

Inspiration 3 april a.s.

Eerste bezoek is kosteloos

Weg met de Silo's
De klant centraal

meld u hier aan

Sicco Santema
Leusden, 3 april 2013

Sicco Santema

scenter
www.scenter.nl



current

past

TU/e technische universiteit eindhoven



BOER&CROON *Strategy and Management Group*

HOLLAND CONSULTING GROUP



Agenda

1. Inleiding
2. De filosofie achter ketenversnelling, de klant centraal
3. Prestatieinkoop als selectiemiddel
3. (veel) Discussie

Het probleem ?

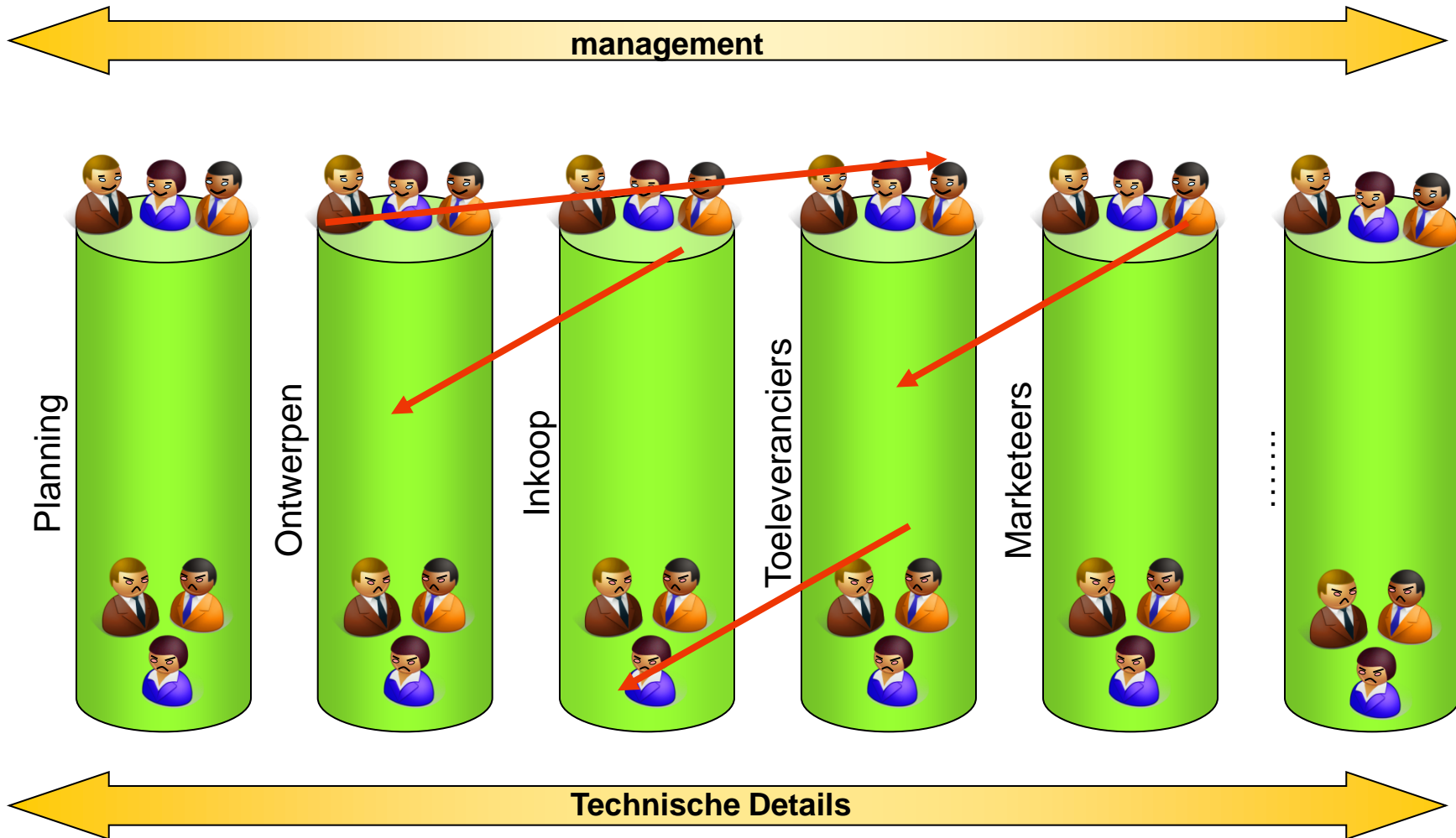


WIE IS DE KLANT ?

Het probleem (2) ?

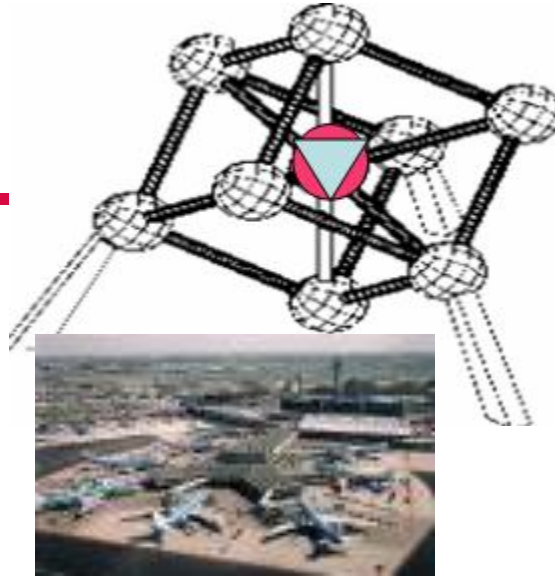


Hoe komt dat nu toch ?



