

Slim digitaal samenwerken

Empuls: **auteurs**

Erik Rickelman

Boukje Scheepmaker

Stefan van Gerwen

Syntens: **redactie**

Jolande Oostveen-Visser

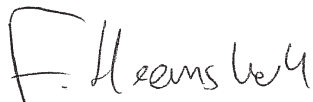
Voorwoord

Van fax naar muisklik

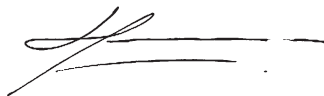
Tijd besparen, kosten reduceren en het productaanbod verbeteren: daar kan digitale technologie u als ondernemers flink bij helpen! Waar vroeger de fax centraal stond, is het nu zaak om digitale technologie slim in te zetten in contacten met zakenpartners, klanten en de overheid. Verbeteringen kunt u vaak eenvoudig doorvoeren, terwijl ze het verschil kunnen maken tussen overleven en ten onder gaan, zeker in economisch zwaar weer. Hoogste tijd dus om over te stappen naar het digitale tijdperk – van fax naar muisklik!

In deze publicatie kunt u inspiratie opdoen. Aan de hand van succesvolle voorbeelden uit onder meer de Nederlandse tweewielerbranche, de bouw, de jachtbouw en de landbouw. Door slim gebruik van digitale technologie kunnen de betrokken ondernemers meteen zien welke goederen leveranciers op voorraad hebben, zodat ze hun klanten direct kunnen informeren over de mogelijkheden; ze kunnen makkelijker bestellingen doen; ze versturen facturen elektronisch, waardoor ze sneller worden betaald. Al deze ondernemers hebben de concurrentiekracht en de winstgevendheid van hun bedrijf verbeterd door slim digitaal samenwerken.

Samen kunnen we Nederland ondernemender maken. Het ministerie van Economische Zaken steunt ondernemers met het Programma Nederland Digitaal in Verbinding. U vindt in deze publicatie handreikingen waarmee u snel aan de slag kunt gaan met digitale technologie. Wij wensen u veel inspirerende, innovatieve en vooral digitaal slimme samenwerkingsrelaties toe.



Drs. F. Heemskerck
Staatssecretaris van
Economische Zaken



Drs. L.M.A.H. Hermans
Voorzitter MKB Nederland

1	Digitaal samenwerken	8
2	Digitaal samenwerken: De winst in de praktijk	16
	De Nederlandse Tweewielerbranche gaat digitaal	23
	Faalkosten aanpakken in de bouw	31
	Onvoorspelbare klantwensen zetten kleine zelfstandigen onder druk	35
	Zwaar weer voor Nederlandse jachtbouw	41
	Kwaliteitsverlies in versketen	45
	Stijgende loon- en materiaalkosten ondermijnen concurrentiepositie MKB	49
	Positie elektronische groothandel onder druk	53
	Hard werken alleen lost probleem koeienklauwen niet op	57
	Administratiekosten in wonenbranche hoog	61
	Spraakverwarring in de sierteelt	65
3	De praktijk: Hoe ga ik zelf aan de slag?	68
	Klaar voor de start?	72
	10 geleerde lessen in de praktijk	74
	Ondernemersaanpak	80
	Aanpak op brancheniveau	86
	Bijlage: Inspirerende voorbeelden	94

Veeleisende klanten – die dankzij internet steeds beter weten wat er allemaal te koop is – en een snel veranderende (internationale) omgeving, maken goede samenwerking tussen MKB-ondernemers tot een cruciale factor om te overleven. Door krachten te bundelen en dit met ICT slim te organiseren, kunt u als ondernemer beter inspelen op de wensen van uw klanten en bespaart u kosten. U kunt gezamenlijk een vuist maken richting directe en nieuwe concurrenten. Oftewel: u **versterkt** uw positie als zelfstandig ondernemer.

Nederland Digitaal in Verbinding helpt

Nederland Digitaal in Verbinding (NDiV) helpt MKB-ondernemers die slim digitaal willen samenwerken. Bijvoorbeeld door hen in contact te brengen met de juiste partners, collega's, klanten en leveranciers. De volgende stap is deze partijen daadwerkelijk digitaal met elkaar te laten verbinden. NDiV organiseert seminars en praktische workshops om de vele mogelijkheden van ICT in beeld te brengen bij MKB-ondernemers. Ook kunt u rekenen op objectieve, kosteloze adviezen en persoonlijke begeleiding tijdens het proces van idee tot uitvoering. We koppelen u aan de juiste experts en begeleiden u tijdens de samenwerking met uw toeleveranciers en klanten. U ontdekt hoe slim digitaal samenwerken uw organisatie effectiever en efficiënter maakt.

