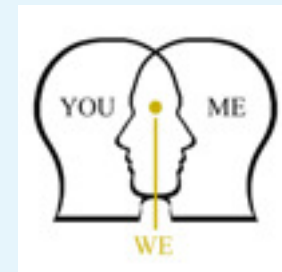


Kennissessie Werkgroep zorg



WELKOM



Case4BestValue

Programma



**14:00 – 15:00 uur uitleg beoordeling prestatieonderbouwing,
risico- en kansendossier**

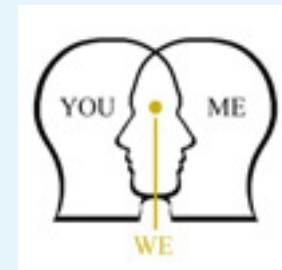
15:00 – 15:45 uur Oefenen met RAVA-plannen

- **Groepjes vormen**
- **20 minuten lezen en zelf beoordelen**
- **25 minuten consensus met groep plus onderbouwing**

15:45 – 16:00 uur pauze

16:00 – 16:45 uur Plenaire bespreking

16:45 – 17:00 uur Geleerde lessen en afsluiting

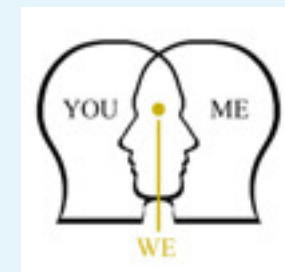


Case4BestValue

Even voorstellen: Erik Mars

mars
inkoopadvies

- 2013 & 2015 BV Conference USA
- 2014 A-certificaat
- 2015 ASU/PBSRG licentiehouders
- 11 BV trajecten (Inkoop) (4,9/5)
- 05 BV trajecten (verkoop) (4,8/5)
- 32 opleidingstrajecten
- 12 workshops (4,4/5)
- 38 personen gecertificeerd (4,1/5)
- 5 kennissessies
- 1 BV & Healthcare congres 2015 (7,9/10)

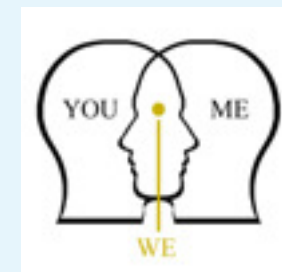


Case4BestValue

Even voorstellen: Kees Rietman



- Best Value sinds 2010, 2011 B-certificaat (NEVI Publiek)
- 2014 A-certificaat & Artikel in boek “Best Value Werkt”
- Pilot Project wint FMN Best Practice Award 2014
- 2013/14/15 BV Experts Training Congres Delft
- 2015 A+ certificaat USA Train the Trainer
- 5 trajecten (Inkoop)
- +28 presentaties & opleidingstrajecten
- 3 workshops (verkoop) (12 pers) waardering 8,0/10
- B+ opleidingstraject (10 pers) waardering 8,2/10
- BV & Healthcare Congres 2015 7,9/10

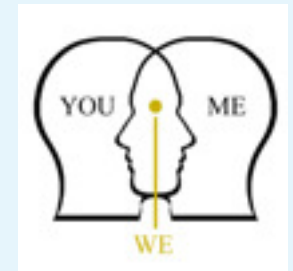


Case4BestValue

Beoordelen kwalitatieve documenten



Aanname:
de leverancier is
de expert



Beoordelen kwalitatieve documenten



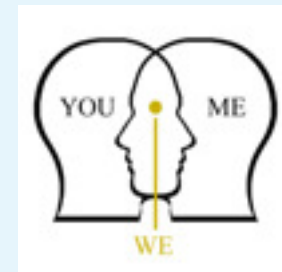
Bestaan uit drie onderdelen:

- 1. Prestatieonderbouwing:** bevat beweringen hoe leverancier doelstelling gaat realiseren
- 2. Risicodossier:** bevat risico's buiten de invloedssfeer leverancier
- 3. Kansendossier:** bevat kansen met een toegevoegde waarde voor projectdoelstelling