We werken in silo's !

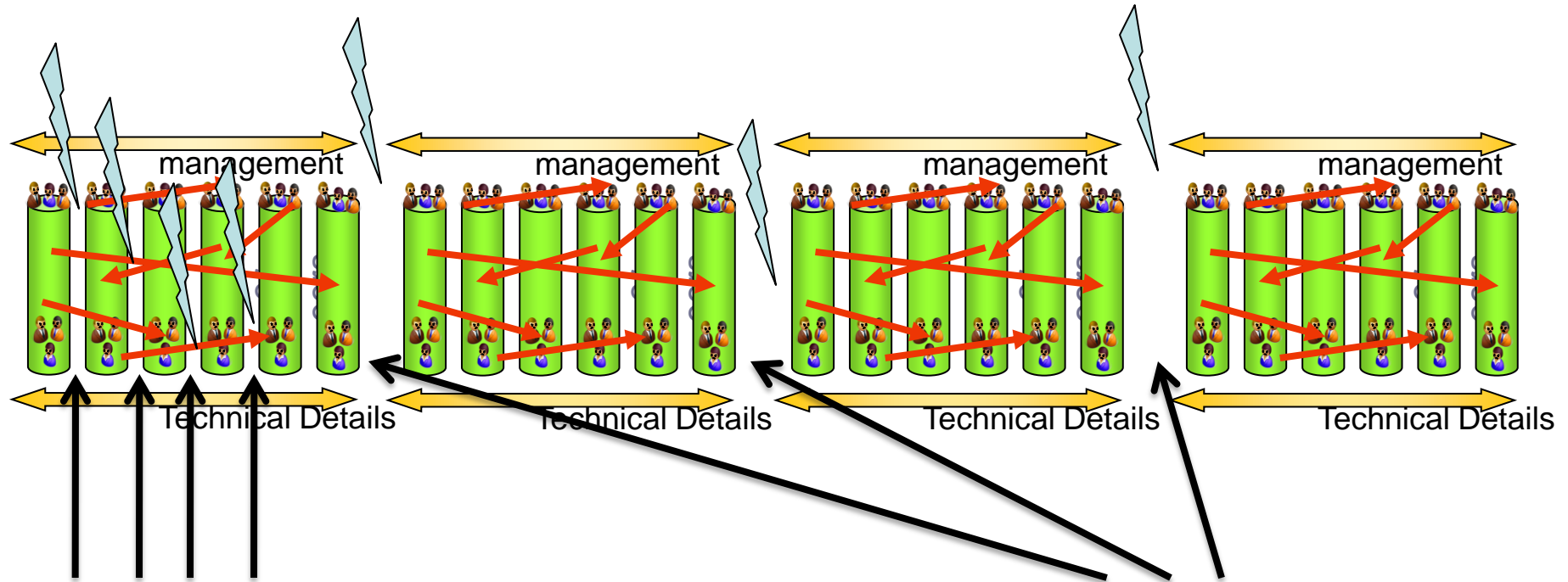
Voorbeeld: een luchthaven



- Reductie van wachttijden
 - passagiers
 - vliegtuigen
- Vergroting van de shopping tijd

Inkoop configureert een keten vanuit waarde

In een keten wordt dat rommelig



interne transacties,
veroorzaken blindheid

externe transacties,
veroorzaken blindheid

Door flow benadering kunnen we daar van af komen !

