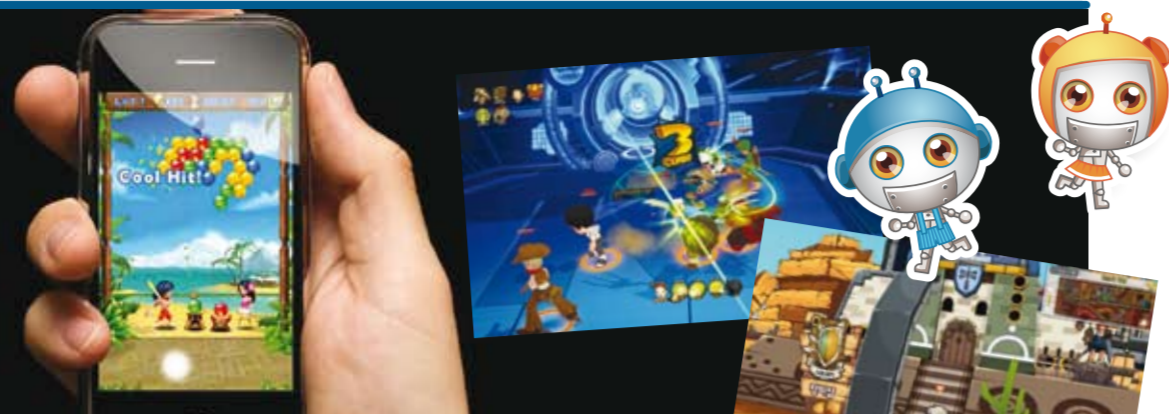


CONTRACT MANAGEMENT

SPIL GAMES maakt contractafspraken toegankelijk



Gezien de organisatorische groei moest het beheer van de contracten anders worden georganiseerd. Tegelijkertijd heeft SPIL GAMES het archiveren van bijbehorende e-mails en het verzamelen van informatie op een klantensite aangepakt.

SPIL GAMES is een wereldspeler op het gebied van online gaming. Met meer dan 115 miljoen unieke bezoekers per maand is SPIL GAMES marktleider in het segment van de 'casual games'. De organisatie heeft sinds 2004 over de gehele wereld een enorme groei gekend in het aantal medewerkers en het aantal samenwerkingsverbanden. Deze groei betekende ook een enorme toename van het aantal contracten met o.a. leveranciers, klanten en partners. Het beheer van de contracten, voornamelijk in papieren vorm aanwezig, moest gezien de groei wel anders worden georganiseerd.

Contract Management
De module Contract Management van Techxx bood uitkomst. Op basis

van deze op Microsoft SharePoint gebaseerde module worden alle contracten per leverancier geregistreerd en gestructureerd opgeslagen. Doordat de belangrijkste kenmerken van een contract expliciet worden vastgelegd, kunnen contractbeheerders snel overzichten per juridische eenheid genereren. Mocht het contract om een actie vragen, dan wordt de beheerder proactief gewaarschuld en kan een passende actie volgen.

Flexibele Integratie met intranet
Ondanks dat er gebruik is gemaakt van een standaard module waarin de kernfunctionaliteit voor het beheren van contracten is ondergebracht, is door inrichting een op maat gesneden oplossing

voor SPIL GAMES gerealiseerd. De module is hierdoor een integraal onderdeel van het intranet geworden. "Ik heb me laten verrassen door de flexibiliteit van deze module, zodat in 2 dagen al mijn specifieke wensen zijn gerealiseerd", zegt Willem van Wijmen, CFO van SPIL GAMES.

Alle informatie op één site
Inmiddels is gestart met het implementeren van leveranciers- en klantsites. Elke leverancier, klant of partner krijgt binnen Microsoft SharePoint een eigen site, waarop alle relevante informatie is ondergebracht die van belang is voor de samenwerking. Naast contracten en andere belangrijke documenten, worden ook e-mailberichten opgeslagen en is een

logboek beschikbaar. Dit logboek geeft betrokken medewerkers van SPIL GAMES inzicht in lopende acties en contacten in het kader van een bestaand of nieuw op te zetten contract. De e-mailberichten worden automatisch op basis van gekoppelde e-mailadressen aan de juiste leverancier toegevoegd. Hiervoor wordt de module E-mail Archivering ingezet.

