'T CIRCUIT

Henk Broeders weg als voorzitter ICT~Office

Henk Broeders neemt volgende maand, tijdens het Nationale ICT~Gala op 14 december in het Lucent Danstheater in Den Haag, afscheid als voorzitter van het dagelijks bestuur van branchevereniging ICT~Office. Wie hem opvolgt is nog niet bekend.
De CEO van Capgemini Nederland trad in april 2002 aan als voorzitter van Nederland-ICT, de voorloper van ICT~Office. Hij volgde destijds Pieter Liefkens op. Broeders was sinds 1998 voorzitter van FENIT, de brancheverenigingen van Nederlandse IT-bedrijven. Als voorzitter maakte Broeders periodes van zowel hoogconjunctuur als diepe dalen mee.

Binnen enkele weken moet bekend worden wie Broeders gaat opvolgen als voorzitter van ICT~Office. Directeur Sylvia Roelofs: "De benoeming gaat zoals in iedere vereniging. Er is nu een selectiecommissie aan de slag, die op korte termijn komt met een voordracht. Op de bestuursvergadering van 11 november volgt een besluit. Daarna doet het bestuur een voordracht aan de ledenvergadering van ICT~Office."
ICT~Office is de brrancheverenigingen voor ruim 500 IT-, telecom-, internet- en officebedrijven in Nederland. De achterban zet zo'n 30 miljard euro per jaar om en telt meer dan 250.000 medewerkers.

Nieuws? agcarrousel@sdu.nl

Quinity groeit tegen de stroom in

■ Softwarebedrijf zit vooral te springen om starters

Op dit moment werken er 115 mensen voor Quinity, waarvan zo'n 80 procent als starter binnengekomen is.

Zelf ondervond Pieter, die deze zomer zijn master Agent Technology afrondde aan de Universiteit van Utrecht, weinig problemen op de arbeidsmarkt. Sinds 1 oktober is hij in dienst bij Quinity als software-engineer. "Ik heb gelukkig niet al te lang hoeven zoeken. Ik heb op drie verschillende vacatures gereageerd, en heb bij deze drie bedrijven een of meerdere gesprekken gehad. Uiteindelijk heb ik eind augustus – twee weken na mijn sollicitatiebrief en zes dagen na mijn eerste sollicitatiegesprek – een contract aangeboden gekregen."

Ook Guido (bachelor Bedrijfsinformatie technologie en master Informatica aan de Universiteit Twente), die in september is begonnen als software-engineer bij Quinity, heeft het gevoel er 'zo te zijn ingerold'. Nog voor zijn afstuderen had hij een contract op zak en ook van een andere werkgever kreeg hij een aanbod.

Maar ze weten dat ze geluk hebben gehad. Pieter: "Ik merk om mij heen dat veel leeftijdsgenoten het moeilijker hebben om iets te vinden. Dit zijn allemaal mensen die onlangs hun academische opleiding hebben afgerond en als starter op zoek zijn naar hun eerste 'echte' baan. Ik ben ervan overtuigd dat het op dit moment niet makkelijk is voor starters, met name voor hoger opgeleide starters." Guido zag dat veel grotere bedrijven, zoals Capgemini, Logica en Sogeti, geen of weinig starters aannemen. "Maar de bedrijven die ik interessant vind, zijn kleiner en kunnen denk ik makkelijker met schommelingen in de economie omgaan."

Quinity, dat zich richt op e-business-oplossingen voor verzekeraars, is volop aan het werven. Het bedrijf is zowel op zoek naar starters als ervaren kandidaten. Recruiter Gerda Kamphof heeft er haar handen vol aan. "Vorig jaar deden we het wat rustiger aan met de actieve werving van nieuw personeel, omdat solliciteren zich spontaan in groten getale aanboden. Wij vermoeden dat dit te maken had met de afslanking bij de grotere ICT-bedrijven. Dit jaar zijn we weer hard op zoek zijn naar nieuw personeel, met name naar wo-informatici en andere bètastudenten, maar die zijn nog altijd niet gemakkelijk te vinden."