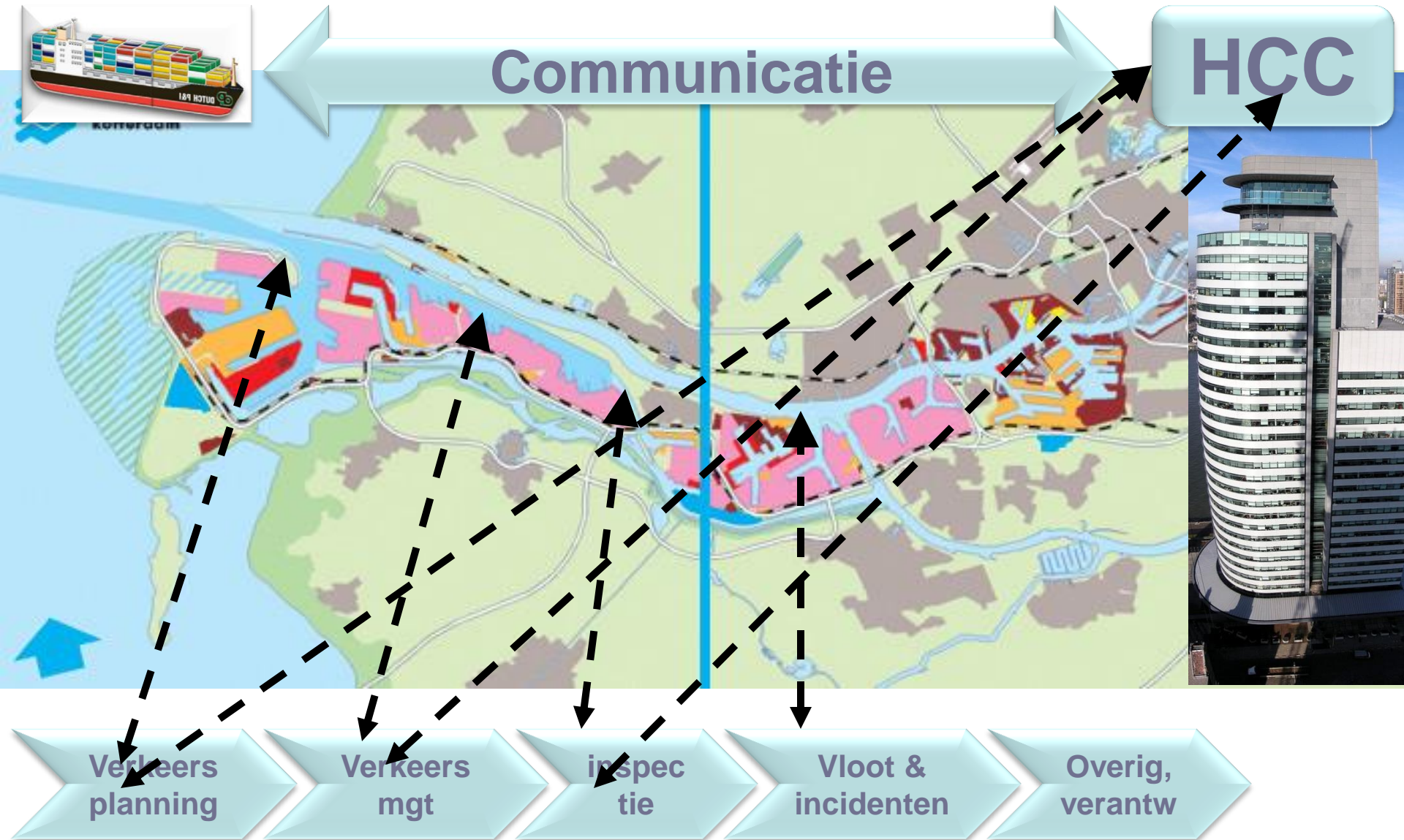
Flow is horizontaal organiseren rond de patiënt (menselijke maat)

Zorgmanager/bestuurder: ga uit je koker !

