

Oplossingen voor een nieuwe (online) economie

Nieuwe tijden en nieuwe omstandigheden vragen om nieuwe kennis en oplossingen. U kunt niet het zelfde blijven denken en doen en betere resultaten verwachten.

De moderne economie is er één van vergaande samenwerking, slim delen van kennis en middelen en voortdurende innovatie op een duurzame wijze. Hoewel internet over techniek lijkt te gaan, zit drie kwart van het succes van innovaties in nieuwe manieren van werken. Menselijke normen en waarden worden hierin steeds belangrijker.

Het onderwijs is een broedplaats voor nieuw talent en een vindplaats van kennis en ideeën. Die kennis en uw talenten bij elkaar opgeteld zorgen voor meer ondernemerschap, bedrijvigheid en economische en maatschappelijke groei.

Vijf voorspellingen over internet

Als je jaren voorloopt, luistert slechts een klein groepje mensen naar je. Frans van der Reep, Lector Digital World, strateeg bij KPN en visionar ziet nu de eerste (massa-) toepassingen van voorspellingen uit het begin van deze eeuw.

We weten van de diffusion of innovation theory van Everet Rogers dat er altijd een klein groepje ondernemende mensen is dat innovatief is, een iets groter aantal mensen dat vernieuwing snel adopteert en dat de massa pas later volgt. De laatkomers zijn echter niet altijd slechter af. De ontwikkelingen buitelen zo snel over elkaar heen, dat iets wat helemaal in is, ook zo weer uit kan zijn omdat er iets beters op de markt is. Een goede vooruitziende blik en je voelsprietten voortdurend aan hebben staan, wordt dus steeds belangrijker. Frans van der Reep deed een aantal voorspellingen die uit zijn gekomen. Vijf daarvan zetten we voor u op een rijtje.

1. Community driven charters

De eerste voorspelling (2001) gaat over het maatwerk samenstellen van reizen via internet met een groep onbekenden.

Citaat: "... en de luchtvaart snel community driven 'ver-charterd'. Even wennen: charters zijn maatwerk, lijnvluchten bulk." Een passage uit de column 'De verhalen verteller' in Management en Informatie van 2001, uitgave 4. Hierin legt hij verbanden tussen schijnbaar losstaande feiten en plaatst ontwikkelingen in een andere context. "Succesvolle leiders van ondernemingen zijn verhalenvertellers. Plezierige bijkomstigheid is dat zij daarmee een strategisch perspectief weten te scheppen. Inzicht genereert uitzicht." Één van de voorbeelden hiervan lezen we op DutchCowboys op 18 oktober 2013 met de kop "Transavia bedankt Facebook fans met eerste crowdsourced fanflight". Fans van Transavia en luisteraars van Radio 538 deden mee aan een Facebook-actie en hebben volledig op maat een reisje samengesteld en genoten. Zo heb je crowdsourced reisjes, events, muziek, etc. Internet is hierin het middel dat de kosten voor coördinatie van vraag en aanbod drastisch heeft verlaagd.

Dit nummer

Vijf voorspellingen over internet **Pag. 1**

Learning by Doing Business Resultaten. **Pag. 2**

Trends: crowdfunding en mobile learning. **Pag. 3**

De volgende ronde seminar. **Pag. 4**

2. De middeleeuwen komen terug

In hetzelfde blad 2001 uitgave 2, schreef Frans de column "Internet – Back to the middle ages". "Doordat met internet plaats en tijd als belangrijkste factor in het proces van informatieoverdracht min of meer wegvallen ontstaan allerlei parallellen met de de Middeleeuwse structuren, organisaties en werkwijzen." De terugkeer van de ruilhandel zien we bijvoorbeeld in de Zuiderling, de munt van Rotterdam Zuid, georganiseerd via Internet en lokale ontmoetingen. Lokale munten stimuleren de lokale economie, wat ook te zien is in diverse andere regio's in de wereld. Verder noemt hij de pest die terug is in de vorm van virussen, evenals de schandpaal die sommige winkeliers via een website of facebook hebben ingesteld na de zoveelste inbraak en stadsmuren in de vorm van firewalls. Het maken van deze parallellen heeft ons geholpen om nieuwe ontwikkelingen beter te begrijpen en te benutten.

3. Wie niet gezien is, is weg

Steeds meer winkelstraten komen leeg te staan. Internet maakt uw aanbod eenvoudiger vergelijkbaar en grote ketens kunnen tegen lagere prijzen, inclusief verzending, steeds vaker hetzelfde aanbieden. Als u niet heel speciaal, of eenvoudig te vinden bent op internet, wordt het steeds moeilijker om uw business in stand te houden. Dit geldt niet alleen voor bedrijven, dit geldt in toenemende mate ook voor individuen. Internet maakt van iedereen een ondernemer die moet weten waar die echt goed in is. Het enorme aantal zzp'ers in Nederland is hier een uiting van en dit wordt niet alleen veroorzaakt door gedwongen ontslagen, maar vooral doordat veel bedrijven hun voordeel als organisatie van werk en inkomen zijn kwijtgeraakt aan de veel goedkopere internetorganisaties. Wie niet gezien is, is weg geldt dus voor bedrijven en u als persoon. U zult voortdurend na moeten denken over uw waarde(n).

