

“Start acting like a great company now”

Inhoudsopgave

<u>Samenvatting.....</u>	<u>2</u>
<u>Strategische doelen 2Value</u>	<u>2</u>
<u>Producten en diensten.....</u>	<u>3</u>
<u>Hoe het bedrijf eruit ziet.....</u>	<u>3</u>
<u>Organisatie 2value.....</u>	<u>3</u>
<u>Posities 2value.....</u>	<u>3</u>
<u>Hoe de business moet werken.....</u>	<u>3</u>
<u>Hoe te handelen als 2Value af is.....</u>	<u>3</u>
<u>Speelveld en doelen.....</u>	<u>4</u>
<u>De markt.....</u>	<u>4</u>
<u>Concurrentie.....</u>	<u>4</u>
<u>Dezelfde vorm.....</u>	<u>4</u>
<u>Dezelfde inhoud.....</u>	<u>5</u>
<u>Doelstellingen 2Value.....</u>	<u>5</u>
<u>Uniek.....</u>	<u>5</u>
<u>Missie 2value.....</u>	<u>5</u>
<u>Slogan 2value: keuzevrijheid in automatisering.....</u>	<u>5</u>
<u>Organisatie.....</u>	<u>6</u>
<u>‘Wij zijn’ 2Value organisatie.....</u>	<u>6</u>
<u>Webwinkel.....</u>	<u>6</u>
<u>SLA team.....</u>	<u>6</u>
<u>Hoe ziet het bedrijf eruit? Posities 2value.....</u>	<u>7</u>
<u>Posities die het concept bewaken en uitrollen.....</u>	<u>7</u>
<u>Posities die het interne systeem automatiseren.....</u>	<u>7</u>
<u>Posities die met verkoop te maken hebben.....</u>	<u>7</u>
<u>Posities voor klanten.....</u>	<u>8</u>
<u>Overkomen.....</u>	<u>8</u>
<u>Inhouse versus associate-bedrijven.....</u>	<u>8</u>
<u>Hoe het werkt.....</u>	<u>8</u>
<u>Beter - test - beslis.....</u>	<u>8</u>
<u>Associates.....</u>	<u>9</u>
<u>Presentatie.....</u>	<u>9</u>
<u>2Value.....</u>	<u>9</u>
<u>Producten en diensten.....</u>	<u>10</u>
<u>Betekenis voor klanten: ‘U zoekt diensten?...’.....</u>	<u>10</u>
<u>Betekenis voor klanten: ‘U zoekt ervaring en casco-systemen?...’.....</u>	<u>10</u>
<u>Service (SLA's).....</u>	<u>10</u>
<u>Wat heb ik eraan?.....</u>	<u>11</u>

Experts.....	11
Services naar klanten.....	11
Waarom zou iemand 2Value inschakelen?.....	11
Hoe werkt het bedrijf?	12
Associate contract.....	12
Werknemers?.....	12
Certificering.....	12
Meetbare doelstellingen.....	12
Plan automatisering alle handelingen (2009).....	13
Bijeenkomsten	13
SWOT.....	13
Omzet in 2007, 2008 en 2009.....	13

Samenvatting

2Value verandert de manier van werken met kleine zelfstandigen. Werkgebied: open source. Het bedrijfsplan 2Value betekent voor klanten grotere keuzevrijheid in automatisering. Voor zelfstandigen prettiger, meer specialistisch, professioneler en winstgeverder projecten draaien.

2Value focust op:

1. de verkoop van diensten en producten middels een webshop
2. vergaande automatisering van het verkoopproces via de Offertetool, de verkoop van diensten en producten middels een webshop en
3. internationale insteek.

De belangrijkste uitdaging van 2Value rondom automatiseringsprojecten met open source is standaardisatie in het werken van teams van zelfstandige experts en de voorspelbaarheid van kwaliteit die individuele experts en teams opleveren.

De toegevoegde waarde van open source: vrijheid en openheid in systemen maximaal tot zijn recht laten komen¹. Waardevolle punten die we *niet naar voren moeten schuiven*: techniek² en “gratis”³.

