

eID maakt interimkrachten het leven makkelijker

DOMINIQUE DECKMYN

Wie interimwerk doet, kan voortaan zijn dagelijkse of wekelijkse contracten online ondertekenen met zijn eID. Dat bespaart heel wat uitstapjes naar het uitzendkantoor. Volgens Easy pay, leverancier van HR software, is dit een première.

3

Contracten tekenen kan nu ook thuis.

Easy pay Group ontwikkelt onder meer software voor interimkantoren. Bedrijven als Adecco en Vedior zijn klant. Aan die software is nu ondersteuning van eID toegevoegd. Konvert Interim zal de eerste zijn om die mogelijkheid aan te bieden aan zijn uitzendkrachten.

Met behulp van hun eID zullen de uitzendkrachten zich kunnen aanmelden in de self-service software van Easy pay. Daar kunnen ze hun gegevens aanpassen (bijvoorbeeld adresveranderingen doorgeven aan hun uitzendbureau), maar ze krijgen ook toegang tot documenten zoals hun loonstrookjes. En ze kunnen er met behulp van hun eID een elektronische handtekening plaatsen op een contract. Dat is een belangrijke vernieuwing, zegt Carine Ghesquiere, directeur software bij Easy pay. Want uitzendkrachten moeten wekelijks of in sommige gevallen dagelijks een contract tekenen. Voortaan kan dat ook thuis, als de uitzendkracht een eID en een kaartlezer heeft.

Volgens Carine Ghesquiere betekent eID een grote sprong vooruit voor de self-service software van Easy pay. "Nu pas, met eID, wordt het een valabel instrument. Het grote verschil is dat je geen registratie moet doen van de gebruikers omdat elke eID is gekoppeld aan één unieke gebruiker."

De integratie met eID is volgens Ghesquiere vlot verlopen, na enkele vergaderingen met Federale ICT-dienst Fedict. "Wij hadden heel wat technische vragen, maar die zijn door Fedict heel vlot en constructief beantwoord", zegt Ghesquiere.

Easy pay Group heeft een eigen sociaal secretariaat, maar de ontwikkeling van HR software is de belangrijkste activiteit. Bij de softwaredivisie van Easy pay werken zo'n 120 mensen. •

PMI KIEST PROJECT MANAGER VAN HET JAAR

DOMINIQUE DECKMYN

Wie bijzonder tevreden is over zijn jongste IT-project, kan het indienen bij PMI Belgium Chapter. Die organisatie accepteert nog tot eind september kandidaturen voor Project Manager of the Year 2007. Wie in aanmerking komt zal in november worden uitgenodigd om zijn project te verdedigen voor een jury. Het gaat om een nieuw initiatief van de organisatie.

Om de titel te behalen, moet u wel lid zijn van PMI. Project Management Institute (PMI) is de organisatie achter de PMBOK methode voor projectbeheer en de Project Management Professional certificatie. Meer informatie is te vinden op www.pmi-belgium.be.

it edito

Hebben SAP en Microsoft de trein al gemist?

Microsoft en SAP arriveren behoorlijk laat op de SaaS-feestje. Als ze inderdaad arriveren - is toch maar even afwachten wat, respectievelijk, de impact van de twee is en vooral, hoe marktaandeel ze zullen krijgen.

Maar belangrijke gasten laten altijd even op zich wachten. Ik had natuurlijk ook andere metafoor kunnen gebruiken: die van de trein, die ondertussen al uit het station is vertrokken terwijl SAP en Microsoft (en Oracle, en nog anderen) net met hun veel te zware koffers voor de deur opstropelen. Wie dezer dagen met iemand van Salesforce.com of Google praat, zal eerder de vraag horen krijgen.

Zijn Microsoft en SAP modieus laat, of hebben de trein gemist? Ik ga voorlopig met de eerste versie, om een aantal redenen. Ten eerste: laten we de impact van SaaS niet overschatten. In verhouding met SAP is Salesforce.com nog steeds maar een klein beetje veel van zijn klanten. Vergeet ook niet waarvoor de term 'SaaS' te verzinnen: omdat de vorige tijd voor de in diskrediet is gevallen. De SaaS-leverancier heeft de problemen van het ASP-model ondertussen al te breedte te over en (relatief) blitse Ajax-technologie als hoofdreden voor de mislukking van ASP? SaaS is zeker aantrekkelijk voor heel wat bedrijven, maar met name SAP vandaag wil toegeven. Maar het laat toe om te experimenteren en om tijdelijk te profiteren. Maar op langere termijn en voor strategische beslissingen is het evident.

Microsoft en SAP beloven dat, bij hen, de SaaS-gebruikers kunnen doorknippen. Wie de nieuwe, Titan-generatie service gebruikt, tegen een vergoeding per gebruiker, kunnen beslissen om de programma's op hun eigen servers te draaien. Dat is voor de IT managers een interessant verhaal. Ik geloof zelfs, dat Salesforce.com de SaaS moeten verzinnen als het geen nichespeler was. En ondertussen is er nog een andere beweging gaande: de automatisering van het datacenter, de virtualisatie. Vandaag is het al zo, dat sommige bedrijven hun dig geconfigureerde applicatieservers als een vlieg is niet ondenkbaar dat een bedrijf als Microsoft of Dynamics CRM, afgestemd op bijvoorbeeld een advocatenkantoor, zou aflopen als een USB-stick. Als een lokale software wordt geïnstalleerd, wat is dan nog de meerwaarde van SaaS? Gewoon de risico's tegen elkaar afwegen - om te zien hoe en beter onderhouden datacenter, dat echt is te onderhouden en dat zich niet goed leent tot dichtpakking (zeker niet als die andere applicaties bij een ander bedrijf). Toch zullen SAP en Microsoft wel degelijk SaaS. Het is absoluut niet duidelijk dat zij bereid zijn om de volle consequenties (technologisch en qua prijszetting) van de communicatie van beide op dat vlak is tot op heden.