Gevolg: micro-management



Een idee over keteninnovatie



Verkeers
planning

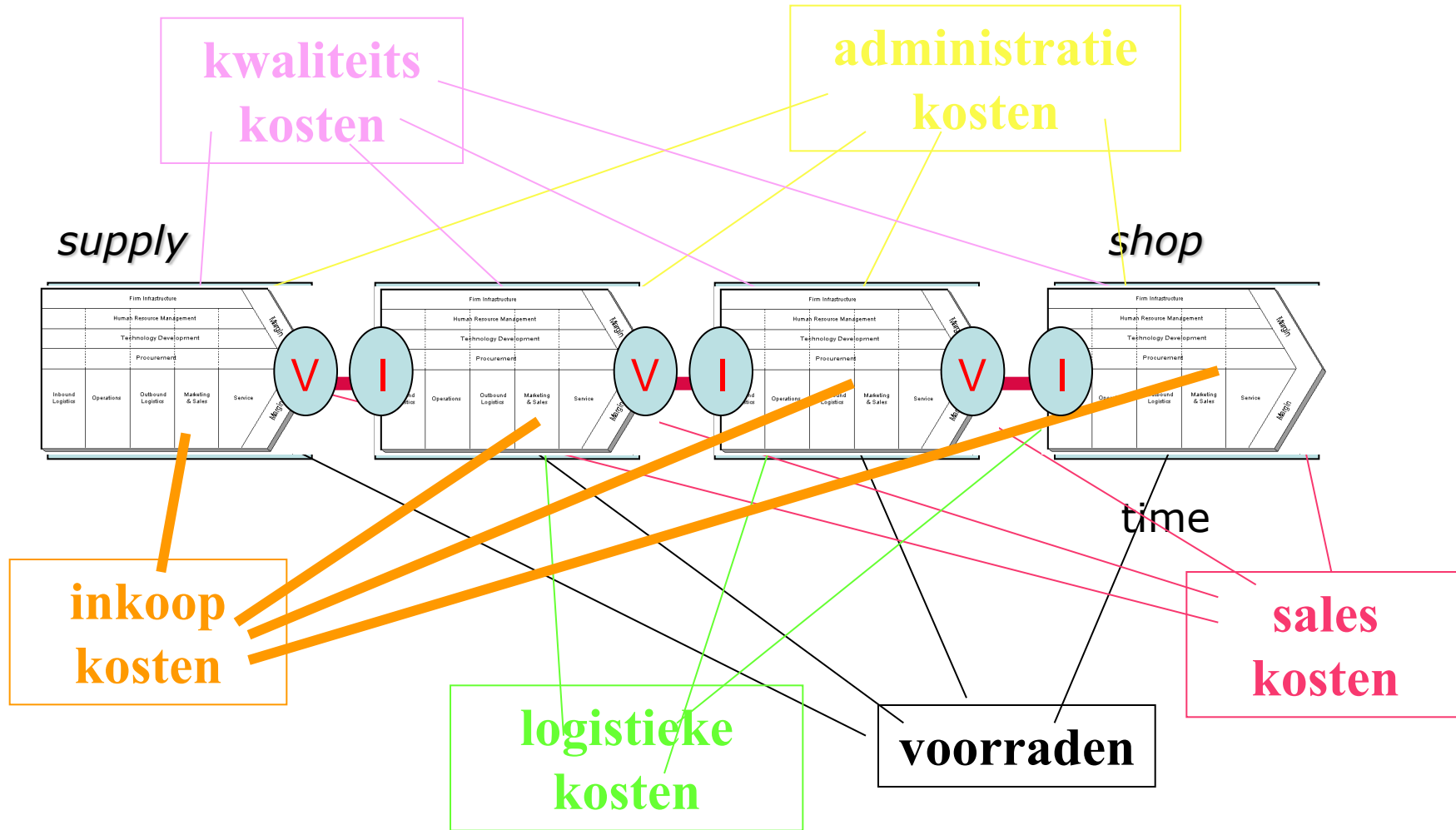
Verkeers
mgt

inspectie

Vloot &
incidenten

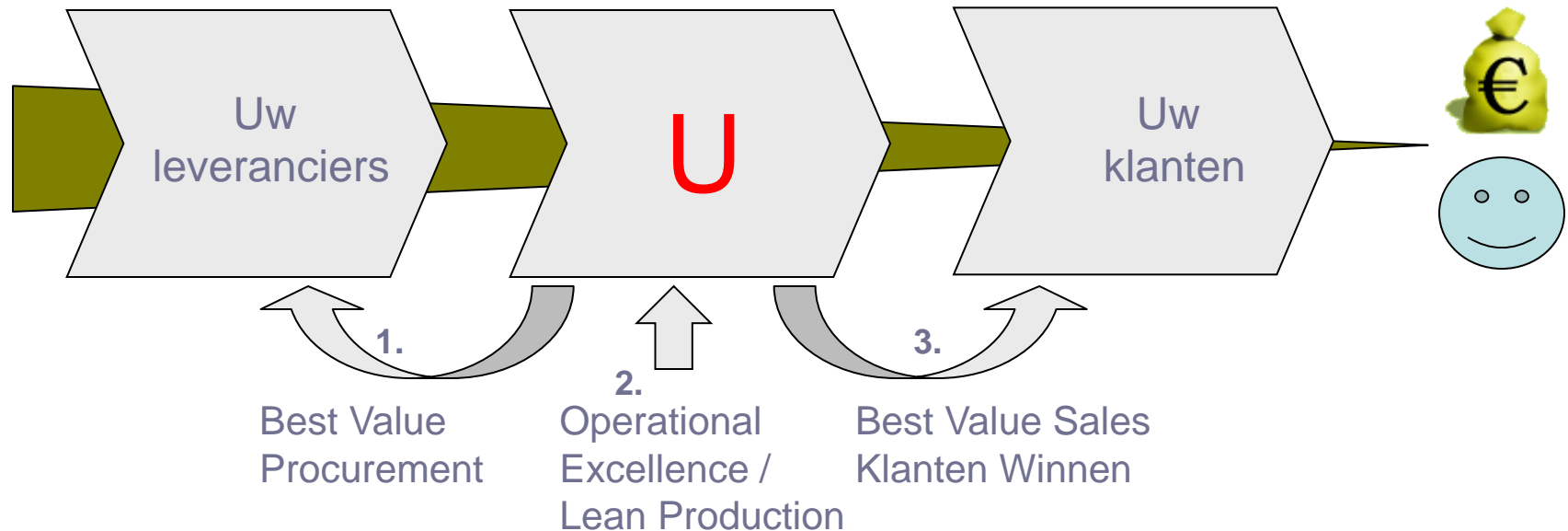
Overig,
verantw

Waar gaat het gesprek over ?



Als de klant de keten stuurt, wordt iedereen blij !

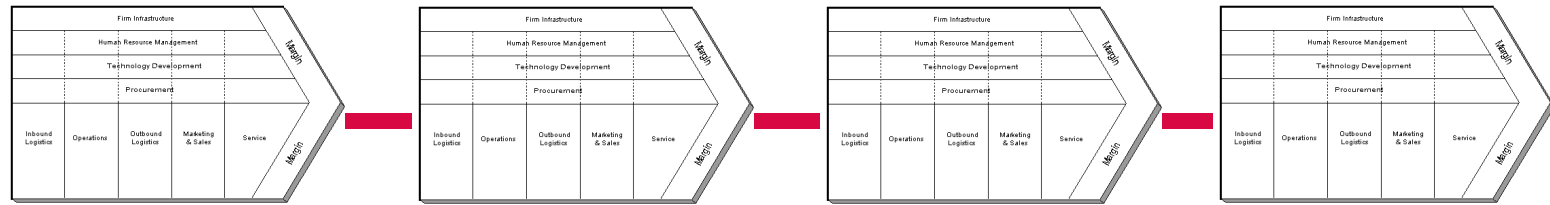
Oplossing: flow denken in de keten



Creëren van toegevoegde waarde in de keten:

1. Betere aansluiting van uw leverancier op uw processen, verlaging totale kosten door reductie transactiekosten
2. Betere kwaliteit tegen lagere kosten in uw eigen processen
3. Concurrentievoordeel door betere aansluiting van uw producten en diensten op de processen van uw klanten

Flow benadering, klant centraal, kan dat ?



