

Samenvatting IT Foto "Buro GroeiPlus Marketing On-line"

Groei-thema	Aspecten	2008	2013
Ondernemer	<ol style="list-style-type: none"> IT Sturing IT Mindset IT Drive 	<ol style="list-style-type: none"> Als oprichter met weinig affiniteit met IT op dit moment défacto geen sturing aan de IT anders dan goedkeuren van aanschaf computers en software. Voldoende overtuigd van nut en noodzaak van IT, maar geen tijd voor het eens goed aanpakken Drive gericht op efficiencymaatregelen door IT 	<ol style="list-style-type: none"> IT sturing wordt gedaan door in-huis IT manager. Als ondernemer weet ik wat er speelt en waar ik precies op moet sturen. Als ondernemer volg ik jaarlijks één of twee congressen voor ondernemers om me de groeikansen met en door IT De eigen IT is één van de zes motoren achter de groei van mijn bedrijf
IT Strategie	<ol style="list-style-type: none"> IT Strategie 	<ol style="list-style-type: none"> In feite geen strategie sèc voor IT 	<ol style="list-style-type: none"> Afgeleid van de IT Foto hebben we een duidelijke strategie uitgezet die we monitoren en waarmee we bijsturen op grond van kosten en opbrengsten
IT & Organisatie	<ol style="list-style-type: none"> Medewerkers & functie Medewerkers & IT gedrag Beveiliging 	<ol style="list-style-type: none"> Eén van de medewerkers is "beheerder" geen specialist of deskundigheid in huis Bepaalde set aan spelregels maar in feite kunnen de medewerkers zelf bepalen wat men wel en niet kan en mag. De standaardbeveiligingen zoals virusscanner en fire wall zijn geïnstalleerd, maar of aanval van hackers op de website gepareerd kan worden of professionele inbrekers zich toegang kunnen verschaffen is niet duidelijk 	<ol style="list-style-type: none"> Eigen IT manager, lid van het Management Team met grote zelfstandigheid die op bepaalde Key Performance Indicatoren rapporteert. Alle medewerkers hebben een handleiding en richtlijnen voor gebruik van IT. Het is één van de beoordelingscriteria bij de loopbaanontwikkeling Maximaal beveiligingsbeleid zowel qua techniek als qua procedures
Systemen	<ol style="list-style-type: none"> Systemen Gebruik Flexibiliteit & schaalbaarheid Ambitieniveau Integratie 	<ol style="list-style-type: none"> Systemen zijn: <ol style="list-style-type: none"> HRM (planning / resources) Projecten (uur tarief info) HRS CRM (super office en outlook) Campagne management systeem Campagnemonitor Finance & administratief pakket Informatie deling/agenda/ Kennisinformatie/bibliotheek/IE codes Er worden diverse programma's gebruikt, afhankelijk van hoe handig men is met IT worden er meer programma's gedownload 	<ol style="list-style-type: none"> Een volledig SAAS (Software as a service) concept. Maximaal gebruik standaard software minimaal maatwerk. Eén standaard Microsoft platform, waar zowel websites, als specifieke programma's als CRM en backoffice systemen op draaien. Uitgangspunt dat organisatie functionaliteit van software volgt. Softwarekeuze vanuit gebruikers gedefinieerd. Dat wil zeggen dezelfde

