

Leiderschap in een digitale wereld

Jan W. Veldsink Msc

www.aikima.com

“All companies must become internet
companies or die,
and this is not an option.”

Intel chairman Andy Grove

September 1999

Opmerkelijke bevindingen

- IT als waardegenerator
- Bereidheid grote investeringen in IT
- Onvoldoende strategische toepassing van IT

“Bedrijven willen wel, alleen doen het nog niet”

De uitdaging

65%

Heeft de transformatie van de IT-organisatie tot 'value center' hoogste prioriteit

Uitdagingen

- Wereldwijde concurrentie
- Snel groeiend belang van digitalisering
- Continue vernieuwing van producten en diensten
- Snelle technologische ontwikkelingen
- Alles kan gekopieerd worden op de wereldwijde markt van ideeën

Leiderschap in een digitale wereld

De ondernemersgeest die:

- de virtuele en de fysieke wereld weet te integreren
- de lijnmanagers en IT'ers weet samen te brengen

Kennis

64%

Van de IT-managers
vindt dat topmanagers
onvoldoende verstand
hebben van IT

Waarom Lukt Het Niet?

- Besturingsmodel verouderd
- Budgetcultuur remt vernieuwing
- Projectmanagement onvoldoende
- Weinig kennis en visie
- IT is teveel carrière-obstakel

“IT-kennis in de raad van bestuur
maakt het leven gemakkelijker”

“Zonder lijnmanagement met
kennis over IT begin je niets”