Strategische doelen 2Value

1. 2Value methodiek/garantie als te voeren label door zelfstandigen
2. Verkoop grotendeels geleid via webshop
3. 2Value is het conglomeraat, de trainer, de klant, de verkoper voor haar associates
4. Flexibele kantooroplossing (vaak verhuisbaar)

¹ Vijf innovatieve punten waarop open source de traditionele automatiseringsaanpak (closed source) overtroeft:

1. Het wereldwijd beschikbaar hebben van "open" projecten, haar frameworks, extensies, bruggen (naar andere projecten) en patches (tegen fouten)
2. Killer innovatie nummer twee: documentatie, vertaling en lokalisatie.
3. Omvang van open community voordelen: 'many eyes make bugs shallow' en het fantastische 'scratch your own itch'-beginsel.
4. Omvang en het enthousiasme van de arbeidscapaciteit; 24/7 beschikbaarheid
5. Instant prototyping omgeving beschikbaar

² De technische rijpheid van "open" staat niet ter discussie. Linux zit in heel veel apparaten, Apache draait op de meerderheid van de web servers wereldwijd, MySQL is de meest verbreide "open" database. Aangevuld met PHP staat deze technologische infrastructuur (LAMP) aan de basis voor onze focus: Joomla, Drupal en Magento.

³ Een hardnekkige mythe en lastig fenomeen is dat open source door een groot deel van geïnteresseerden wordt gekozen vanwege de verwachting dat het gratis is. Open source software kan gratis licenties bevatten, maar de service erom heen is zeker niet gratis.

5. Internationaal opereren

Producten en diensten

- 1) Staffing: selectietrajecten en uitzending
- 2) Consultancy
- 3) Projecten
- 4) Service Level Agreements: service in de vorm van helpdesk, beheer en onderhoud

Hoe het bedrijf eruit ziet

Alle posities die het volwassen bedrijf 2Value nodig heeft zijn nu al bezet. Een persoon heeft veel taken in de kleine organisatie anno 2009. Elke positie kent een aantal Position Contracts: commitments aan het resultaat door de functionaris die de positie bekleedt. 2Value werkt semi-virtueel: associates werken vanuit huis en 2Value verhuist vaak en breidt uit met kleinschalige vestigingen.

Organisatie 2value

In Haarlem wordt kantoorruimte aangehouden. Doel: voor afstemming, projectteamwerk en uitstraling. Verder werkt 2Value virtueel.

Posities 2value

Vier hoofdgroepen functionarissen:

Posities die het concept bewaken en uitrollen

Posities die het interne systeem automatiseren

Posities die met verkoop te maken hebben

Posities voor klanten

Hoe de business moet werken

2Value is de trainer, de lijm, de klant en de verkoper. De 2Value methodiek is één voorspelbaar gezicht naar klanten. Daarom stellen we ons vaak streng op als klant richting associates. Projecten verkoopt 2Value met behulp van een offertetool en voorziet in contractmanagement en projectmanagement.

2Value traint zelfstandigen totdat men slaagt voor certificering. Door standaardisatie zijn associates uitwisselbaar op posities. Hetgeen 2Value in een positie verwacht is helder en meetbaar. Met eenvoudige vinklijsten is door gecertificeerde professionals geplande resultaten binnen (tijds) budget te realiseren.

Hoe te handelen als 2Value af is

Klanten kennen 2Value via zelfstandigen of via netwerkers of de publiciteit op Internet en elders.

2Value doet voor het merendeel van haar toegevoegde waarde niets actief. Wewachten de *via* verkoop af van SLA, projecten en portfolio-cascosystemen. 2Value zit scherp op de bal inzake methodiek, juridisch, belasting, etc.

Associates weten 2Value te waarderen voor het kwaliteitslabel; klanten weten 2Value te vinden als intermediair en zij spreken ons aan als enkelvoudig en verantwoordelijk hoofdaannemer.

Speelveld en doelen

De markt

In het bedrijfsleven wil men minder afhankelijk zijn leveranciers en kosten besparen. Verder is de vrijheid van "open" software aantrekkelijk. Men wil weliswaar van de Vendor Lock af, maar toch ook een wereldwijd netwerk van leveranciers ter beschikking hebben. De klant wil een betrouwbare vijver aan betaalbare alternatieve dienstverleners.

De Nederlandse overheid stelt met "Open in verbinding" begin dec 2007 het gebruik van open source verplicht voor haar departementen en lagere overheden.

Overtuigende argumenten om open source toe te passen in gunningstrajecten:

- Tegen gaan van vendor lock in
- Out the box applicaties die aantoonbaar binnen enkele dagen werken
- openheid van de code

Marktsegmentkennis en snelle beschikbaarheid van experts zijn belangrijke succesfactoren. Het vinden van en onderhouden van het de juiste netwerk van expertise is bewerkelijk: basiskennis van onderliggende principes en technieken is onderscheidend ten opzichte van vluchtige toepassingskennis.

