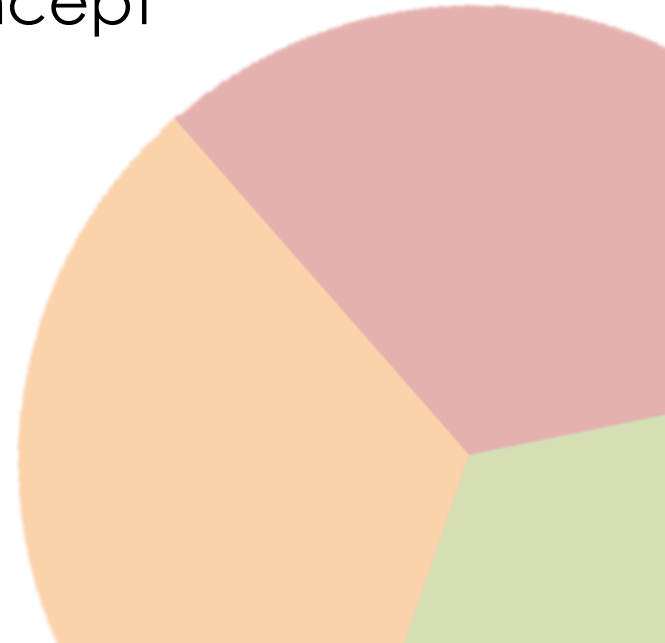
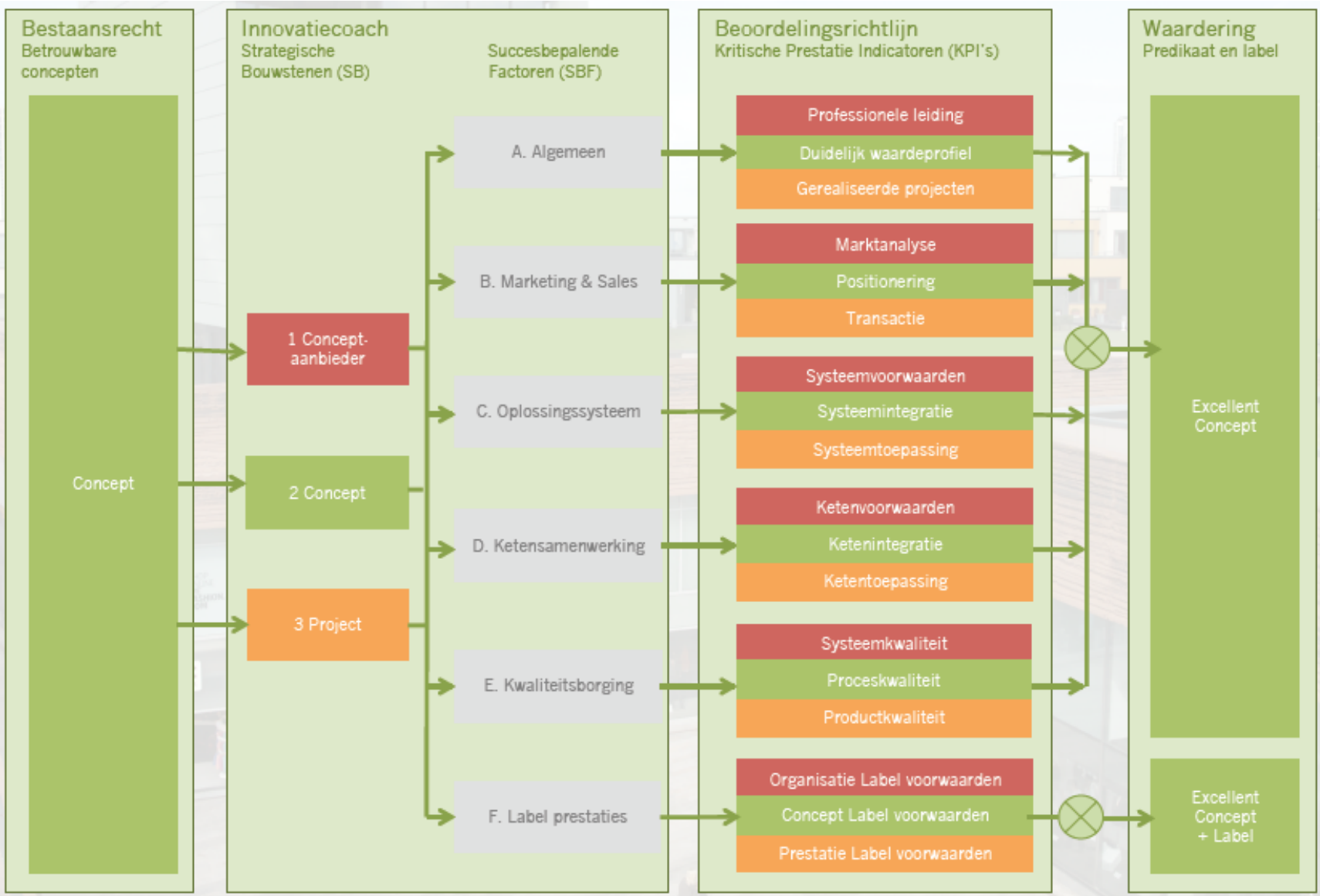




