

SMART BUSINESS STRATEGIES

TECHNOLOGIE AAN HET WERK

DE SMART BUSINESS 25

IT-PROJECTEN DIE HET VERSCHIL MAKEN P. 40

SAMEN IN IT

INVESTEREN MET UW CONCURRENTEN, HET KAN P. 26

2006 WORDT JAAR VAN BEVESTIGING

EXCLUSIEVE CIJFERS OVER IT-BUDGETTEN





Do you have people on the road who might profit from a mobile solution? Are your field technicians or sales representatives still working with paper orders? Is there a high workload in the office for the processing of paperwork? Join Freebility and UPC Belgium on the Mobile Solutions Seminar, and find out how mobile solutions can make a difference!

We will present and demonstrate the award winning (SB25) Mobile Field Service solution we have implemented.

Additionally, we have invited our partners to join us, so you can interact with them to talk about your mobility needs.

- 09h30** Welcome & Coffee
- 10h00** Enabling Mobility in your company
(Johan Huygh, Partner - Freebility)
- 10h30** Mobile communication:
fast and efficient
(Frank Mertens, Partnership
Manager - Proximus)
- 11h00** Coffee Break & Booth visit
- 11h30** Business Case & Demonstration
- 12h00** Added value of rugged devices
(Kris Verachtert, Account Manager -
Pision Teklogix BeNeLux)
- 12h30** Introducing Mobile Development with
Windows Mobile
(Wim van Winghe, Business Group Manager
Client & Mobility - Microsoft)
- 13h00** Lunch & Networking
- 14h30** End

When: Tuesday, March 7, 2006
Where: Microsoft offices Diegem
Info: info@freebility.be - Tel. 03/450.80.38
Register: <http://www.freebility.be/events>

MOBILE SOLUTIONS SEMINAR

March 7, 2006

In collaboration with:



entertainment

communication

information



Dossier SB25

BI

AEGIS MEDIA Dashboard voor reclame en media

"In de wereld van de aankoop van reclameruimte, gebeuren strategische beslissingen. Daarom moeten onze klanten en interne medewerkers zoveel mogelijk visibiliteit krijgen op hun bestedingen en een zicht krijgen op de rendabiliteit", stelt **Guy Coeck**, die Chief Operating Officer is bij Aegis, de mediapoot van een Engelse holding. Deze Belgische afdeling omvat vijf filialen of *brands*, waaronder de mediacentrale Carat.

Een uitgewerkte business-intelligenceapplicatie van leverancier Business Objects met onderliggende *data warehouse* ligt

aan de basis van het project. Intern wordt het systeem gebruikt om de investeringen per adverteerder en de rendabiliteit van elk filiaal op te volgen. De klanten van Aegis krijgen dan weer een inzicht op de *Return on Investment (ROI)* van hun reclamebestedingen. Het bedrijf biedt zijn klanten een soort van *customized dashboard of scorecard*, dat hiervoor zorgt. Een groot deel van de activiteiten van Aegis zijn, volgens Couck, reeds gelinkt aan de analyse van deze data, die toekomen op basis van diverse formaten en aan een hoge frequentie. Zo ontvangt Aegis bijvoorbeeld dagelijks een resem gegevens van tientallen televisiezenders die dagelijks hun tarieven updaten. "Het systeem is hierdoor erg transparant, maar bedoeling is om dat aantal nog op te drijven en bijvoorbeeld ook andere parameters in het systeem te integreren", vertelt Couck.

Software: Oracle, Business Objects Data Integrator
Realisatie: Aegis, All4 IT, Syslogic

MOBIEL

UPC Geen werkorders meer bij UPC

De installateurs en technici van kabelbedrijf UPC Belgium krijgen sinds kort hun werkorders op een speciale PDA, via het GPRS-netwerk. Het bespaart UPC een hoop papierwerk en zorgt dat de facturatie sneller kan gebeuren.

UPC biedt televisie en internet aan in Leuven en Brussel. Maandelijks worden er 5.000 tot 6.000 werkorders opgemaakt voor installaties of reparaties. Die werkorders werden vroeger individueel afgeprint en vervolgens in mapjes gegroepeerd. De technicus haalde 's morgens zijn map met werkorders af. Bij elke klant werd het werkorder manueel verder ingevuld – in tweevoud – en één exemplaar werd door de klant ondertekend. De volgende dag moest de papierberg administratief worden verwerkt.

Voor de laatste stap was een administratieve nachtmerrie aan het worden, vertelt **Costas Stavrinos**, customer operations & logistics manager. "En als je achterstand hebt met het verwerken van de werkorders, heb je ook achterstand in de facturatie en dat heeft financiële implicaties." Begin 2004 ging UPC op zoek naar een automatisch, digitaal systeem. Het moest maatwerk zijn, zegt Stavrinos, omdat UPC zowel internet als tv levert en bovendien wilde aansluiten op zijn eigen administratieve software. Voor de realisatie ging het bedrijf in zee met Freebilly uit Kontich.

Er werd niet voor geopteerd om het systeem te koppelen aan GPS. "Dat was niet zo nuttig omdat wij op een vrij klein grondgebied werken", zegt Stavrinos. Om dezelfde reden legt



FOTO: ROB STEVENS

UPC zijn technici ook geen strakke volgorde op voor de af te werken interventies. De technici werden betrokken bij de keuze van de PDA: een schokbestendig apparaat van Psion op basis van Windows Mobile. Het scherm van dat apparaat kan gebruikt worden als een drukgevoelig klavier, zodat tekst gemakkelijk kan worden ingevoerd. Een belangrijke zorg was ook om de communicatie tussen de PDA en het centrale systeem goed te organiseren, om de dure GPRS-communicatie te minimaliseren. UPC voorzag enkele maanden tijdens dewelke alle technici zowel de papieren administratie als het nieuwe draadloze systeem naast elkaar gebruikten.

Hardware: Psion Netpad schokbestendige PDA
Software: Microsoft .Net Compact Framework, SQL Server
Realisatie: Freebilly