Klassieke ketens: komen we er niet vanaf

- Goederen/services
- Informatie
- Geld



Tegenwoordig: **Kan het wel !**



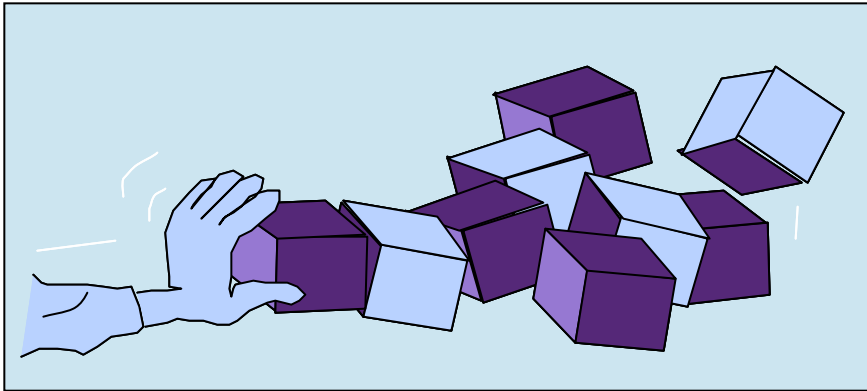
Geduwde ketens

JA ! 😊

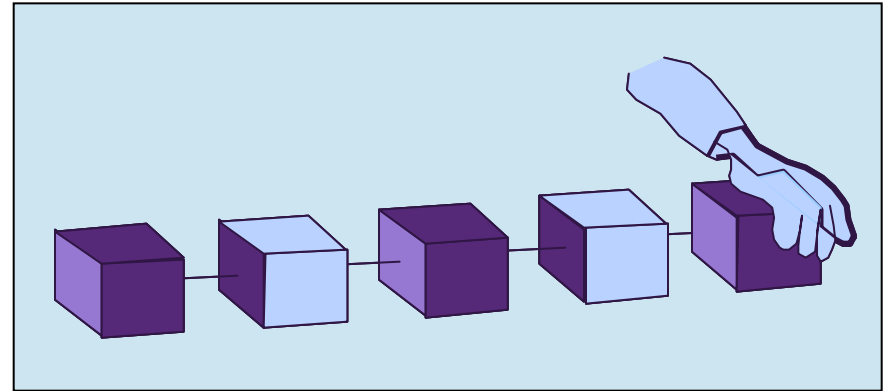
Getrokken ketens

Pull vanuit de klant:

Van PUSH (geduwde flow)...



Naar PULL (getrokken flow)



- Klant dicteert snelheid
- Elke afdeling produceert ter vervanging, je gaat dus pas werken als je een signaal (kanban) van iemand stroomafwaarts krijgt

Agenda

1. Inleiding
2. De filosofie achter ketenversnelling, de klant centraal
3. Prestatieinkoop als selectiemiddel
4. Discussie

**Wie weet beter hoe je
een 'job' moet doen?**

**De opdrachtgever of
de opdrachtnemer?**

Het gebruik van expertise! (het beklimmen van een berg...)

Scenario A

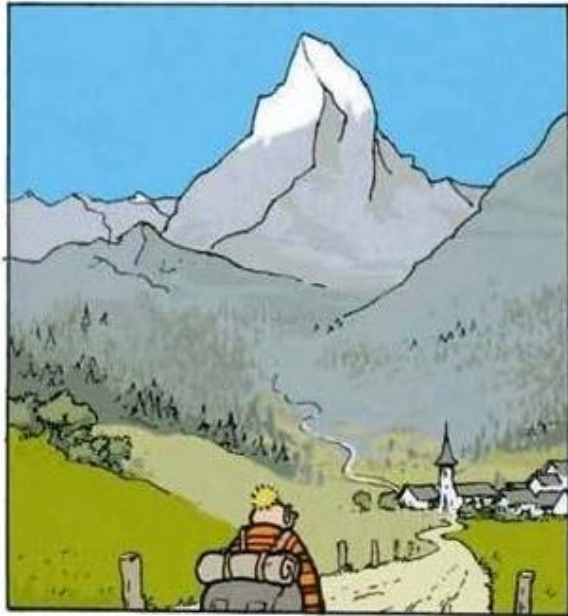
- Huur een bergbeklimmer in en:
 - Vertel hem hoe hij de berg moet beklimmen en welke gereedschappen hij moet gebruiken.
 - Vertel hem dat je een betere manier hebt om de berg te beklimmen.
 - Vertel hem hoe hij zijn team moet samenstellen.
 - Vertel hem dat het best sneller kan.
 - Vertel hem dat het goedkoper kan.
 - Huur anderen in om de bergbeklimmer te vertellen hoe hij moet bergbeklimmen.

Scenario B

- Huur een zeer ervaren bergbeklimmer in en laat je naar de top leiden.



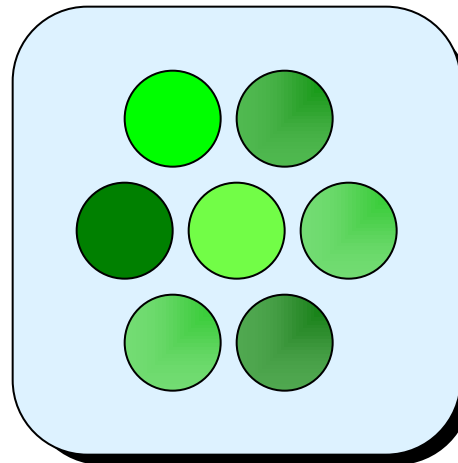
Het gebruik van expertise! (het beklimmen van een berg...)