20 november organiseert
Inholland Rotterdam de
ondernemersdag 'Get started in
010' vol workshops en
interessante sprekers voor
studenten en ondernemers.

Met o.a. De Winkelmeiden,
Vitaminspiration, Kamer van
Koophandel, 'Wordt een
winnaar' en meer.

De toekomst van ondernemen
wordt steeds meer bepaald door
nieuwe combinaties, creativiteit en
flexibiliteit. Een goed idee alleen is
niet voldoende, je zult ook de
uitvoering handig, praktisch en
waarde(n)vol moeten organiseren.
Samenwerking wordt hierin steeds
belangrijker. Het leggen van
verbindingen tussen studenten,
bedrijven, onderzoekers en
potentiële klanten is één van de
manieren om waarde(n)vol
onderwijs te creëren. Onderwijs
waarin de praktijk en theorie
samenkomen door creativiteit,
initiatief en persoonlijke inzet en
passie.

Kijk voor meer informatie op
www.inholland.nl/digitalworld

Passie Passie & Passie

Op zoek naar interessante
vergezichten en perspectieven
op hedendaagse vraagstukken?

www.fransvanderreep.com



Vervolg van de voorspellingen

4. Bedrijven worden projecten

Bedrijven worden steeds meer projecten, zo was één van de voorspellingen. Een mooi voorbeeld hiervan is 'De Winkelmeiden'. Ondernemster Janet van Huisstede bracht in 2008 haar zeven academisch geschoolde werknemers onder bij haar concurrenten of hielp ze opweg om zelfstandig ondernemer te worden. Samenwerken in betekenisvolle (nieuwe) combinaties wordt steeds belangrijker. Er is **ruimte voor kansen**, letterlijk. De eerder genoemde leegstand wordt namelijk door De Winkelmeiden in Vlaardingen en Schiedam aangepakt met pop-up stores. Hierin moedigt ze ondernemers aan om in concept-stores unieke combinaties te maken en vooral vanuit een beleving te verkopen. Kunstenaars werken vaak al op deze wijze. Steeds vaker organiseren zelfstandig ondernemers zich via een coöperatie of tijdelijk project. Dit is vaak vraaggedreven. In projecten zijn het relatiernetwerk en persoonlijke marketing van belang en zijn de overheadkosten vaak lager dan de overhead van grote bedrijven. Ook binnen bedrijven wordt dit mechanisme steeds meer toegepast.

5. Flatfee pricing voor voice en data over internet

In de lectorale reden van Frans op 27 oktober 2004 voorspelt hij dat de prijsstructuur van telefonie en data naar flatfee aanbiedingen gaat voor enkele euro's per maand en dat dit het design van klantinteractie in hoge mate gaat bepalen. U moet er toch niet aan denken dat we per tweet of bezoek aan een website zouden moeten afrekenen? Zo was de prijsstructuur in 2004 in feite echter wel. De toegang tot mensen, kennis en organisaties is met internet in hoge mate persoonlijker, eenvoudiger en goedkoper geworden. De klant kan eenvoudiger 'bij u naar binnen' en nog belangrijker, het naar binnen halen van de klant bespaart u kosten in administratie, marketing, productontwikkeling en organisatie.

De combinatie van 'bricks en clicks', de combinatie van fysieke winkels en internet, lijkt in veel branches de beste combinatie. Er gaat toch niets boven een vriendelijke glimlach van een verkoop- of servicemedewerker en het gemak van je pakketje ophalen wanneer het je uitkomt?

Wordt vervolgd....

Learning by Doing Business, de resultaten van kennisvalorisatie

"Door kennis en kunde getriggerd"

In het kader van kennisvalorisatie, waarin kennis en ervaring met een groep ondernemers wordt vertaald naar meer, betere of nieuwe business, organiseert het lectoraat Digitaal World reeksen workshops onder op het thema Online Ondernemen. Op weg naar meer, nieuwe en betere business.

De belangrijkste stap hierin is om te ontdekken waar de ondernemer echt in uitblinkt en hoe dit past in de context van internet en de veranderende markt. In twee vervolgstappen worden nieuwe oplossingen gevonden en een nieuw business model gemaakt voor een duurzame toekomst. Zzp'ers, studentondernemers, kleine en middelgrote bedrijven doen mee.

"Ben ik nog wel bij de tijd?"

