

Consultants United

Informatie Consultants United

Consultants United is een gezamenlijke uitgave van Delphino Consultancy en Themis Consultancy. De Consultants United nieuwsbrief verschijnt 4 keer per jaar.

Door middel van deze nieuwsbrief willen we zowel collega consultants als opdrachtgevers de gelegenheid geven op de hoogte te blijven van wat er speelt op de markt en waar mogelijke oplossingen bij uitdagingen kunnen worden gevonden.

Heb je interesse om een bijdrage te leveren aan deze nieuwsbrief, neem dan contact op met Angelo Hulshout (06 2531 9743) of Sonja de Bruin (06 5057 9966).

Wil je deze nieuwsbrief ontvangen of wil je het abonnement beëindigen, dan kun je dat op onze website www.consultants-united.nl aangeven.



De andere kant van 2009

De eerste uitgave van de Consultants United nieuwsbrief in 2010 is een feit. We zijn aan de andere kant van 2009 beland, een jaar dat in het teken stond van crisis, ontslagen en bezuinigingen. Ook zelfstandigen zijn hierdoor geraakt, maar zoals het hen betaamd zijn de meesten wel overeind gebleven door actief achter werk aan te gaan en nieuwe markten of andere klantenkringen aan te boren. Sterker nog, door ontslagen bij grote bedrijven als Philips, NXP, ING, ABN AMRO en veel dienstverleners zijn er zelfs meer zelfstandigen bijgekomen. Veel ontslagen werknemers grijpen hun ontslag aan als kans om als zelfstandige aan de slag te gaan, al dan niet gebruikmakend van de 'starten vanuit de WW' regeling van de overheid. Regelmatig duiken dan ook kreten in de media op van de strekking 'de zelfstandigen gaan de economie redden'. Of dat echt zo is, kunnen we niet overzien, maar het is een feit dat we als zelfstandigen, al dan niet als consultant, nog steeds allemaal aan het werk zijn en onze bijdrage leveren. In eerste instantie om te leven en om werk te doen dat we leuk vinden. Misschien is er incidenteel ook wel een zelfstandig ondernemer die zich als doel heeft gesteld de economie te redden, maar wij hebben hem nog niet gevonden. Onze bijdrage dit jaar zal, met enige vertraging, worden om niet alleen een netwerkplatform voor zelfstandige Consultants en ondernemers op te zetten, maar om ook een site te lanceren waar we elkaar van opdrachten en tips kunnen voorzien, zonder de tussenkomst van CV-schuivers en bemiddelingsbureau's. Daar zijn er al enkele van, maar er zijn er maar weinig (of geen) die specifiek gericht zijn op hoogopgeleide zelfstandigen, en die

ook werken vanuit het principe 'voor- en door zelfstandigen'.

We kiezen voor een gefaseerde start, waarbij Fase1, deze nieuwsbrief, inmiddels een jaar loopt. Fase2, een ontmoetingsplaats in de vorm van een forum volgt over enkele weken en Fase3, in de vorm van een tips- en opdrachtensite, volgt op de grens van het eerste en tweede kwartaal. Wat er daarna gebeurt, hangt van ons en van jullie af. We hopen jullie daarom binnen enkele weken te ontmoeten op het forum.

Het Consultants United team.

Een ondernemer zoals jij!

Zoals waarschijnlijk iedereen die de stap naar zelfstandig ondernemerschap zet werd ik ook vragend aangekeken. 'Jij? Ondernemer?'. In dit artikel willen wij laten zien dat jij ook een ondernemer bent en ondernemerschap in je hebt, anders zou je de stap of het voornemen hiertoe niet zetten. Onze visie komt voort uit het ondernemerspad dat wij zelf volgen en de vele trainingen ondernemerschap vanuit Performance Company.

Wat is ondernemerschap?

'Ondernemerschap' of entrepreneurschap is initiatief nemen. Joseph Schumpeter omschreef de ondernemer als 'een persoon die bereid en in staat is een nieuw idee of uitvinding om te zetten in een succesvolle vernieuwing'.