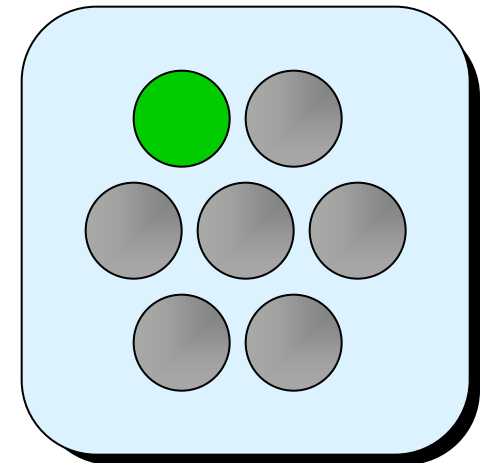
Het gaat om dominante informatie

Vraag: Bij welk scenario, scenario 1 of scenario 2, is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de meest groene leverancier te onderscheiden?

Scenario 1



Scenario 2

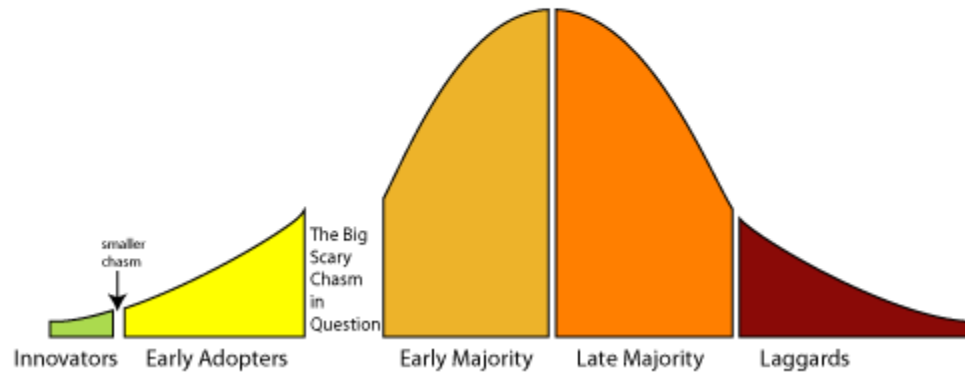


Prestatieinkoop

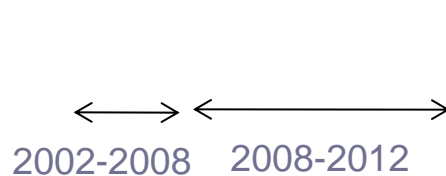