*“Het MKB benut ICT nog te weinig. Logisch, het is een woud van elektronische ontwikkelingen. Kunt u bijvoorbeeld al overgaan tot e-factureren? Mag dat juridisch al? RFID, kunt u daar iets mee? Of is dat eng? Check eens hoe het met uw digitale beveiliging staat op www.Digibarometer.nl. Nederland Digitaal in Verbinding helpt u de vele mogelijkheden van ICT in beeld te brengen”, **Arie van Bellen, directeur ECP.NL.***

Digitaal samenwerken

Nagenoeg alle bedrijven werken op de een of andere manier al samen. Deze samenwerking gaat bij de meeste bedrijven op dit moment niet verder dan onderling uitbesteden en toeleveren van producten, diensten, mensen of kennis. Zoals dat al jaren wordt gedaan. Bij de nieuwe manier van (digitaal) samenwerken, werken partners vanuit hun gezamenlijke visie en focus op de eindklant samen. Ze passen hun organisatie hier op aan en investeren in (gemeenschappelijke) ICT-infrastructuur en toepassingen. Op deze wijze spelen deze bedrijven beter in op de wensen van de klant en versterken ze hun concurrentiepositie. Wanneer we het in dit boekje hebben over digitaal samenwerken bedoelen we deze nieuwe manier van

samenwerken. Misschien een andere manier van denken en werken dan u tot nu toe gewend bent, maar beslist de moeite waard om eens bij stil te staan.

Kansen voor het MKB

Wat levert u dit als MKB-ondernemer precies op? Dat leest u in deze publicatie. Geen theoretisch verhaal maar de praktijk van ondernemers in uiteenlopende branches die samen digitaal aan de slag gegaan zijn. **‘Alleen ben je er snel, maar samen kom je verder’**, aldus een van de geïnterviewden. We zijn er van overtuigd dat ook u hier voorbeelden vindt die u kunt vertalen naar uw bedrijf.

In **het tweede deel** van dit boekje wordt een aantal succesvolle voorbeelden gegeven van bedrijven die slim digitaal samenwerken. Zo leest u bijvoorbeeld hoe de tweewielerbranche digitaal samenwerken op sectorniveau oppakt en welke voordelen dit voor de bedrijven oplevert. Hoewel digitaal samenwerken altijd om maatwerk vraagt – iedere samenwerking is immers uniek – wordt in **het derde deel** een handreiking geboden om daadwerkelijk te starten met digitaal samenwerken. U leest onder meer over de antwoorden op veelgestelde vragen over slim digitaal samenwerken. We verwijzen ook hier weer naar praktijkcases.

*“Nederland is bij uitstek hét land om ketenregisseur te zijn van vele internationale ketens. Onder andere vanwege de perfecte geografische ligging en z'n mainports Rotterdam en Schiphol. Maar tot op heden is het bedrijfsleven te afwachtend, te voorzichtig en te weinig ambitieus. Ze laten daardoor kansen liggen. Ondernemers, grijp je kans om door slim digitaal samen te werken, het voortouw te nemen en zo een voorsprong op te bouwen op je concurrenten!” **Peter Koudstaal, Syntens.***

Daarnaast leest u over **onze ervaringen** bij het begeleiden van succesvolle en minder succesvolle projecten. Het helpt u op weg bij het vormgeven van uw digitale samenwerking. U treft informatie aan over de te nemen stappen wanneer partijen elkaar gevonden hebben, en men het op hoofdlijnen eens is over de doelstelling van digitale samenwerking. Op brancheniveau samenwerken heeft zo z'n voordelen. Hiervoor kunnen zowel ondernemers als hun brancheorganisatie het initiatief nemen. Ook hierover leest u alles in deel 3.

“Het MKB ervaart in toenemende mate dat we een netwerksamenleving hebben. Ook MKB-bedrijven doen steeds minder alles zelf en steeds meer samen met andere bedrijven. Informatie- en CommunicatieTechnologie is daarom van steeds strategischer belang. Het is onmisbaar gereedschap voor elke ondernemer.” **Joep Brouwers, adjunct-directeur Brainport Operations BV.**

Nederland Digitaal in Verbinding uitgelicht

Nederland Digitaal in Verbinding is een initiatief van het Ministerie van Economische Zaken, waarin de organisaties ECP.NL, Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD), Media Plaza, SenterNovem, TNO en Syntens hun krachten hebben gebundeld. Deze partijen helpen u kansen te creëren én te benutten op het vlak van digitaal samenwerken met klanten, partners en leveranciers.

Op de website van Nederland Digitaal in Verbinding, www.ndiv.nl, vindt u meer informatie over de partners en hun aanbod, de activiteitenagenda en aanmelding. U vindt hier voordelen en praktijkvoorbeelden van slim digitaal samenwerken. Vul de korte vragenlijst in en u weet binnen vijf minuten wat digitaal samenwerken u oplevert. Zoekt u financiële instrumenten of wilt u direct aan de slag met de digibarometer of werkboeken? Kijk op www.ndiv.nl, of bel Syntens 088 444 0 444.

www.ndiv.nl

*“Door slimme, digitale samenwerking kunnen we beter inspelen op speciale wensen van de aannemer en de eindklant. Maatwerk zonder dat dit tot fouten of veel extra communicatie leidt. Een win-win situatie voor iedereen”, **Peter van Berkel, commercieel manager van aluminium gevelproducent Boeters Alubo.***