Voorbeeld: als je de oude T-ford verbrandingsmotor inde basis kunt ontleden (basiskennis) en opbouwen zul je gemakkelijker als Mercedes monteur (toepassingskennis) een BMW motor in elkaar kunnen zetten.

Waarom is dat belangrijk? *The best of breed* in automatiseringsland volgt elkaar in rap tempo op. Merktrouw is gering.

(Analogie Voorbeeld: vandaag Mercedes, morgen BMW, volgende maand zijn beidedood en vergeten.)

2value heeft potentieel een goede troef in handen door eenmanszaken of iets groter te organiseren door middel van contracten, bijeenkomsten en in digitale netwerken zoals Twitter, LinkedIn e.d.

Concurrentie

Dezelfde vorm

Bedrijven die kleine zelfstandigen organiseren / detacheren:

1. www.jeeveo.com
2. www.the-future-group.com

Deze werken vnl. in closed source expertise

In het open source veld zit:

1. Furgroep

De manier van werken van deze partijen is onderzocht <link 1> en hun unieke voordelen zijn verder verbeterd in het 2Value bedrijfsplan.

Dezelfde inhoud

Verder zijn er talloze inhoudelijke (open source) concurrenten. Van klein tot groot. Denk aan Van Eldijk, Proteon, Madcap, DOP.nu, etc.

Deze organisaties zijn klanten en vormen geen bedreiging. Bovendien is 2Value een buffer voor ze: medewerkers die *van* de loonlijst *op* de loonlijst willen en omgekeerd.

Doelstellingen 2Value

Uniek

2Value verandert de manier van werken met kleine zelfstandigen. Dat is ambitieus genoeg. Nog nergens is een gestandaardiseerd werkproces in teamverband voor kleine zelfstandigen operationeel. Daarin zit de ondernemerspassie van 2Value: flexibele zelfstandigen trainen en organiseren zodat ze zelfstandig verantwoordelijk voor hun deel van de opdracht blijven maar toch een geheel vormen richting klanten. 2Value verdient een marge in een concept dat risico's verdeelt over de deelnemende zelfstandigen.

Missie 2value

Mission statement

De kernleden onder associates hebben besloten een kort mission statement te hebben naar buiten toe en een tweede meer naar binnen toe gericht.

Extern mission statement

Grant extensive freedom of choice and ownership to customers in system implementations. We keep extending our team of specialists with in depth expertise and facilitate access to it.

Intern mission statement

Door de leden en de lijn van de 2Value methodiek zetten we een meer en meer voorspelbaar resultaat met producten en diensten neer voor klanten. We grant extensive freedom of choice and ownership of results to customers in system implementations. We keep extending our team of specialists with in depth expertise and facilitate access to it.

Het duurzaam vestigen van bekwaamheid in eigen automatisering en vestigen van de macht over eigen kennis en systemen bij klanten is een passie.

Slogan 2value: keuzevrijheid in automatisering

"2Value is dé autoriteit in open source web-software. Wij vertegenwoordigen een kwaliteitslabel en netwerk van gedreven ondernemers. Samen bouwen wij software die uitblinkt in kwaliteit. Onze klanten hebben keuzevrijheid in automatisering. Dat betekent: 1) technologie die open is. De klant is en blijft eigenaar van zowel het product als de inhoud.

2) een team op maat. De klant krijgt professionele expertise en dienstverlening binnen handbereik."

Organisatie

'Wij zijn' 2Value organisatie

2Value is een BV met een website plus shop en een kantoor locatie met staffunctionarissen. Met associates is een contractuele relatie aangegaan en zij zijn het gezicht, het hart en de handen van 2Value bij klanten. Associates kunnen zijn: consultants, ontwerpers, templatebouwers, Google-specialisten, ontwikkelaars, contentbeheerder en projectleiders, etc, etc.

Er zijn een vijftal partnerbedrijven waarmee we werken en die ons inhoudelijk aanvullen. Vervolgens werken we in projecten met associates en partners die elk een marge voor 2Value op uitbesteding/selectie realiseren.

Het unieke aan 2Value is dat wij onze associates en partners steeds laten ondernemen. Onze focus is op "open" expertise, de focus voor 2010 is gericht op het uitwerken van het gehele concept in sectoren waar de bestaande klantenkring zit: vastgoed.