BENCHMARK 2016

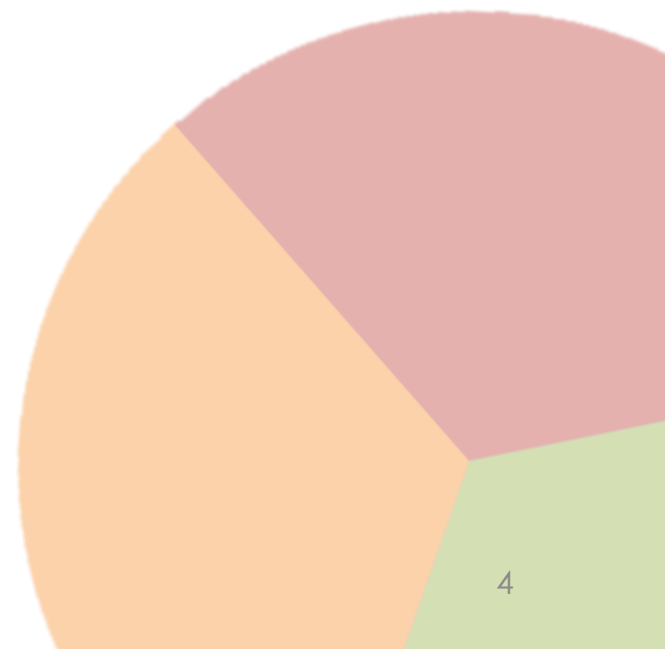
Predicaat Excellent Concept





Strategische bouwstenen Beoordelingsniveaus	1. Strategisch; Conceptaanbieder	2. Tactisch; Concept	3. Operationeel; Project
Succes bepalende factoren: Beoordelingsaspecten			
A. Algemeen	<p><i>Professionele leiding</i></p> <p><i>Wordt de onderneming voldoende professioneel geleid?</i></p>	<p><i>Duidelijk waardeprofiel</i></p> <p><i>Heeft u een eenduidige omschrijving van het concept met waardeprofiel en is dit openbaar? Wordt hierop gestuurd?</i></p>	<p><i>Gerealiseerde projecten</i></p> <p><i>Heeft u een eenduidige omschrijving van het project met resultaten en is dit openbaar?</i></p>
B. Marketing en sales	<p><i>Marktanalyse</i></p> <p><i>Zijn de voorwaarden voor een duidelijk beeld van wat klant mag verwachten ingevuld?</i></p>	<p><i>Positionering</i></p> <p><i>Kent het concept structuur en regels voor een duidelijk beeld bij de klant van wat deze mag verwachten?</i></p>	<p><i>Transactie</i></p> <p><i>Zijn de regels correct toegepast en kreeg de klant daarmee een duidelijk beeld van wat deze mocht verwachten?</i></p>
C. Oplossingssysteem	<p><i>Systeemvoorwaarden</i></p> <p><i>Zijn de voorwaarden voor een structuur en regels die leiden tot de afgesproken resultaten ingevuld?</i></p>	<p><i>Systeemintegratie</i></p> <p><i>Kent het concept structuur en regels die leiden tot de afgesproken resultaten?</i></p>	<p><i>Systeemtoepassing</i></p> <p><i>Zijn de regels correct toegepast en kreeg de klant daarmee de afgesproken resultaten?</i></p>
D. Ketensamenwerking	<p><i>Ketenvoorwaarden</i></p> <p><i>Zijn de voorwaarden voor een foutloze toepassing van conceptregels door de keten ingevuld?</i></p>	<p><i>Ketenintegratie</i></p> <p><i>Is de keten vertrouwd met de structuur en regels van het concept zodat men ze foutloos kan toepassen?</i></p>	<p><i>Ketentoepassing</i></p> <p><i>Zijn de regels door de keten foutloos toegepast?</i></p>

Strategische bouwstenen Beoordelingsniveaus	4. Strategisch; Conceptaanbieder	5. Tactisch; Concept	6. Operationeel; Project
Succes bepalende factoren: Beoordelingsaspecten			
E. Kwaliteitsborging	<p><i>Systeemkwaliteit</i></p> <p><i>Zijn de voorwaarden voor een kwaliteitsorganisatie ingevuld?</i></p>	<p><i>Proceskwaliteit</i></p> <p><i>Kent het concept structuur en regels voor kwaliteitsborging?</i></p>	<p><i>Productkwaliteit</i></p> <p><i>Zijn de regels voor toetsing en prestatieverificatie foutloos toegepast in het project?</i></p>
F. Labelprestaties	<p><i>Organisatie label voorwaarden</i></p> <p><i>Zijn de voorwaarden voor een structuur en regels die leiden tot de afgesproken label resultaten ingevuld?</i></p>	<p><i>Concept label voorwaarden</i></p> <p><i>Kent het concept structuur en regels die leiden tot de afgesproken label prestatie resultaten?</i></p>	<p><i>Prestatie label voorwaarden</i></p> <p><i>Zijn de regels correct toegepast en kreeg de klant daarmee de afgesproken label prestatie resultaten?</i></p>



VOORBEELD AUDIT CONCEPT

		Maatstaf verplicht	Audit verplicht	Maatstaf ontwikkel	Audit ontwikkel
A.	Algemeen	46	41	34	29
B.	Marketing & Sales	22	19	16	12
C.	Oplossingsysteem	18	16	8	6
D.	Ketensamenwerking	22	19	24	15
E.	Kwaliteitsborging	32	30	22	10
F.	Labelprestaties	30	24	0	0
Totaal		170	149	104	72

1. Conceptaanbieder			
Maatstaf verplicht	Audit verplicht	Maatstaf ontwikkel	Audit ontwikkel
30	26	24	20
10	8	6	4
6	6	4	2
8	7	16	11
8	6	10	6
10	9	0	0
72	62	60	43

