

COCREATIE IS HET HART VAN DE DIGITALE ECONOMIE

Sinds het ontstaan van de vrije-markteconomie is concurrentie een van de belangrijkste pijlers geweest. Maar wie vandaag de dag nog wil blijven concurreren op de ouderwetse manier, heeft zijn langste tijd gehad. Door de opkomst van nieuwe technologieën is het bedenken en leveren van nieuwe producten en diensten zo laagdrempelig geworden, dat de vraag niet langer het aanbod stuurt, maar andersom. En dat heeft vergaande consequenties voor met name gevestigde, internationale bedrijven.

DOOR MARCEL SOMMELING, VICE PRESIDENT
BUSINESS ENGINEERING CGI NEDERLAND

Terwijl de economie afstevent op een hoogconjunctuur raakt de digitalisering van de samenleving in een stroomversnelling. Maar niet iedereen profiteert mee. Met name gevestigde ondernemingen zitten – in elk geval in digitaal opzicht – op slot. Begrotingen, kwartaalrapportages en forecasts houden hen in een ijzeren greep. Dat is inherent aan de cultuur van het veelal gesloten businessmodel van de meeste grote bedrijven, waar planning en control haaks staan op de gewenste innovatie en slagvaardigheid.

Daartegenover staan de startupachtige bedrijven die in alle vrijheid nieuwe ideeën – vaak zelfs als een *minimal viable product* – in de markt kunnen zetten. Ze stellen aanbod boven vraag. Want als een dienst niet aanslaat zijn verliezen te overzien. Maar als het een schot in de roos is, pakken ze direct een fors aandeel van de markt. In hun wereld draait alles om cocreatie en strategisch sourcing; om focus op eigen kerncompetenties en de juiste partners om alles wat daarbuiten valt mee in te vullen.



7

DE ZEVEN KERNWAAR- DEN VOOR SUCCESSVOLLE COCREATIE

- Focus op kerncompetenties, formuleer van daaruit de gezamenlijke visie en strategie.
- Consolideer je plek binnen het ecosysteem: leidend, participerend of volgend.
- Decentraliseer en intensifieer de directe dialoog met klanten.
- Zorg doorlopend voor draagvlak bij zowel medewerkers als aandeelhouders.
- Doorbreek de chain of command en delegeer vergaande bevoegdheden naar de werkvloer.
- Respecteer de diverse inzichten en skills in het ecosysteem die het verschil maken.
- Probeer, leer, improviseer en realiseer.

Van niets naar 150.000 klanten in een paar jaar

De Nederlandse startup Moneybird levert boekhouddiensten voor kleine bedrijven en zzp'ers. Hun expertise: boekhouden. In cocreatie met specialisten op het gebied van marketing, design en cloudtechnologie ontwikkelden ze een onlineplatform dat volkomen geautomatiseerd een complete boekhouding inricht met journaalposten, btw-aangifte en winst- en verliesrekening. Het gebruiksgemak is zo groot, dat met een beetje goede wil de kosten voor een boekhouder snel zijn uitgespaard. Om de

dienst te completeren met bijvoorbeeld salarisadministratie en urenregistratie voorziet Moneybird in koppelingen met andere onlinediensten. Het resultaat: meer dan 150.000 klanten die op hun wenken worden bediend én de prestigieuze Van den Kroonenberg-prijs voor innovatief ondernemerschap van de Universiteit Twente.

Schaalvoordeel en meer snelheid

Niet alleen voor startups zijn samenwerkingsverbanden essentieel. In de digitale economie heeft iedere partij wel iets wat een ander ontbeert. De data, domeinkennis

en het netwerk van gevestigde organisaties, de creativiteit en flexibiliteit van startups, of de kennis van opkomende technologieën van de grote IT-dienstverleners. Het is dus een kwestie van slim de juiste partners kiezen in een internationaal netwerk van specialisten en ontwikkelaars. Niet alleen om innovatie te faciliteren, maar ook om schaalvoordeel te behalen en ontwikkelingen in een stroomversnelling te brengen. De potentiële waarde van innovatieve technologieën neemt immers alleen maar toe naarmate die breder kunnen worden ingezet voor meer dan een enkele bedrijfstak.

Het beste van twee werelden

In de wereld van verkeer en vervoer zorgt digitalisering voor een groeiende stroom data die gebruikt kan worden om vervoersstromen verregaand te optimaliseren. Het DiTTLab maakt bijvoorbeeld intensief gebruik van deze big data voor de ontwikkeling van next-generationapplicaties voor dynamisch verkeersmanagement. Het lab aan de TU Delft vol promovendi werkt nauw samen met wegbeheerders, vervoerders, overheden en bedrijven en combineert zo het beste van twee werelden: wetenschappelijke onderzoeks- en analysemethodieken en een praktijkgerichte inbreng.

Kapitaliseren op intellectual property

Het zoeken en aangaan van samenwerkingsverbanden is van levensbelang in de digitale economie. De potentiële waarde van innovatieve technologieën neemt immers toe naarmate die breder kunnen worden ingezet voor meer dan een enkele bedrijfstak. Een succesvolle POC (proof of concept) krijgt een vervolg met het ontwikkelen van platformen en mobiele apps. Verbreding van inzetbaarheid van de technologie leidt vervolgens tot de lucratieve volwassenheidsfase: standaardisatie in de vorm van PaaS- of SaaS-diensten. Daarom is cocreatie het hart van de digitale economie. Onontkoombaar, maar ook toekomstvast voor elke organisatie die zijn partnerecosysteem op orde heeft.