Webwinkel

Verkoop via webwinkels neemt de komende decennia sterk toe⁴. 2Value wil haar activiteiten vergaand automatiseren en de verkoop zoveel mogelijk voortuitbetaald zien. Categorieën producten en diensten in de shop:

1. [Lidmaatschappen](#)
2. Entreekaartjes bijeenkomsten <[voorbeeld Workshop](#)>
3. Halffabrikaten <link 4>
4. Collectief ingekochte standaarddiensten en producten <Nooku, link5>
5. [Strippenkaarten](#) <link 6>

SLA team

Een 2Value SLA team is gegroepeerd per open source productgroep. Bijvoorbeeld Joomla of Drupal. Het team bestaat uit een achttal associates en de service is gericht op de applicatielaag van het systeem. Het team staat onder leiding van de SLA manager. Tevens is de oorspronkelijke bouwer van de site opgenomen in het team. Alle leden draaien beschikbaarheidsdiensten. De oorspronkelijke bouwer is voor de desbetreffende klant tevens derde lijns functionaris: echte moeilijke zaken komen via de 2de lijner bij hem/haar terecht. De eerste lijn is belegd bij een partner van 2Value (2009 en verder: Stone-IT). Zodoende kunnen we vragen die te maken hebben met de onderliggende infrastructuur direct door de juiste medewerker van Stone-IT laten oplossen. Dit is een groot voordeel voor klanten die daarmee de gehele "stack" kunnen afdekken met service en onderhoud.

Het team kan een aantal projecten van 2Value tegelijk bedienen. Dat geeft schaalvoordelen voor de klant. Deze voordelen komen tot uitdrukking in de zeer betaalbare jaarlijkse kosten.

⁴Verwachting 2011: verdubbeling wereldwijd webwinkel gebruik ten opzichte van het niveau 2008.

Hoe ziet het bedrijf eruit? Posities 2value

Vier hoofdgroepen functionarissen (veelal zzp'ers):

- Posities die het concept bewaken en uitrollen
- Posities die het interne systeem automatiseren
- Posities die met verkoop te maken hebben
- Posities voor klanten

Posities die het concept bewaken en uitrollen

1. Webshop officer
2. Portfolio officer
3. Franchise manager
4. Allocation & Network Officer
5. Allocation management
6. Network development

Posities die het interne systeem automatiseren

1. Personal assistant
2. Office manager
3. Office relocation
4. Technical infrastructure officer
5. Administration debtors
6. Administration creditors
7. Juristical advisor
8. Systems automation
9. Systems improvement
10. Accessibility
11. Google search
12. Social media manager
13. Designer company logo
14. Illustrator
15. Textwriters
16. Webmaster
17. Tester
18. Trainer
19. Course
20. Exams
21. Beoordeling
22. Hoster
23. Rights and access maintainance
24. RSS feeds officer

Posities die met verkoop te maken hebben

1. Marketing & PR
2. Multimedia officer
3. Sales manager
4. CEO

Posities voor klanten

1. Consultants: wireframing, security auditor, licensing
2. Systems architect
3. Contract manager
4. Project manager
5. SLA manager
6. Events manager
7. Designer
8. DNS relocater
9. Template bouwer
10. Configurator
11. Programmeur
12. Database specialist
13. Content migratie

Overkomen

Met open source oplossingen levert 2value. Voor **gevestigde organisaties** als de politie Zuid-Oost Brabant en zorgverlener Amarant gaat het om grip krijgen en houden op het realiseren van complexe ICT-oplossingen. Voor een aantal **startups** gaat het om de architectuur en engineering van ICT-oplossingen die een businesscase kunnen maken of breken. De markt vraagt om een technology-partner die ook op managementniveau kan meedenken, maar in tegenstelling tot traditionele consultancy, de voorgestelde oplossing ook technisch kan realiseren en implementeren.

2value biedt klanten aansprakelijkheid, bemensing en beheer plus onderhoud van groeiende applicaties/organisaties.

Inhouse versus associate-bedrijven

Juridische binding van associates

Er is een associatiecontract versie 1.k gereed en in gebruik. De bijlages van dat stuk zijn tot stand gekomen uit brief- en mailwisselingen met projectleider en associates.