Terugdringen e-mailverkeer
Met het creëren van deze leveranciersites, op basis van team sites binnen Microsoft SharePoint, beoogt Willem van Wijmen het onderlinge e-mailverkeer terug te dringen en de ontwikkeling van nieuwe contracten op een goede wijze te faciliteren. "Door gebruik te maken van standaard functionaliteit op het gebied van versiebeheer en online samenwerking, heeft iedereen inzicht in elkaars activiteiten en aanpassingen", aldus Willem van Wijmen.



Ik heb me laten verrassen door de flexibiliteit van deze module, in 2 dagen waren al mijn wensen gerealiseerd

Willem van Wijmen, CFO bij Spil Games

LANDELIJKE DAG TRANSFERVERPLEEGKUNDIGEN 2010

Schakelen in een hogere versnelling

Onder deze titel organiseerde V&VN voor de Sectie Transferverpleegkundigen op zaterdag 17 april de landelijke Dag Transferverpleegkundigen in het VU medisch centrum in Amsterdam.

Het was een dag om collega's uit andere regio's te ontmoeten, maar vooral ook een inhoudelijke dag met sprekers uit het vakgebied en een presentatie van hét handvat om de hogere versnelling te realiseren.

Goed gereedschap
Meer opnamen, kortere opnameuur en een sneller ontslag betekent voor de beroepsgroep steeds meer schakelen in een hogere versnelling. Transferverpleegkundigen zijn hierin een belangrijke schakel om de patiënt zonder overlap met de juiste zorg op het juiste moment over te dragen naar de vervolginstelling en de toenemende vraag naar capaciteit te realiseren. Maar als naar een hogere versnelling geschakeld moet worden, dan is daar goed gereedschap voor nodig.

Grote belangstelling voor POINT
Dat er grote interesse is om de overdracht van patiënten op een eenduidige, volledige en patiëntvriendelijke wijze te regelen met goed gereedschap, werd ons vanaf het begin van de dag al duidelijk. Niet alleen was er drukte op onze stand, POINT heeft daarnaast de gehele dag

ook ruim in de belangstelling gestaan in presentaties van de andere sprekers.
Zo sterk als de zwakste schakel
Henk Bakker van CAPGEMINI presenteerde na de lunch de kernpunten uit zijn onderzoek 'Een keten is zo sterk als de zwakste schakel'. Hierin kwam het belang van POINT duidelijk naar voren. POINT Den Haag won in 2008 een prijs als één van de meest baanbrekende zorginnovaties. Die prijs bestond o.a. uit dit onderzoek naar factoren aangaande het gebruik van transmurale logistieke ICT systemen. U kunt het rapport downloaden op www.verzorgdeoverdracht.nl.

POINT
Arthur Muller van Techxx liet na de presentatie van Henk Bakker zien wat POINT is, wat het voor alle betrokken organisaties binnen het transferproces betekent en wat er in de afgelopen twee jaar allemaal is gebeurd met POINT. Om dit duidelijk in beeld te brengen is het proces met POINT en de ervaringen van gebruikers in beeld gebracht door middel van een film. De film werd met een hartelijk applaus ontvangen.

MICROSOFT NIEUWS

Microsoft SharePoint 2010 gelanceerd!

Microsoft heeft op 12 mei jl. SharePoint 2010 wereldwijd groots gelanceerd en is nu voor iedereen beschikbaar. In de volgende Techxx World leest u alles over de nieuwe functionaliteiten, innovaties en voordelen van deze nieuwe versie. Wilt uw organisatie overgaan op SharePoint 2010 en weten wat dit product voor u kan betekenen? Neemt u dan contact op met één van onze consultants. De medewerkers van Techxx zijn al druk bezig geweest om de voordelen van SharePoint 2010 te ervaren en inmiddels zijn de eerste migraties uitgevoerd.



Vernieuwde website



Techxx heeft sinds 1 januari een totaal vernieuwde website, uiteraard een Microsoft SharePoint site. Hier vindt u naast alle informatie over onze oplossingen en diensten, ook meer informatie over de artikelen uit deze Techxx World. Bezoek www.techxx.nl



COLOFON

Techxx World is een uitgave van Techxx Projects & Services BV en is bestemd voor alle klanten en relaties. Techxx World verschijnt viermaal per jaar.

