



VER VAN M'N BED?

Het jaar 2006 was wederom een roerig jaar. Onze nationale economie keerde zich van zuur naar zoet is mij verteld en dat trekt een spoor van vragen en aanbiedingen door de branche heen. Ook Business Process Magazine heeft zich dit jaar verder ontwikkeld. De waardering van de lezers van het blad is gestegen. Dit is ongetwijfeld voor een belangrijk deel te danken aan het plaatsen van foto's bij auteurs van al wat u ter lezing wordt aangeboden. Dat verhoogt de attractiviteit voor u als onschuldige lezer nietwaar! Boze tongen beweren echter dat dit te danken is aan de kwaliteit van het 'leesgoed' dat wordt aangeboden. Het is niet alleen meer divers, maar sluit inhoudelijk beter aan bij de issues die in de markt spelen op het gebied van Business Process Management en Business Intelligence.

Terug naar het thema van dit nummer: Business Process Outsourcing. Het klinkt leuk, modern sexy en onbegrijpelijk in zichzelf. Het collectief van de ICT-branche is er wederom in geslaagd om het jargon niet alleen te verrijken, maar ook om de waas van complexiteit in stand te houden.

Waar draait het bij BPO om: specialismen van allerhande signatuur mobiliseren om gezamenlijk een product samen te stellen en te realiseren op basis van de eigen kerncompetentie. U ziet, die waas blijft intact, de boodschap is dus consistent. En dat product kan bijvoorbeeld bij u als lezer in de brievenbus vallen, tegen een mooie prijs natuurlijk want "us consumenten bint sunig" en dat zullen we ook nog wel een tijdje blijven. Het product wat u nu in handen heeft, is naast het product van BPO, ook nog eens het product van onze geroemde nationale kenniseconomie. Bij de samenstelling van dit product heeft de ketenmanager, u bekend als 'de redactie dezes', kerncompetenties bij elkaar gezocht om u een product te bieden waarvan u niet alleen kunt genieten, maar waarmee u ook nog iets opschiet. En hoewel die kerncompetenties worden gefourneerd door een stel eigenheimers uit de branche met een geografische spreiding waartegen je 'U' kunt zeggen, ligt er toch elke keer weer een prachtig geassembleerd product in uw lezershanden.

Maar welke grote brokken van Business Process Outsourcing leiden tot dit blad? Een paar voorbeelden: het 'wapengekletter' van de redactie met de specialisten om tot aansprekende thema's voor het volgende jaar te komen. Het noeste schrijfproces van eerste concept tot volwaardig artikel of column ligt in de handen van de (veelal) externe auteurs die dit proces voor hun rekening nemen. Zij gaan, gewapend met een boodschap en een dosis ego, samen met de redactie de strijd met de klok aan om u als lezer te boeien en met een beetje geluk te binden als abonnee. Daarnaast de bloed, zweet en tranen verslindende processen van het opmaken, het drukken, binden en verschepen – processen die al lang niet meer bij de uitgever dezes plaatsvinden, maar zijn uitbesteed aan derden. Alles bijeen totaal verschillende competenties die onder de regie van de redactie tot het product leiden. U ziet, BPO is geen 'ver van m'n bed show'.

En de essentie van dit verhaal is? BPO draait om kerncompetenties. Laat een ander dat onderdeel van het geheel maken waar die partij goed in is; het aloude gezegde "schoenmaker houd je bij je leest" gaat hier zeker op. En waarom? Efficiency, rentabiliteit en kwaliteit tegen de laagst mogelijke kostenmix.

Over mixen gesproken. Nu de goede Sint zijn zoete waren reeds heeft uitgestrooid en nog even van zijn vermoemenissen uitrust en die andere Klaas reeds incognito aanwezig is om de door de ouders gekochte waren uit te venten (een mooi voorbeeld van BPO nietwaar, zij het werk, wij de blij gezichten), heb ik mijn kans waargenomen om even met hen te overleggen. Mede namens hen wens ik u een goed jaareinde toe... en dat 2007 een voorspoedig jaar voor u en de uwen mag worden.

Bert van der Linde
(a.c.vd.linde@freeler.nl) is consultant op het grensvlak van Business en ICT.