Crossing the chasm

Geoffrey Moore's 'Crossing the Chasm' diagram
circa 1991

Geoffrey Moore's 'Crossing the Chasm' diagram
circa 1991



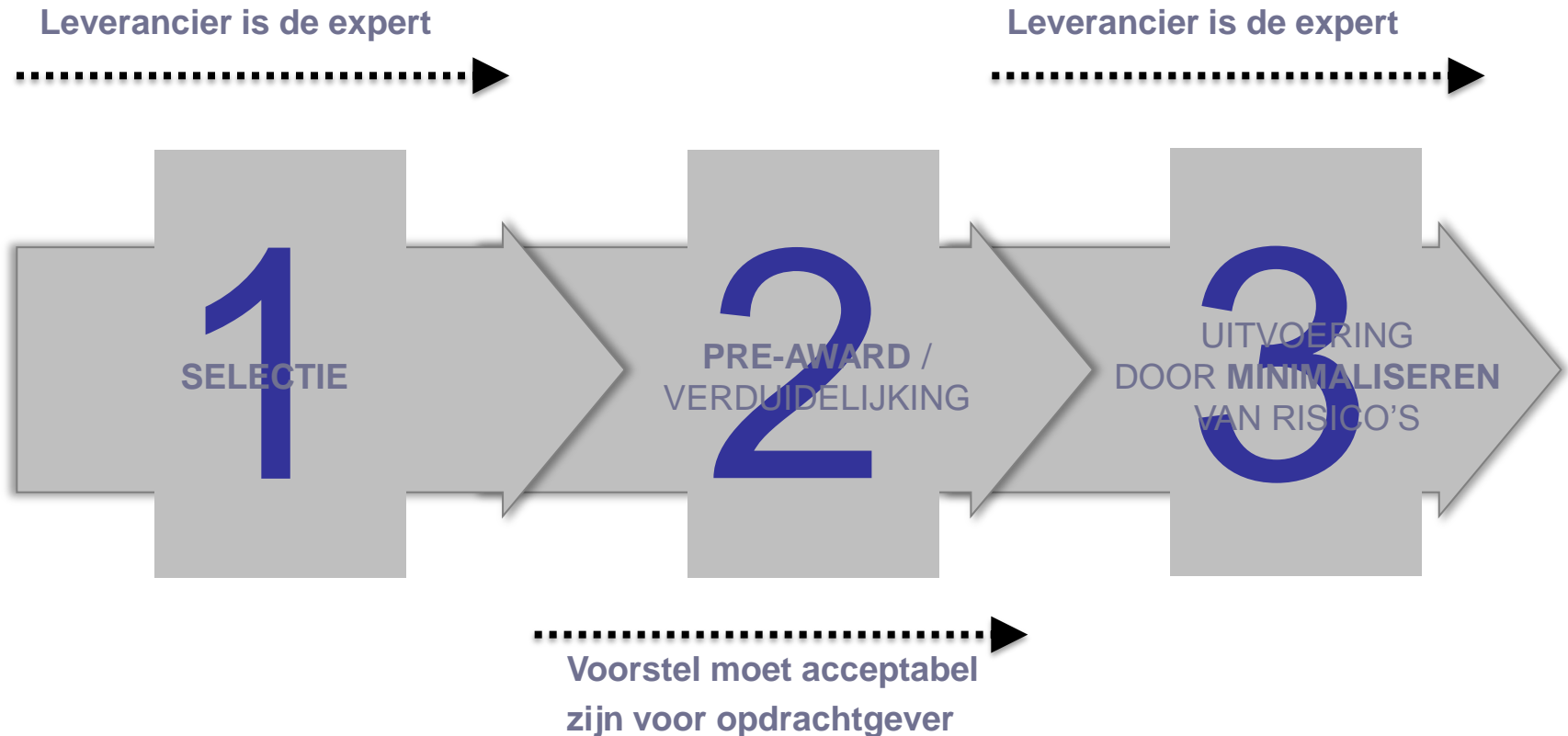
6000 boeken,
300 lezingen
350 RfQ



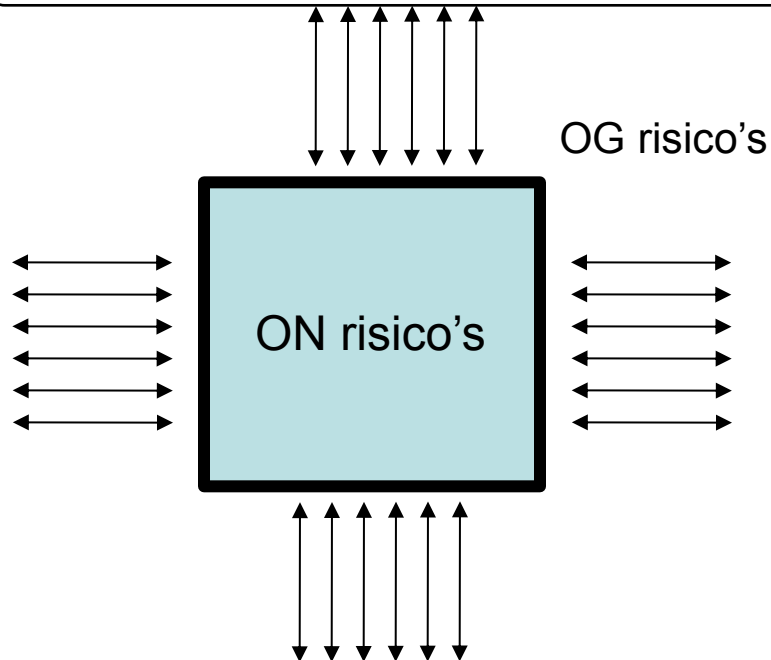
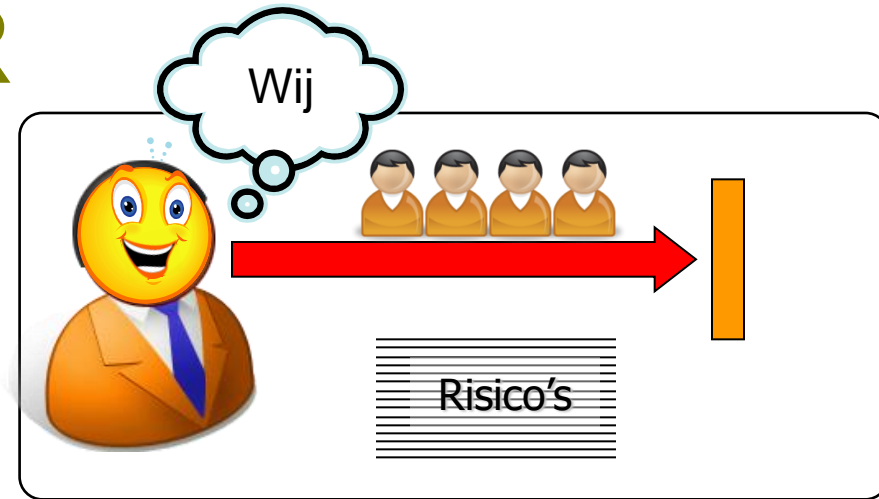
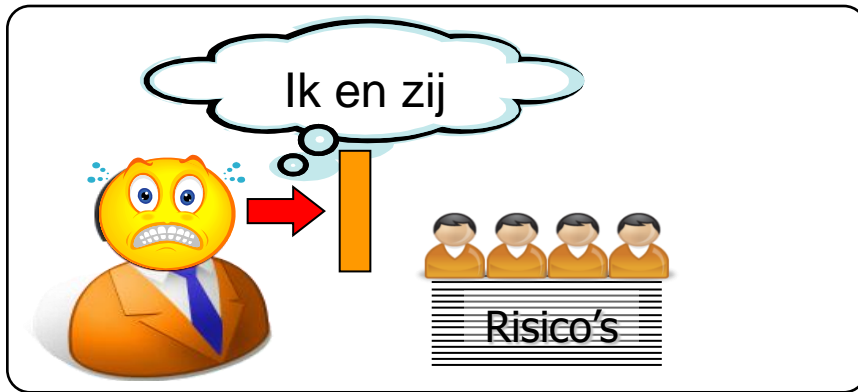
2013