Wetenschappelijk opgeleide informatici en andere bètastudenten nog steeds moeilijk te vinden

Kamphof merkt dat ze nog altijd actief op zoek moet naar starters, ondanks de verslechterde arbeidsmarkt. "De meeste kandidaten vinden we via studieverenigingen, carrièredagen, collega's en werving-en-selectiebureaus. We worden nog altijd weinig direct benaderd door starters." Wel merkt ze dat met name ervaren IT-professionals en consultants het bedrijf beter weten te vinden dan voor de crisis. "Na de eerste ontslaggolf in de ICT-sector zagen we een toename in het aantal sollicitaties."

Op dit moment werken er 115 mensen voor Quinity, waarvan zo'n 80 procent als starter binnengekomen is. Sinds de oprichting in 2000 is het bedrijf ieder jaar flink gegroeid. Kamphof is met name op zoek naar startende softwareontwikkelaars en consultants. Een informatica-diploma is een pre, zeker voor de rol van softwareontwikkelaar, maar er zijn ook natuur- en wiskundigen die in die functie aan de slag gaan. "Voor de rol van consultant zijn we op zoek naar kandidaten met een wat bredere studieachtergrond, maar we willen wel graag bèta's. Wij stellen hoge selectie-eisen, zoals een goed ontwikkeld analytisch vermogen en dan kom je al snel uit bij academici", licht Kamphof toe.

Nieuwe medewerkers starten meteen met een introductietraject, dat is afgestemd op de achtergrond van de starter. Het traject bestaat uit zowel vaktechnische trainingen als cursussen op het gebied van persoonlijke vaardigheden. Pieter bevindt zich met een groepje andere starters midden in dit traject: "Wij worden door een begeleider gecoacht in onze werkzaamheden en werken op dit moment naast de trainingen vooral aan kleine interne projecten waarin we kennis kunnen maken met de ontwikkelmethodologie van Quinity. Het bevalt goed. Ik krijg redelijk wat zelfstandigheid in het werken aan projecten en ik vind het leuk om veel te leren. Het aanbod van interne opleidingen is daarbij zeker een pluspunt."

Pieter vindt de baan goed aansluiten bij de vaardigheden die hij tijdens zijn studie heeft opgedaan. "Er is echter wel een duidelijk verschil merkbaar tussen de academische informatica en de ontwikkeling van software in het bedrijfsleven. De vertaalslag van theorie naar praktijk is noodzakelijk en ik merk dat ik dit bij Quinity nog moet leren."

Guido stelt dat een universitaire studie nooit goed aansluit bij de dagelijkse werkpraktijk. "Je wordt niet opgeleid om een bepaalde job te vervullen, je wordt opgeleid om een heel scala aan jobs eventueel te kunnen vervullen. Je moet zelf bepalen welke richting je uit wilt en de opgedane kennis zou voldoende moeten zijn om succesvol te worden in de gekozen richting. Ik heb natuurlijk leren programmeren tijdens mijn studie, maar concrete, praktische ontwerpbeslissingen moet je een keer tegenkomen in de praktijk. Niet alles kan worden gedekt door de theorie."

Ester Schop/e.schop@sdu.nl

Oh, oh, de kleine lettertjes Over het wel en wee van algemene voorwaarden en de toepasselijkheid ervan (offline en online)

