Bij ABN Amro zijn 1200 mensen bezig met consolidatie van de gegevens. En dan is een groot deel van het proces nog geautomatiseerd. "Die mensen zorgen overigens er niet alleen voor dat alle cijfers aan de bedrijfsregels voldoen, zij analyseren die cijfers natuurlijk ook", licht Kemme toe.

Hij voegt eraan toe dat de strengere regelgeving en grotere bewustwording bij ondernemingen Cartesis geen windeieren heeft gelegd. "De laatste jaren zitten we op een stijging van licentieverkopen van 30 tot 35 procent jaarlijks. Er zijn niet veel softwarebedrijven die ons dat kunnen nazeggen."

## CFO

De grootste concurrent heeft Kemme al genoemd: Excel. Daarnaast zijn er tal van legacy-systemen die ondernemingen in de loop der jaren hebben gebouwd. "Maar die zijn veelal niet flexibel genoeg om nieuwe bedrijfsregels, al dan niet opgelegd door een overheid, snel en doeltreffend door te voeren. Vaak moet er dan weer van alles worden geprogrammeerd. En dan heb je het met onze oplossing een stuk makkelijker. Er zit heel veel functionaliteit in het pakket, zodat het een kwestie is van parameteriseren, niet van code kloppen." Een ander voordeel noemt Kemme de integratie van de modules Finance, Analyse en Business Intelligence. "Daarbij komt dat we de 'look and feel' van Excel hebben overgenomen, want daar zijn onze gebruikers immers aan gewend." Hyperion noemt hij nadrukkelijk als een concurrent. Dit bedrijf is in februari 2007 overgenomen door Oracle. Zowel BO als Oracle verschaffen zich via de overnames toegang tot het kantoor van de CFO waar beide bedrijven voorheen vaak niet verder kwamen dan een gesprek met de CIO (Chief Information Officer). De vraag is wat SAP gaat doen om de CFO de hand te kunnen schudden. "De consolidatie in onze markt is nog niet afgelopen", stelt Kemme.

## Maanden

Een implementatie van de volledige Cartesis-suite vergt wel een paar maanden, zegt Kemme. Een onderneming kan zich daarbij laten ondersteunen door de consultants van Cartesis zelf ("die kennen de bedrijfsprocessen én onze software"), maar ook door de adviseurs van bureaus als Capgemini, Accenture of KPMG, waarmee Cartesis nauwe banden heeft.



Foto: Harry Otto.

Dave Kemme: "De consolidatie in onze markt is nog niet afgelopen".

Een implementatieproces begint met vaststellen van wat het management precies wil. "Je moet eerste de bedrijfsregels helder hebben, anders moet je er niet aan beginnen", vertelt hij. Zo zal een organisatie in Nederland een besluit moeten nemen over de vorm van financiële verslaglegging. Sinds 2005 is in Europa IFRS (International Financial Reporting Standards) verplicht gesteld, maar in Amerika geldt het strakkere GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) en beursgenoteerde ondernemingen die ook zaken doen in de VS zullen zich ook hieraan moeten committeren. Beide systemen bieden overigens nog ruimte voor een persoonlijke interpretatie; bij IFRS meer dan bij GAAP trouwens. Voor de invoering van een Cartesis-suite moet het management in elk geval over dit onderwerp een ei hebben gelegd.

## Planning

De consolidatieslag hebben de meeste grote organisaties wel achter de rug. Daar is, volgens Kemme, de afgelopen jaren flink in geïnvesteerd. De volgende slag dient zich alweer aan: het budgetteringsproces. Dat is vaak een heel langdurig en pijnlijk proces bij de multinationals. "Daar vinden twee bewegingen plaats: van onder naar boven en tegelijk een centrale vaststelling. De voorstellen, planningsen en budgetten gaan