Een van de redenen om deel te nemen is de vraag of je als onderneming nog wel bij de tijd bent. De aanleiding kan internet zijn, de oplossing ligt soms op een heel ander vlak. Wordt je product bijvoorbeeld in de winkel op prijs vergeleken met een webshop, dan is de vraag al snel hoe je zelf een webshop maakt. Onze ervaring is echter dat de oplossing in eerste instantie vaak op een heel ander vlak ligt. Als kleine onderneming leg je het af tegen de grote multinationals en prijsvechters. Een andere verkoopmethodiek, marketing en relatie met je directe omgeving kan veel meer waarde genereren. Internet en social media volgen dan, maar dan op een unieke en waarde(n)volle wijze.

Actuele trends

Crowdfunding – steeds vaker worden nieuwe ideeën gefinancierd door belanghebbende burgers of bedrijven. De onderneming zet een idee op een crowdfunding platform en binnen een bepaalde tijd moet er voor een bepaald bedrag zijn ingetekend. Heb je een goed idee en kun je dit idee ook goed promoten onder je doelgroep, dan is de kans groot dat je van start kunt met je onderneming en je eerste klanten meteen binnen hebt.

Mobile learning – We worden steeds mobieler en onze vraag wordt steeds meer geprikkeld door de context waarin je je begeeft. Met je smartphone, tablet, mp3-speler of laptop heb je toegang tot een wereld aan e-learning modules, wiki's, en andere bronnen van informatie. Veelal kun je vragen stellen aan de community van andere mobile learners en kun je je eigen informatie met anderen delen. Het leren verschuift hiermee van het klas- of cursuslokaal naar een willekeurige plek met toegang tot internet en andere mobile learners.

Impact

op bedrijfsvoering

Medewerkers kunnen dus de hele dag en overal leren!

Veel informatie is gratis of tegen lage kosten op een handige manier beschikbaar.

Kwaliteitsmanagement en filtering worden belangrijker. Wie bepaalt of de kennis op het juiste niveau is aangeboden?

Hoge kwaliteit kennis van top universiteiten, hogescholen en ambachtsscholen is steeds meer online beschikbaar. Uit onderzoek blijkt dat de beste resultaten voortkomen uit een combinatie van e-learning en dialoog met experts.

Crowdfunding kun je natuurlijk ook intern doen. Wie tekent er in op een goed idee? En blijkt je idee dan wel zo goed te zijn?

Crowdfunding is geen 'easy money'. Je zult een goed idee moeten hebben en internet en social media goed moeten inzetten.



Een aantal reacties op de workshops: “Verrassend. Inspirerend. Heerlijk. Anders dan anders. Vaak hoor je in workshops of lezingen alleen hoe het moet. Alleen theorie en dan moet je vervolgens zelf gaan bedenken hoe je het toepast. Bij deze workshops moest je zelf aan de slag. Vooral de gesprekken met de fellows en de lector zijn bijgebleven. Veel kennis aanwezig.”

Bijblijven en continu je business verbeteren waren een paar van de motieven om deel te nemen. De bedrijven zijn bewust bezig met vernieuwing en innovatie en vinden dat je goed op de ontwikkelingen moet inspelen en je eigen toekomst daarin moet bepalen. Alle deelnemende bedrijven zijn getriggerd door een ervaring met de lector of fellows van het lectoraat Digital World. Sommige oplossingen hebben direct geleid tot meer business, andere oplossingen moeten nog verder uitgewerkt worden. Het heeft de ondernemers een scherper beeld gegeven op hun vraag en hun business. De bijeenkomsten zijn op verschillende locaties geweest. Dit is goed voor het netwerk en geeft zicht op de vraagstukken van andere bedrijven. Hollandridderkerk is een voortreffelijk en inspirerend gastheer geweest op een van de bijeenkomsten. In de rondleiding door het bedrijf heeft het bedrijf haar passie voor het grafmediavak laten zien evenals de hoogwaardige technologie en innovaties waar het bedrijf mee werkt. De feedback van de deelnemers heeft geleid tot verbetering van de onderdelen: ken je waarde en het waarom, de oplossingen-carrousel en het complete business doen model. Dit is inmiddels ingezet in een nieuwe ronde met deelnemers uit de communicatiebranche.

Deze maand in vraag & antwoord:

V: Hoe kan ik de steeds grotere stroom aan informatie verwerken?

A: Is het je helder wat je wilt weten? En als het jouw vraag is, dan heeft het waarschijnlijk ook waarde voor je klanten. Maak er een dienst van en zorg ervoor dat jouw informatievraag geld of goodwill oplevert. Als het je helder is, bepaal dan je zoekstrategie. Ga je browsen of doelgericht zoeken? Heb je kenmerkende woorden die passen bij jouw business of wil je juist zoeken naar woorden die bij jouw business passen?