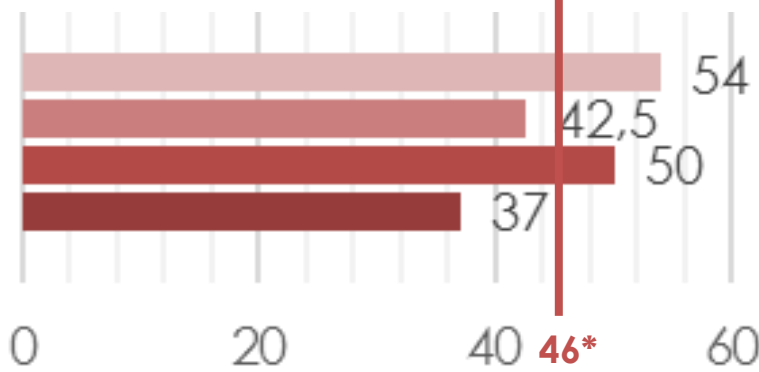
2. Concept			
Maatstaf verplicht	Audit verplicht	Maatstaf ontwikkel	Audit ontwikkel
6	6	4	4
8	7	4	3
8	7	0	0
12	10	4	2
20	20	6	2
10	8	0	0
64	58	18	11

3. Project			
Maatstaf verplicht	Audit verplicht	Maatstaf ontwikkel	Audit ontwikkel
10	9	6	5
4	4	6	5
4	3	4	4
2	2	4	2
4	4	6	2
10	7	0	0
34	29	26	18

46

■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste

1.A Algemeen

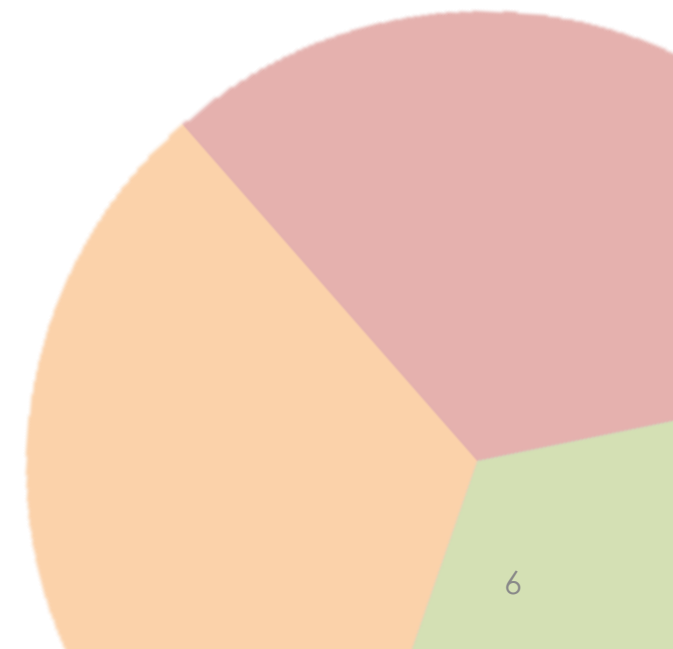
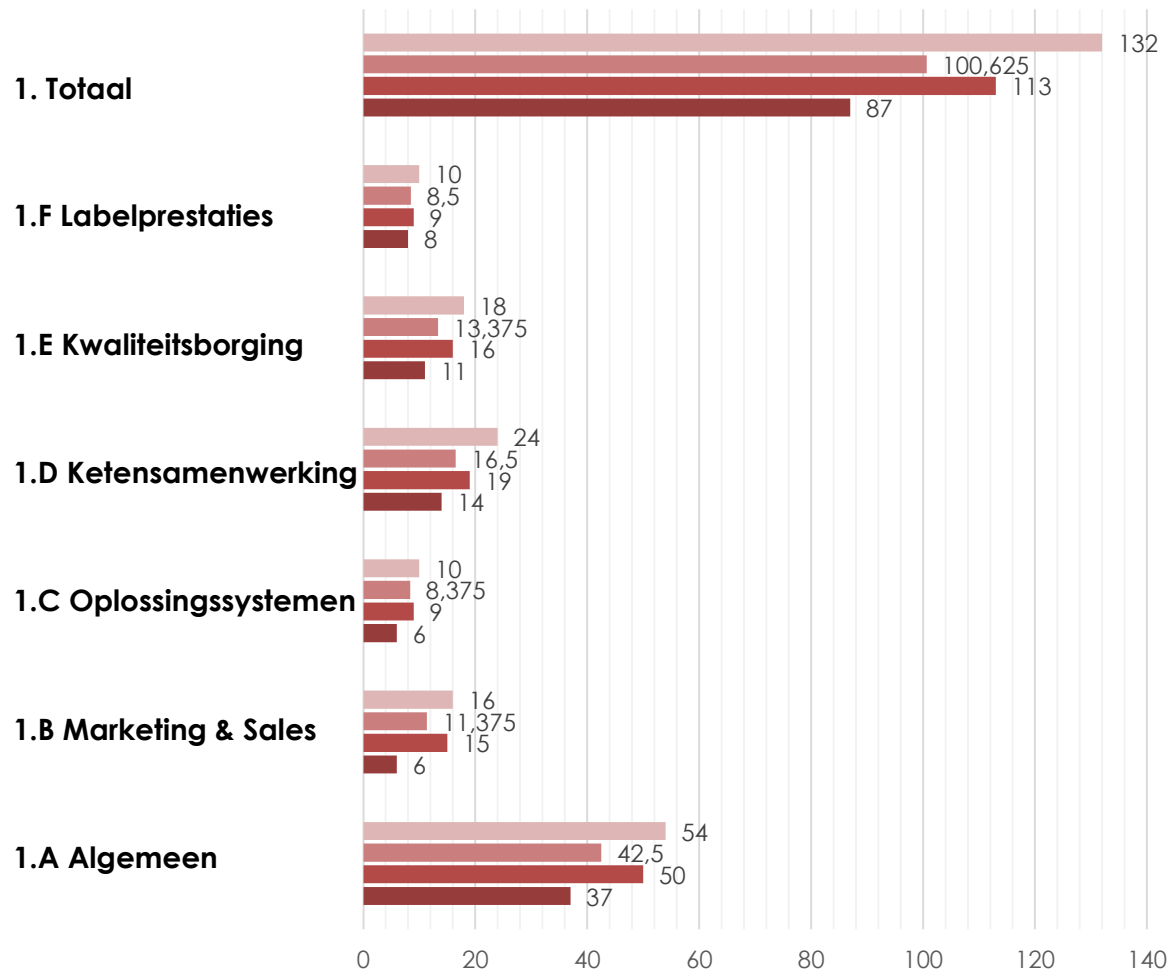