Hoofredactie
Techxx Projects & Services BV

Website
www.techxx.nl

Eindredactie
Carlijn Hoogvliet

Contact
Postbus 9
2130 AA
Hoofddorp
T 023-5574400
E info@techxx.nl

Vormgeving en illustraties
Simeon Hulsman

Bezoekadres
Siriusdreef 17-27
2132 WT
Hoofddorp

Druk
RJ-PP



Techxx World



ONZE LIEVE VROUWE GASTHUIS Pakt verkeerde bed problematiek aan



Van links naar rechts: Marit Lagers - Revalidatiecentrum Amsterdam, Marian Smits - Academisch Medisch Centrum, Suzanne Leijne - VU medisch centrum, Marjolijn de Bruijn - Revalidatiecentrum Amsterdam, Roel Drost - Bovenland Ziekenhuis, Saskia Schalkwijk - bureau SIGRA Dienstverlening, Carolien van Dijk - Ziekenhuis Amstelland, Aafke Donker - NKI / Antonie van Leeuwenhoek, Jeroen Straatman - EZDA/ Elektronisch ZorgDossier Amsterdam, Rita Harmsen - Onze Lieve Vrouwe Gasthuis



Staat uw klant centraal in uw organisatie?

Lees op pagina 2



Meer relatie, minder Excel bij Woningbouwvereniging Oudewater

Lees op pagina 3



SPIL GAMES maakt contractafspraken toegankelijk

Lees op pagina 4

Het Onze Lieve Vrouwe Gasthuis (OLVG) kampte net als de overige ziekenhuizen in de regio Amsterdam met verkeerde bed problematiek. Doordat patiënten moeilijk kunnen doorstromen naar de verpleeg- en verzorgingshuizen, blijven zij langer in het ziekenhuis liggen dan medisch noodzakelijk.

Sinds 2008 wordt er samengewerkt aan een kwaliteitsproject ketenzorg met de zorgaanbieders OLVG, ZorgGroep Amsterdam Oost (ZGAO) en Amsta. Al snel werd duidelijk dat systeemondersteuning werd gemist. Daarom is op 16 november gestart met het pilot traject van POINT: het elektronisch transferdossier voor de overdracht van patiënten van het ziekenhuis naar de AWBZ-zorgaanbieder.

en wensen van patiënten bij opname in het ziekenhuis al beschikbaar worden gesteld door de wijkverpleegkundigen. Dat vind ik een goede zaak."

Zorginstellingen in actie
Joke Courlander: "Om de verwachtingen van patiënten die intramurale nazorg nodig hebben beter waar te maken, is samen met ZGAO en Amsta het pilot traject van

POINT is primair ontwikkeld om de organisatie van transfers te verbeteren

Peter van der Meer, lid Raad van Bestuur Onze Lieve Vrouwe Gasthuis

Spoedige zorgbemiddeling

"De verkeerde bed problematiek heeft onder andere negatieve gevolgen voor de doelmatigheid en de doortroom op klinische afdelingen van het ziekenhuis", zegt Joke Courlander, projectleider ontslagmanagement en ketenzorg bij het OLVG. "Door met POINT inzicht te creëren in de capaciteit van vrije bedden binnen verpleeg- en verzorgingshuizen, kunnen ziekenhuizen de patiënten in de toekomst sneller en beter bemiddelen."

POINT gestart. Vrij snel daarna verwacht het OLVG met diverse Thuiszorgpartijen de extramurale nazorg via POINT te kunnen realiseren. In onze versie van POINT willen we patiënten en mantelzorgers meer bij het transferproces betrekken door hen zelf de uitgangssituatie te laten formuleren en actief te betrekken bij het aanmelden van nazorg. Patiënten hebben het recht om hun wensen verankerd te zien in het transferdossier. Het minste dat wij kunnen doen, is daar als ziekenhuis op inspelen."

Verbetering transferproces

"POINT is primair ontwikkeld om de organisatie van transfers te verbeteren", zegt Peter van der Meer, lid Raad van Bestuur van het OLVG. "Het systeem heeft kansen in zich om op een eenvoudige wijze de administratieve en financiële afhandeling van de verkeerde bedproductie digitaal te ondersteunen. POINT begint nu bij het ontslag uit het ziekenhuis, maar straks zullen de gegevens

Bijdrage aan verbetering

De betrokkenen (zie foto) hopen vanuit Amsterdamse Ziekenhuizen dat medio 2010 alle zorgaanbieders in de regio Amsterdam op POINT zullen zijn aangesloten. Zij verwachten dat de klantvriendelijkheid verbetert en dat de verkeerde bed problematiek in de regio gezamenlijk wordt opgelost door het hulpmiddel POINT.

