

Intranotes: hulp bij XP migraties


Intranotes bevatten Nederlandstalige instructies en tips over Microsoft Office toepassingen en vormen daarmee een ideale elektronische helpdesk voor kantoorpersoneel met name bij XP migraties. e inhoud is rijk geïllustreerd met voor-beelden en animaties van bijvoorbeeld Word en Excel en er kan op trefwoord in worden gezocht. i-Concept heeft met licentiehouder New Horizons overeenstemming bereikt over de levering van Intranotes aan klanten die op zoek zijn naar goede intranetcontent.

Wireless Messenger

eWork.nl is als leverancier van projectmanagers betrokken bij de ontwikkeling van een Instant Messaging applicatie, waarmee ANP verslaggevers via een GPRS internetverbinding van 02 en de Blackberry PDA permanent met hun redactie in contact staan.

Grijzcellen.nl helpt ondernemers met KennisRecycling

i-Concept heeft de site www.grijzcellen.nl gebouwd. GrijzeCellen.nl is een virtueel adviseursnetwerk voor branchespecifieke

ondernemerszaken. De leden van het netwerk zijn financieel onafhankelijke (ex)ondernemers en stellen hun jarenlange ervaring en expertise ter beschikking aan ondernemers die daarvoor niet bij de reguliere adviseurs aankloppen. Denk aan onderhandelingen bij complexe inkoop- en verkooptransacties, of bemiddeling bij juridische kwesties waar een advocaat niet noodzakelijk is. 

SMS, (e-)mailing en facturering met i-Engine.nl

Het i-Engine platform wordt al vier jaar succesvol ingezet als basis voor intranetapplicaties. Door de vele diverse implementaties en door de terugkoppeling van de gebruikers is het gebruikersgemak bijna geperfectioneerd. De huidige i-Engine intranet basismodules sluiten daardoor optimaal aan bij de wensen van veel organisaties in verschillende marktsegmenten.

In het afgelopen kwartaal werden softwaremodules toegevoegd waarmee het mogelijk wordt om vanuit het intranet standaardiseerbare correspondentie te voeren. De geautoriseerde intranetgebruiker kan daarbij kiezen om de correspondentie per gewone post, per e-mail of per SMS-regel te versturen. Ook inkomend SMS-verkeer kan in het intranet worden

verwerkt. De eenvoudige en efficiënte werking is het best in de vorm van een paar praktijkvoorbeelden uit te leggen.

Handelsorganisatie

Een handelsorganisatie met een bestand van 8000 adressen wil alle relaties in Z-Holland geselecteerd en dus ook 1100 brieven in Microsoft Word formaat gegeneerd op basis van het gemaakte sjabloon. Deze gepersonaliseerde uitnodigingsbrieven worden per gewone post opgestuurd. Twee weken voor aanvang wordt aan diezelfde 1100 relaties een persoon-


lijke herinneringsuitnodiging per e-mail gestuurd. Een dag voor het seminar stuurt de organisatie aan alle personen die zich hebben aangemeld nog een kattebelletje per SMS. Een groot voordeel van deze meertrapscommunicatie is dat complexe en foutgevoelige mailmerge-handelingen met Word en Excel overbodig worden, omdat de Wordbestanden direct in het intranet worden gegenereerd. Daarbij wordt in het intranet automatisch op datum en per relatie bijgehouden wat er is gecommuniceerd.

Branchevereniging

Een branchevereniging met 15.000 leden verstuurt maandelijks een nieuwsbrief per post en jaarlijks een contributienota. Met behulp van de i-Engine relatiebeheer-module kan per lid worden bijgehouden of de nieuwsbrief enkel per e-mail mag worden verstuurd. De contributienota's worden ook vanuit het intranet gegenereerd in het MS Word formaat, waarna ze op briefpapier met acceptgirostrook worden afgedrukt.

Wanbetalende leden worden vanuit het intranet per e-mail en/of per gewone post aangemaand. De besparingen zijn alleen al door lagere drukwerk- en portokosten direct kwantificeerbaar.

Om een concreet beeld te krijgen van de mogelijkheden van het i-Engine platform, kunt u onze demonstratieomgeving bezoeken op www.i-engine.nl.

Schroomt u niet om uw specifieke ICT vraagstukken bij ons neer te leggen. Wij willen u graag een vrijblijvend eerste advies geven. 