Verbeterpotentieel
Vershil gemiddelde
Achterstand koploper
Voorsprong achterblijvers

* Voorbeeldscore auditresultaat

1. Conceptaanbieder

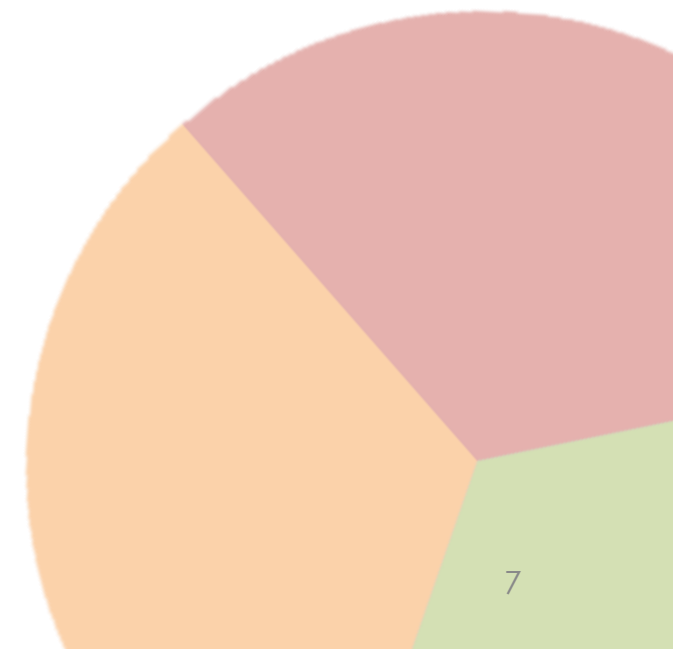
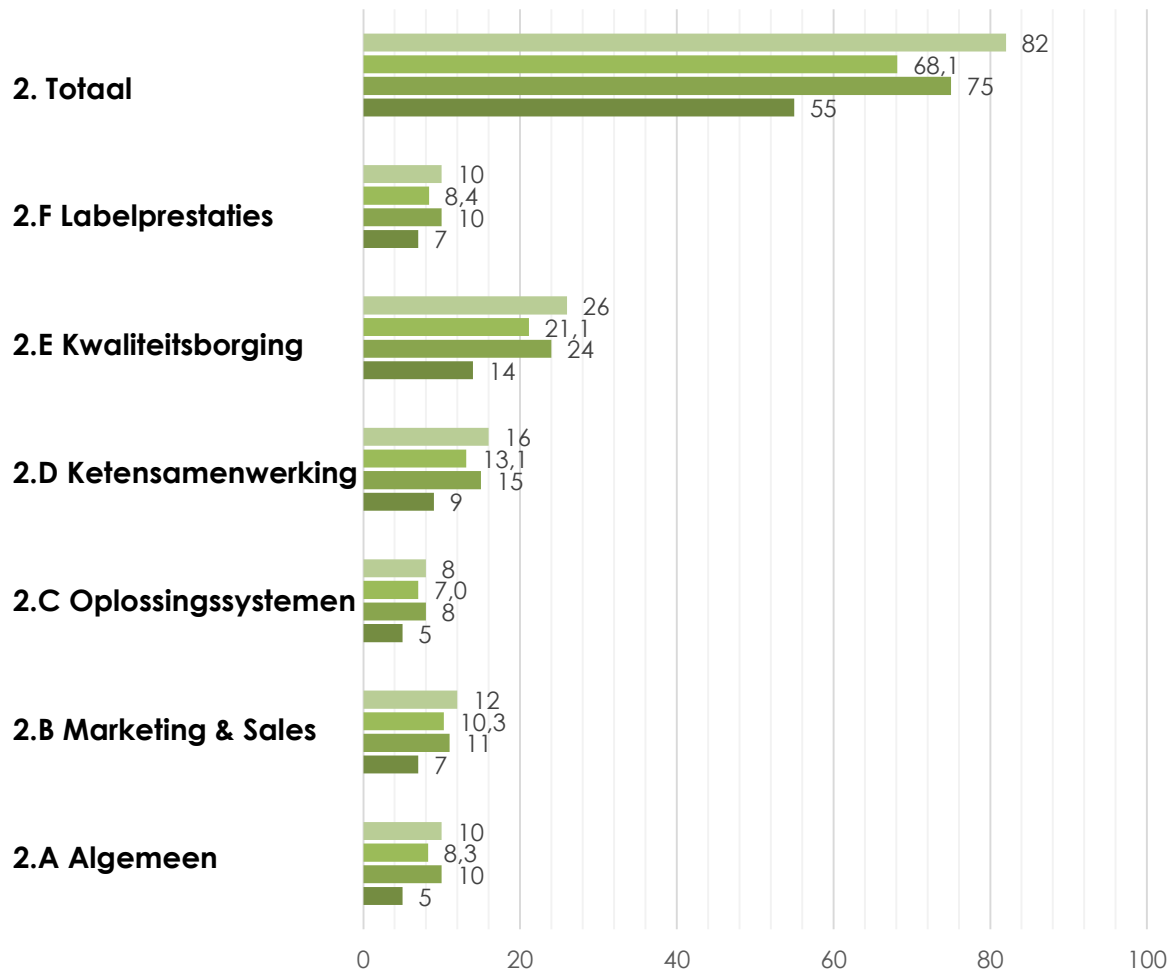
■ Totaal mogelijk
 ■ Gemiddelde
 ■ Hoogste
 ■ Laagste



Is het concept zo georganiseerd dat het leid tot een succesvol project?