THEMA

Klantgericht werken

Zet uw organisatie elke dag de klant centraal? Hoe laat u blijken dat u klantgericht werkt? Het centraal stellen van de klant is voor elke organisatie van belang om de klanttevredenheid hoog te houden en doelen te bereiken. Naast het cultuuraspect van de organisatie, dat komt kijken bij klantgericht werken, is het faciliteren van de medewerkers met de juiste ondersteuning op het gebied van ICT belangrijk om gezamenlijke doelstellingen te realiseren. Met dit themanummer rondom klantgericht werken willen wij u handvaten aanreiken om u in dit denkproces verder op weg te helpen.

INHOUD

Klant centraal in uw informatievoorziening	P.2
POINT ontwikkelingen	P.2
Relatiebeheer organisatiebreed snel op orde	P.3
Digitale aanmeldingen voor Albeda College	P.3
Workshop 'Haal meer uit uw Onderwijsportaal!'	P.3
Schakelen in een hogere versnelling	P.4
SharePoint 2010 gelanceerd	P.4
Vernieuwde website Techxx	P.4

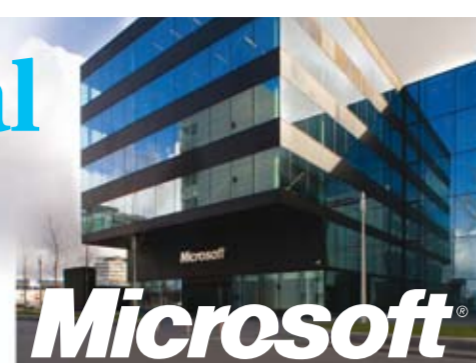
MICROSOFT OVER KLANTGERICHT WERKEN

Staat uw klant centraal in uw organisatie?

Klantgericht werken, wat houdt dat nou werkelijk in? Hans van der Meer van Microsoft vertelt u zijn visie en de verschillende facetten die komen kijken bij het centraal zetten van uw klant binnen de eigen organisatie.

Klantgericht werken, het zou vanzelfsprekend moeten zijn. In de praktijk blijkt dit niet altijd aan de orde van de dag. Het speelveld onder de huidige economische omstandigheden wordt steeds breder en klanten worden kritischer. De keus is groter, waardoor je er niet meer om heen komt om de klant centraal te stellen. Is klantgericht werken al een onderdeel van uw bedrijfsstrategie? Weet u alles van uw klant? Heeft u alle informatie van uw klant in één overzicht binnen handbereik? Hans van der Meer vertelt u de visie van Microsoft en hoe u klantgericht werken in uw organisatie kunt realiseren of verbeteren.

Geworteld in de organisatie
Het centraal stellen van je klant is geen eenmalig project! Het moet een onderdeel zijn van je totale bedrijfsstrategie. Op het moment dat een organisatie de klant centraal wil zetten, moet dat op hoog niveau in de directie gedragen worden. De directie moet definiëren wat klantgericht werken betekent voor de organisatie. Een belangrijk onderdeel is dat dit teruggelegd wordt bij de mensen in de eigen organisatie om het bewustwordingsproces te starten. Onderzoekresultaten moeten worden teruggelegd in de organisatie,



denkt klant centraal bezig te zijn. CRM is geen losstaande applicatie, maar onderdeel van een totale filosofie, aanpak en strategie. Als het prettig integreert met de tools en applicaties die in uw organisatie aanwezig zijn, of dat nou samen met Unified Communications is of in combinatie met Outlook of SharePoint, dan trek je klantgericht werken in een breder perspectief en biedt u de juiste basis aan uw medewerkers om klantgericht werken te realiseren.