Colofon

i-Concept biedt consultancy en projectontwikkeling op het gebied van eBusiness, eHRM en eLearning.

i-Concept InternetWorks BV
Bergweg 122
3036 BH Rotterdam

Tel. 010-4139444
Fax 010-4134999

redactie@i-concept.nl
www.i-concept.nl

www.arbeidsmarkt.com
www.ework.nl
www.studywiser.com
www.i-engine.nl

Een brug over de ICT kenniskloof

Rondom ICT projecten heeft altijd al een zweem van on(aan) tastbaarheid ge-hangen. Ontastbaar omdat bijna niemand zich van tevoren in detail kan voorstellen hoe een te ontwikkelen systeem er uiteindelijk uit zal zien.

Onaantastbaar omdat die ICT-jongens zo overtuigd zijn van hun kunnen dat je het wel nalaat om een discussie over techniek met ze aan te gaan. Zij zullen het wel beter weten, want waarom zou je ze anders inhuren? Velen leggen zich al bij voorbaat neer bij deze onoverbrugbaar lijkende kenniskloof en gaan als makke lammetjes met de ICT adviseur mee, of besluiten om maar helemaal niets te besluiten.

Zowel klant als leverancier is dus gebaat bij een brug over de ICT kenniskloof, zeker in het huidige economische klimaat waar een ICT flop extra hard aankomt. Laten we een poging wagen met behulp van de beruchte waarom, wat en hoe-vragen.

Over het waarom van een ICT project wordt vaak weinig gepraat terwijl het ontegenzeggelijk het allerbelangrijkste is. Het is de plicht van het ICT-bedrijf om vooraf concreet te maken waarom een toepassing gewenst is, welke problemen moeten worden opgelost en welke rendements- of kostenvoordelen worden nagestreefd. Een project enkel om het project kan nooit de bedoeling zijn.

Wat wordt er uiteindelijk opgeleverd en weten we echt zeker dat het de optimale oplossing is?

Het ligt voor de hand dat een demonstratie van de oplossing, het liefst in de vorm van een prototype, meer zegt dan duizend woorden. Technische en vooral financiële argumenten mogen niet ontbreken. Het komt namelijk maar al te vaak voor dat de zogenaamde 'veilige weg' wordt geadviseerd en dat een Rolls Royce wordt geleverd, waar een middenklasse stationwagon zeker had volstaan.


Hoe gaan we het project aanpakken? Vaste prijs of nacalculatie? Bij een vaste prijs afspraak wil de programmeur graag in detail weten wat hij moet bouwen. De opdrachtgever zal dus deskundigheid in huis moeten hebben (of halen) om een projectplan met functioneel ontwerp en budget te kunnen schrijven.

Bij nacalculatie is er het gevreesde open einde. We kunnen inmiddels gerust stellen dat het voor de opdrachtgever veiliger is om met een
Vervolg z.o.z.

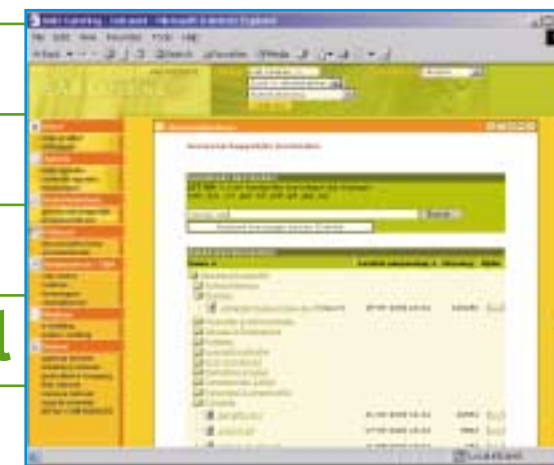


i-Concept verhuist

In maart verruilde i-Concept het Groothandelsgebouw voor een eigen kantoorpand aan de Bergweg. Het geheel gerenoveerde 19e-eeuwse herenhuis ligt nabij een op- en afrit van de A20, op loopafstand van treinstation Rotterdam Noord en aan

de route van tramlijn 4. Het nieuwe bezoek- en postadres: Bergweg 122, 3036 BH Rotterdam. Telefoonnummer 010-4139444 en faxnummer 010-4134999 zijn gewijzigd. 

SAB CATERING: Niet de grootste wel de beste




Het ontwikkelen van een intranet brengt vele organisatorische vraagstukken en uitdagingen met zich mee. Alle medewerkers en afdelingen zullen immers met het intranet moeten werken. Hoe pakt een middelgrote organisatie zo'n project aan als succesvolle afronding binnen budget en op tijd een *must* is?