Eerste NL
conferentie, 28 en
29 mei, TUDelft

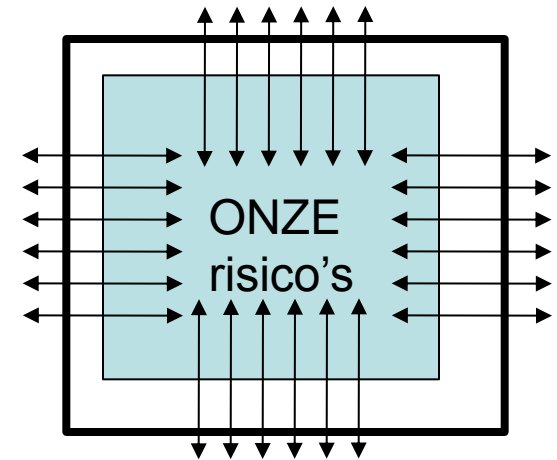
Overzicht methodiek



RISICODOSSIER



niet beïnvloedbare risico's

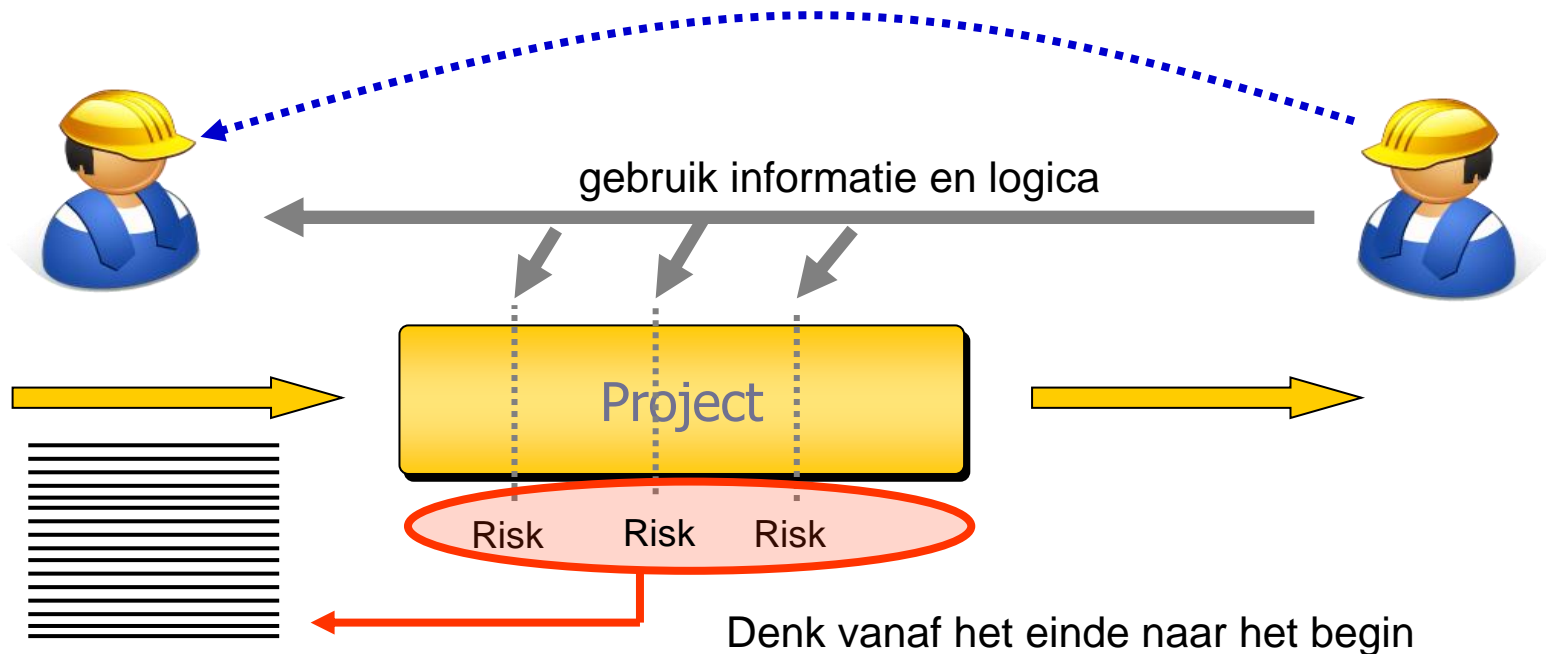


Heeft te maken met scope, risico's en toegevoegde waardes

Plan van het einde naar het begin

De verhouding tussen continue verbetertrajecten en prestatieinkoop.

Van product naar proces en risico's:



Inspiration 3 april a.s.

Eerste bezoek is kosteloos

Weg met de Silo's
De klant centraal

meld u hier aan

VRAGEN?
santema@scenter.nl

Sicco Santema
Leusden, 3 april 2013