

Verksamhetsplan 2022-2023

Dataföreningen Stockholmskretsen

En ny plan för Stockholmskretsen, uppdelad i en långsiktig strategisk plan och en verksamhetsplan för det kommande verksamhetsåret

1. Strategisk plan 2025

Stockholmskretsen har tagit fram följande strategiska plan fram till 2025. En målbild kopplad till en tidpunkt är en förutsättning för att kontinuerligt leda föreningen mot ökat värdeskapande och tillväxt. Målbilden är uppdelad på två inriktningar, med olika syften och målgrupper: Dataföreningen som en resurs för IT-ledare och Digitala lyftet för att stärka digital förmåga.

1.1 Dataföreningen Stockholmskretsen

Vårt syfte och ändamål är att stärka yrkesverksamma inom IT och digitalisering, genom att erbjuda erfarenhetsutbyten, kompetensutveckling och omvärldsanalys. Med Dataföreningen som plattform kan yrkesverksamma medlemmar och partner skapa innehåll som ökar professionell förmåga, vilket i sin tur stärker företag och samhälle.

2025 har vi hittat tillbaka till våra rötter. Vi har tydligare blivit en intresseförening för IT-ledare som driver digitalisering och affärsutveckling med det som nu kallas business tech. Fokus är på rollerna CIO, CDO, CTO och CISO samt IT-arkitekter. Vi är en stark röst och resurs för dessa i ett ekosystem för erfarenhetsutbyten, samverkan, omvärldsanalyser, kompetensutveckling och lobbying.

Stockholmskretsen stödjer riksföreningen i denna inriktning, genom att skapa aktiviteter och tjänster i det lokala ekosystemet i Stockholm, Mälardalen och på Gotland. Utformningen av erbjudanden och villkor följer den gemensamma nationella utvecklingen inom riksföreningen.

1.1.1 Kritiska framgångsfaktorer

För att uppfylla målet för 2025 krävs en mobilisering av målgruppen, fungerande former och stöd där målgruppen kan samverka och skapa innehåll samt ett ekosystem med partner som kan tillhandahålla rätt tjänster. Dataföreningens oberoende är en avgörande förutsättning för vara trovärdig, relevant och unik i konkurrensen med alternativ.

1.2 Digitala lyftet

Digitala lyftet är ett samhällsinriktat initiativ för att öka organisationers digitala förmåga, genom att på olika sätt bidra till kompetensförsörjning i tech-intensiva verksamheter.

2025 är Digitala lyftet en etablerad aktör som hjälper:

- individer att karriärskifta till yrken inom IT och tech
- organisationer att karriärskifta medarbetare för att möta utmaningar i digitaliseringar
- medarbetare att öka sin digitala kompetens
- individer att hitta jobb inom IT och tech
- organisationer att hitta rätt medarbetare inom IT och tech.

Typiska uppdragsgivare är individer, företag, offentliga organisationer, rekryterare, arbetsförmedlare och trygghetsstiftelser.

Knutna till Digitala lyftet finns då också partner som är stödjande bidragsgivare, med intressen i att detta oberoende initiativ stärks och vidareutvecklas.

1.2.1 Kritiska framgångsfaktorer

För att etablera Digitala lyftet enligt planen krävs rätt kombination av tjänster, verktyg och modeller utvecklade i samarbete med partner i ett väl fungerande ekosystem. En ytterligare kritisk faktor är vår förmåga att kunna kommunicera våra erbjudanden.

2. Verksamhetsplan 2022

Utifrån den strategiska planen är följande aktiviteter planerade under det kommande verksamhetsåret.

2.1 Dataföreningen Stockholmskretsen

Under 2022 fortsätter vi att erbjuda Meet&Learn i nuvarande omfattning, samtidigt som vi påbörjar inriktningen mot ledande roller inom business tech. Som ett första steg förstärker vi insatserna för de nuvarande premiumnätverken.

