**Korte Recensie IT Organisation en Management**

1. **Organisatie en ICT**

* ***Automatisering***- 4 vormen van automatisering
* ***Bedrijfsmanagement en beleid autmatisering***- 7 kennisgebieden

1. **De Bedrijfsorganisatie**

* ***Inleiding***

- Cultuur

- Formele Structuur

- ***Organigram***- 3 verschillende vormen: vertical, horizontal, concentrisch

*-* ***Inleiding organieke structuur:***

- Functiestructuur  
 - Personele structuur  
 - Organieke structuur

* ***De organieke structuur***

- F / G / M / P indeling

* ***Hoofdvormen van organisatiestructuren***

- 4 verschillende structuurvormen: lijn, lijn en staf, project, en matrix

- Voor elke structuurvorm:

Minstens 4 Nadelen/Vordelen

1. **Cloud computing**

* ***Inleiding***
* ***Definitie:*** Vijf belangrijke parameters
* ***Voordelen van cloud computing:***

- Situatie 1 vs. Situatie 2

- Schaalbaarheid

- Ruimte

- Data Security/Recovery

- Flexibiliteit

- Automatische updates

- Samnwerking/Remote Data Access

- Implementatietijd

* ***Types van Cloud Computing***
* Iaas, Paas, Saas,
* Verdeling van verantwoordelijkheden per model
* ***Deployment modellen***: Public, Private, Community, Hybrid
* ***2 grote spelers op Cloudmarkt:*** Azure en Amazond Web Services

1. **Inkoopproces**

* ***Inleiding***
* ***Definitie***
* ***Inkoopsproces***

- Specificeren

- Selecteren

- Contracteren

- Bestellen

- Bewaken

- Nazorg en Evaluatie

* ***Nuttige begrippen***

- Tactische inkoop

- Operationele Inkoop

- Sourcing

- Buying

- Purchasing

- Procurement

* ***Specifiek Inkoopproces***

- Aard/grote van organisatie: ISO, Overheid, Interne Controle, Informatisering

- Directe vs. Indirecte Inoop: BOM, NPR

- Plaats van inkoop in de organisatiestructuur

* ***Plaats van inkoop in de organisatiestructuur***

- Centrale

- Decentrale

- Gecoordineerde

* ***Inkoopdocumenten***

- RFI

- RFP

- Aanvraag tot bestelling

- Inkooporder/Bestelbon

- Leverbon/Ontvangstbon

- Factuur

* ***Factuurberekeningen***

- BTW

- Kortingen: handelskorting, financiele korting

**Case studie**

Stap 1: Specificeren

* Interne analyse
* Multidisciplinair team samenstellen
* Selectie en evaluatiecriteria samenstellen

Stap 2: Selecteren

* Mogelijke leveranciers bepalen
* RFP versturen
* Offertes beoordelen

Stap 3: Contracteren

* Onderhandelen
* Contracteren