Geschillen over algemene voorwaarden zijn figuurlijk gezien al zo oud als de weg naar Rome. Dan zou je denken dat de juridische aspecten ervan inmiddels al lang zijn uitgekristalliseerd. Niets is minder waar. Geschillen over algemene voorwaarden passeren nog zeker wekelijks de revue.
Dat komt mijns inziens omdat Nederland een bijzondere 'tweetraps'-regeling heeft voor wat betreft de toepasselijkheid van algemene voorwaarden. Voor de toepasselijkheid van algemene voorwaarden geldt namelijk allereerst dat ze aanvaard moeten zijn door de andere partij. Ten tweede geldt dat de hanteerder van die voorwaarden tijdig de mogelijkheid moet bieden aan de andere partij om van de inhoud ervan kennis te nemen. Deze tweede eis staat bekend als de terhandstellingsplicht.
Geschillen over de vraag of algemene voorwaarden aanvaard zijn (de eerste stap), komen minder vaak voor. Die vraag laat zich doorgaans vrij eenvoudig beantwoorden. Een verwijzing in een offerte in de trant van "onze algemene voorwaarden zijn van toepassing op al onze leveringen" is bijvoorbeeld voldoende als de offerte vervolgens akkoord wordt bevonden.
Een voorbeeld van een grensgeval is de tekst in een offerte "wij conformeren ons aan de ROA-voorwaarden". De rechter meende in dit geval dat de andere partij niet behoefde te begrijpen dat die voorwaarden ook voor hem zouden gelden. Ik vind dit oordeel overigens voor discussie vatbaar.
Daarentegen geeft de terhandstellingsplicht (de tweede stap) wel veel aanleiding tot geschillen. Hoofdregel is dat de terhandstelling vóór of tijdens het sluiten van de overeenkomst plaats moet vinden. Deze regel geldt in beginsel ook business-to-business.
In een offline situatie komt dat feitelijk neer op het tijdig verstrekken van de voorwaarden aan de andere partij. Bijvoorbeeld door ze op de achterkant van een offerte af te drukken (maar pas dan s.v.p. wel op bij een fax!). Of gewoon door ze mee te sturen met de offerte in een envelop of e-mail. Dan is er niets aan de hand. Een veelgemaakte (denk)fout van hanteerders is een tekst in de trant van "onze voorwaarden worden op verzoek aan u toegezonden" of "onze voorwaarden liggen ter inzage bij (...)". Deze regel geldt alleen in uitzonderingsgevallen. Denk bijvoorbeeld aan een overeenkomst die via een automaat wordt gesloten, zoals een kaartje bij de NS.
In een online situatie komt de terhandstellingsplicht feitelijk neer op het tijdig inzage bieden via een hyperlink, én de mogelijkheid bieden tot printen of opslaan. Dit laatste wordt trouwens vaak vergeten (met alle gevolgen van dien).
Een tickbox met de tekst "ja, ik ga akkoord met de voorwaarden. Klik hier om de voorwaarden in te zien, op te slaan of te printen" is dus prima.
Een recente ontwikkeling is de vraag of je offline mag verwijzen naar je online voorwaarden. De wet bevatte op dit punt tot voor kort een hiaat: deze ging uit van óf de online situatie, óf de offline situatie. Uit de rechtspraak was tot nu toe ook geen echte lijn te trekken. Een paar citaten zijn bijvoorbeeld:

- "De mededeling (...) dat de algemene voorwaarden te zien en te downloaden zijn op de site van eiseres kan in dit geval niet als voldoende worden aangemerkt."
- "Het enkel vermelden dat de algemene voorwaarden staan vermeld op de website is onvoldoende."
- "Het gegeven dat de voorwaarden via de aangegeven website kenbaar waren is in dit geval toereikend."
- "Het gebruik van het internet is in het huidige tijdsgewricht inmiddels zodanig ingeburgerd, dat het op elektronische wijze beschikbaar stellen van algemene voorwaarden (...) gelijkwaardig geacht kan worden aan de feitelijke terhandstelling daarvan."

Recent is een wetsvoorstel aangenomen waarbij in een offline situatie verwezen mag worden naar de online voorwaarden. Ik vrees alleen met een constructie die ook weer tot veel geschillen gaat leiden. Er geldt namelijk de voorwaarde dat de andere partij tevoren uitdrukkelijk moet instemmen met de online verwijzing. Ik ben benieuwd tot welke creatieve oplossingen dit allemaal gaat leiden. Wordt ongetwijfeld vervolgd.

Weij is partner bij SOLV Advocaten, gespecialiseerd in technologie, media en communicatie. Voor abonnees van Automatisering Gids heeft SOLV gunstige tarieven.