Ontwikkeling IT als boardroomissue



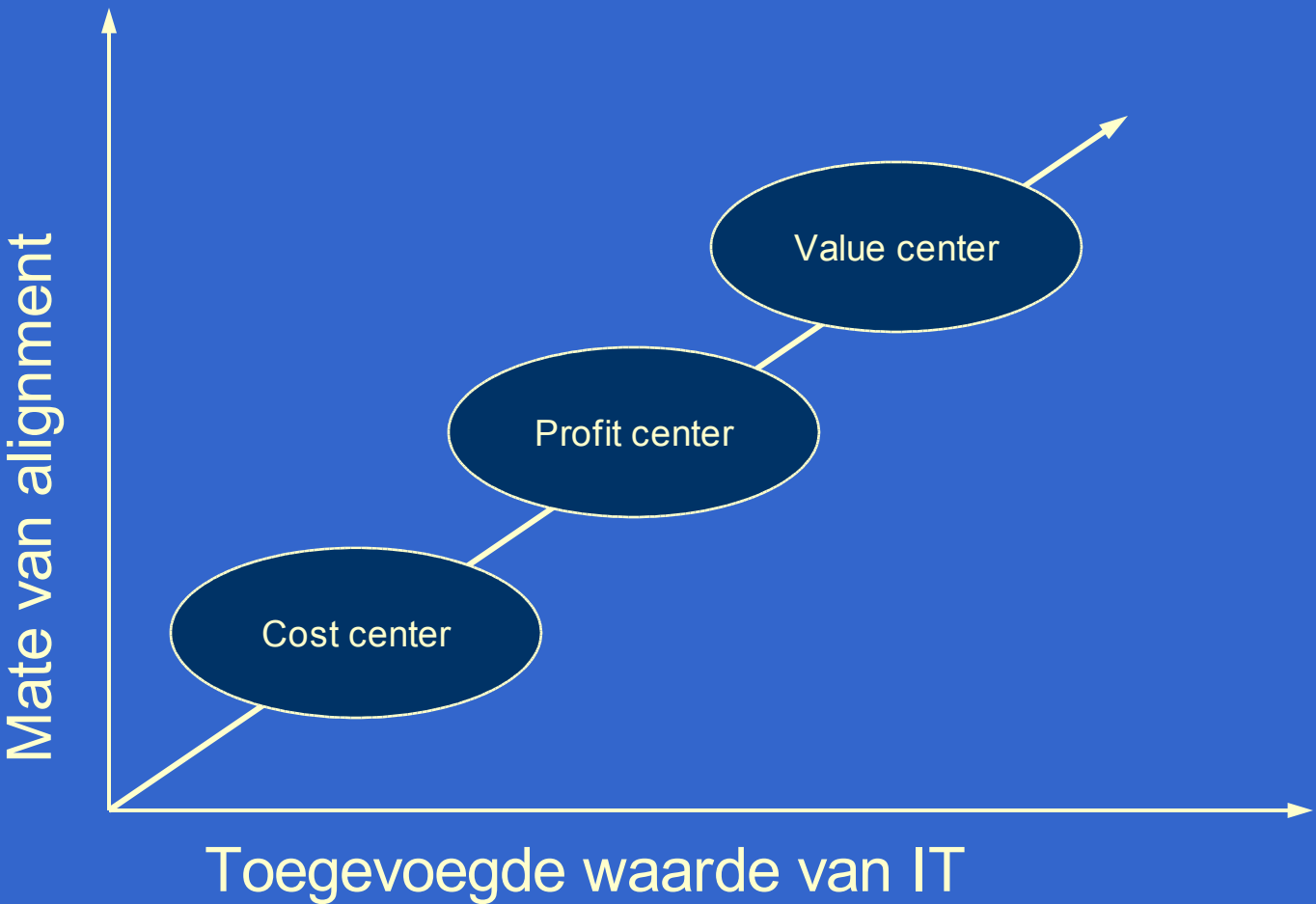
Alignment

Slechts

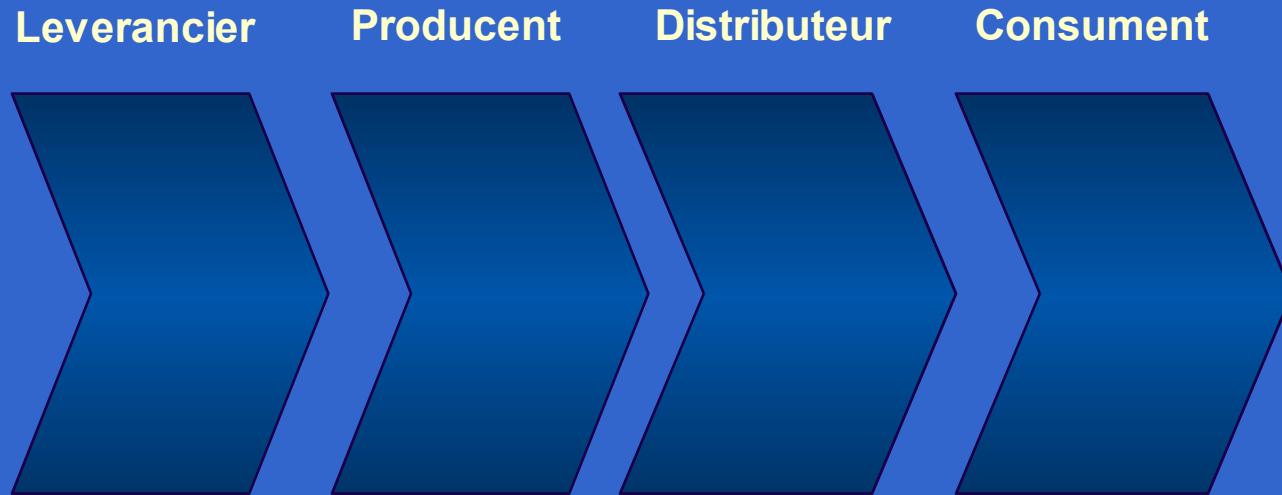
28%

Evalueert projecten
aan de onderliggende
businesscase

Alignment



Value chain



Downstream value

Firm value

Upstream value

Porter's value chain model

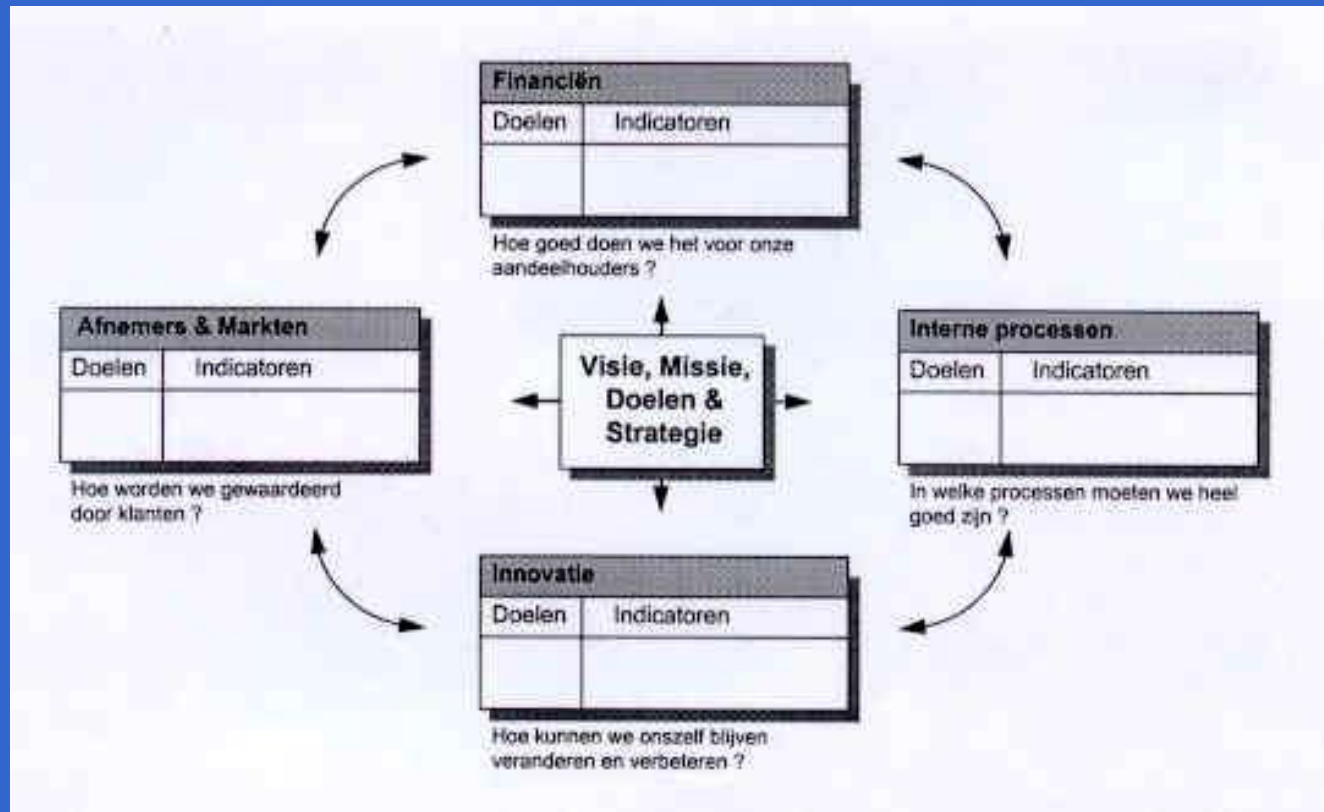
Budget Voor IT

- Budget veelal niet inzichtelijk op input
- Waardetoevoeging onbekend
- Budget veelal politiek bepaald
- Sturen op hoogte en niet op invulling

Noodzaak Tot Verandering

- Steeds meer geld naar IT
- Afhankelijkheid neemt toe
- Budget in zit vast in het verleden
- Oud zeer ontsteekt sneller
- Inzet IT is bepalend voor concurrentievermogen

Balanced scorecard...voor IT....