Prestatieonderbouwing



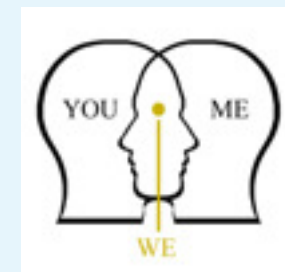
- Beoordelen prestatieonderbouwing



Case4BestValue

Prestatieonderbouwing

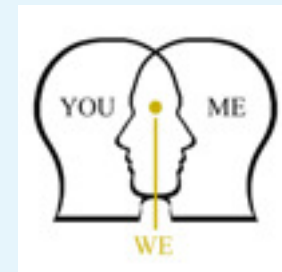
- Gaat de prestatie/bewering de projectdoelstelling realiseren
- Bewijst de leverancier dat hij de projectdoelstelling ook bij jou gaat realiseren?
- Zijn de prestaties onderbouwd met verifieerbare prestatie informatie?
- Zijn de beweringen duidelijk of weerlegbaar?
- Is alles SMART omschreven?



Voorbeeld traditionele prestatieonderbouwing



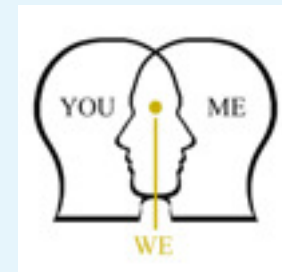
- Ons bedrijf zal een zeer ervaren projectmanager leveren, die veel grote projecten voor complexe systemen heeft geïmplementeerd. Tijdens deze projecten heeft hij een zeer hoge klant tevredenheid gerealiseerd met een enorme performance.



Voorbeeld traditionele prestatieonderbouwing

mars
inkoopadvies

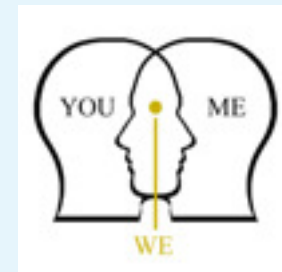
- Ons bedrijf zal een **zeer ervaren** projectmanager leveren, die **veel grote** projecten voor **complexe** systemen heeft geïmplementeerd. Tijdens deze projecten heeft hij een **zeer hoge** klant tevredenheid gerealiseerd met een **enorme** performance.



Voorbeeld traditionele prestatieonderbouwing



- Ons bedrijf zal een zeer ervaren projectmanager leveren, die veel grote projecten voor complexe systemen heeft geïmplementeerd. Tijdens deze projecten heeft hij een zeer hoge klant tevredenheid gerealiseerd met een enorme performance.
- Hij heeft 20 jaar ervaring en heeft deelgenomen in ruim 30 projecten
- Gedurende zijn laatste project heeft hij een kostenbesparing gerealiseerd van 10%



Case4BestValue

Best Value prestatieonderbouwing



Ons bedrijf zal een PM leveren met:

Ervaring in grote projecten

20 projecten

grootste project budget: € 1MLN

gemiddeld projectbudget: € 550K

Hoge performance

gemiddelde klanttevredenheid: 9.8

gemiddelde kostenoverschrijding: 2,5%

gemiddelde afwijking projectplanning: 0%

Ervaring met complexe projecten

gemiddeld # interfacing softwarepakketten: 4

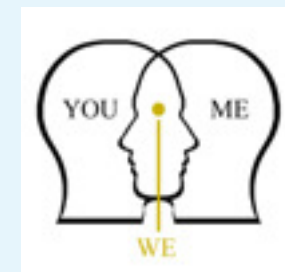
gemiddeld # transacties per maand: 10.000

gemiddeld # afdelingen en gebruikers: 10 afdelingen, 100 gebruikers

Best Value prestatieonderbouwing



- **Bewering:** Beste project manager binnen ons bedrijf, doet alleen maar schoonmaak projecten.
- **Cijfers:**
De afgelopen 10 jaar:
 - 20 schoonmaakprojecten begeleid
 - Scope: € 1.000.000,-
 - Klanttevredenheid 9,5
 - Afwijking kosten en planning 1%
 - Klachten 0
 - Kostenbesparing € 25.000