LEES HET GEHELE INTERVIEW MET HANS VAN DER MEER OVER KLANTGERICHT WERKEN OP WWW.TECHXX.NL

Klanttevredenheid

De oorsprong van klantgericht werken ligt in het centraal stellen van de klanttevredenheid. Een tevreden klant is goed voor je reputatie, de business en de organisatie wordt niet alleen gezien als leverancier maar ook als sparringspartner. Om dit te bereiken moet je als eerste kijken naar klanttevredenheid uit is opgebouwd. Aan welke elementen kun jij als organisatie zelf iets doen? Heb je inzicht in de klant? Weet je wat er bij de klant gebeurt? Zijn de hulpmiddelen beschikbaar om daar maximaal op te acteren en te executeren? Binnen Microsoft is continu een team hard bezig om te kijken of wij ons wel maximaal inzetten en of we over juiste tools en informatie beschikken om de klant centraal te zetten en dus de klanttevredenheid.

Het ontsluiten van alle bestaande informatiesystemen is van groot belang

Hans van der Meer, Audience Marketing Manager bij Microsoft Nederland

waarna de eigen mensen gestimuleerd kunnen worden om daar in groepjes over na te denken en hoe dit verbeterd kan worden.

Faciliteren met ICT

Om de gegevens van de klant goed te bewaken, te analyseren en te bewerken is het faciliteren van klantgericht werken met ICT van groot belang. Dit kan met een CRM applicatie, maar juist het ontsluiten van alle bestaande informatiesystemen is van groot belang. Het grootste misverstand dat er maar bestaat, is dat je na de aanschaf van een CRM applicatie



POINT klaar voor regeling 'ziekenhuis verplaatste zorg 2010'



Sinds 1 januari is de nieuwe regeling 'ziekenhuis verplaatste zorg 2010' van kracht. Door een nieuwe functionaliteit in POINT kunnen alle benodigde gegevens worden ingevoerd en voorziet het alle betrokken partijen van de juiste informatie. De landelijke richtlijnen zijn hierbij nauwkeurig gevolgd om de zorgverzekeraars van alle noodzakelijke gegevens te voorzien voor controle van declaraties.

Regio Rijnmond van start met POINT



Zorgregio Rijnmond gaat de overdracht van patiënten naar de zorgaanbieders in de regio verzorgen via POINT. Dit is besloten door Stichting RijnmondNet in samenwerking met stichting Samenwerkende Rijnmond Ziekenhuizen (SRZ). Stichting RijnmondNet, de belangenbehartiger van onder andere stichting SRZ op het gebied van zorgcommunicatie, voert het project uit. Medio januari zijn het Erasmus Medisch Centrum, het Sint Franciscus Gasthuis, De Stromen Opmaat Groep, Laurens, Thuiszorg Rotterdam en het CLIZ met het traject gestart.

OLVG tekent voor POINT

Als eerste ziekenhuis in de regio Amsterdam, verzorgt het OLVG per 1 mei de overdracht van patiënten met nazorg via POINT. "De visie van het OLVG is dat gegevens van patiënten, die van de ene zorginstelling naar de andere zorginstelling overgaan, digitaal moeten zijn. Het zou in deze tijd onverkooptbaar zijn aan de buitenwereld en de gemiddelde burger als dat niet zo is", aldus Peter van der Meer, lid RvB bij het OLVG.



POINT in beeld!

Het proces van POINT en de ervaringen van gebruikers zijn in beeld gebracht! Steeds meer regio's werken met POINT en veel bestuurders in de zorg zijn inmiddels overtuigd van de voordelen van het digitaal overdragen van patiënten via POINT. Bekijk de film op www.verzorgdeoverdracht.nl



CONTACT BEHEER

Relatiebeheer organisatiebreed snel op orde

Veel organisaties hebben op diverse plaatsen adreslijsten in gebruik. Met Contact Beheer heeft u vanuit één centrale plek altijd en overal toegang tot uw relatiegegevens, zonder te zoeken in meerdere en mogelijk verouderde adres- en telefoonlijsten.

De basis van de module Contact Beheer wordt gevormd door bedrijfs- en persoonskaarten. Op de bedrijfskaart worden alle bedrijfsgegevens overzichtelijk gepresenteerd. De contacthistorie, bestaande uit notities en contactmomenten, is direct te benaderen. Op de bedrijfskaart staan ook de gekoppelde contactpersonen weergegeven. Elke contactpersoon heeft een eigen kaart waarop zowel zakelijke als privégegevens kunnen worden bijgehouden, zoals functie, afdeling en contactgegevens. Ook de persoonskaart bevat een tabblad waar notities en contactmomenten kunnen worden ingevoerd.