Meet&Learn består av nätverksmöten, seminarier, masterclasses, konferenser, företagsbesök, workshoppar och andra liknande aktiviteter.

Vi ökar också kommunikationen för att värva fler medlemmar eller kunder att teckna DF Professional kompetenspaket. Genom att tydligare kommunicera fördelarna med företagspaket, ska vi också attrahera fler företagsmedlemmar (paket med flera medarbetare inom en organisation).

Vi fortsätter att erbjuda hybrida möten, där det är möjligt. Hybrida möten har varit uppskattade och är ett komplement till att träffas fysiskt som vi bör vidareutveckla.

2.1.1 Aktiviteter

Planerade aktiviteter är:

- Genomföra 12 nätverksmöten eller seminarier
- Insatser för att stärka Informationssäkerhetsnätverket i Mälardalen
- Genomföra konferensen Säkerhetskryssningen
- Medverka i kampanjen Tänk Säkert
- Utöka samarbetet med Radar Ecosystems
- Ta fram en guide för att starta och driva nätverk inom utvalda områden
- En kampanj för att kommunicera våra nuvarande premiumnätverk för CIO:er
- Etablera lokala referensgrupper för CIO, CDO, CTO och CISO samt IT-arkitekter

2.1.2 Resurser

Resurser för att utveckla, planera och genomföra aktiviteter är:

- Verksamhetsledare (1 dag per vecka)
- Digital kommunikator (1 dag per vecka)
- Nätverksledare för öppna nätverk, SIG:ar och premiumnätverk

2.2 Digitala lyftet

Initiativet har nu pågått i cirka 1,5 år, där vi har kunnat verifiera att det finns ett behov och en efterfrågan enligt vår visionen i den strategiska planen. Även om delar verksamheten tagit fart, återstår mycket utvecklingsarbete.

2.2.1 Aktiviteter

Planerade aktiviteter är:

- Fortsatt utbyggnad av intensivutbildningar för karriärskiften till it-roller
- Lansering av Datakörkortet 2.0
- Utveckla och etablera Digitala lyftets modell för att mäta och öka digital förmåga i organisationer
- Genomföra ett eller flera pilotprojekt hos kunder
- Påbörja uppbyggnaden av ett ekosystem med tredjepartsleverantörer
- Skapa fler erbjudanden som stärker digital mognad
- Medverka i aktiviteter som Digital@Idag och Tänk Säkert

2.2.2 Resurser

Resurser för att utveckla, planera och genomföra aktiviteter är:

- Verksamhetsledare (2 dagar per vecka)
- Projektleddare (2 dagar per vecka, beroende på omsättning)
- Digital kommunikator (2 dagar per vecka)
- Säljare, marknadsutvecklare (fulltid)

3. Budget

Budgeten är baserad på 600 medlemmar, varav 480 med DF Professional kompetenspaket, 12 mötesaktiviteter (nätverksmöten, seminarier) och 3 aktiva premiumnätverk.

NETTO PER VERKSAMHETSOMRÅDE

Intäkter kompetenspaket	486 000
Övriga intäkter	90 000
Nätverkslokaler	-47 400
Arvoden nätverksledare	-24 000
NETTO ÖPPNA NÄTVERK	504 600
Premiumnätverk intäkter	457 500
Kostnader premiumnätverk	-228 750
NETTO PREMIUMNÄTVERK	228 750
Digitala lyftet TB1	1 040 000
NETTO TOTALT	1 773 350

Forts...

KOSTNADER FÖR VERKSAMHETEN

Ledning av verksamheten	-500 000
Nätverksadmin, skribent, webb	-580 800
Marknadsföring	-70 000
Styrelsekostnader	-72 000
Ekonomitjänster	-140 000
Revision och kapitalförvaltning	-25 000
Konsultkostnader	-40 000
Övriga kostnader	-60 000
Summa	-1 487 800
RESULTAT	285 550