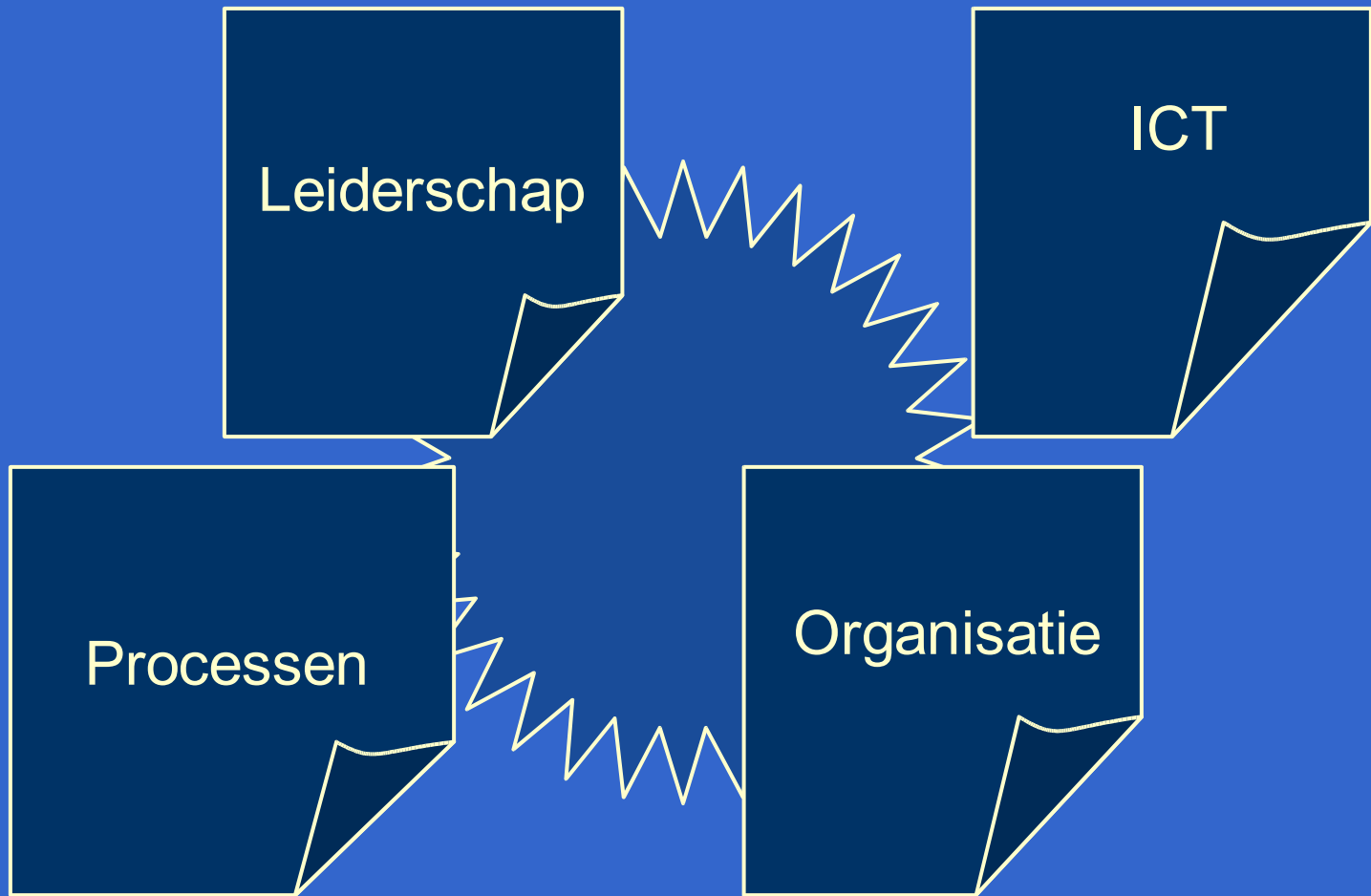


De Balanced Scorecard Kaplan & Norton

Wat Te Doen?

- Budget inzichtelijk op waarde
- Kennis lijn vergroten
- Beloningsstructuur veranderen
- Focus extern blijven richten
- Infrastructuur op orde krijgen
- Nieuw besturingsmodel

Dit te doen!!!!