CONFLICT

Mr. Menno Weij

Hebt u een conflict of vraag op het gebied van IT-recht, leg die dan voor aan onze juristen: conflict@sdu.nl

AGENDA

ALLE EVENEMENTEN EN CURSUSSEN automatiseringgids.nl, actueel

Congres
ICTDAG2010
Utrecht, 18 november
www.ictdag2010.nl

Seminar
AGILE SOFTWARE DEVELOPMENT IN DE PRAKTIJK
Hilversum, 18 november
www.arrayseminars.nl

Seminar
ÉÉN IT-SYSTEEM - ONBEGRENSDE MOGELIJKHEDEN
Zevenaar, 18 november of 1 december
www.rittal.nl

Seminar
HET ONTWERPEN VAN SERVICE ORIENTED ARCHITECTURES
Leiden, 23 november
www.arrayseminars.nl

Kennissessie
HOSTING SOLUTIONS: DOE UW ICT DE DEUR UIT
Tilburg, 24 november
www.nma-ict.nl

Congres
LANDELIJK ARCHITECTUUR CONGRES
Nieuwegein, 24-25 november
www.lac2010.nl

Conferentie
OPEN SOURCE CONFERENCE 2010
Amsterdam, 28 november
www.opensourceconference.nl

Seminar
POSTREGISTRATIE (INCLUSIEF FACTUREN) EN DIGITALE PROJECT-DOSSIERS
Nieuwegein, 30 november
www.openims.com

Congres
DE DAG VAN HET DATACENTER
Hoevelaken, 2 december
http://datacenter.heliview.nl

CURSUSSEN

NETGEAR STORAGE ESSENTIALS
Schiedam, 15 november
www.lai.nl

WORKSHOP OO SYSTEMS DEVELOPMENT
Tilburg, 15-16 november
www.qwan.it

CROSS CHANNEL STRATEGIE EN MANAGEMENT
Rotterdam, start 17-18 november
www.rsm.nl

ONLINE MARKETING STRATEGY
Rotterdam, start 26-27 november
www.rsm.nl

DATAWAREHOUSING
Leiden, 30 november - 1 december
www.arrayseminars.nl

MASTERCLASS WORKING WITH BUSINESS PROCESSES
Leiden, 1-2 december
www.arrayseminars.nl

KIMBALL UNIVERSITY: MICROSOFT DATA WAREHOUSE IN DEPTH
Amsterdam, 6 t/m 9 december
www.q4k.com

DIMENSIONAAL MODELLEREN
Hilversum, 7, 8 en 14 december
www.vdlek.nl

PIMP MY RETROSPECTIVE
Tilburg, 13 december
www.qwan.it

SYSTEMS THINKING
Tilburg, 14 december
www.qwan.it

MASTERCLASS ARCHITECTUUR
Amsterdam, 31 maart
www.proeducation.nl

MASTERCLASS BUSINESS INTELLIGENCE EN KENNISMANAGEMENT
Amsterdam, 8 april
www.proeducation.nl

SUDOKU

Stuur uw oplossing en adresgegevens per e-mail naar: **ag-sudoku@sdu.nl** (uiterlijk dinsdagmiddag a.s. 12.00 uur). U hoeft enkel de laatste regel te vermelden.

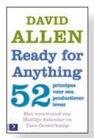
Woensdagmiddag 12.00 uur publiceren wij de oplossing en de prijswinnaar op **www.automatiseringgids.nl/sudoku**

7	1		5	2				
		9			7			8
							9	
			8			6		
4			6					3
		3					2	4
			1		5		4	
8		7		4		2	5	
	5				3			

Oplossing AG-Sudoku vorige week:

4	7	9	2	8	6	1	5	3
6	2	1	4	5	3	9	7	8
8	3	5	1	9	7	4	6	2
2	1	8	5	7	4	3	9	6
5	4	6	3	1	9	8	2	7
7	9	3	6	2	8	5	4	1
3	6	2	8	4	5	7	1	9
1	5	7	9	3	2	6	8	4
9	8	4	7	6	1	2	3	5

Prijs van deze week: **De jacht op de vergadertijger**



Prijswinnaar: **M. W. Schox** uit Papendrecht

CURSIST **JAN VAN LEEUWEN**

■ **Leeftijd:** 29 ■ **Functie:** software-engineer bij Ordina Proven Technologies
■ **Gevolgde cursus:** HBO ICT, zie www.novi.nl/kopictbeheer. ■ **Aanbieder:** NOVI
■ **Tijd en plaats:** van 2008-2010 in Utrecht
■ **Kosten:** 8995 euro

Aanleiding?