De beschrijving van zowel ondernemerschap als het ondernemer zijn beschrijft wat er gedaan moet worden. Het tonen van initiatief, het zien van marktkansen, het organiseren van je eigen werk. De beschrijving zegt echter niets over **hoe** je dat

In deze uitgave

- De andere kant van 2009 **P.1**
- Een ondernemer zoals jij! **P.1**
- Boekrecensie Ík! **P.2**
- Succesvol scrum toepassen **P.2**
- Sleutels tot succes **P.3**
- Agenda **P.3**
- Boekrecensie Six Sigma **P.4**
- Een eigen bedrijf **P.4**
- Acquisitie voor ZZP-ers **P.5**
- Practical Product Lines 2009 **P.6**
- Code Generation 2010 **P.6**

Boekrecensie: IK

Gezond egocentrisme meer effectiviteit

Kan een boek je leven veranderen? Dat is wel erg veel gevraagd, maar dit boek kan je zeker helpen om voor jezelf duidelijk te krijgen wat je belangrijk vindt in het "leven" en welke doelen je wilt stellen.

Het is een zwaar onderwerp, maar het wordt in dit "IK"boek op een leuke, en soms ook wel, confronterende manier gebracht. Voor degene die wel eens een presentatie van Remco Claassen hebben



bijgewoond; hij schrijft zoals hij presenteert. Voor de niet-ingewijden, Remco Claassen is een cabaretier met een missie.

In het kort gaat dit boek over het feit dat mensen lang nadenken over de vakantiebestemming en de aankoop van een huis, maar niet of nauwelijks over wat ze met het leven willen.

Een prachtig citaat uit het boek illustreert dit: Ook Alice in Wonderland heeft niet helder wat ze wilt. Op haar vraag aan de kater –als ze verdwaald is -, welke kant ze op moet, is de wedervraag: "Dat hangt er vanaf waar je uit wilt komen". "Oftewel het is niet zo belangrijk welke route je kiest, als het resultaat niet uitmaakt.

Ik ben niet helemaal eerlijk geweest met deze recensie; het is namelijk al de tweede keer dat ik dit boek lees. De eerste keer heb ik het gelezen in de periode dat ik mijn bedrijf opstartte. En heb, zoals dit boek voorschrijft, mijn eigen mission statement geschreven. Het was een lastige klus, maar het heeft mij zeker geholpen om mijn richting te bepalen.

Wat mij betreft is dit boek een echte aanrader.

Sonja de Bruin

www.themis-consultancy.nl

dan moet doen en hoe je je als ondernemer behoort te gedragen. We krijgen dan te maken met de beelden en de vooroordelen die er bestaan ten aanzien van een succesvolle ondernemer.

Wat verwacht de omgeving van jou als ondernemer?

Richard Branson heeft op een rij gezet wat de kenmerken zijn van een succesvol ondernemer.

Een bewerking daarvan:

1. Integriteit
2. Bescheidenheid die aanzet tot persoonlijke ontwikkeling
3. In staat de juiste mensen aan te trekken (Toptalent)
4. Is anders en beseft dat
5. Is trots op het succes van anderen
6. Gericht op actie
7. Kan snel schakelen
8. Durft risico te nemen
9. Gedreven Klantgericht
10. Pragmatisch
11. Toont Leiderschap

Wat moet je met dit Ideaalbeeld?

Als je wilt voldoen aan bovenstaande kenmerken dan kan het onderstaande plaatje wel eens werkelijkheid worden:



De kunst is om het ideaalbeeld dat anderen hebben van ondernemerschap te gebruiken ter inspiratie.

Met het ideaalbeeld kun je niets. Waar je iets mee kunt is wat jij in je hebt om een succesvol ondernemer te zijn of zoals wij het graag verwoorden: Welke talenten heb jij voor ondernemerschap?

Ga eens rustig zitten en schrijf voor jezelf eens 20 talenten van jezelf op die jou een succesvol ondernemer maken. Is 20 veel? Misschien wel, maar als ik vraag 20 verbeterpunten als ondernemer van jezelf op te schrijven, dan ben je

waarschijnlijk zo klaar.

Sta even stil, eventueel samen met anderen, wat jou tot een succesvol ondernemer maakt en ga ervan genieten! Hoe? Door dat te gaan doen waar je goed in bent!