SAB CATERING begon al in 1954 met het beheren en exploiteren van bedrijfsrestaurants. De markt van bedrijfs catering heeft sindsdien een enorme ontwikkeling doorgemaakt en SAB CATERING is met haar tijd meegegaan.

Met het groeiende aantal klanten is de interne en externe communicatie exponentieel meegroeid. Hierbij valt te denken aan diverse interne documenten zoals memo's, notulen, salarisstroken maar ook facturen, leveringsbonnen, bevestigingen, inkoopgegevens en overige relevante informatie. Veel van deze gegevens zijn in de loop der jaren al in diverse op zichzelf staande systemen verwerkt en opgeslagen. Prima functionerende systemen, maar helaas niet in staat tot consistente gegevensuitwisseling tussen de afdelingen.

Universele gebruikersomgeving, integrale informatisering

Na een gedegen oriëntatie gaf SAB aan i-Concept de opdracht om een intranet te ontwikkelen dat met behulp van een universele gebruikersomgeving het platform voor nieuwe kantoor-toepassingen moest worden en tevens als medium voor bepaalde bestaande databanken zou gaan functioneren.

Door gebruik te maken van de belangrijkste technologiestandaarden, waaronder XML, kon i-Concept een hoge mate van flexibiliteit waarborgen. Zo konden bijvoorbeeld financiële gegevens gekoppeld worden aan een relatiebeheersysteem, zodat de verkoopafdeling ook de betalingsgeschiedenis van klanten kan zien. 


In deze i-Concept nieuwsbrief

- SAB Catering Intranet
- Direct (e-)mail vanuit Intranet
- Kort nieuws
- Verborgten kracht van Arbeidsmarkt.com.
- eWork.nl geeft recruiter de credits
- Cobra Wonen en Studywiser.com



Met externe partijen zoals Nashuatec is vooraf overleg gevoerd om te kunnen anticiperen op eventuele systeemconflicten met hun 'PaperFlow Connect' producten.

Een van de grootste risico's van zo'n project is dat de eindgebruiker het systeem eigenlijk niet wil gebruiken. De mooiste applicatie kan toch floppen door een organisatie die de applicatie niet omarmd. Om deze situaties te voorkomen koos i-Concept ervoor om in een zeer vroeg stadium een pilot applicatie openbaar te maken. De gehele organisatie kon van dit moment mee kijken met de ontwikkelingen en in realtime feedback geven. Dit voorkomt dat er pas achteraf feedback gegeven kan worden door de eindgebruikers, hetgeen de aanpassingen vaak zeer kostbaar maken. Deze werkwijze geeft de gebruikers ook het gevoel betrokken te zijn bij het project en geeft in de praktijk ook een vorm van toewijding en acceptatie. De onderautomatiseerders bekende en gevreesde 80/20 regel (de laatste 20% van het werk kost vaak 80% van de tijd) hoeft zich dus niet voor te doen zolang de ontwikkelaar tijdig relevante feedback krijgt.

Het eindresultaat? Een op de gebruikerswensen gebaseerd systeem dat op tijd en binnen budget opgeleverd werd. 

Vervolg van pagina 1

vaste prijsafspraken te werken als partijen maar redelijk zijn als er meerwerk ontstaat door voortschrijdend inzicht of nieuwe functionaliteitwensen.

Het zal u niet verbazen dat de bovenstaande vragen al onderdeel vormen van de i-Concept methode. Maar we doen meer. Intranetten en complexe webapplicaties worden ontwikkeld op basis van bewezen technologie. Wij verplaatsen ons in de situatie van de klant en stellen ons daarbij open en kwetsbaar op. We offeren niet klakkeloos het grootste en duurste systeem, maar streven juist naar de optimale verhouding tussen prijs en prestatie. Wij durven risico's te nemen en bewijzen ons gelijk graag met onze eigen succesvolle concepten i-Engine.nl, Arbeidsmarkt.com, eWork.nl en Studywiser.com. Bovenal stelt onze aanpak ons in staat om in zeer vroeg stadium projectvoorstellen te visualiseren en op basis van vaste projectprijzen te werken. In deze nieuwsbrief bieden de cases van onze gewaardeerde klanten SAB Catering en Woningbouwcorporatie Cobra u extra inzicht in die succesvolle werkwijze.

drs. Albert F.J. Bausch
algemeen directeur

Klanten aan het woord



"Vanaf het eerste contactmoment sprak mij i-Concept's pragmatische aanpak aan. De offerte kregen we binnen een dag en er was duidelijk uiteengezet wat ook de toekomstige kosten zouden zijn. Vooral het feit dat we al snel een prototype van het door ons gewenste systeem konden bekijken, overtuigde me en gaf me zekerheid dat ze geen gebakken lucht aan het verkopen waren."