Eenvoudig gegevens beheren

Met Contact Beheer kunt u eenvoudig e-mails, brieven en mailings verzenden naar voorgedefinieerde doelgroepen op basis van uw eigen Microsoft Word-sjablonen. Doordat u bedrijven en relaties kunt voorzien van kenmerken, kunt u op maat een verzendlijst creëren. Nieuwsbrieven, uitnodigingen, jaarverslagen of bijvoorbeeld een kerstkaart kunt u met één druk op de knop versturen.

Persoonlijke verzendlijsten

Eigen verzendlijsten aanmaken en opslaan maakt het genereren van mailings eenvoudig en levert u veel tijdswinst op. Met Contact Beheer kunt u zelf lijsten samenstellen van relaties en deze verzendlijst vervolgens bewaren voor toekomstig gebruik. Wanneer u in een project of team meerdere malen deze relatiegerelateerde documenten documenten of e-mails moet verzenden, heeft u uw verzendlijst altijd gereed. U kunt

te allen tijde losse adressen of een ander Microsoft Excel-bestand toevoegen aan uw verzendlijst.

Krachtige zoekfunctionaliteit

Het uitgebreide zoekscherm in Contact Beheer biedt u de mogelijkheid om snel en gedetailleerd te zoeken. Alleen gegevens waar de gebruiker geautoriseerd voor is, worden getoond en zijn vervolgens direct in te zien. De zoekresultaten kunnen ook worden gebruikt om persoonlijke verzend- of contactlijsten te maken.

Bestaande relaties importeren

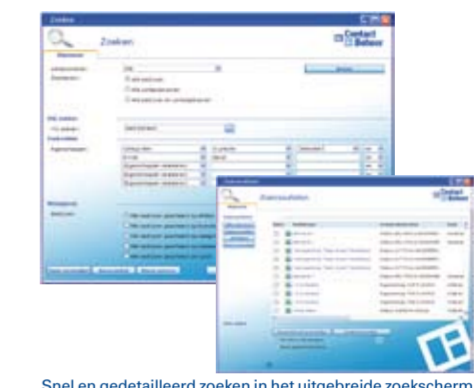
Uw bestaande relaties kunnen eenvoudig worden geïmporteerd in Contact Beheer. Op elk gewenst moment kunt u een Microsoft Excel-bestand importeren. Gegevens van bestaande relaties die nu bijvoorbeeld in Outlook Contact of Business Contact Manager zijn vastgelegd, zijn eenvoudig te importeren.

Synchronisatie met Outlook

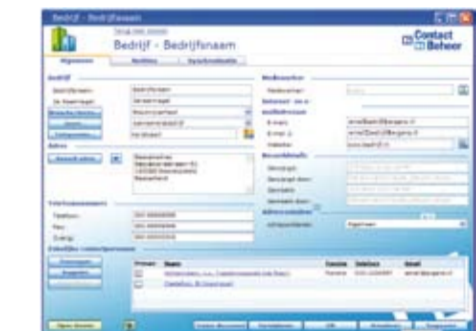
Contactgegevens van de door u geselecteerde contactpersonen kunnen worden gesynchroniseerd met Microsoft Outlook. Wanneer u gebruik maakt van deze gegevens op uw PDA, heeft u altijd de juiste contactgegevens binnen handbereik. Gebruikt uw organisatie Microsoft SharePoint voor de opslag en uitwisseling van documenten, dan biedt Contact Beheer de mogelijkheid om genereerde documenten binnen SharePoint op te slaan. Vanuit een bedrijfskaart kunnen deze relatiegerelateerde documenten direct worden ingezien.



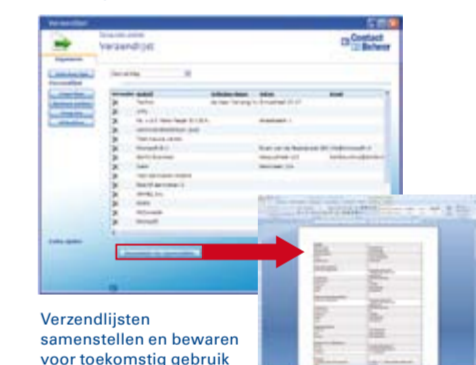
Contact Beheer



Snel en gedetailleerd zoeken in het uitgebreide zoekscherm



Alle bedrijfsgegevens overzichtelijk gepresenteerd op de bedrijfskaart



Verzendlijsten samenstellen en bewaren voor toekomstig gebruik

CENTRAAL RELATIEBEHEER

Meer relatie, minder Excel

Woningbouwvereniging Oudewater is met een woningbezit van ongeveer duizend woningen een relatief kleine woningbouwvereniging. Maar wel één met flinke ambities om de komende jaren de dienstverlening te verbeteren.



