

# <FIC>coaching



## Coaching bij informatiemanagement in AGF

Informatiemanagement & ICT in de AGF-onderneming zijn een complex probleem waarbij technologie, product- en keten-eigenschappen een belangrijke rol spelen. Het Fresh Informationmanagement Center is er om u en uw onderneming te helpen te komen tot een succesvol gebruik van ICT en informatie in uw bedrijf en keten.

In dit kader zijn de volgende opties mogelijk:

## <ICT>coach

### Een marktgerichte informatiestrategie voor uw bedrijf...

Een marktgerichte informatiestrategie voor uw bedrijf? Ondersteuning van de ondernemer en zijn directie/managementteam bij het ontwikkelen en implementeren van een marktgerichte informatiestrategie.

## <EDI>coach

### Uw coach voor elektronische berichtenuitwisseling...

Ondersteuning van de ondernemer, de ICT-afdeling en betrokken functionarissen van alle afdelingen bij het succesvol gebruiken en inzetten van elektronische informatie-uitwisseling met klanten en leveranciers en gebruik van standaarden.



## <@>coach

### Informatietechnologie in uw marketing en sales proces...

Ondersteuning van ondernemers en marketing- en sales-verantwoordelijken bij het succesvol inzetten van informatie en ICT in een digitaliserende markt.

## MEER WETEN?

Het is goed mogelijk dat deze aanpak niet aansluit bij de werkwijze of situatie in uw onderneming. Graag maken we voor u een voorstel op maat.

Om de kosten voor de ondersteuning zo laag mogelijk te houden volgt u bijbehorende trainingen samen met medewerkers van andere ondernemingen die het zelfde proces doorlopen. Hierdoor kan men ook leren van elkaars ervaringen in de praktijk.



**Thought leadership & Innovation Management in Fresh Information Technology**



## <ICT>coach

Een marktgerichte informatiestrategie voor uw bedrijf...

### WHY

ICT is in vele bedrijven een kostenpost belegd bij de boekhouding of een stafafdeling. Echter, ICT is steeds meer bepalend voor het succes van de onderneming in het behalen van haar resultaten. Sterker nog, steeds meer is de informatiestrategie onderdeel van het onderscheidend vermogen, lees de toegevoegde waarde, van de onderneming.

Maar de technologische ontwikkelingen gaan hard. Voor een ondernemer nauwelijks te volgen, laat staan hier zijn strategische keuzes mee te maken. Anderzijds is het wel noodzakelijk op strategisch niveau van alle bedrijfsonderdelen hier een strategische visie op te hebben en te implementeren.

### HOW

Voor de ontwikkeling van een juiste strategie is kennis nodig van de business van het bedrijf. Die heeft de ondernemer. Kennis van ontwikkeling van toepassen van ICT in de keten en bij klanten en leveranciers; die ontbreekt vaak. Tenslotte kennis van de technologische toepassingen etc. Dit heeft soms een ICT-afdeling of wordt geleverd door leveranciers. Echter op alle niveaus moet de ondernemer mee schakelen voor de juiste strategische keuzes. Hiervoor is de <ICT>coach de sparringpartner voor de ondernemer.

### WHAT

De <ICT>coach is:

#### [Sparringpartner](#)

Sparringpartner voor de ondernemer in zijn ICT beleid. Gevraagd en ongevraagd wordt de ondernemer ondersteund met ICT vraagstukken.

#### [Kennisbron](#)

Brengt de kennis van de toepassing van ICT in de internationale AGF-keten binnen in de onderneming. Hij is vraagbaak voor vragen over toepassing c.q. weet deze kennis efficiënt te vinden etc.

#### [Visionair](#)

Tweemaal jaarlijks (richting gevend) wordt samen met de ICT-verantwoordelijke een sessie voor het totale managementteam georganiseerd waarbij stil gestaan wordt bij de stand van zaken met betrekking tot ICT-beleid, strategie en uitvoering:

- Informatiesystemen..
- Informatie-uitwisseling met klanten/leveranciers/..
- Kwaliteit van de eigen informatie..
- Marktontwikkelingen..
- Kosten/baten ICT-beleid..

## KOSTEN

De kosten van een <ICT>coach begeleidingsopdracht zijn afhankelijk van een aantal factoren zoals, omvang van het project, doorlooptijd van het project, omvang van de organisatie en het kennisniveau bij de opdrachtgever. Op basis van een gezamenlijke visie maken we graag een maatwerk voorstel voor uw bedrijf, uiteraard op basis van een vaste afspraak in tijd en kosten.

**Thought leadership & Innovation Management in Fresh Information Technology**



# <EDI>coach

Uw coach voor elektronische informatie-uitwisseling...

## WHY

Klanten vanuit alle hoeken en gaten vragen steeds meer gestandaardiseerde informatie aanlevering vanuit hun AGF-leveranciers. Standaardisatie is hierbij deels geregeld, maar vaak ook niet. De vraag is echter of standaarden alleen van belang zijn voor het proces met de klant, maar niet nog belangrijker zijn in het proces met de leverancier en/of teler en het eigen interne proces. Probleem is echter vaak dat in de AGF-onderneming de kennis ontbreekt op dit domein om hierin een goede keuze te maken.