Ton van Alphen

(hoofd automatisering)



"Onze nieuwe website moest voor een grote beurs klaar zijn. We hadden eigenlijk maar 3 weken tijd. Na verschillende voorstellen kwamen wij snel tot een definitief ontwerp. Dankzij het gebruik van i-Concept's online CMS was onze volledige nieuwe site online voor de beurs. Een behoorlijke prestatie gezien de omvang van ruim 150 pagina's."

Alain Estourgie

(directeur)

Gemeente Uithoorn

"Ons Arbeidsmarkt.com jaarabonnement levert goede kandidaten op. De helpdesk is altijd goed bereikbaar."

Verne van Berkel


(P&O)



Woningbouwcorporatie Cobra gebruikt Studywiser.com als toetsysteem

Cobra is een samenwerkingsverband tussen de woningcorporaties Bergopwaarts (Deurne), Domein (Eindhoven) en Woningbelang (Valkenswaard). Gezamenlijk zijn deze corporaties verantwoordelijk voor ruim 15.000 woningen. Onder de naam Cobra, dat staat voor Corporaties Brabant, is in de gezamenlijke backoffice een groot aantal activiteiten samengevoegd. Om de procedures en werkzaamheden in de back-office te stroomlijnen, is het noodzakelijk om de circa 150 medewerkers van tevoren goed te instrueren.

Aangezien deze medewerkers vanuit verschillende locaties in het intranet inloggen, is gekozen voor in-structie en toetsing met behulp van e-learning via Studywiser.com. De applicatie werd volgens het ASP model geleverd, hetgeen betekent dat Cobra zonder enige investering toch van de volledige functionaliteit in eigen huisstijl gebruik kan maken. De 150 medewerkers melden zich via het intranet met een individuele code aan in de besloten cursistomgeving. Hier wacht hen een 12-tal toetsen. Na een korte instructie

start de cursist met de toets, waarvan de score direct bekend wordt na afronding. De trainer kan via de beheeromgeving zelf de toetsen maken, de cursisten autoriseren en hun tussentijdse resultaten analyseren. Volgens Cobra is dit de ideale manier om 150 medewerkers binnen zeer kort tijdsbestek op het gewenste kennisniveau te krijgen. Bezoek www.studywiser.com/nl en klik op de knop "doe niet zo moeilijk over e-learning" voor meer referenties en voorbeelden van Studywiser.com oplossingen. 



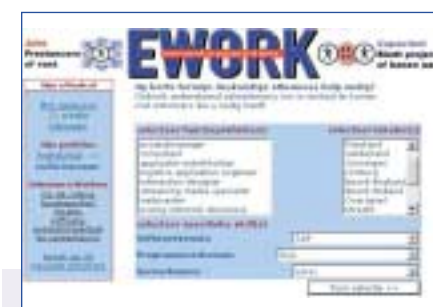
Kim Goebert
(Arbeidsmarkt.com servicedeskmedewerker)

De verborgen kracht van Arbeidsmarkt.com

Tijdens de internethype sprongen de carrièresites als paddestoelen uit de grond. Mede door de TV- en radioreclames van enkele marktleiders is werving- en selectie via internet nu een heel gewone zaak voor multinationals, landelijke en lokale overheden, de zorgsector en zelfs het midden- en kleinbedrijf.