Met 17 werknemers in dienst beschikte de woningbouwvereniging over veel verschillende en verouderde excellijsten met relatiegegevens. Om al deze relaties goed te kunnen beheren groeide de behoefte naar één centraal relatiebeheersysteem.

Constant handmatig werk

"Voordat we Contact Beheer in gebruik namen, had iedere medewerker zijn eigen adreslijsten in Excel en hield dat voor zichzelf bij", zegt Gerda Zuiver, Management assistent bij Woningbouwvereniging Oudewater. "Binnen onze vereniging was er niemand verantwoordelijk voor het up-to-date houden van de gegevens. Zodra een bericht of mailing verstuurd moest worden, werden her en der adressen vandaan gehaald en hoopten we dat de gegevens actueel waren."

Centraal relatiebeheer

"Het was dus constant handmatig werk om een adressenlijst te maken en het bericht te versturen. Om deze reden ben ik het relatiebeheer centraler gaan organiseren. Met Excel kom je wel een heel eind, maar het is veel handiger om alle contactpersonen te beheren vanuit één systeem. Na een presentatie over Contact Beheer, waren alle betrokken medewerkers enorm enthousiast om alle gegevens van personen en organisaties op één centrale plek vast te leggen."

Tijdswinst en nauwkeurigheid

"Het implementatieproces is goed verlopen. Ik ben Contact Beheer volledig aan het bijhouden en updaten. Handig aan Contact Beheer is dat je op heel veel dingen gericht kan zoeken en daar een mailing aan kan koppelen. De lijstjes die ik voorheen handmatig moest samenstellen, zijn er nu gewoon. Buiten dat dit tijdswinst oplevert, ben je gewoon accurater bezig. Ook staan in Contact Beheer voor het verzenden van brieven en faxen standaard sjablonen. Als we een brief versturen, hebben we meteen op de juiste plek de juiste gegevens staan. De synchronisatie met Outlook Contacten betekent voor mijn collega's die vaak buiten de deur zijn, dat zij altijd over de meest actuele gegevens beschikken."

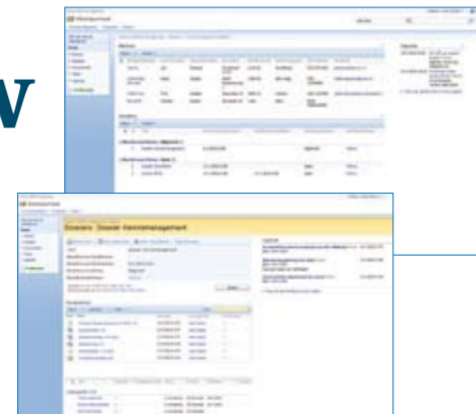
Advies voor andere organisaties

Gerda adviseert andere organisaties die nog in excelljsten relatiegegevens beheren, over te gaan op een relatiebeheersysteem. "Je werkt veel accurater als je een systeem hebt waar alle relatiegegevens op één plek staan. Als je een systeem hebt waar één of twee medewerkers gegevens in kunnen wijzigen, ben je veel sneller compleet en ben je af van de verschillende en verouderde gegevens!", aldus Gerda Zuiver.

CRM ONTMOET MICROSOFT SHAREPOINT

Uw klant centraal in uw informatievoorziening

Techxx biedt organisaties een complete en toekomstvast oplossing voor de ondersteuning van klantgerichte werkprocessen. Alle relevante klantinformatie uit bestaande applicaties wordt gebundeld en gepresenteerd in een overzichtelijke klantkaart of klantportaal.



De klantkaart vormt het startpunt voor een ieder die zich bezighoudt met de dienstverlening naar uw klanten. De klantkaart geeft in één venster een overzicht van alle relevante informatie over uw klant. NAW-gegevens, gekoppelde contactpersonen, contactmomenten, contracten, documenten, e-mails, informatie over openstaande zaken en geplande taken worden bij elkaar gebracht en op een overzichtelijke wijze gepresenteerd. Door middel van koppelingen met de bestaande informatiesystemen, beschikken uw medewerkers over relevante en betrouwbare informatie en wordt samenwerking, communicatie en servicegerichtheid bevordert.