Case4BestValue

Hoe wordt er beoordeeld



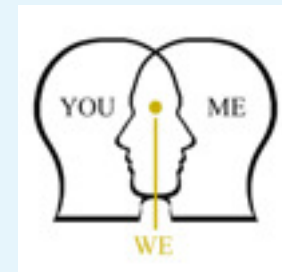
- Beweringen (claims)
- Verifieerbare prestatie informatie (VPI) om iedere bewering te onderbouwen

- | | |
|--|--------|
| • Hoge prestatie bewering inclusief onderbouwing | 8 - 10 |
| • Hoge/lage prestatie bewering zonder onderbouwing | |
| • Blanco A4 (alleen bij kansendossier) | 6 |
| • Gebaseerd op een beslissing | |
| • Lage prestatie bewering inclusief onderbouwing | 4 - 2 |

Hoe wordt er beoordeeld

mars
inkoopadvies

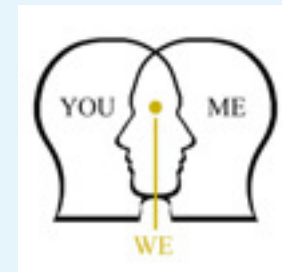
- Het is duidelijk dat dit de beste is
- Bij onduidelijkheid, twijfel, discussie altijd een 6
- Dwing jezelf niet om een 10 te geven
- Het kan gebeuren dat iedereen een 6 krijgt
- Als het langer duurt dan 4 minuten is het niet dominant genoeg



Risico en kansendossier



- Beoordelen risico en kansendossier

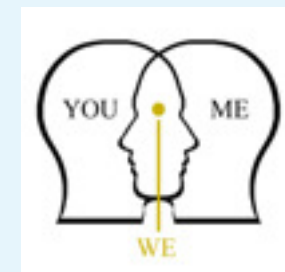


Case4BestValue

Risicodossier



- Bevat alleen risico's buiten de invloedssfeer van de leverancier!
- Risico verstoort het behalen van de projectdoelstelling!
- Waarom is dit een risico?
- Wat is de beheersmaatregel?
- Hoe effectief is de beheersmaatregel met onderbouwing?



Risicodossier



- Het gaat om het minimaliseren van de risico's
- Niet om het overnemen!
Risico veroorzaker is risicodrager
- Als opdrachtnemer werk je mee aan het minimaliseren van het risico, op basis van je expertise
- Bevat metrics
- Het overnemen (verplaatsen) van een risico is een KANS. Dus niet in risicodossier!

Voorbeeld traditioneel risicodossier

- Risico: Een van de grote risico's in IT projecten is dat soms de software die wij moeten koppelen (interfacen) met het nieuwe ERP systeem niet goed werkt waardoor vertragingen ontstaan in de oplevering van het ERP systeem
- Oplossing: Wij zullen er alles aan doen om het probleem op te lossen, zodra wij ontdekken dat software niet meer goed werkt. Wij hebben een zeer succesvol risico beheerproces dat wij in al onze projecten gebruiken

Voorbeeld traditioneel risicodossier

- Risico: Een van de **grote** risico's in IT projecten is dat **soms** de software die wij moeten koppelen (interfacen) met het nieuwe ERP systeem niet goed werkt waardoor **vertragingen** ontstaan in de oplevering van het ERP systeem
- Oplossing: Wij zullen er **alles** aan doen om **het probleem** op te lossen, **zodra wij ontdekken** dat software niet meer goed werkt. Wij hebben een zeer **succesvol** risico beheerproces dat wij in al onze projecten gebruiken

Best Value risicodossier



Risico: (impact/waarschijnlijk) In 40% van de laatste 20 projecten hebben wij 6 weken vertraging opgelopen als gevolg van storingen in de software

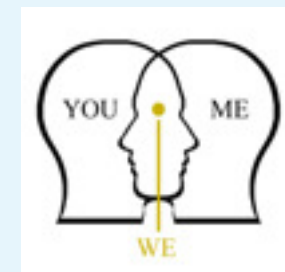
Oplossing: Wij stellen de volgende beheermaatregelen voor:

Interface scan

- # projecten geïmplementeerd: 20
- Identificeert compatibel 50% sneller dan traditionele methoden