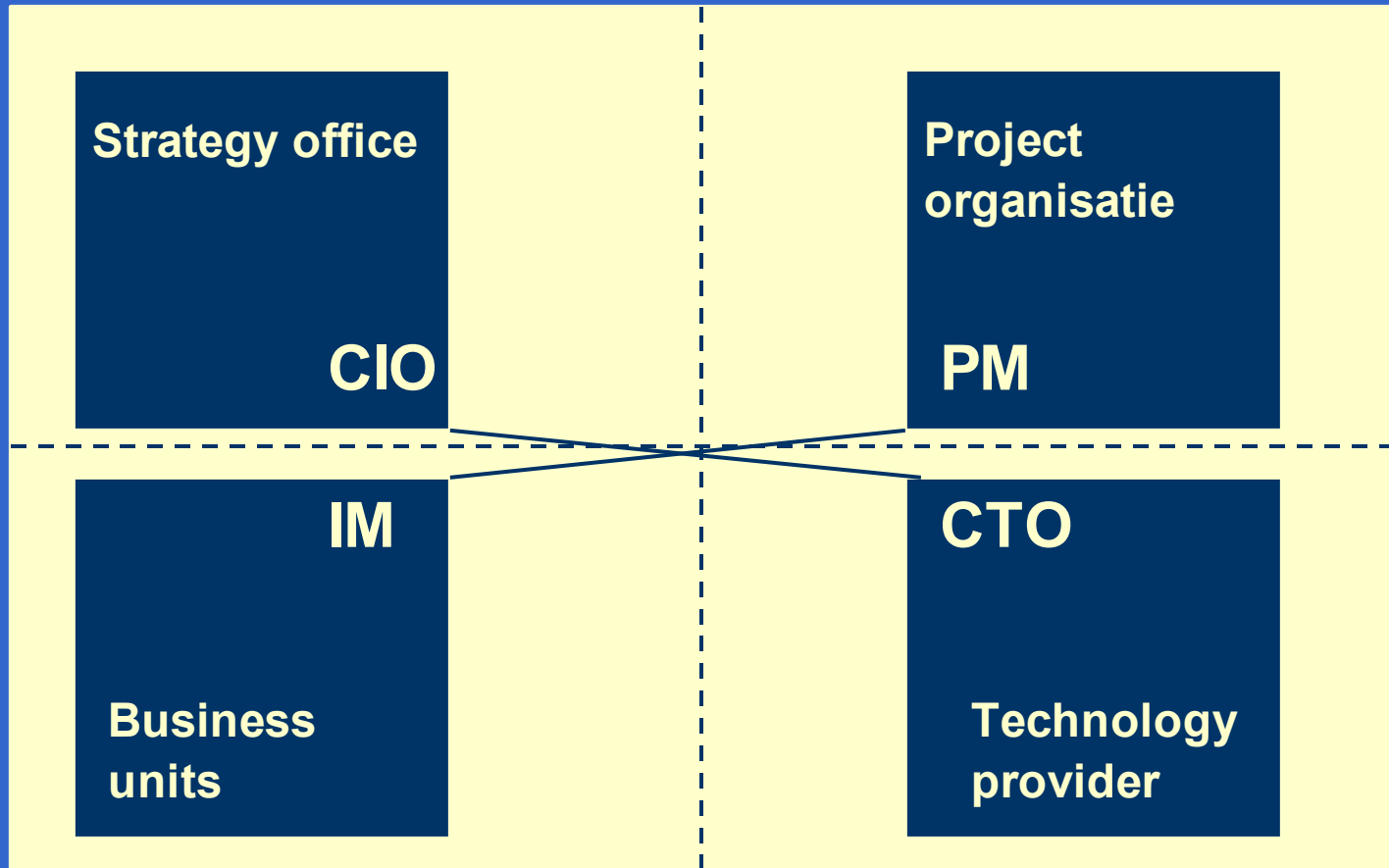
Huidig model

- IT resorteert veelal onder financiën
- Sturing vanuit IT op financiële gronden
- De financiële topmanager en het hoofd IT kunnen niet oordelen over de toegevoegde waarde van IT voor de business

Het Nieuwe Besturingsmodel

- Volwassen vraag- en aanbodzijde interne markt
- Alleen **CIO** is niet voldoende
- **CTO** is aparte topmanager
- Toekomstige business voor markt**IT**-managers
- **CIO** is geen controller of consensuscoördinator

