



Executive Briefing – Donderdag 20 maart 2008

## "De Kunst om door Content geïnspireerd te worden"

(Gemeentemuseum, Stadhouderslaan 41, Den Haag)

10.00 Registratie en Koffie

10.30 Ochtend programma:

### Welkom en Introducties

#### De status van de DM/CM industrie in 2008 – Succes door inspiratie of transpiratie

2007 was een jaar met veel verschuivingen in de CM markt. Acquisities resulteerde vaak in een naar binnen gerichte blik en goede herkenning door de klant verminderd is. Nieuwe spelers verdedigen met meer succes hun thuishmarkt. Applicatie leveranciers zijn nog erg huiverig m.b.t. CM platforms. Deze keynote presentatie geeft een strategische kijk op de impact van de recentelijke ontwikkelingen met daarin opgenomen:

- ▼ Kopen gebruikers Content Management platforms of applicaties en diensten
- ▼ 2 jaar na de M&A aardverschuiving, hoe ziet het landschap er nu uit
- ▼ Wat zijn de nieuwe marktsegmenten en wat zal niet lukken in 2008/9
- ▼ Wat is de invloed van procesdenken en de "nieuwe manier van werken" op ECM
- ▼ Strategisch – Is meer technologie gunstig voor de marktgroei of een nieuw speeltje
- ▼ Operationeel – waarom is SaaS nog zo moeilijk te verkopen, lost Search alle problemen op?
- ▼ Tactisch – welke nieuwe partijen staan te dringen voor onze poort

#### Nieuwsanalyse van de diverse beurzen en conferenties

Strategy Partners bezocht voor u de AIIM conferentie, de On Demand beurs, de Open Text gebruikersconferentie, het Microsoft SharePoint evenement en diverse vakbeurzen.

We doen verslag van:

- ▼ Wat is nieuw en heeft u gemist?
- ▼ Wat is oud en hebben wij gemist?
- ▼ Wie verdienen het geld en wie worden opgezadeld met de problemen
- ▼ The state of the US industry – waar ligt Europa voor en waar achter
- ▼ Tijd voor een strategische heroverweging of business as usual?

### **Groeien in niche markten – applicaties versus infrastructuur**

Strategy Partners onderzocht de meest actuele groeistrategieën van Nederlandse diensten en productleveranciers. Iedereen verdient een goede boterham, maar de succesratio's zijn significant verschillend. Deze presentatie geeft inzicht in:

- ▼ Meer van het zelfde om nog breder te kunnen schieten of juist gericht inspelen op de wensen van je klant?
- ▼ Het gelijk van Geoffrey Moore
- ▼ Een update van het 2006 invoice processing marktonderzoek:
  - Wie verdienen het geld en wie krijgen de probleemprojecten – tijd voor partnerships
  - P2P – meer dan alleen scannen en herkennen
  - Positie overzicht van de meest belangrijkste aanbieders.
- ▼ HR dossiermanagement – radicaal anders of business as usual?

### **12:30 Lunch**

### **13:30 Middag programma**

#### **Wie, wat, waar met ECM in Nederland**

Resultaten van het laatste Strategy Partners onderzoek naar de marktposities van de toonaangevende (inter)nationale leveranciers van ECM oplossingen, de local hero's en de systeem integratie partijen in de Nederlandse markt.

Actuele informatie over:

- ▼ De huidige marktposities en wie is sterk in welke marktsegment
- ▼ De positie en rol van de systeem integrators en de specialisten
- ▼ De verschillen met het onderzoek van verleden jaar
- ▼ Hoe groot is de markt en waar is nog ruimte om te groeien
- ▼ De verdere opkomst van Microsoft gebaseerde ECM projecten
- ▼ ECM en SaaS – wat wordt er zoal gedaan.

### **14:45 Middagbreak**

### **15:15 Innovatie in Document Communicatie – leren van de gebruikers!**

EMC koopt Document Sciences, HP koopt Exstream en Alfresco fleurt met Quark.

Wordt Output Management een generiek onderdeel van mainstream IT en ECM of krijgt het juist een strategische push gezien het belang ervan voor gebruiker en leverancier. Maar wat willen de gebruikers en wat verwachten zij van hun leverancier. Strategy Partners ging met ze praten.

Deze presentatie behandelt o.a. de volgende zaken:

- ▼ De frustraties en verwachtingen van de geënquêteerde gebruikers
- ▼ Nieuwe hulpmiddelen kopen of bestaande beter gebruiken?
- ▼ Hoe maak ik als leverancier of dienstverlener Output sexy?
- ▼ Wat minimaal te doen en wat vooral nooit doen
- ▼ 'In control' zijn: Enkele praktijkvoorbeelden.

### Het internationale krachten spel – Een globaal overzicht voor een lokale strategie

Aan de hand van zijn strategische kijk op internationale ontwikkeling geeft Rory Staunton, Managing Director Strategy Partners UK, u de do en don't voor uw lokale strategie. Eilandoplossingen versus bedrijfsintegrale informatiearchitectuur: Wie trekt er aan het langste eind? Strategische samenwerking of varen op eigen kracht.

In deze presentatie wordt ingegaan op:

- ▼ De positie en ontwikkelingen rondom Microsoft Sharepoint versus de andere ECM vendors;
- ▼ De opkomst van Open Source: Tactisch toegepast is het interessant voor uw organisatie?
- ▼ Hoe lang staat ECM nog op zich en hoe zal de markt zich verder ontwikkelen?
- ▼ Capture, Proces, Manage en Output; organisatiebreed ECM met een suite of point solutions?

### Afsluiting Executive Briefing – Strategieën voor Succes

Na een dag vol met informatie over marktontwikkelingen, trends en marktposities worden de potentiële kansen op succes maar ook de valkuilen in deze zich snel ontwikkelende markt kort samengvat.

### 16.30 Rondleiding Picasso tentoonstelling onder leiding van gidsen

Als een van de sponsors van de Picasso overzichtstentoonstelling willen wij u graag kennis laten maken met deze unieke verzameling kunstwerken.

### Aansluitend netwerken met borrel en snacks.

Strategy Partners nodigt u en uw collega's in business uit om onder het genot van cocktails en hapjes deze dag en de ontwikkelingen van en in de markt verder te bespreken.

### 18.30 Met een frisse kijk op de werkelijkheid weer opgewekt naar huis