Michel Bergman & René Janssen

www.performancecompany.nl

Succesvol Scrum toepassen

Scrum wordt de laatste jaren steeds meer gebruikt voor de ontwikkeling van software voor technische producten. Ik heb het zelf bij diverse bedrijven ingevoerd in een bestaande projectorganisatie. Onder welke voorwaarden kan je nu profiteren van Scrum in je eigen organisatie? Hier geef ik wat tips op basis van mijn praktijkervaring met Scrum in automotive, medical en internet.

Wat is Scrum?

Veel lezers van Consultants United zullen Scrum kennen als "agile" methode voor projectmanagement. Agile ontwikkeling optimaliseert de producteigenschappen binnen randvoorwaarden als kosten en tijd.

Bij Scrum wordt software iteratief ontwikkeld in *sprints* (time boxes van 2 tot 4 weken). Aan het eind van elke sprint wordt geteste en werkende software opgeleverd. Enkele belangrijke elementen van Scrum:

- Slechts drie rollen: *teamlead*, *product owner* (de "actieve opdrachtgever") en *Scrum master* (procesbegeleider++)
- Scheiding overall planning van detailplanning. Die laatste doet het team zelf. Vooral bij een project met meerdere teams zorgt dit voor beheersbare planningen.
- Precies genoeg gedefinieerde processen
- De teamleden hebben alle benodigde competenties voor het maken van werkende, geteste software die elke sprint wordt opgeleverd.
- Veranderingen in de projectopdracht zijn normaal en niet iets om je tegen in te dekken.
- Een product kan doorontwikkeld worden tot het interessant genoeg is om het daarna snel voor vrijgave gereed te maken.

Waarom Scrum?

Scrum kan projecten met deze kenmerken verbeteren:

- een lange voorbereidingsfase
- problemen komen pas op het eind naar voren
- het project kan niet worden afgesloten, het is al lange tijd "bijna klaar"
- medewerkers voelen zich een radartje
- deelproducten worden telkens van de ene groep naar de andere overgedragen (bijvoorbeeld product-specificaties)
- moeilijk om op tijd en binnen budget klaar zijn
- specificaties kunnen niet worden aangepast

tijdens het project

Scrum invoeren

Belangrijk bij invoering van Scrum: begin direct en stap niet in de "klassieke" valkuil eerst alles tot in detail te willen voorbereiden. Scrum gaat over iteratieve verbetering, niet alleen van het product maar ook van de werkwijze.

Als je Scrum voor de eerste keer toepast, moet je je realiseren dat je de bestaande cultuur, werkwijzen en tooling bewust gaat forceren door de korte ontwikkelcycli. Hierdoor zullen snel veel (al bestaande) problemen aan het licht komen. In de oude werkwijze vind je die problemen typisch pas terug aan het eind van een project. Denk aan integratieproblemen tussen teams, kwaliteitsproblemen van de software, problemen rond het reserveren van testopstellingen enzovoort.

Bijvoorbeeld: software moet gemakkelijk gebouwd en getest kunnen worden. Anders kan een team niet na elke sprint geteste software opleveren. Dat klinkt logisch maar er is nogal wat voor nodig. Voorbeelden zijn automatisch testen en configuratiemanagement. Vooral bij een project met meerdere teams is het raadzaam om eens te kijken naar decentraal configuratiemanagement, waar elk team (of zelfs: elke ontwikkelaar) zijn eigen "boom" heeft om software te ontwikkelen en te testen vóór integratie. Dit betekent ook een andere rol voor de testgroep in een groter project. Ze gaan nu tijdens de productontwikkeling al zaken aftesten. (Sommige) mensen van de testgroep worden hiervoor verdeeld over de scrum teams. Dit is een flinke verandering voor de organisatie.

Scrum kan onveilig voelen voor medewerkers. Ze moeten zich verbreden en mogen zich niet beperken tot een bepaald soort werkzaamheden. Het team moet ervoor zorgen dat er resultaat komt, en hiervoor moet een teamlid alles willen doen wat nodig is. Hier is steun van het lijnmanagement onontbeerlijk.

Ten slotte moet de organisatie de inherente

onzekerheid in een project accepteren. Dit lijkt eenvoudig maar veel organisaties eisen aan het begin een detailplanning waarvan niet mag worden afgeweken. De praktijk leert dat pas na enkele sprints duidelijk wordt hoe snel de teams software ontwikkelen. Op dat punt wordt de planning pas zekerder. Vooral ontwikkeling van nieuwe producten is nu eenmaal niet in detail lang vooruit planbaar...

