

IT IN HET KWADRAAT

MET IT LEDEN onder- steunen BIJ IT

TEKST ARNE SMEDEMA EN ONNO WASSER

Een vereniging heeft een goede positie om leden te ondersteunen bij hun IT-gebruik en daarmee de positie van de branche of beroepsgroep als geheel te versterken.

#20 Moeten we al over naar nieuwe versies van software, is de hardware echt al aan vervanging toe, moeten wij iets doen met social media en wat kunnen we met cloud computing? Dit zijn allemaal voorbeelden van vraagstukken waar leden mee zitten. IT is voor uw leden onmisbaar geworden, maar de snelle ontwikkelingen van deze technologie maken dat het nemen van besluiten hierover geen sinecure is. Zelfs voor bedrijven met de nodige (vaak operationele) kennis van IT in eigen huis zijn IT-keuzen lastig.

Leden staan steeds vaker voor besluiten in welke (computer)technologie wel of niet te investeren, wat het juiste moment is voor deze investeringen en welke keuzen ze hierin moeten maken. Een van de organisaties tot wie leden zich kunnen richten voor ondersteuning bij het

nemen van deze beslissingen is de eigen branche- of beroepsvereniging. Door generieke IT-ontwikkelingen sectorspecifiek te belichten kan een vereniging veel waarde toevoegen voor leden (lees: zorgen dat leden efficiënt keuzen kunnen maken die effectief zijn). Leden verwachten van hun branche- of beroepsvereniging minimaal een voorlichtende en misschien zelfs een voorttrekkende rol.

IT-VERSTERKER

Het belangrijkste effect dat een vereniging nastreeft is het direct of indirect verhogen van het IT-kennishoogte onder leden. Daardoor kunnen aangesloten leden zelf:

- de bedrijfsvoering professionaliseren met het vinden van de optimale balans tussen het inrichten van de in-

- formatievoorziening en de kosten die hiermee gemoeid zijn;
- de risico's en kansen van IT in hun organisatie correct beoordelen en hierop inspelen met passende maatregelen;
- kostenbesparingen realiseren door effectieve(re) inzet van de juiste IT-middelen.

Hierna volgt een selectie van branche- en beroepsverenigingen – voornamelijk op basis van voorbeelden uit onze adviespraktijk – die op een interessante manier IT gebruiken om het IT-gebruik onder hun leden te stimuleren.

VOORBEELDEN

De voorbeelden variëren van het beter leren omgaan met IT tot het oprichten van inkoopportals en platforms voor samenwerking in de keten. Een greep uit de mogelijkheden:

IT-KENNISBANK KNGF (Koninklijk Nederlands Genootschap voor Fysiotherapie) heeft voor haar leden een website gemaakt met daarop een kennisbank met algemene IT-kennis en vaardigheden met IT. Via regionale informatiesessies en workshops konden leden kennismaken met de kennisbank en het gebruik ervan.

E-LEARNING FOSAG (Koninklijke Vereniging Federatie van Ondernemers in het Schilders-, Afwerkings- en Glaszetbedrijf) heeft op basis van een inventarisatie onder leden een opzet gemaakt voor een pakket aan IT-basiskennis dat de gemiddelde ondernemer in staat moet stellen om IT op professionele wijze in te zetten. Vanwege de geringe belangstelling voor het volgen van trainingen en cursussen op locatie is gezocht naar een alternatieve manier om dergelijke kennis tijd- en plaatsonafhankelijk beschikbaar te maken voor leden. Hiervoor heeft FOSAG samen met Savantis een succesvolle pilot uitgevoerd met e-learning. Via modules op het ledennet is het elektronische leermateriaal beschikbaar (denk aan cursussen, instructies, handleidingen). In de e-learningomgeving kunnen leden zelf modules kiezen en een curriculum samenstellen uit het cursusmateriaal, zichzelf testen op voorkennis, de trainingen volgen en zichzelf toetsen. Tevens kan een lid de behaalde resultaten per onderdeel en de hele voortgang van een leertraject volgen en terugzien.


ONDERDEEL VAN CURSUSPAKKET Modint (brancheorganisatie voor de mode-, tapijt- en textielbranche)

heeft de MODINT Academy opgezet, waarbinnen de brancheorganisatie zelf opleidingen en scholing (onder andere IT-kennis en -vaardigheden) aanbiedt. Een aantal van de opleidingsmodules op het gebied van IT en elektronisch zakendoen zijn op maat gemaakt voor de branche, met het branchecursorisch lesmateriaal als basis. Dit branchecursorisch lesmateriaal is ontwikkeld en voor verenigingen via internet ontsloten door het ministerie van Economische Zaken en Syntens, in samenwerking met een aantal branche- en beroepsverenigingen. Het lesmateriaal omvat theorie en voorbeelden, inclusief docentenhandleidingen. Hiermee kunnen onder meer branchespecifieke praktijkgerichte IT-workshops worden opgezet over onderwerpen die variëren van basiskennis als 'internettechniek' en 'zoeken en vinden op internet' tot specifieke onderwerpen als 'elektronische marktplaatsen' en 'ASP-gebaseerd werken'.

