



Rob Kolenbrander, Algemeen Directeur Technolution

De naam van ons nieuwe blad 'Objective' staat voor een beschouwende blik naar de wereld waarin onze (potentiële) klanten zich bevinden in relatie tot onze diensten.

Prestaties voor de klant

In Objective vindt u visie, trends op technologiegebied, interviews met klanten, technologie-toepassingen beschreven vanuit het nut van de gebruiker en bijdragen van medewerkers. Dit voorwoord is het platform voor onze visie.

De kop 'Prestaties voor de klant' heeft betrekking op de veranderde marktsituatie. Gedurende de laatste jaren is er een sterke verandering opgetreden in de verhouding tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. De eisen van de opdrachtgever zijn weer leidend geworden in het commerciële verkeer. Daar staat gelukkig tegenover dat het leveren van échte prestaties door de opdrachtnemer weer vereist is.

Onze visie voor de toekomst is in feite eenvoudig. De opdrachtgevers van technologieleveranciers stellen zeer hoge eisen aan de toegevoegde waarde. Niks geen gehype of hier en daar wat handjes, maar bruikbare en meetbare prestaties op basis van fixed-price- en fixed-timeprojecten. Je moet de business en de toepassingen van de opdrachtgevers begrijpen en pro-actief productideeën aandragen. Voorafgaand aan de behoefte bij de opdrachtgever

moeten de nieuw toe te passen technologieën al zijn verkend en in testcases moet hands-on-experience zijn opgedaan. Opdrachtgevers eisen bruikbare producten binnen de specificaties. Als er sprake is van een duurzame relatie wordt door sommige opdrachtgevers zelfs een actieve risicoparticipatie in de productontwikkeling verwacht.

Dit vereist dat leveranciers redeneren vanuit het belang van de opdrachtgevers en zich ervan bewust zijn dat de doelstellingen van de opdrachtgever moeten worden gerealiseerd. Technologieleveranciers die aan deze eisen voldoen en de beste prijsprestatieverhouding leveren hebben de toekomst. Zij moeten hun interne organisatie vlijmscherp hebben ingericht waarmee een zeer efficiënt ontwikkelproces wordt gerealiseerd.

In de voor ons liggende jaren zal het uitbesteden van projecten toenemen. Wel zal aan deze projecten altijd een uitgebreide businesscase ten grondslag liggen, want een project uit de losse pols starten is niet meer van deze tijd.

Rob Kolenbrander
Algemeen Directeur Technolution

Je moet de business en de toepassingen van de opdrachtgevers begrijpen en pro-actief productideeën aandragen.