Er zijn veel belangrijke zaken (bijvoorbeeld verandermanagement) nog niet besproken. Meer weten? Of geïnteresseerd in een op uw situatie toegesneden gratis advies? Neem gerust contact op!

John van Spaandonk

john@vanspaandonk-koks.nl

tel. 06 42 13 9276.

Sleutels tot Succes

Soesterberg, 1 december 2009. De Society for Quality Professionals in ICT (Q Society) heeft op 1 december haar 8^e conferentie gehouden over kwaliteit in IT. Het thema van deze najaarsconferentie was "Sleutels tot Succes". De Q Society is een initiatief van Mprise, AXYZ, KZA, LaQuSo, ps_testware, Qualityhouse, Sogeti, Stichting SPIder, Themis Consultancy en Valori.

Hoe komt het dat het ene project een succes wordt, terwijl het andere volkomen faalt? Zijn er factoren te onderscheiden die de mate van succes van een project bepalen? En is het mogelijk om deze succesfactoren zelf toe te passen om je project tot een succes te maken?

Over deze vragen hebben circa 80 deelnemers van gedachte gewisseld aan de hand van de praktijkverhalen van een drietal sprekers die hun project, ondanks tegenslag, tot een succes wisten te maken. In de interactieve sessie die daarna volgde zijn we verder gaan ontdekken wat nu precies de sleutel tot succes was voor deze projecten en hoe je dit zelf zou kunnen toepassen.

Door Kees Stok en Martijn Kock werd een aantal sleutels tot succes bij KPN gepresenteerd. KPN

Even voorstellen: John van Spaandonk

Eind 2006 heb ik samen met mijn partner van Spaandonk & Koks opgericht. Kernwaarden van ons bedrijf: eenvoudige, duidelijke adviezen, en precies zoveel proces en formalisme als nodig is. Verder zijn wij wel deskundig



maar niet "getrouwd" met een bepaalde methode.

Mijn klanten help ik met ad-interim projectmanagement, veranderings-management, trainingen en advies rondom project-management en het coachen van projectleiders en projectleden. Ik verzorg regelmatig trainingen (projectmatig werken, Prince2, Agile/Scrum) zowel in-company als voor trainingsinstituten.

Als projectmanager heb ik gewerkt in printing/copying, automotive, en internet applicaties. Als adviseur en assessor CMM was ik internationaal actief in R&D en de halfgeleiderindustrie. Verder heb ik in internationale contexten rollen vervuld als contract manager, project consultant en trainer.

John van Spaandonk
www.vanspaandonk-koks.nl
john@vanspaandonk-koks.nl
tel. 06 42 13 9276

Agenda

In deze nieuwe rubriek een overzicht van de belangrijkste conferenties, congressen en seminars.

- Code Generation 2010, 16—18 juni, Cambridge UK
- Bits & Chips hardware conference, 17 juni, Evoluon Eindhoven
- Overheid en ICT, 27—29 april, Jaarbeurs Utrecht
- Dutch Testing Conference, 21 april, Bussum

Boekrecensie "De kracht van Six Sigma"

Weet je nog helemaal niets van Six Sigma en wil op een leuke, onderhoudende manier worden geïnformeerd over de basisprincipes van deze methodiek, dan is dit boekje uitermate geschikt.

Aan de hand van een lunchgesprek tussen 2 collega's wordt de managementfilosofie Six Sigma in begrijpelijke taal



uitgelegd. Op basis van de dit boekje, dat ik in een uurtje in de trein uit had gelezen, kun je besluiten of je bent geïnteresseerd in zwaardere kost over dit onderwerp.

Wat mij wel stoort is de erg Amerikaanse manier van denken die in dit boekje naar voren komt en de 18 (!) pagina met recensies, de opdracht, het voorwoord, over de auteur, etc. voordat het echte verhaal pas begint.

Het is overigens ook een ideaal boekje om aan geïnteresseerde relaties cadeau te geven.

Sonja de Bruin
www.themis-consultancy.nl

heeft voor haar interne processen een complex IT landschap. Sinds begin 2009 is een performance verbeteringsinitiatief gestart waarbij de introductie van KPN Unified Process centraal staat. Door Kees en Martijn werd de vraag gesteld "Is het vaststellen en meten van performance een sleutel tot succes?".