ONLINE IT-SCAN Leden van FOSAG kunnen op het besloten deel van de website van de vereniging met een online IT-scan inventariseren wat de status is van hun bedrijfsautomatisering en op welke punten verbeteringen wenselijk of noodzakelijk zijn. De uitkomsten van de scan zijn gekoppeld aan de functionaliteit van de verkrijgbare softwarepakketten op de markt, afgemeten aan een referentiebestek voor de branche. Leden kunnen met deze scan online de juiste partner selecteren om gewenste verbeteringen geënt op hun specifieke situatie, door te voeren.

SOFTWAREVERGELIJKER Actiz heeft het project 'Softwarevergelijking' geïnitieerd. Dit betreft een inventarisatie van voor de branche beschikbare softwarepakketten, die verschillen in functionaliteiten tussen deze pakketten en de mogelijkheden voor het onderling koppelen van pakketten of modules.

Ook KVGGO (Koninklijk Verbond voor Grafische Ondernemingen) laat periodiek onderzoek doen naar de functionaliteit van ERP-pakketten voor de grafische industrie. In de grafische industrie komen producten tot stand in nauwe samenwerking met de klant, waardoor specifieke ERP-functionaliteit nodig is. Denk daarbij aan flexibiliteit bij het configureren van producten en bij het uitvoeren van de productieplanning. Veel leden gebruiken dit onderzoek bij het selecteren van potentiële leveranciers van voor hen passende oplossingen (zie ook: www.logistiek.nl).



LEDEN VERWACHTEN VAN HUN BRANCHE- OF BEROEPSVERENIGING MINIMAAL EEN VOORLICHTENDE EN MISSCHIEF ZELFS EEN VOORTREKKENDE ROL OP IT-GEBIED

INKOOPPORTAL Cedris (brancheorganisatie voor sociale werkgelegenheid en arbeidsintegratie) heeft via een aanbestedingsprocedure relevante aanbieders geselecteerd en met hen raamovereenkomsten afgesloten voor specifieke diensten in de markt. Via een internetportal kunnen SW-bedrijven op een online 'staalkaart' het actuele dienstenportfolio met de desbetreffende dienstverleners, inclusief hun financiële condities, inzien. Specifiek voor IT (hardware) zijn bijvoorbeeld raamcontracten gesloten met drie mantelpartners.

KETENDIGITALISERING CBW-Mitex (brancheorganisatie voor ondernemers in wonen, mode, schoenen en sport) heeft met ondersteuning vanuit HBD en het ministerie van Economische zaken de adoptie van ketendigitalisering in de modebranche gestimuleerd. Hiermee wint de modeketen aan efficiency, door bijvoorbeeld orders eenmalig in te voeren, facturen digitaal te ontvangen en bestellingen digitaal door te geven. Naast leden van Mitex zijn ook andere schakels in de keten hierbij betrokken: brancheorganisaties van leveranciers (Modint, FNS, Vimagro en FGHS), individuele leveranciers, retail serviceorganisaties en detaillisten.

MARKTPLAATS MODINT ontwikkelde initiatieven om de ketensamenwerking in de kledingbranche te verbeteren. Deze initiatieven zijn gericht op het krachtiger inzetten van elektronische marktplaatsen voor de fashionbranche, standaardisatie van EDI-berichten, verbetering van marktinformatie en het in de markt zetten van vervoersarrangementen. Samen met de marktplaatsen (FashionUnited.com en Retailconnect), EAN Nederland en de inkoopcombinaties Intres en Euretco, wordt EDI in de kledingbranche bevorderd. Het doel is beter te kunnen inspelen op de toenemende behoefte aan elektronische uitwisseling van bijvoorbeeld order- en factuurberichten en van het terugkoppelen van verkoopinformatie van de winkelvloer.

SAAS-PLATFORM Uneto-VNI doet onderzoek naar de haalbaarheid van een installatieplatform. Via een portal moeten leden toegang krijgen tot een uitgebreide kennisbank (onder meer het artikelenbestand, de calculatienormen en de NEN-normen), een mini-ERP-oplossing voor zzp'ers en kleine ondernemingen en standaard contractafspraken (SLA) met derde leveranciers (denk aan collegiale in- en uitleen, telefoonservice, aanschaf van ERP-systemen).

CREATIEF EN INNOVATIEF

Zoals uit de voorbeelden blijkt zijn verenigingen creatief en innovatief om het IT-gebruik van leden te stimuleren. Het dilemma voor veel bestuurders is evident: genoeg ideeën, alleen zijn de middelen vaak beperkt. Elke branche kent wel een aantal leden dat als 'koplopers' kan worden bestempeld. Deze koplopers staan vooraan om verenigingen te vertellen wat ze verwachten, maar op het totale ledenbestand zijn zij qua kritische massa in de regel klein. Een vereniging zal zich vaak geroepen voelen om te focussen op projecten gericht op de 'mainstream'leden (het peloton), wat ten koste gaat van het innovatiegehalte. ←

Drs. ing. Onno J.A. Wasser en **drs. Arne Smedema** zijn als senior consultant verbonden aan onafhankelijk IT-adviesbureau Mitopics te Gouda. E-mail: O.Wasser@mitopics.nl, A.Smedema@mitopics.nl.



Hoe kan de vereniging de leden versterken op IT-gebied en ze helpen efficiënt IT-keuzen te maken en IT effectief in te zetten? Voorbeelden en tips om zelf effectief te werk te gaan.