Zodra iemand zich voor het eerst meldt voor een netwerkbijeenkomst start de formele relatie met 2value. Deze relatie is het meest intens indien er samen een aantal projecten worden gedaan. Voor beide situatie zijn andere afspraken nodig.

Bijlage B geeft aan op welk niveau de afspraken moeten worden gemaakt (contract, huisregels, cultuur/LOI, bonus) en op welk moment (netwerken, klantrelatie, offren en projecten uitvoeren) dat aan de orde is.

Hoe het werkt

Beter - test - beslis

Bestaande diensten en producten van derden kunnen altijd beter. Onze verbeteringen testen we eerst in het klein. Is het product / de dienst een verkoopsucces en goed te standaardiseren? Dan beslissen om uit te rollen: trainen, “lijmen” en verkopen. Anders saneren of nogmaals verbeteren.

Hiertoe moet 2Value machinerie opzetten: het snel ontwikkelen van een dienst op papier, het testen in een webshop met bijbehorende marketing in het klein en vervolgens al dan niet uitrollen. <actie 7>

Associates

De strategie van 2value met associates is een kernwaarde. In kwartaal 1 2007 bleek al: er is synergie⁵ Associates zijn graag bereid vrijblijvend mee te denken en mee te offren. Het gezamenlijk optreden als een groter geheel zorgt voor:

1. hogere tarieven
2. grote bulk werk
3. betere onderhandelingen (bijvoorbeeld nee zeggen tegen onrendabel werk)
4. verminderd aanbieders risico
5. verminderd klant risico

Associates vinden in offerte trajecten 30% marge acceptabel voor de bijdrage die 2value doet. Als 2value fixed price aanbiedt, dan geldt dit ook voor onze betrokken associates. Associates tonen zich ware risiconemers. Men neemt verlies op het eigen deel van de opdracht-koek en/of voert de noodzakelijke extra onbetaalde inspanning uit.

Presentatie

Klanten profiteren van de eigenschappen van zelfstandigen: pure specialisten, regionaal beschikbaar, creatief, altijd in touw, bereid verliezen te nemen, etc. Terwijl 2Value de minpunten neutraliseert ten opzichte van een bedrijf met medewerkers op de loonlijst. Het individuele resultaat en teamresultaat van associates wordt steeds meer voorspelbaar. Het product is door standaardisatie en automatisering door steeds lager geschoolde associates reproduceerbaar.

2Value

De groep (lees: de bv) heeft unieke kansen met haar zelfstandigen. Dat geldt zowel voor netwerkers als associates:

- Hergebruik referenties en de beste gerealiseerde projecten
- Leadgeneratie vanuit associates <actie 8: huidige associates vertellen het verhaal van 2Value dat vertrouwen geeft om opdrachten aan te brengen>
- Expertise in het schap
- Cascobouw (halffabrikaten) in het schap

5 Synergie gaat verder dan voordeel van samenwerken. Het heeft een nieuwe uitstraling zoals die van BOVAG garantie in de autoreparatie sector uit gaat. 2Value kan dit via haar associates verstrekken aan klanten.

Producten en diensten

Betekenis voor klanten: 'U zoekt diensten?...'

2Value biedt betaalde dienstverlening aan, die zoveel mogelijk geautomatiseerd kan worden afgenomen. Dienstverlening kent weinig (betaling-) risico en financiert zichzelf. De volgende diensten worden in praktijk getest. Anno 2009 lijken de volgende diensten winstgevend te zijn.

- 1) Staffing: selectietrajecten en uitzending
- 2) Consultancy: Advisering over Migratie, Saneren, Beveiligingsaudits en Total Cost of Ownership analyses, Second Opinions
- 3) Projecten: projectleiding en implementatietrajecten
- 4) Service Level Agreements: service in de vorm van helpdesk, beheer en onderhoud, probleemoplossingen en aanvullend werk op een strippenkaart. Een strippenkaart is een vooruit betaald hoeveelheid uren, waartegen 2Value activiteiten afstreept die voor de klant worden uitgevoerd.

In 2009 wordt alleen 3 en 4 verkocht.

Betekenis voor klanten: 'U zoekt ervaring en casco-systemen?...'

De webshop van 2Value lijmt individuele portfolios van zelfstandigen in ons netwerk en gecontracteerde associates tot een breed dekkend assortiment van herhaalbare geslaagde projecten in uiteenlopende sectoren. Producten:

1. webconcept
2. templates
3. wireframes

Service (SLA's)

Door certificering en franchising van veel soorten zelfstandige experts, is 2value een full-serviceprovider. Verder hebben we de diensten zo georganiseerd dat ontwikkeling- en beheerfase in projecten naadloos in elkaar overvloeien.