Een werkgroep is hiermee aan de slag gegaan.

Vervolgens vertelde Carel Ilgen alles over het succes in een onmogelijk project. Een voor de meeste deelnemers herkenbaar project wordt geschetst: Een projectbudget en een doorlooptijd die niet realistisch kunnen zijn, een vage scope, 60 over elkaar struikelende leden van een projectteam, een samenwerkingsmodel dat niet functioneerde, wantrouwen tussen alle betrokken partijen en een lastig te bereiken hoofddoelstelling. Carel was de achtste project manager en nu, na een jaar, draait het project naar ieders tevredenheid.

Volgens Carel zijn de sleutels tot succes, het doorvoeren van een aantal basismaatregelen "Rust, Reinheid en Regelmaat" de kern om tot succes te komen.

Als derde presentator was Majoor Patrick Musters, F16 Test Pilot bij de Koninklijke Luchtmacht, gevraagd om zijn ervaringen te vertellen over succesfactoren in zijn project; het vinden van berrbommen in vijandelijk gebied.

In zijn presentatie werd duidelijk dat kwaliteit een zeer belangrijke factor is om succes te bereiken. "Als kwaliteit een kwestie van leven of dood is!" krijgt een heel andere lading als het daadwerkelijk om mensenlevens gaat.

Volgens Patrick zijn de belangrijkste succesfactoren:

- Stay Focused
- Teamwork
- Accepteer 90% oplossing
- Vertrouwen
- Geduld
- Money



Na deze lezingen werden de 80 deelnemers in 3 groepen verdeeld. Iedere groep ging met één van de sprekers naar een aparte zaal om het betreffende onderwerp verder te bespreken en uit te werken wat de succesfactoren van het

project was en hoe deze zelf toe te passen zijn.

De Q Society kijkt terug op een zeer succesvolle conferentie. Belangrijke succesfactoren voor een

conferentie blijkt de samenhang van de verhalen (duidelijke rode draad), concrete opdrachten voor een workshop en entourage te zijn.

Medio mei 2010 zal de volgende Q Society conferentie plaatsvinden.

Wij hopen dan wederom op een goede opkomst en kwalitatieve discussies.



Meer informatie over de Q Society is te vinden op hun website www.q-society.nl

Mario van Os, bestuurslid

Q Society

Marcel Brouwers, bestuurslid Q Society

Een eigen bedrijf

Op het moment dat ik dit artikel schrijf zit het jaar 2009 er al weer bijna op. In september 2008 heb ik



besloten om voor vrijheid te gaan en mijn eigen bedrijf, Themis Consultancy, op te richten. Vrijheid is overigens de belangrijkste reden voor mensen om als freelancer te beginnen (NRC 17 december '09). 2009 was dus mijn eerste "hele" jaar

als ZZP-er en het was een hectisch, leuk, uitdagend, maar ook een leerzaam jaar. Ondernemer worden is zo gebeurd, even naar de Kamer van Koophandel en klaar. Ondernemer zijn heb ik moeten leren en ben ik nog steeds aan het leren, met vallen en opstaan, met de hulp van mede-ZZP-ers, klanten en van familie en vrienden. Wellicht ben je ZZP-er, of ben je van plan om het ooit te worden. Voor deze mensen heb ik een aantal van mijn leermomenten omgezet in tips.

Acquisitie

Mijn belangrijkste les die ik heb geleerd is nooit aan verkopen denken als je bij de klant zit. Luister goed en leef je in in probleem of behoefte die de klant heeft, en geef zo duidelijk mogelijk aan hoe jij het probleem op kan lossen of in een behoefte kan worden voorzien en de rest gaat van zelf. Het klinkt simpel en dat is het ook. Wees je bewust van wat de opdrachtgever wilt. En mag je aan de opdracht beginnen wees dan niet te bescheiden om jouw opdrachtgever te laten zien dat je gedaan hebt wat hij wenste, en natuurlijk ook net even iets meer....