## HOW

Gebruik van standaarden en werken aan standaardisatie moet een integraal onderdeel van de procesoptimalisatie in het bedrijf en de hier aan gekoppelde ontwikkeling, invoering en implementatie van informatiesystemen voor zowel productie, logistiek, inkoop, verkoop, financiën en commercie zijn. Door coaching van zowel de ICT-afdeling als ook het betrokken management van logistiek, kwaliteit, commercie, inkoop en financiën wordt vanuit alle perspectieven gewerkt aan efficiënt en effectief implementeren van elektronische informatie-uitwisseling en standaardisatie in het bedrijf en haar informatievoorziening.

## WHAT

De <EDI>coach is:

### [Kennisbron](#)

Brengt de kennis van de toepassing in informatie-uitwisseling in de internationale AGF-keten binnen in de onderneming. Hij is vraagbaak voor vragen over toepassing c.q. weet deze kennis efficiënt te vinden etc.

### [Makelaar](#)

Op basis van de eigen ervaringen en vragen bij de opdrachtgever wordt meegedacht om te kijken hoe de onderneming beter digitale informatie-uitwisseling en standaarden kan inzetten. Waar staan we? Gaat het goed? Wat moet beter? Hierbij slaat hij een brug tussen business en ICT.

### [Trainer](#)

Waar nodig worden in-house trainingen verzorgd om het gebruik van informatie-uitwisseling en standaarden mogelijk te maken. Via training on-the-job pakken we de invoering aan.

## Visionair

Tweemaal jaarlijks (richting gevend) wordt samen met de ICT-verantwoordelijke een sessie voor het totale managementteam georganiseerd waarbij stil gestaan wordt bij de stand van zaken met betrekking tot elektronische informatie-uitwisseling:

- Met klanten..
- Met leveranciers..
- Tussen afdelingen..
- Gebruik van standaarden..
- Kwaliteit van de eigen informatie..
- Marktonwikkelingen..

## KOSTEN

De kosten van een <E>coach begeleidingsopdracht bestaat uit een fixed deel en een variabel deel. Het fixed deel bevat Kennisbron, Makelaar en Visionair. De fixed kosten van een <EDI>coach begeleidingsopdracht zijn afhankelijk van een aantal factoren zoals, de omvang van het project, doorlooptijd van het project, omvang van de organisatie en het kennisniveau bij de opdrachtgever. Op basis van een gezamenlijke visie maken we graag een maatwerk voorstel voor uw bedrijf, uiteraard op basis van een vaste afspraak in tijd en kosten.

Het invullen van het trainingen onderdeel gebeurt altijd op basis van aanvullende afspraken aangezien deze kosten te sterk aan de ontwikkeling en behoefte in het bedrijf gebonden zijn. Ook is het mogelijk hands-on capaciteit te leveren voor invoeringsprojecten.

**Thought leadership & Innovation Management  
in Fresh Information Technology**





<@>coach

Aanpassen van uw onderneming op de digitale werkelijkheid...

## WHY

De multi-media-mix is een steeds belangrijker onderdeel van het marketing, communicatie en sales-proces van de verkoop en afzet van groenten en fruit. Echter, een nieuwe dimensie dient zich hier aan dat afzet via webwinkels en pick-up-points ook een nieuwe dimensie aan het logistieke proces toevoegt.

Maar wat betekent dat nu voor uw bedrijf. Is een Facebook pagina de oplossing? Of gaan we voor Pinterest? Moeten we onze eigen webwinkel maken? Moeten we onze verpakking aanpassen? Of het label? Is het nodig te komen tot een herzien logistiek proces? Allemaal vragen voor de onderneming en het management die beantwoordt moeten worden terwijl Moore's Law de digitale revolutie voortstuwt.

## HOW

Kennis van de ontwikkeling van het toepassen van ICT in de keten en bij klanten en leveranciers is noodzakelijk om te komen tot juiste beslissingen. Dit, gecombineerd met kennis van het bedrijfsproces, het product en de markt. Ook moet de taal van marketeer gesproken worden. Hiervoor is de <@>coach de sparringpartner voor de ondernemer.

## WHAT

De <@>coach is:

### [Sparringpartner](#)

Sparringpartner voor de ondernemer in zijn beleid bij toepassing van ICT voor marketing, communicatie en product/merkontwikkeling. Gevraagd en ongevraagd wordt de ondernemer ondersteund met deze vraagstukken.

### [Kennisbron](#)

Brengt de kennis van de toepassing van ICT & marketing in de internationale AGF-keten binnen in de onderneming. Hij is vraagbaak voor vragen over toepassing c.q. weet deze kennis efficiënt te vinden etc.

## Visionair

Tweemaal jaarlijks (richting gevend) wordt samen met de verantwoordelijken voor marketing en ICT een sessie voor het totale managementteam georganiseerd waarbij stil gestaan wordt bij de stand van zaken met betrekking tot @-beleid, strategie en uitvoering:

- Websites
- Apps
- Contentmanagement & beheer
- Informatie-uitwisseling met klanten/leveranciers/..
- Standaardisatie productinformatie
- Effecten op het bedrijfsproces
- Marktontwikkelingen..
- Kosten/baten @-beleid

## KOSTEN

De kosten van een <@>coach begeleidingsopdracht zijn afhankelijk van een aantal factoren zoals, de omvang van het project, doorlooptijd van het project, omvang van de organisatie en het kennisniveau bij de opdrachtgever. Op basis van een gezamenlijke visie maken we graag een maatwerk voorstel voor uw bedrijf, uiteraard op basis van een vaste afspraak in tijd en kosten.

**Thought leadership & Innovation Management in Fresh Information Technology**