		<p>en op individuele basis gebruikt</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Op individueel niveau is flexibiliteit groot, bedrijfsbreed staat dit de flexibiliteit in de weg want iedereen gebruikt wat anders. Schaalbaarheid op bedrijfsniveau wordt door de individuele situatie sterk beperkt 4. Willen veel met IT, sommige medewerkers komen met allerlei ideeën, maar gerealiseerd wordt er weinig. 5. Alleen documenten kunnen worden uitgewisseld. 	<p>gebruikershandelingen bij vergelijkbare functionaliteiten van de verschillende programma's, bijvoorbeeld kopiëren is in alle programma's CtrC en CtrV.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Schaalbaarheid is aller belangrijkste, flexibiliteit veel minder van belang 4. Niet het nieuwste wel het één na nieuwste in huis 5. Volledig geïntegreerd op het Microsoft platform
IT-Implementatie & Leveranciers	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kennisbron 2. Leveranciers 3. Oplevering 	<ol style="list-style-type: none"> 1. In organisatie (te) weinig kennis in huis 2. Kleine leveranciers, niet duur, kwaliteit niet altijd goed 3. Geen duidelijke deliverables gedefinieerd en veelal discussie over eindresultaat. Weinig planmatig en professioneel van beide kanten 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eigen kennis geconcentreerd bij de IT manager 2. Eén tot maximaal drie leveranciers waar strategische samenwerkingsverbanden mee zijn. 3. Alle IT project hebben vooraf projectplan met duidelijke deliverables, taken en verantwoordelijkheden
Financiële ROI van IT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rol IT 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wordt op geen enkele manier gerekend aan IT, niet wat het kost en niet wat het oplevert. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alle projectplannen van IT hebben een financiële paragraaf waar een ROI wordt bepaald.

Uitwerking 1^e niveau, voorbeeld van eerste groeithema "Ondernemer"

Groeithema	Aspecten	2013
Ondernemer	<ol style="list-style-type: none">1. IT Sturing2. IT Mindset3. IT Drive	<ol style="list-style-type: none">1. Exacte uitwerking van de IT sturing in een processchema waar zowel de ondernemer als de IT manager processtappen voor hun verantwoordelijkheid hebben. Uitwerking van de rapportage (bijvoorbeeld) op basis van de balanced score card met daarin opgenomen de key performance indicatoren (KPI's) waarop gestuurd wordt. Uitwerking van deze KPI's. Uitwerking van de wijze van sturing: meetings, welke, hoeveel, wanneer, agenda van deze meeting etc. Kortom precies waar en hoe stuurt de ondernemer op.2. Uitwerking van de vraag: wat is in 2013 de mindset van de ondernemer. "Ik vind het heel belangrijk" vertalen naar in welk gedrag van de ondernemer zich dat precies vertaalt. De concrete vertaling van deze mindset: volgen van twee congressen en welke dat precies zijn.3. De eigen IT is één van de zes motoren achter de groei van mijn bedrijf. Uitwerking van de wijze waarop IT de groeimotor is. Op welke processen grijpt IT precies in en hoe wordt dan door IT precies de toegevoegde waarde geleverd. GroeiPlus is een on-line marketing bureau. Het bereiken van doelgroepen, deze steeds beter kunnen definiëren en exact responses kunnen meten en het met IT terug kunnen vertalen naar aanpassingen in de aanpak kortom het verwerken van grote hoeveelheden data en het geautomatiseerd laten verlopen van de cirkel plan – do – check – act.

Uitwerking 2^e niveau, voorbeeld van drie aspecten van het eerste groeithema "Ondernemer"

2013	
1.	<ul style="list-style-type: none">- Exacte uitwerking van de IT sturing in een processchema.- Uitwerking van de rapportage (bijvoorbeeld) op basis van de balanced score card met daarin opgenomen de key performance indicatoren (KPI's) waarop gestuurd wordt. Uitwerking van deze KPI's.- Uitwerking van de wijze van sturing: meetings, welke, hoeveel, wanneer, agenda van deze meeting etc.
2.	<ul style="list-style-type: none">- Uitwerking congres 1- Uitwerking congres 2 Vertalen naar in welk gedrag van de ondernemer zich de mindset precies vertaalt. De concrete vertaling van deze mindset: volgen van twee congressen en welke dat precies zijn
3.	<ul style="list-style-type: none">- IT grijpt in op proces A, toegevoegde waarde is...- IT grijpt in op proces B, toegevoegde waarde is...- IT grijpt in op proces C, toegevoegde waarde is...- IT grijpt in op proces D, toegevoegde waarde is...- Definitie proces plan do check act- Vaststelling Balanced Score card