De financiële kant

Open zodra je ingeschreven bent bij de KvK een zakelijke bankrekening en hou je prive uitgaven en

zakelijke uitgaven gescheiden. Dit bespaart tijd en gepuzzel, en zo hou je ook de belastingdienst tevreden. Doe je boekhouding zelf. Dit kan zijn mbv een simpele excel sheet of met een boekhoudprogramma. Door het zelf te doen, hou je ten eerste zicht op je inkomsten en uitgaven, maar daarnaast bespaar je geld. Ik laat overigens de belastingaangifte wel door een accountant doen, want daarvoor weet ik er te weinig van. Zoek een accountant waarmee het "klikt" en die je dus vertrouwt.

Besef altijd dat je bruto wordt uitbetaald; reserveer dus voldoende reserve voor het betalen van de BTW en inkomstenbelasting. Geef jezelf een bepaald bedrag aan salaris (rekening houdend met de af te dragen belasting), dan kom je minder snel in de verleiding om te veel uit te geven.

Begin je net als ZZP'er, hou er dan rekening mee dat zelfs als je meteen een opdracht hebt, dat het soms nog maanden duurt voordat je eerste geld binnen is. Dit kan oplopen tot 4 maanden bij een betalingstermijn van 90 dagen. Vaak valt er wel wat te regelen met de klant of intermediair om de betalingstermijn van de eerste maanden te verkorten.

Boeken

Hieronder volgt een lijstje boeken, die mij geholpen hebben om mijn bedrijf op te zetten:

- Handboek voor consultants, Elaine Biech, ISBN 90 5261 458 x
- Handboek Freelancen 2008/2009, Tijs van den Boomen, Wilma van Hoeflaken, ISBN 978 90 5712 262 0
- Calimeromarketing 2.0, Karen Romme, ISBN 978 90 76846 10 1

Mocht je nog vragen hebben, neem gerust contact op; sonja@themis-consultancy.nl of 06 5057 9966.

Sonja de Bruin

Acquisitie voor ZZP'ers

Meer dan voorheen zien veel ZZP'ers vandaag de dag een uitdaging in acquisitie. Een ZZP'er is veelal een vakspecialist en niet zozeer ondernemer. Het 'ondernemerschap' is meestal voortgekomen vanuit specifieke vakkennis gecombineerd met de hang naar meer (financiële) vrijheid. Slechts in slechts een klein deel is er sprake van ondernemersdrang. Niets mis mee, overigens.

Als ZZP'er bestaat het gevaar dat je in een golfbeweging terecht komt waarin opdrachten en acquisitie elkaar afwisselen. Beter is te zorgen voor constante acquisitie gecombineerd met constante opdrachten. Vanuit die optiek kun je dus beter consequent een dag per week aan acquisitie besteden en 4 dagen declarabel zijn.

Acquisitie is in deze wel een ruim begrip. Dat gaat verder dan alleen maar 'verkopen'. Eigenlijk is deze vorm van acquisitie constant gefocust op het verwerven van de 'expert status' binnen je vakgebied. Dan verkrijg je namelijk autoriteit en

komen de klanten vanzelf.

Indien 'de markt' weet dat jij degene bent die de specialist is, dan hoef je nooit meer te verkopen. Dan komen de klanten naar je toe om te vragen of je voor hen wilt werken.

ZZP'ers lopen te vaak tegen de situatie aan waarin ze moeten 'onderhandelen' over hun eigen tarief. In veel gevallen komen ze 'slecht' uit de onderhandelingen omdat ze een soort van 'schaamte' hebben om een fatsoenlijk (laat staan een hoog) tarief te vragen. Uit onzekerheid nemen ze dan maar genoegen met een 'te laag' tarief. Het enige onderdeel van sales dat ZZP'ers echt zouden moeten leren is onderhandelen.

Verder moet een ZZP'er zich niet te veel met sales bezig houden. ZZP'ers hebben in de regel namelijk twee elementen die ze in de strijd kunnen werpen waar een professionele verkoper niet aan kan tippen. Namelijk enthousiasme en kennis aangaande het eigen vakgebied.

Met name dat enthousiasme kan zo ontzettend aanstekelijk werken dat mensen alleen al daarom zaken willen doen. Als dat grenzeloze enthousiasme dan ook nog wordt gecombineerd met vakinhoudelijke kennis dan is de zaak snel beklonken.

Probleem is waar en aan wie die combinatie van enthousiasme en kennis te presenteren. Met andere woorden, hoe kom je nu eigenlijk bij die potentiële klant aan tafel? Hoe zorg je dat je wordt uitgenodigd als men iemand zoekt?