2. Concept

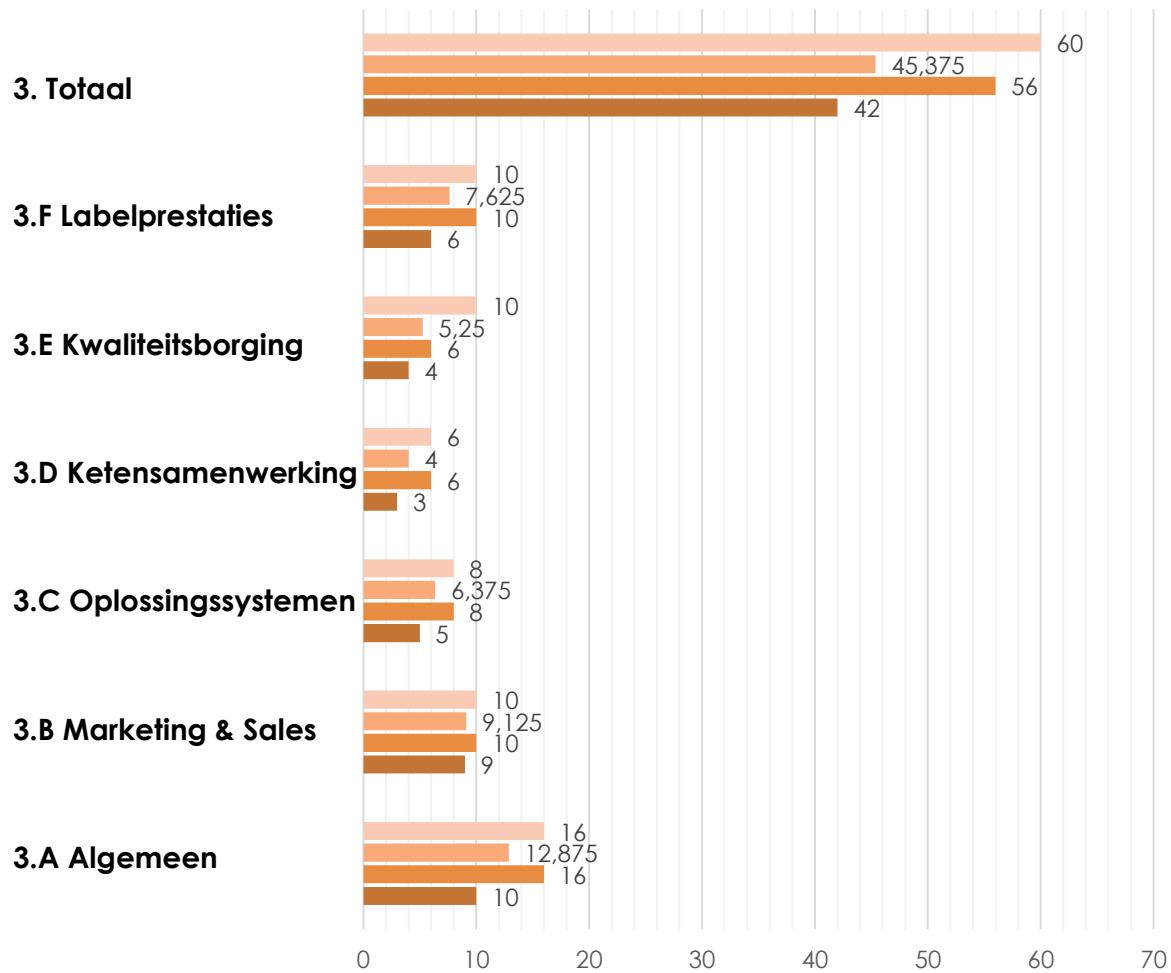
■ Totaal mogelijk
 ■ Gemiddelde
 ■ Hoogste
 ■ Laagste



Is het project zo verlopen dat het heeft geleid tot de verlangde prestaties?