CIO-organisatie



Kennis en technologie

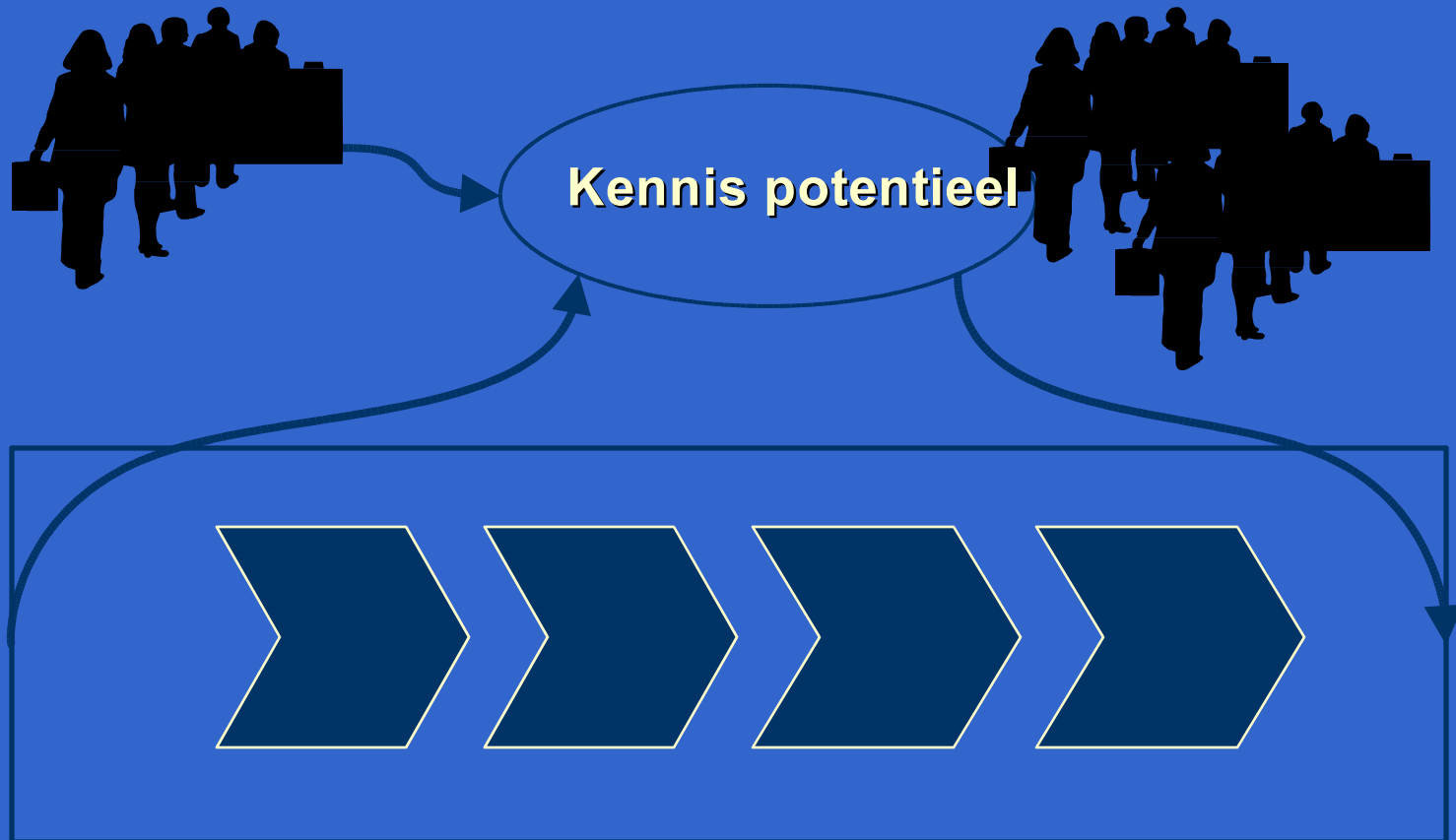
Het ontoegankelijke toegankelijk maken

- Data mining
- Kennissystemen
- Zoekmachines voor Intra-/Extra-/Internet

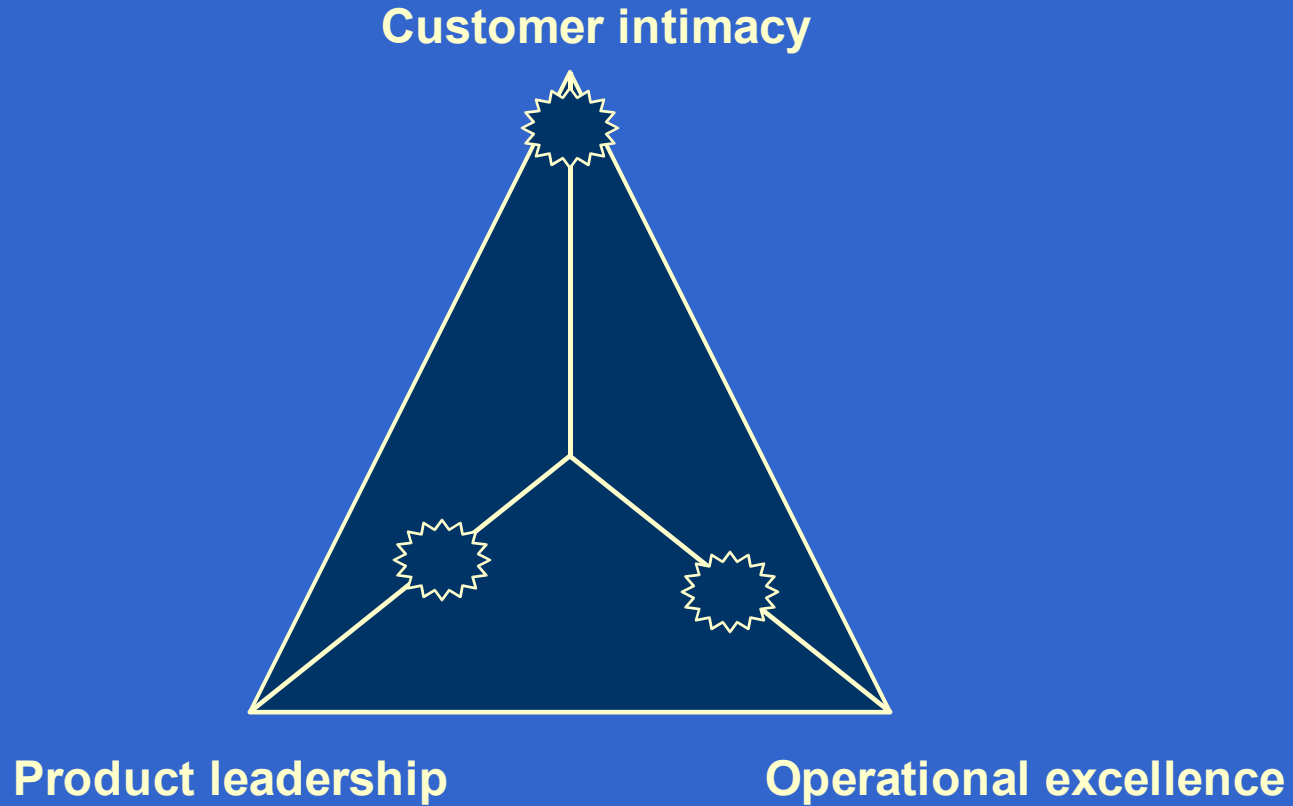
Communicatie faciliteiten

- Intranet en groupware
- Video conferencing

Continue verbetering van competenties



Value disciplines



Value disciplines

- **Customer intimacy**

Competentie op gebied van het ontwikkelen van duurzame **relaties** met specifieke **klanten**

- **Operational excellence**

Competentie op gebied van voortdurend en volledig (her)**benutten** van middelen

- **Product leadership**

Competentie op gebied van het tijdig introduceren van **vernieuwende** producten en diensten

Essentie van het nieuwe spel

Klanten zijn het centrum van het digitale zenuwstelsel van de organisatie.



De Case

Opdracht:

Geef aanbevelingen vanuit de drie strategische intenties

- Customer intimacy
- Product leadership
- Operational excellence