Gebruik het gemak van technologie. Sommige zoekmachines kunnen op basis van jouw zoekwoorden een periodiek rapport opmaken. Denk bijvoorbeeld aan [Yahoo pipes](#), [Google alerts](#) en [Google currents](#). Er zijn applicaties die je zoekresultaten op ingenieuze wijze verzamelen en presenteren. Denk bijvoorbeeld aan [genio](#) en [paper.li](#). Actuele informatie nodig of heel snel iets leren over een onderwerp? Gebruik dan de zoekfuncties van Twitter of Youtube. Kijk zeker even op de [SuperSearch](#) pagina van Hans den Hartog, research fellow lectoraat Digital World.





Kennis recycling & -opwaardering

In de wetenschap wordt het kennisvalorisatie genoemd; het tot waarde brengen van kennis voor de ontwikkeling van economie en maatschappij. Wat ons betreft bent u straks gewoon een betere onderneming die internet goed weet in te zetten en meer, nieuwe en betere business doet.

De meerwaarde van online ondernemen?

18 november 2013 seminar bij de Kamer van Koophandel Rotterdam

Vragen over internet hebben niet altijd een internetoplossing.

Vragen over de inzet van internet leiden op dit moment soms tot existentiële vragen. Immers via internet wordt het steeds makkelijker en goedkoper om antwoorden te vinden, iets te organiseren, te kopiëren of iets aan te bieden. Voordat u aan een webshop begint, een community start of social media gaat inzetten, zult u zich moeten afvragen of en hoe u zich in deze ontwikkeling denkt te gaan positioneren en wie in dit speelveld uw concurrenten zijn.

In dit seminar, in samenwerking met de Kamer van Koophandel Rotterdam en ondernemersverenigingen in Rotterdam, laten we u praktische voorbeelden zien en bedrijfscases uit de eerste twee rondes van de Online Ondernemen, opweg naar meer, nieuwe en betere business sessies.

Wat gelooft u meer: het zien en horen, of het zelf ervaren?

In het seminar laten we u graag ervaren wat de impact van internet op leven en werk is. We kunnen u de voorbeelden laten zien en horen, maar wat ons betreft gaat het om learning by doing business. Leren, met een stevige business doelstelling. Na het seminar bieden we derhalve wederom de gelegenheid om in te schrijven voor de volgende ronde van workshops. Hiervoor is per ronde plaats voor 10 ondernemers, die willen investeren in het verbeteren van hun business. Een aantal kenmerken is een pré: u bent ondernemend, u wilt uw business vergroten, vernieuwen of te verbeteren, u bent bereid om anderen te helpen, u heeft lef om nieuwe dingen uit te proberen en nieuwe ideeën te onderzoeken. Het is een leerzaam, leuk en waarde(n)vol samenspel.

Internet & Ondernemen Nummer 02 2013



Internet en Ondernemen

Kennisrecycling & -opwaardering



Posthumalaan 90
3072 AG Rotterdam

Aangeboden door:
Lectoraat Digital World
Hogeschool Inholland

Mede gefinancierd door:
Agentschap NL en
Kamer van Koophandel
Rotterdam.

Mede mogelijk gemaakt door:
MKB Rotterdam
Ondernemersvereniging
Rotterdam Zuid
Rogiad

Meer info:
www.whydigital.nl
www.inholland.nl/digitalworld

Onderdeel van:
www.valorisatierotterdam.nl

Seminar: De meerwaarde van online ondernemen?

18 november 2013 bij Kamer van Koophandel Rotterdam

Komt u direct uit het werk? Eet dan een broodje mee. Vanaf 17.30 uur bent u welkom.

Om 18.30 starten we met keynote speaker Frans van der Reep.

U kunt vervolgens kiezen uit workshops met visies, praktijkcases en gelegenheid om uw eigen vragen te laten beantwoorden.

Tot slot kunt u onder het genot van een drankje mensen ontmoeten en napraten. U kunt zich met u NAW gegevens opgeven via digitalworld@inholland.nl. Laat dan even weten of u een broodje mee-eet en blijft voor een drankje. **Het seminar is gratis.** Na inschrijving gaan we uit van deelname. Bij afwezigheid zonder afmelding voor 15 november brengen we € 55,- in rekening. U kunt eventueel een collega laten komen indien u niet in de gelegenheid bent.

U kunt zich dan tevens inschrijven voor de **workshops Online Ondernemen**. Deze vinden plaats op maandagen **25 november, 9 december 2013 en 13 januari 2014**. De kosten hiervoor zijn € 295,00 excl. btw, voor studenten € 100,00 incl. btw en zijn mede gesubsidieerd door Agentschap NL en de Kamer van Koophandel Rotterdam.

Meer informatie kunt u opvragen bij mirjam.louter@inholland.nl en 06-15279353.