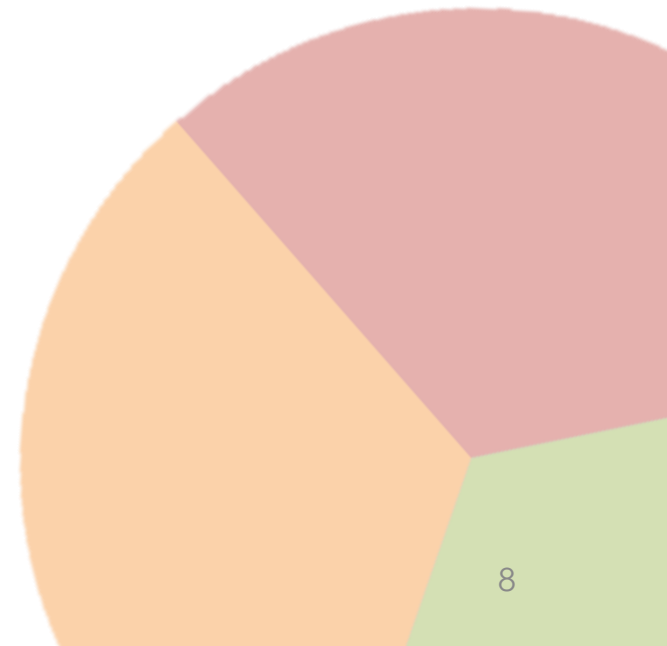
3. Project

■ Totaal mogelijk
 ■ Gemiddelde
 ■ Hoogste
 ■ Laagste



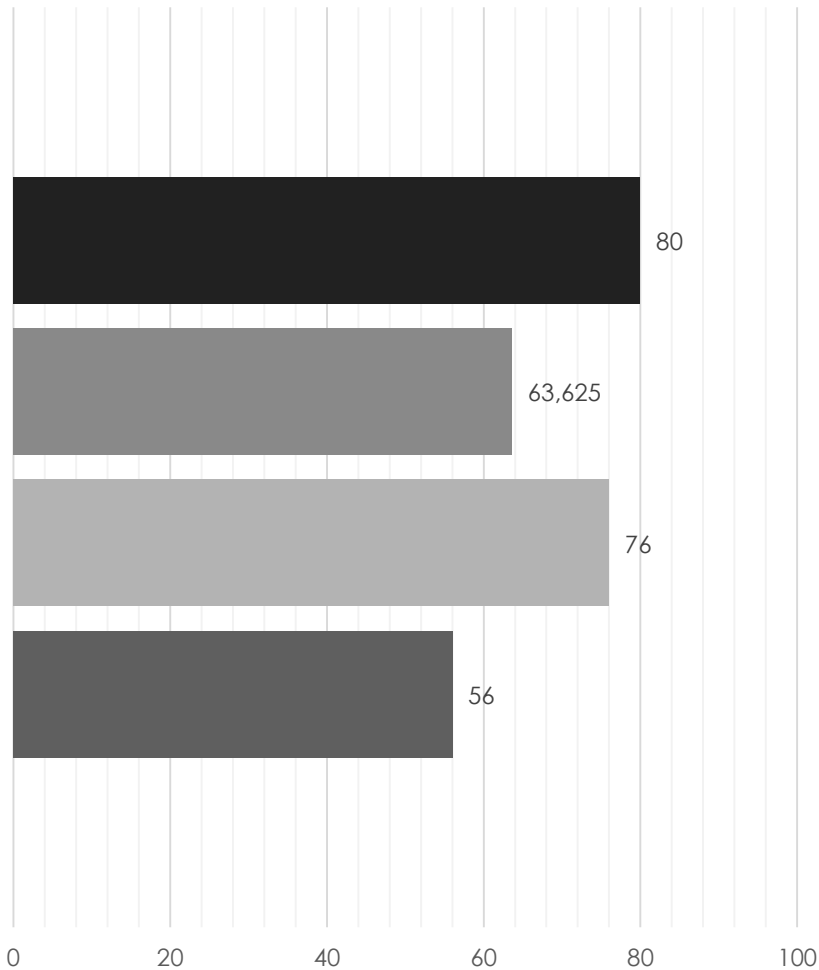
25-8-2016

Benchmark 2016



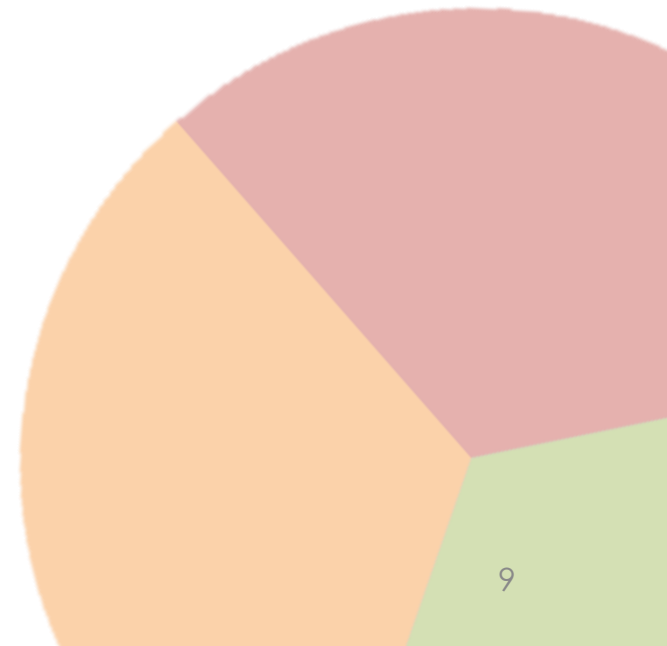
A. Algemeen

■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste



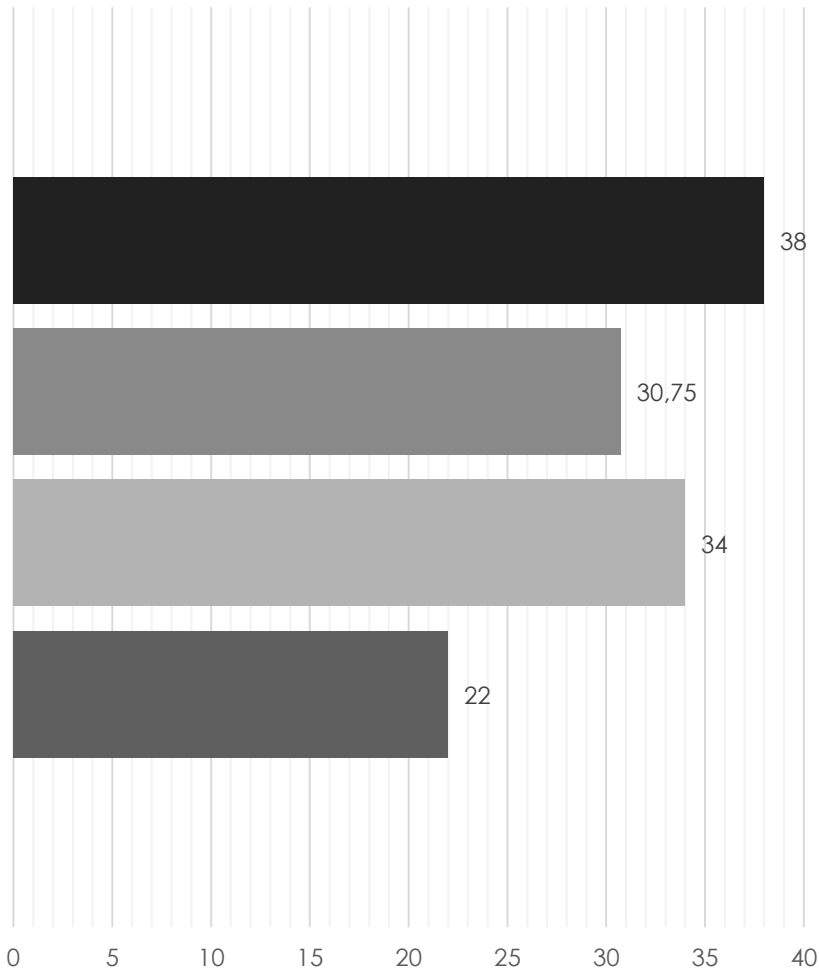
25-8-2016

Benchmark 2016



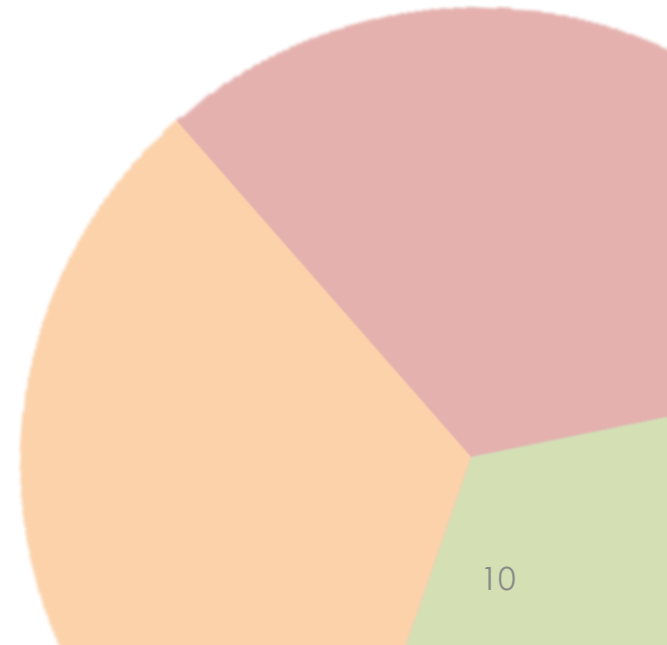
B. Marketing & Sales

■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste



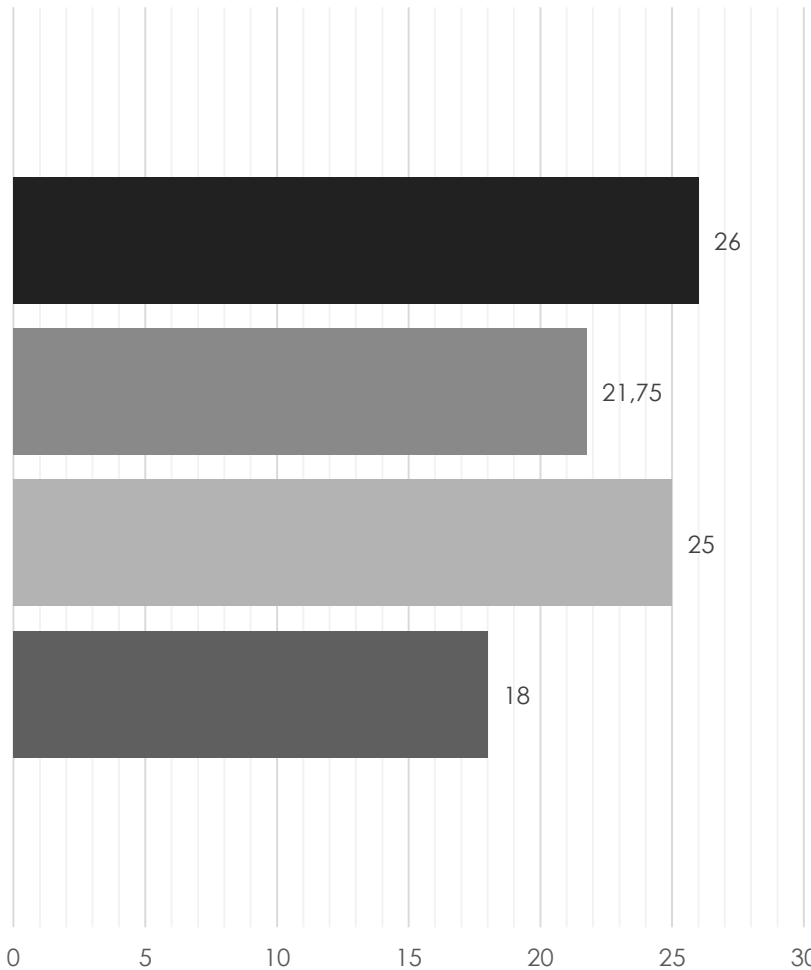
25-8-2016

Benchmark 2016



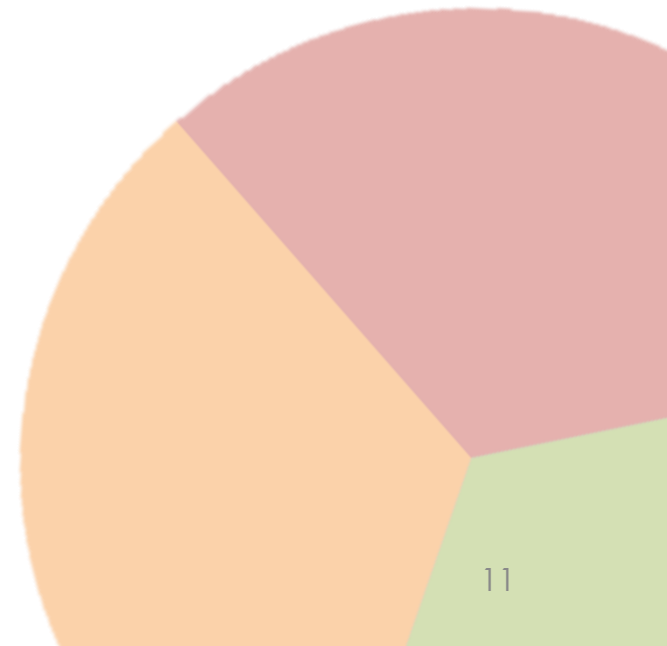