Ook bij de hardnekkige sceptici kan budget worden losgeweekt, omdat het kostenplaatje van e-recruitment nu eenmaal bewijsbaar voordeliger is dan de conventionele methoden. Toch kunnen de carrièresites niet op hun lauweren rusten. De situatie op de arbeidsmarkt verandert snel en de onderhandelingsmacht verschuift weer langzaam terug van de kandidaat richting de werkgever. Het is overduidelijk dat enkele jobsites hierop niet waren ingesteld, getuige de afname van het aantal actieve marktpartijen in 2002. Het is daarbij nog maar de vraag of werkgevers bereid

blijven om de vaak monsterlijk hoge tarieven van de huidige marktleiders te betalen. Arbeidsmarkt.com heeft vanaf de start in 1998 een actief beleid gevoerd om aantoonbaar goede kwaliteit aan haar abonnees te bieden. Niet streven naar de grootste CV databank, maar wel naar de optimale bewijsbare effectiviteit. De beste deal per geslaagde match is toch wat uiteindelijk telt. Het heeft immers geen zin om te roepen dat je 200.000 CV's in je databank hebt, als je daar die juiste kandidaat niet uit kunt vissen. Dat een gerenommeerd uitzendconcern als United




eWork.nl geeft e-business recruiters de credits

Bent u projectmanager van een complex e-business project en staat u onder zware druk van uw opdrachtgever of directie bij het opleveren van uw software applicaties? Laat u dan niet uit het veld slaan, zelfs niet als uw .Net expert toch niet zo'n expert blijkt en uw beste (en enige) websphere ontwikkelaar een week voor oplevering ziek wordt. U kunt namelijk altijd nog een beroep doen op eWork.nl!

eWork.nl is een e-business bemiddelingsplatform en bundelt de ervaring en kennis van ruim 3000 e-business professionals. Van J2EE en SAP experts tot Photoshop en Flash cracks, van projectmanager tot webmasters. De leden van eWork.nl bestrijken het hele spectrum van skills die in hoogwaardige e-business projecten noodzakelijk zijn.

Een ander groot aandeel wordt gevormd door detacheerbaar personeel van middelgrote IT bedrijven. De overige eWorkers zijn op zoek naar een nieuwe vaste baan. Het unieke van het eWork.nl concept is dat u geen matchingprovisie betaalt. Het matchingprincipe is namelijk op credits gebaseerd. Het werkt simpel: U selecteert in de databank de eWorkers die aan uw criteria voldoen en bestudeert de geanonimiseerde profielen. Van het profiel dat u het best bevalt, vraagt u de contactgegevens op. Op dit punt rekent u pas credits af. In theorie kunt u dus al voor 1 credit de juiste match maken.

De prijs van een credit is 1 euro, maar daalt sterk naarmate u meer ineens inkoopt. Ter introductie krijgt u tijdelijk ter waarde van 100 euro aan credits kado. Registreer daarom snel op www.ework.nl! 

Services Group Arbeidsmarkt.com om haar goede prijs/prestatie-ratio roemt, bevestigt al de kracht van het gevoerde beleid. Maar de mooiste waardering komt uiteraard toch van het grote aantal vaste klanten, waarvan enkele nog van het eerste uur. Zo'n langdurige en solide relatie maakt het ook makkelijker om jezelf te verbeteren, door openlijk de discussie te voeren. Zo bleek uit één van de vele telefonische klantcontacten dat enkele recruiters graag nog meer mogelijkheden van contact met de kandidaat wilden en het plaatsen en aanpassen van vacatures eenvoudiger en sneller zou moeten kunnen.

Opmerkelijk was dat een groot aantal abonnees niet op de hoogte was van de bestaande mogelijkheden om kandidaten te selecteren en contacteren. Het zou natuurlijk jammer zijn als de grootste kracht een verborgen kracht blijft en daarom zijn er vanaf januari diverse ingrepen in de gebruikersomgeving gedaan.

De vernieuwingen worden alom als verfrissend en een grote functionele vooruitgang gezien. Met een toename van het aantal jaarabonnementen en het hogere aantal matches wordt dat succes bevestigd.

Ontwikkelingen sinds januari 2003

- Het ontwerp van de site is vereenvoudigd, waarbij met kleuren het onderscheid tussen het kandidatengedeelte (blauw) en werkgevers-gedeelte (oranje) wordt aangegeven.
- Het registratieformulier voor de kandidaat is verkort en diens CV kan deels direct uit Word worden gekopieerd naar de site.
- Werkgevers kunnen kandidaten selecteren op gewenste branche, functie en regio om vervolgens aan die hele selectie een direct e-mail te sturen. Bijvoorbeeld: alle verkopers en account managers in Zuid-Holland selecteren en aan die selectie van honderden kandidaten ineens een bericht sturen.
- De werkgever kan bijhouden welke kandidaat (inclusief naam en CV) zijn vacatures bekijkt en ook de eventuele responstekst van de kandidaat die reageerde teruglezen. 