Daartoe hanteren we globaal de volgende stapsgewijze methodiek:

1. 2value's netwerk staat garant voor automatische audits van open-sourcmodules voordat ze worden toegelaten als bouwsteen voor 2value-oplossingen.
2. Associates documenteren in een websysteem alle kenmerkende zaken in de bouwfase, alsmede de incidentenoplossingen die hebben plaatsgevonden in de bouwfase.
3. Nog vóór de oplevering van een systeem kan de klant kiezen welke ondersteuning men in het gebruik wil hebben.
 - * Losse inzet van mensen met minimale faciliteiten overdraagbaarheid en vervanging (strippenkaarten)
 - * Service Level Agreements van 5 dagen x 8 kantooruren met een reactietijd van 5 dagen tot 7 dagen x 24 uur met een reactietijd van een uur.
 - * Het inrichten van een SLA is maatwerk dat 2Value samen met de klant oppakten in leidende bijlages van de SLA overeenkomst vast legt.

4. 2Value levert op en na de garantieperiode, praktische inrichting van communicatie en toegang plus overdracht van de inhoudelijke kennis op het betreffende SLA team van 2Value gaat de SLA van start.

5. De klant belt of mailt de eerste lijns helpdesk van 2Value, krijgt binnen de afspraken reactie van de dienstdoende 2de lijns associate. Daarmee heeft de klant direct contact. Indien nodig wordt de 3de lijns ingeschakeld. De derde lijns is veelal de oorspronkelijke ontwikkelaar.

Wat heb ik eraan?

Experts

En *What is in it for me?* Richting de eigen klanten van associates biedt de 2Value groep voor associates:

- Verkoopcombinatie: samen sterk in aanbiedingen (individuele kleine zelfstandigen worden op prijs uitonderhandeld)
- Inkoopcombinatie: collectieve voorzieningen
- Stafdiensten binnen handbereik: administratie, contracten, etc.
- Collega's als terugvalbasis in zaken doen, inhoudelijke klankbord en gezelligheid. Voor eenlingen is het virtuele team de enige 'in-group'.

Services naar klanten

1. Staffing
2. Consultancy
3. Halffabrikaten
4. Projecten
5. SLA's en strippenkaarten
6. Overige producten/diensten in de webwinkel

Waarom zou iemand 2Value inschakelen?

Verzamelde unieke inkoopargumenten van onze potentieele opdrachtgevers van grotere opdrachten.

1. Loskomen van de lock-in van de closed-source leveranciers;
2. Meer capaciteit kunnen inschakelen door de groepsvorming rond open source projecten.
3. Regionale capaciteit
4. Waardetoevoeging door 2value aan het professionele niveau van associates:contractvorming, single point of definition, aansprakelijkheid
5. Met Open source kan men gratis proberen en investeren in eigen ontwikkeling in plaats van de investeren in het product van iemand anders.
6. 2value zet met haar bijeenkomsten een geloofwaardig alternatief op voor een middelgroot bedrijf waarin medewerkers elkaar ook niet zo vaak inhoudelijk spreken of ontmoeten.
7. Hergebruik van reeds ontwikkelde projecten door cascobouw.

Klanten vinden de mentorrol van 2Value interessant. We zijn door onze unieke organisatie ook in staat onze wat grotere inhoudelijke concurrenten (Madcap, Vivendo, DOP, Proteon, Krimson, TICTS) winstgevend als associate of partners aan klanten te binden.

Hoe werkt het bedrijf?

We stellen behaald expertiseniveau van onze aangesloten associates verplicht en we werken sinds 2008 met een calltracking en projectdocumentatie systeem. Ook voor individuele zzp'ers.

Associate contract

De essentie van associateschap is dat hij/zij een ondernemer is en blijft. 2Value's klant is zijn/haar klant. Artikel 6.6 in het contract raakt de kern van het werken van 2value: we betalen een fair aandeel (of méér; aan ons ter beoordeling) een werkdag of twee later dan de opdrachtgever aan ons. Dit betaalschema is beproefd en in werking. De associate loopt betalingsrisico van de Opdrachtgever.

