

19-10-2008 @ 10.55:11

De registerinformaticus



Wilfried Markenstein is registerinformaticus. Hij werkt onder de bedrijfsnaam **Markenstein Institute Knowledge Engineering**. Je kunt bij hem terecht voor automatiseringsvraagstukken, en ontwerp en ontwikkeling van concepten & producten op het gebied van medische, industriële en domotica-elektronica.

Wilfried zegt:

"Mijn inschrijving bij de Kamer van Koophandel bestaat al sinds 1995, maar ik was lange tijd beperkt actief als ondernemer. Naast mijn voltijd job als research & development-specialist en later als hoofd afdeling elektronica nam ik zo nu en dan een softwareontwikkelingsopdracht aan.

In 2004 kwamen daar nog werkzaamheden bij als auditor bij Hobeon Certificering BV. (Dit is een van de drie instanties in Nederland die namens het ministerie van onderwijs het hbo mogen accrediteren en daar expertise voor inhuren. Het beoordelen van de studierichting Technische Informatica valt daarbij tot op heden onder mijn toetsingsverantwoordelijkheid.) Bij deze opdrachten kwam nog een doorslaggevende opdracht in zicht waardoor ik in januari 2008 de overstap heb gemaakt naar mijn eigen bedrijf. Deze opdracht bestond uit het ontwikkelen van een embedded device voor diabetisch patiënten op basis van een inmiddels Europees patent voor een opdrachtgever die ik het jaar daarvoor een kosteloos advies voor het concept en de bouw van een prototype device aan hem had gegeven. Met dit geadviseerde prototype boekte hij succes waardoor hij in de volgende fase was beland: vanuit dit prototype een embedded medical diabetic device ontwikkelen.

Naast deze opdracht kwam een andere opdrachtgever via via bij mij. Dat resulteerde in de ontwikkeling van een e-access systeem, een via internet bestuurbaar toegangscontrolesysteem.

Nadat ik hiermee van start ging kwam de domotica-toepassing in beeld. Inmiddels heb ik een eenvoudig systeem ontwikkeld waarmee je vanaf iedere locatie, bijvoorbeeld vanaf het strand op de Malediven, via internet met je mobiel kunt checken of je thuis het alarm hebt aangezet, of de verwarming hoger moet zetten vanwege strenge nachtvorst. Kortom: De uitdagingen waren en zijn voor mij onweerstaanbaar.

Minder leuk aan het zelfstandigen is de onzekerheid van de continuïteit in het verkrijgen van opdrachten. Om voor mijn klanten een grotere betrouwbaarheid en capaciteit te garanderen heb ik een maatschap (momenteel 6 personen) opgericht om onder andere bij grotere projecten voldoende capaciteit, een exacte opleveringsgarantie, een grotere expertiseportfolio, en een lagere kostprijs te realiseren."

Voorbeeld van een opdracht:

"Een opdracht ontstaat vanuit een probleem of idee dat ter sprake komt tijdens een ontmoeting. Dit kan een netwerkbijeenkomst zijn maar ook een barbecue bij de buurman. Een weliswaar eenvoudig doch schetsend voorbeeld:

'Bij ons bedrijf hebben we machines die 's nachts doordraaien en deze mogen eigenlijk nooit

vastlopen want dat kost enorm veel geld. Wat kunnen we hieraan doen?'

In dit voorbeeld kan ik een automatische storingsmelder ontwikkelen die de servicemonteur waarschuwt met een eventueel storingsnummer (foutcode) waarna deze monteur aan de hand van dit nummer de goede materialen mee kan nemen om direct het probleem te herstellen. In een voorbeeld als deze inventariseer ik in een (intake)gesprek de mogelijkheden. Eventueel komen we samen overeen om een haalbaarheids- of onderzoeksopdracht te starten. Na rapportage hiervan bekijk ik of ik de opdracht kan formuleren in termen van resultaat en specificatie. Na de offerte kan de opdrachtgever een "Go" of een "No go" geven. Bij bestaande (reeds ontwikkelde) producten werkt dit anders, eenvoudiger. Ik kan het product in z'n huidige vorm installeren en eventueel met specifieke wensen uitbreiden."

Tip: Hanteer een gedragscode bij al je werkzaamheden

"Met een gedragscode bouw je goodwill op. Dit betekent: eerlijkheid, openheid, afspraken nakomen, met je klanten 'samenwerken'. Bedenk hoe je wilt dat de klant je ziet. Verplaats je in de behoefte van je klant. Een technisch hoogstandje hoeft voor je klant niet altijd rendabel te zijn, soms is een eenvoudige oplossing beter. Kies daar dan voor. (Be)houd je focus op je gedragscodes en zorg voor een win-win situatie. Uiteindelijk is het je eigen goodwill die de 'flow' realiseert.

Tegenwoordig zijn ondernemers op bijna alle fronten van het ondernemerschap geneigd de korte termijn en snelle binnenhalers te pakken. Zie alle inspanningen gericht op impulsaankopen. Dit werkt niet op lange termijn, tenzij je bijvoorbeeld een winkel als Euroland hebt. Voor de meeste ondernemers is de klantrelatie, direct en indirect op lange termijn van belang. De klant komt bij je voor de 'toegevoegde waarde' zodanig bepaald (branchespecifiek) dat hij bij jou beter uit is.

De huidige kredietcrisis bekrachtigt mijn boodschap: ik denk dat deze crisis eens te meer duidelijk maakt dat we als ondernemers het vertrouwen moeten herstellen door correct, eerlijk en open te handelen. 'Een huis waait niet weg wanneer de beurs zakt, het vertrouwen wel!'"

Laatste nieuws:

Okt of nov 2008 - staat in de editie van 'Zorg en welzijn' van de Stentor