Het behalen van een hbo-diploma is, wegens het vroegtijdig stoppen van mijn hbo-Bedrijfskundige Informatica op de HES Rotterdam, altijd op mijn 'to do-lijstje' blijven staan. Na meerdere AMBI-modules en I-tracks gehaald te hebben, bleek ik met behulp van een verkort instroomtraject in te kunnen stromen bij Hogeschool NOVI om zo mijn hbo-diploma te kunnen behalen. Een aantrekkelijke mogelijkheid voor mij om zo mijn kennis door werkervaring en eerder behaalde certificaten te kunnen verzilveren.

Waarom deze aanbieder?

De manier van lesgeven en geboden kwaliteit door NOVI is mij altijd goed bevallen tijdens eerdere opleidingen voor het AMBI HSB-traject. Verder was NOVI, voor zover bekend, de enige hogeschool die mij deze 'op maat' gemaakte opleiding kon bieden op hbo-niveau.

Sterke punten?

De docenten zijn uit de praktijk, de opleiding wordt waar mogelijk op je ervaring en kennis afgestemd, en je wordt gestimuleerd tot onderzoek van je eigen organisatie. Hierdoor wordt de lesstof gekoppeld aan de praktijksituatie. Tot slot vond ik het prettig dat samenwerken met medestudenten sterk wordt gestimuleerd. Zo kon er veel geleerd worden van de verschillende praktijksituaties.

Verbeterpunten?

Het instroomtraject was een relatief nieuw traject, hierdoor liep niet alles even lekker. De online leeromgeving, het 'leerplein', werd bijvoorbeeld niet altijd optimaal benut. Sommige docenten maakten onvoldoende gebruik van de door NOVI geboden faciliteiten op het leerplein. Er was hierdoor geen eenduidige werkwijze voor wat betreft communicatie en aanbieden van lesmateriaal.
Verder hadden bepaalde vakken veel overlap en bleek de combinatie van sommige vakken te belastend. Maar over het geheel genomen was de studiebelasting wel goed te doen met een fulltime-baan.

'Mijn carrièrepad is breder geworden'

Opzet?

Het ging om klassikale lessen, waarbij afwisselend in groepen danwel individueel gewerkt moest worden. Tijdens de lessen was er voldoende mogelijkheid voor interactie met docent en medestudenten, wat ik als erg prettig heb ervaren.

Lesmateriaal?

Soms was het erg veel leesmateriaal. Van sommige boeken werd ook maar één hoofdstuk gebruikt, wat naar mijn idee een beetje zonde van de aanschaf was. Over het algemeen sloot het materiaal goed aan op de lesstof.

Meest aan gehad?

Het afstand kunnen nemen van het operationele niveau om zo eens verder te kijken. Waarom doen we de dingen zo zoals we ze doen?

Volgende cursus?

Ik heb geen concrete plannen, maar ben me wel aan het oriënteren. Met mijn hbo-diploma op zak blijkt mijn carrièrepad breder geworden. Hier wil ik binnenkort gebruik van gaan maken.

Ester Schop/e.schop@sdu.nl

Ook een interessante (IT-)cursus gevolgd?
Mail naar agcarrousel@sdu.nl

COLOFON www.automatiseringgids.nl/colofon

Hoofdredactie/uitgever
Mels Dees

Redactiesecretariaat
Postbus 16262, 2516 BC Den Haag
Telefoon: (070) 378 03 90
E-mail: ag@sdu.nl

Klantenservice advertenties
Telefoon: (070) 378 04 19
Fax: (070) 799 98 36
E-mail: agadv@sdu.nl

Sdu UITGEVERS
HOI PRINT 2010
Koninklijke uitgeversverbond Groep uitgevers voor vak en wetenschap

ADVERTENTIE