Het 2Value associatiecontract accommodeert klanten optimaal: een op maat georganiseerd team flexibele experts die getraind en gecontracteerd zijn volgens vaste richtlijnen een voorspelbare kwaliteit te leveren.

Werknemers?

Van voorgangers in het organiseren van kleine zelfstandigen leren we dat een smalle organisatie met staffunctionarissen en middenkader voor het managen van de projecten nodig is. Dit kan deels worden ingevuld met eveneens kleine zelfstandigen.

Certificering

Associates worden verplicht een continue opleidingsprogramma te volgen. Een puntensysteem begeleidt de trainee. In een kalenderjaar wordt een persoonlijk programma van 12 Value's opgesteld en doorlopen. Het ingangsniveau van een associate/trainee wordt in kaart gebracht door toetsen. Partnerbedrijf Jira-ICT wil investeren in toetsen en het maken en geven van opleidingen in de komende jaren. Opleidingskosten worden geactiveerd.

Een voorbeeld persoonlijk puntenplan:

3 werkbijeenkomsten 2Value	3 values
2-daagse MVC training Joomla	4 values
Joomladagen bijwonen	2 values
Training geven aan nieuwkomers	2 values
Verkooptraining	1 value
Training Werken in 2Value verband	1 value
Zoekmachine optimalisatie	2 value
Fosdem bezoek	1 value

Meetbare doelstellingen

2010: "Met 10 man naar Ardennen" eiste een partnerbedrijf onlangs, dus dat doen we in februari al. De omzet 5 ton.

2011: Certificering van associates in de markt aangetoond. Omzet 1 miljoen euro.

2012: 20 fte aan het werk met een omzet van 2 miljoen euro

2015: 100 fte aan het werk met een omzet van 10 miljoen euro

Plan automatisering alle handelingen (2009)

Doelen

1. 2Value automatiseert zoveel mogelijk alle handelingen
2. 2Value rekent zoveel mogelijk op stuksprijs basis af met medewerkers
3. 2Value verkoopt zoveel mogelijk halffabrikaten en diensten via de webshop

Uitvoering van doelstellingen

a. Elke interne oplevering wordt meteen voorzien van:

1. Een product in de webshop
2. Wikipagina's op alle toegangsniveau's
3. FAQ list
4. Tweetalig Nederlands - Engelstalig

b. <nog uitwerken verder>

Bijeenkomsten

Bijeenkomsten zijn onze interne (doe het zelf) trainingen. Het plan van trainingen in 2010:

2Value introductie 1 dag	jan, mrt, mei, jul, sep, nov, dec
2Value verkoop 1 dag	feb, mei, aug, nov
2Value methodiek design en webconcept 2 dagen	mrt, sep
2Value methodiek webrichtlijnen 2 dagen	feb, jun, dec
2Value contractmanagement 1 dag	jan, apr, jul, okt
2Value Methodiek SVN, inst. en config CMS 3 dagen	elke maand
2Value content migratie en structurering 2 dagen	mrt, jun, sep, dec
Magento basis	
Magento gevorderd	
Lokatie Zandvoortselaan 190 Zaans huisje, Heemstede	

SWOT

STERKTE

1. Associates zijn doorgaans bevlogen specialisten, bereid voor te investeren en verlies te nemen als dat aan de orde is.

ZWAKTE

2. Associates schatten het werk vaak niet goed in. Dat is een gezamenlijk risico. *2Value moet contractueel en inhoudelijk bescherming gaan bieden. Positie: contractmanager*
3. Communicatie en teamwerk in projecten is meestal onderontwikkeld bij associates. Ook technisch professioneel is er vaak een leerbehoefte. De bereidheid om bij te leren is er zeker. Sommigen denken alles al te weten of zelflerend te zijn. *2Value stelt in zekere mate verplichte lesprogramma's samen. Positie: trainer*

Omzet in 2007, 2008 en 2009

Zie bijgaande jaarcijfers. De geringe winst in 2007 is te wijten aan het uitbetalen van 55K euro managementfees. Op bijna 2 ton omzet is er circa 80 euro TGW gerealiseerd. Met de

kanttekening dat de projecten waarop dat betrekking nog moeten worden afgerond in 2008. Associates hebben voor ongeveer 120.000 euro aan orders in een dik half jaar 2007 opgedaan via doorgespeelde leads uit het 2value netwerk.

In 2008 en 2009 is het beeld gelijk: nauwelijks winst door een kleine uitbetaling van managementfee, omzet 175.000 euro.