Het klantportaal

De klantkaart is zowel beschikbaar voor uw eigen medewerkers, maar kan ook beschikbaar worden gesteld aan uw klant of externe partner. Een klantportaal, een partnerportaal, een patiëntenportaal of een studentenportaal ligt daarmee binnen handbereik. Deze transparante vorm van informatievoorziening geeft uw klanten en partners inzicht in de status van lopende zaken en maakt controle en beheer van de eigen gegevens mogelijk. Door gebruik te maken van de rijke standaard functionaliteit van Microsoft SharePoint behoort interactie en online communicatie/samenwerking natuurlijk ook tot de mogelijkheden.

Flexibiliteit en schaalbaarheid

Snel en eenvoudig starten zonder toekomstige ontwikkelingen uit te sluiten, vraagt om een flexibele en schaalbare oplossing. Techxx biedt op basis van een modulair raamwerk een totaaloplossing voor het opzetten van een klantgerichte informatievoorziening. Standaard modules als Contact Beheer, E-mail Archivering, Contract Management en Workflow Management spelen in op de specifieke kenmerken en werkwijze van de organisatie. Uitgangspunt is dat zoveel aansluiting wordt gevonden bij uw bestaande applicaties en gedane investeringen in tact blijven.

OPGELEVERDE PROJECTEN

Digitale aanmeldingen voor Albeda College



Het Albeda College biedt externe partners de mogelijkheid om deelnemers voor opleidingen en examens via de website aan te melden. De aanmeldingen en de verwerking hiervan stond tot voor kort los van het nieuw gerealiseerde intranet op basis van Microsoft SharePoint.

Techxx heeft op dit nieuwe platform een workflow-oplossing geïmplementeerd op basis van standaard bouwstenen. De aanmelding komt nu via de website binnen en wordt vervolgens automatisch verwerkt. Het onderlinge e-mailverkeer is hierdoor overbodig geworden. Tevens kunnen betrokkenen binnen en buiten het Albeda College direct zien wat de actuele status van een aanmelding is en heeft men inzicht in eerder gedane aanmeldingen.

WORKSHOP

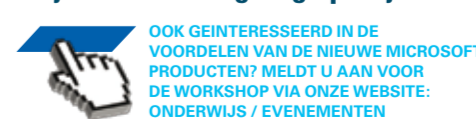
Workshop 'Haal meer uit uw Onderwijsportaal!' donderdag 17 juni 2010



Op donderdag 17 juni 2010 organiseren wij de workshop 'Haal meer uit uw Onderwijsportaal!'. In deze interactieve sessie brengen we de nieuwste ontwikkelingen en oplossingen op het gebied van Microsoft SharePoint, Microsoft Office en Microsoft Exchange bij elkaar. Het beschikbaar komen van de nieuwe en krachtige tools van de genoemde Microsoft producten zorgen dat digitaal samenwerken, het delen van informatie en de bijbehorende communicatie ongeacht plaats en tijd nog beter mogelijk zijn. Ideale ingrediënten voor het bouwen van een aansprekende digitale leer- en werkomgeving. Om u in de juiste sferen te brengen zijn wij te gast op het hoofdkantoor van Microsoft Nederland op Schiphol, waar u kennismaakt met Het Nieuwe Werken in de praktijk.

- PROGRAMMA**
- 12.30** Ontvangst met lunch bij Microsoft Nederland op Schiphol
 - 13.15** Introductie en welkom
 - 13.30** "Het Nieuwe Werken"
 - 14.15** "Nieuwe mogelijkheden met Exchange en Office"
 - 14.35** Pauze
 - 15.00** "Kennismanagement en Microsoft SharePoint 2010"
 - 15.25** "Haal meer uit uw Onderwijsportaal!"
 - 16.10** Afsluiting en rondleiding op het hoofdkantoor van Microsoft Nederland
 - 16.25** Borrel

Wij ontmoeten u graag op 17 juni!



OOK GEÏNTERESSEERD IN DE VOORDELLEN VAN DE NIEUWE MICROSOFT PRODUCTEN? MELDT U AAN VOOR DE WORKSHOP VIA ONZE WEBSITE: WWW.MICROSOFT.NL/ONDERWIJS/EVENEMENTEN