

# EDGE partner



Creative Commons Attribution License by Jaap Steinvooete

*"I've talked a great deal about the 'edge'. Edge means the stuff that happens where organizations intersect - where interactions happen.*

*Orthodox business is obsessed with "cores". That's the stuff that happens in boardrooms. It is about dominance, coercion, tyranny, and (myopic, valueless) profit. It's not concerned with what happens at the edges.*

*What happens at the edges is different, and better. Meaning, democracy, participation, collaboration - these are what power leadership. And so edgy players are more (and more) valuable, because they are more innovative."*

Umair Haque, Director of the Havas Media Lab

## Bedrijfsvoering in tijden van onzekerheid

De evoluties van de voorbije jaren hebben een nieuw economisch landschap geschapen. Wat ook het succes of het falen van de huidige netwerkeconomie mag wezen, ondernemingen zijn nu meer dan ooit in staat om rechtstreeks en nagenoeg in real-time om te gaan met klanten, leveranciers, partners en andere externe partijen.

Maar ook de grenzen van de onderneming vervagen steeds meer. De druk op de kosten, de snelheid van verandering en de complexiteit van de nieuwe initiatieven vereisen in toenemende mate een verdere uitbesteding van deelactiviteiten en een samengaan met nieuwe partners.

Ook binnen de onderneming wordt gezocht naar meer innovatie, een betere kennisopbouw en hogere productiviteit door verder te kijken dan de formele grenzen van bestaande afdelingen, departementen en vestigingen.

In dit steeds complexere netwerk van interacties zullen beslissingen steeds vaker dienen genomen in een context van onvolledige kennis en controle.

Dit is waar wij denken een stukje toegevoegde waarde te kunnen leveren. De basisdoelstelling van **EDGE Partner** service is dan ook om op een flexibele en kost-effectieve manier de competentie van een management- of projectteam te versterken.

### Het basisconcept

Wat ook de uitdagingen van de huidige economie mogen zijn, het is onze absolute overtuiging dat bedrijven **eigenaar moeten blijven** van hun strategie en van alle initiatieven die deze strategie ondersteunen.

Eigenaar blijven veronderstelt echter zelf voldoende innovatieve ideeën kunnen genereren om nieuwe, potentieel interessante initiatieven te kunnen identificeren.

Eigenaar blijven veronderstelt ook verantwoordelijkheid nemen en dit kan enkel indien men voldoende kennis heeft van en inzicht in het hoe en het waarom van deze initiatieven.

In de huidige marktomgeving wordt het echter steeds moeilijker om dit alles zelf te blijven beheersen.

Bedrijven doen er daarom goed aan verder te kijken dan de grenzen van de eigen onderneming, door de 'edge' te verkennen waar nieuwe innovatieve benaderingen ontstaan die misschien niet onmiddellijk relevant lijken, maar het wel kunnen worden.

Met de **EDGE Partner** service willen hieraan ondersteuning bieden. We doen dit door een aanspreekpunt te zijn dat met het bedrijf meedenkt en meewerkt, maar dat anderzijds ook voldoende ver staat van de onderneming om een garantie te zijn voor de aanbreng van nieuwe, soms controversiële inzichten en een meer diepgaande kennis van bepaalde materies.

Het is immers onze overtuiging dat in de meeste gevallen een bedrijf niet zozeer behoefte heeft aan een externe resource om bepaalde taken over te nemen, maar veeleer nood heeft aan een bijkomend aanspreekpunt om van gedachte te wisselen. Echte kennis ontstaat immers door de confrontatie van verschillende ideeën en opinies.

De basisidee van de **EDGE Partner** service is dan ook om voor dergelijk bijkomend aanspreekpunt te zorgen, maar dit op een manier die resulteert in een zo beperkt mogelijke formele tijdsbesteding.

### De praktische aanpak

Bij een **EDGE Partner** overeenkomst werken wij als een 'virtueel personeelslid' mee met het bedrijf in de context van een specifiek initiatief, project of interessedomein.

In eerste instantie wordt daarbij uitgegaan van een relatief beperkte effectieve tijdsbesteding (een paar dagen per maand.)

Er wordt tevens verondersteld dat een deel van het werk on-site dient te gebeuren (bv. voor vergaderingen) en dat een ander deel off-site kan gebeuren (bv. voor analyse, opzoekwerk, reviews.)

Met de notie 'virtueel personeelslid' wordt verstaan dat wij als een gewoon personeelslid betrokken worden bij het doen en laten van de onderneming. Gedurende de looptijd van de overeenkomst kunnen wij ook steeds gecontacteerd worden (via e-mail of telefonisch) om bepaalde informatie uit te wisselen, een opinie te vragen, enz. Het is duidelijk dat hierbij wel dient rekening gehouden met onze andere activiteiten.

### Financieel

Deze dienst wordt standaard aangeboden voor een vast bedrag van 1.500 € per maand. Dit veronderstelt een maximale totale tijdsbesteding van drie werkdagen en maximaal vier aanwezigheden on-site per maand.

Bijkomende prestaties worden verrekend aan een gedifferentieerd tarief van 500 € per dag voor off-site prestaties en 650 € per dag voor on-site prestaties.

Alle bovenstaande prijzen zijn exclusief BTW en geldig tot 31 december 2011.

---

Xpragma bvba  
Mechelsesteenweg 254  
B-2820 Bonheiden  
België

Tel./Fax +32-(0)15-340 845  
services@xpragma.be  
http://www.xpragma.be