Zorg ervoor dat je online vindbaar bent. Zorg dat je te weten komt op welke termen mensen 'googlen' om bij jouw dienstverlening uit te komen. En speel hier dan op in.

Zorg voor een goed online profiel bij een social network. Probeer niet bij alle social networks een 'snel' profiel aan te maken maar focus op een of twee en steek daar tijd in.

Zichtbaarheid en vooral autoriteit creëer je door artikelen te publiceren, of zelfs een boek. Een eBook is makkelijk en snel te realiseren. De volgende stap is om ook gevonden te worden door de media zodat ze om jouw visie vragen zodra het jouw vakgebied betreft.

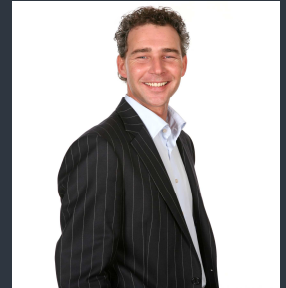
Zorg ervoor voldoende tijd en energie te steken in je netwerk. Ga regelmatig met mensen koffie drinken, ook als daar geen directe zakelijke aanleiding voor is.

Geef iets gratis weg. Biedt wekelijks een paar uur gratis dienstverlening aan. Zomaar, zonder dat daarvoor iets terug hoeft te komen. Biedt jouw specifieke kennis, kunde en ervaring elke week een paar uur gratis aan. Daarmee maak je naam en nog belangrijker, er komen mensen bij je terug die daarna natuurlijk wel gaan betalen. En nog mooier, er worden mensen naar jou doorgestuurd!

Kortom, besteed 1 dag per week aan het jezelf zichtbaar maken, zowel on- als zeker ook offline. Werk naast deze zichtbaarheid aan het opbouwen

Even voorstellen: Rikkert Walbeek

Rikkert Walbeek (1970) is ruim 10 jaar actief geweest in verschillende salesfuncties, voornamelijk bij Amerikaanse ICT organisaties.



In 2002 besloot hij SalesXeed op te richten, een organisatie die zich richt op Sales Outsourcing, Interim Sales, Sales Consultancy en Sales Recruitment.

Rikkert wordt regelmatig gevraagd voor lezingen, advies en workshops waarbij sales en sales 2.0 als onderwerp centraal staat. Hij is misschien wel het best te omschrijven als een 'sales gek' pur sang: hij is sales.

Vanuit deze 'gekke' schrijft Rikkert twee sales blogs en bracht hij het boek 'Sales Bijdehand' uit, een verzameling van zijn eerder verschenen columns.

Vanuit zijn expertise op commercieel gebied adviseert Rikkert zowel 'grote' als 'kleine' bedrijven. Maar ook veel ZZP'ers weten de weg naar zijn kennis en ervaring te vinden.

www.salesxeed.nl

CodeGeneration 2010

Dit jaar organiseert Software Acumen in Cambridge voor de vierde keer de conferentie CodeGeneration. Op deze conferentie, die na een eerste editie met 40 bezoekers inmiddels is uitgegroeid tot een driedaagse bijeenkomst met 100-150 deelnemers en enkele tientallen sprekers, ligt de nadruk op alles wat met code generatie en modelgedreven ontwikkeling van software te maken heeft. De organisatie streeft ernaar de bezoekers te onthalen op presentaties die gestoeld zijn op de praktijk. Dit betekent dat het merendeel van de sprekers zelf actief is met deze manieren van softwareontwikkeling en daardoor in staat is om bezoekers nieuwe ideeën, ervaringstips en contacten aan de hand te doen.



De conferentie wordt gehouden in Cambridge, van 16 t/m 18 juni. Keynotes worden verzorgd door Dave Thomas van het Amerikaanse Pragmatic Programmer, en Eelco Visser van de Software Engineering Research Group van de TU Delft. Meer informatie is te vinden op onderstaande web site, waar eind februari ook het definitieve programma wordt gepubliceerd.

www.codegeneration.net/cg2010

van autoriteit op je eigen vakgebied. Volg een cursus onderhandelen om te zorgen dat als je eenmaal op dat punt bent je sterk in je schoenen staat. Deel je kennis en ervaring veelvuldig en vrijelijk, daarmee bouw je krediet op welke uiteindelijk naar je 'terug' komt. Als laatste, maak je niet te druk over acquisitie maar ga mooie dingen doen dan komen de klanten vanzelf!