## Bewogen geschiedenis

De historie van Cartesis begint eind jaren tachtig in de boezem van het Franse Compagnie Générale des Eaux (thans Vivendi). Destijds was de onderneming al een grootmacht op de nutsvoorzieningenmarkt. Het management van de multinationale onderneming zocht een programma om de uitkomsten van zijn meer dan vierduizend rapportagetteams te consolideren en eenduidig te rapporteren. Op de markt was blijkbaar geen software voorhanden, zodat een interne groep aan het werk is gezet. Michel Morel had destijds de supervisie over het project en is nog steeds betrokken bij Cartesis; tegenwoordig als hoofd R&D. In 1991 ging de onderneming als dochter zelfstandig verder, toen bleek dat andere grote bedrijven eveneens behoefte hadden aan snelle consolidatie van de boekhouding. Dat jaar kwam het eerste product op de markt: Carat. Zes jaar later zette de internationale expansie, via België, in. In 1999 is Cartesis overgenomen door het consultancy- en accountancy-bureau PriceWaterhouse Coopers. Toen, in de nasleep van de grote boekhoudschandalen, kantoren als PWC gedwongen werden hun consultancy- en accountancy-activiteiten te splitsen (en een deel van PWC opging in IBM) is Cartesis overgenomen door kapitaalverstrekker Apax. Samen met Advent Venture Partners, CDP Capital Technology Ventures en Partech International is Apax in 2004 de nieuwe eigenaar van Cartesis. Deze investeerders hebben flink wat geld gestoken in verbreding en verbetering van het productportfolio (richting Business Process Management) en van het afzetkanaal. In 2006 lanceerde het softwarehuis Cartesis 10, een BPM-suite met Cartesis Finance (voorheen ES Magnitude), Cartesis Planning (voorheen ES Planning) en Cartesis Analytics (voorheen ES Information Delivery). Datzelfde jaar voegde het bedrijf scorecards, dashboards en webgebaseerde analyse-mogelijkheden toe aan zijn Analyse-module. In april 2007, als een reactie op de overname van Hyperion door Oracle, heeft Business Objects voor 225 miljoen euro Cartesis ingelijfd en gaat het bedrijf weer een nieuwe fase in.

dus heel vaak nog heen en weer voordat een budget uiteindelijk is vastgesteld. Hier geldt ook dat alle cijfers geconsolideerd moeten zijn om 'appels met appels' te kunnen vergelijken. Hier geldt ook dat versiebeheer uitermate belangrijk is. Het komt al te vaak voor dat een afdelingsmanager een voorstel terugkrijgt en zijn eigen cijfers niet meer herkent, omdat er onderweg van alles is misgegaan." Cartesis ziet hier een flinke groeiemarkt. "Wij zijn nu bijvoorbeeld bezig met

Delhaize, een grote retailer in België die ook zeer actief is in de Verenigde Staten. Wereldwijd hebben zij vierduizend planners in dienst. Dat zijn mensen die op winkelniveau aangeven wat hun plannen zijn voor het komende jaar en welk budget daar volgens hen bijhoort. Aan de top moet dit allemaal op elkaar worden afgestemd. Dan heb je ook meteen inzicht in het inkoopproces." Kemme haalt aan dat de planningsmodule ook wat-als analyses toelaat. "Je kunt het heel goed gebruiken om bijvoorbeeld het bronmateriaal vast te stellen. Wat gebeurt er bijvoorbeeld als je een bepaalde campagne gaat voeren? Hoeveel mensen heb je daar extra voor nodig, hoeveel kost dat en hoeveel gaat het opleveren?" Zo'n analyse geeft aan hoeveel extra personeel nodig is (gedurende welke periode), maar niet welk personeel. De kwaliteit van de mensen ligt opgesloten in de personeel-systemen. "Het is niet ondenkbaar dat in de toekomst zulke systemen worden gekoppeld", antwoordt Kemme.

### Basel III

Voorlopig heeft Cartesis andere plannen. Zo is het bedrijf nu druk doende de principes van Basel III te integreren in zijn software. Deze (Europese) branchereggeving gaat banken voorschrijven hoe zij aan (verbeterde) risicobewaking kunnen doen. Dat heeft als voordeel dat banken minder kapitaal-allocaties hoeven te plegen en minder kredietverlies lijden. "Banken zien een goede implementatie van Basel III nu als een concurrentievoordeel. Wij hebben een project bij ABN Amro gedaan en daar waren ze heel tevreden met het resultaat. Wij laten dan de gegevens uit de meerdere risicosystemen inlopen in onze software en laten dan de logica van Basel III erop los", legt Kemme uit.

In Frankrijk is Cartesis specifieke software gaan ontwikkelen voor middelgrote ondernemingen (minimaal 500 miljoen euro omzet). "Daar hebben ze al tachtig procent van de markt in handen, dan moet je wel een ander afzetkanaal zoeken. Overigens maken we voor de kleinere bedrijven voorgedefinieerde pakketten voor verticale markten, zoals retail of industrie. In Nederland zie ik voorlopig nog genoeg ruimte op de markt van de grotere organisaties", vindt Kemme. En hij ziet de komende tijd veel gebeuren op het gebied van Business Intelligence als gevolg van het samengaan met Business Objects. "Maar ook daar moet je goed van tevoren bedenken wat je wilt weten, want als je een hele berg aan key performance indicators hebt, dan weet je eigenlijk nog niets."

Teus Molenaar is freelance journalist.

Het is moeilijk te achterhalen welke versie van een rapport geldig is