Succesvol

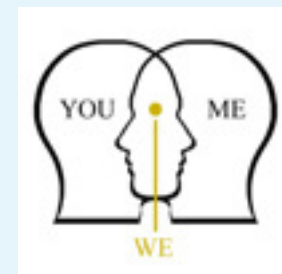
- # aantal projecten met vertraging: 3 - 20
- Reduceert vertragingen met 1 – 2 weken
- Klanttevredenheid betreffende risico: 9.8



Case4BestValue

Kansendossier

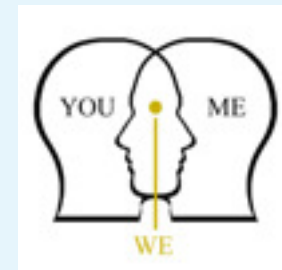
- Is een toegevoegde waarde op de projectdoelstelling
- Opdrachtgever heeft vrijheid om kans wel/niet af te nemen
- Zonder afname van de kans wordt projectdoelstelling gehaald
- Is geen uitbreiding van de projectdoelstelling
- Resultaat wordt beter door de kans
- Kans is reëel



Voorbeeld traditioneel kansendossier

mars
inkoopadvies

- Kans: Voor € 20.000 extra kan ons bedrijf ook een “state of the art” vergunningen registratie software pakket aanbieden dat kan worden gekoppeld aan het ERP pakket. Deze software heeft bewezen de snelheid, winst en klanttevredenheid te verbeteren bij verschillende gemeenten. Veel klanten van ons bedrijf bevelen dit systeem aan.



Voorbeeld traditioneel kansendossier

mars
inkoopadvies

- Kans: Voor € 20.000 extra kan ons bedrijf ook een “**state of the art**” vergunningen registratie software pakket aanbieden dat kan worden gekoppeld aan het ERP pakket. Deze software heeft **bewezen de snelheid, winst en klanttevredenheid** te verbeteren bij **verschillende** gemeenten. **Veel klanten** van ons bedrijf bevelen dit systeem aan.

Best Value kansendossier

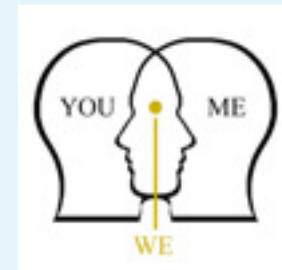
mars
inkoopadvies

- Kans: Vergunningen registratie software
- Kosten: € 20.000

- Waarde:

Hogere snelheid, winst en klanttevredenheid

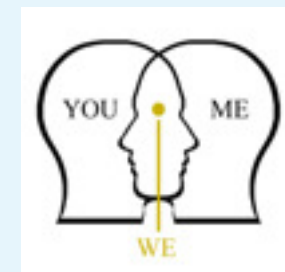
- # aantal gemeenten geïmplementeerd: 6
- Gemiddeld aantal inwoners per gemeente: 145.000
- Gemiddeld klanttevredenheid: 9,8
- Gemiddelde snelheid afhandeling aanvraag: +12%
- Gemiddelde verbetering winst: € 10.000 per jaar
- Gemiddelde looptijd contract: 4 jaar



Casus risico- en kansendossier

mars
inkoopadvies

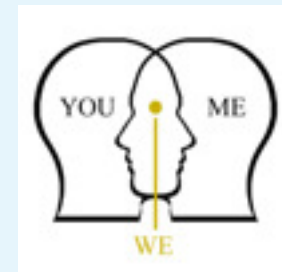
- Maak groepjes en beoordeel het risico en kansendossier, casus Incontinentiemateriaal
- Eerst zelf lezen en beoordelen en daarna score in consensus
- Score in consensus is geen gemiddelde van iedereen
- Leg vast waarom de score in consensus is gegeven



Nog een paar dingen

mars
inkoopadvies

- Zorg voor een goede onderbouwing van uw score in consensus
- Begin met de score en vervolgens de onderbouwing van uw score



Als laatste..



- Voor info, advies en meer:
- Erik Mars, www.marsinkoopadvies.nl
erik@marsinkoopadvies.nl of 06-10424454
- Kees Rietman, www.case4bestvalue.nl
kees.rietman@icloud.com of 06-41728839