Rikkert Walbeek

Practical Product Lines 2009

Op 20 en 21 oktober 2009 organiseerden Software Acumen, Techwatch en Quality Catch voor het eerst de conferentie Practical Product Lines, of kortweg PPL. De conferentie is gericht op het delen van kennis en ervaring met ontwikkeling van software product lines, of productfamilies. Bij deze manier van software ontwikkelen, worden producten gebaseerd op een gemeenschappelijke basis van softwarecomponenten, waarbij alleen de zaken die uniek zijn voor een specifieke productvariant apart worden geïmplementeerd. Dit klinkt heel logisch, maar deze aanpak vraagt in de praktijk om een gestructureerd proces en de juiste organisatiestructuur. De PPL conferentie, is met name gericht op uitwisseling van praktijkervaringen van verschillende organisaties met deze aanpak.

Tijdens deze eerste editie werd de spits afgebeten door keynote spreker Jan Bosch, die al meer dan 12 jaar ervaring heeft met Software Product Lines. Op basis van zijn ervaring en de recente ontwikkelingen op het gebied van software engineering, voorziet hij dat softwareontwikkeling de komende jaren steeds meer gebaseerd zal zijn op het met elkaar integreren van bestaande softwarebouwblokken. De 'ecosystemen' die hiervoor nodig zijn, zullen vergelijkbaar zijn met wat nu gebeurt rond sites als Facebook en Google.

Tweede keynote spreker Dieter Rombach gaf zijn visie op de Product Lines, gebaseerd op de ervaringen van zijn afdeling binnen Fraunhofer. Deze begeleidt organisaties bij de introductie van product line ontwikkeling. Hij benadrukte twee belangrijke lessen die Fraunhofer hierbij heeft geleerd. Allereerst geldt ook bij de introductie van Product Lines, dat de grootste weerstand wordt

veroorzaakt door angst voor verandering. Daarnaast is het het voor succesvol introduceren van product lines belangrijker om de scope van de product line goed te bepalen (te beperken) dan om het hele applicatiedomein in kaart te brengen.

Dirk-Jan Swagerman, keynote spreker op dag 2, gaf een beeld van hoe een familie van elektronenmicroscopen kan worden opgezet volgens een product line aanpak. De grote uitdaging is daarbij het testen van alle softwarevarianten, zonder de volledige hardware van een (soms kamergrote) microscoop aan te hoeven sluiten.



Markus Voelter, de laatste keynote spreker, gaf een overzicht van de verschillen tussen het ontwikkelen van software in traditionele programmeertalen en domeinspecifieke talen; het verschil tussen werken met talen die de oplossing beschrijven en talen die het probleemdomein beschrijven. Dit demonstreerde hij aan de hand van enkele voorbeelden, waarna ook hij zijn visie op toekomst gaf: Modulaire programmeertalen, die aansluiten bij het probleemdomein zullen helpen bij het omgaan met de variabiliteit in product lines.

Naast deze vier sprekers, werden presentaties over uiteenlopen onderdelen van software product lines verzorgd. Hierbij kwamen zowel mensen uit het bedrijfsleven (onder ander Pascal van Kempen van Topic, Wim Couwenbergh van Oce en Juha-Pekka Tolvanen van MetaCase) en de universitaire wereld (waaronder John McGregor) aan het woord.

In een afsluitend panel hebben we nog geprobeerd enige verzamelde mythen rond product lines te ontzenuwen. In de meeste gevallen was de conclusie dat elk argument om wel of niet voor product lines te kiezen ergens een valide basis heeft. Geen mythen, maar sagen dus – en in een enkel geval zelfs gewoon de waarheid.

Al met al was deze eerste editie een geslaagd evenement, ondanks de kleine groep bezoekers.

Angelo Hulshout



Delphino Consultancy
Angelo Hulshout
Ziteind 42
5685 EJ Best
www.delphino-consultancy.nl
angelo@delphino-consultancy.nl

**Themis
Consultancy**

Themis Consultancy
Sonja de Bruin
Sittardhof 16
5035 JM Tilburg
www.themis-consultancy.nl
sonja@themis-consultancy.nl