C. Oplossingsystemen

■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste



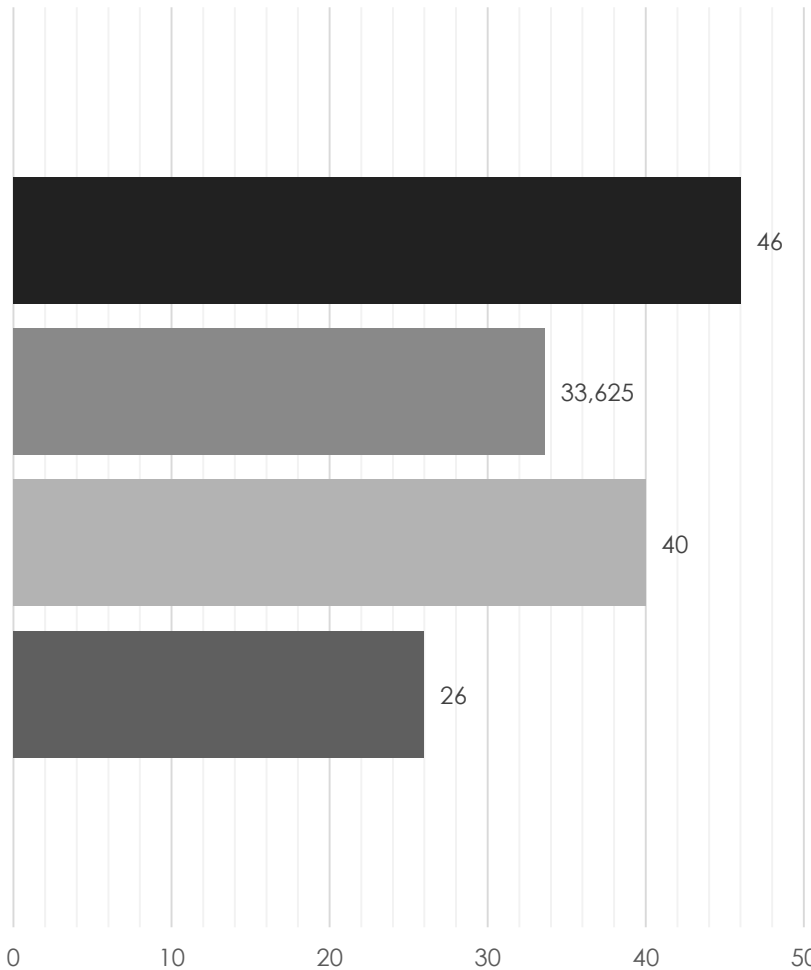
25-8-2016

Benchmark 2016



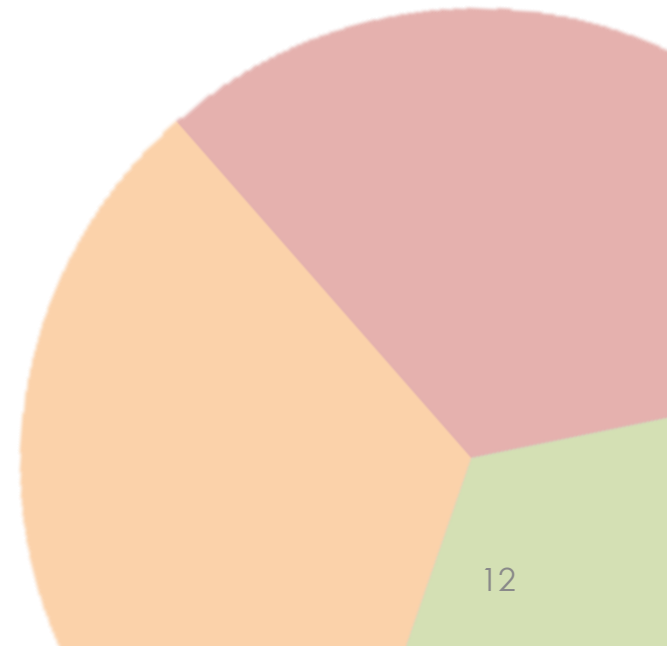
D. Ketensamenwerking

■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste



25-8-2016

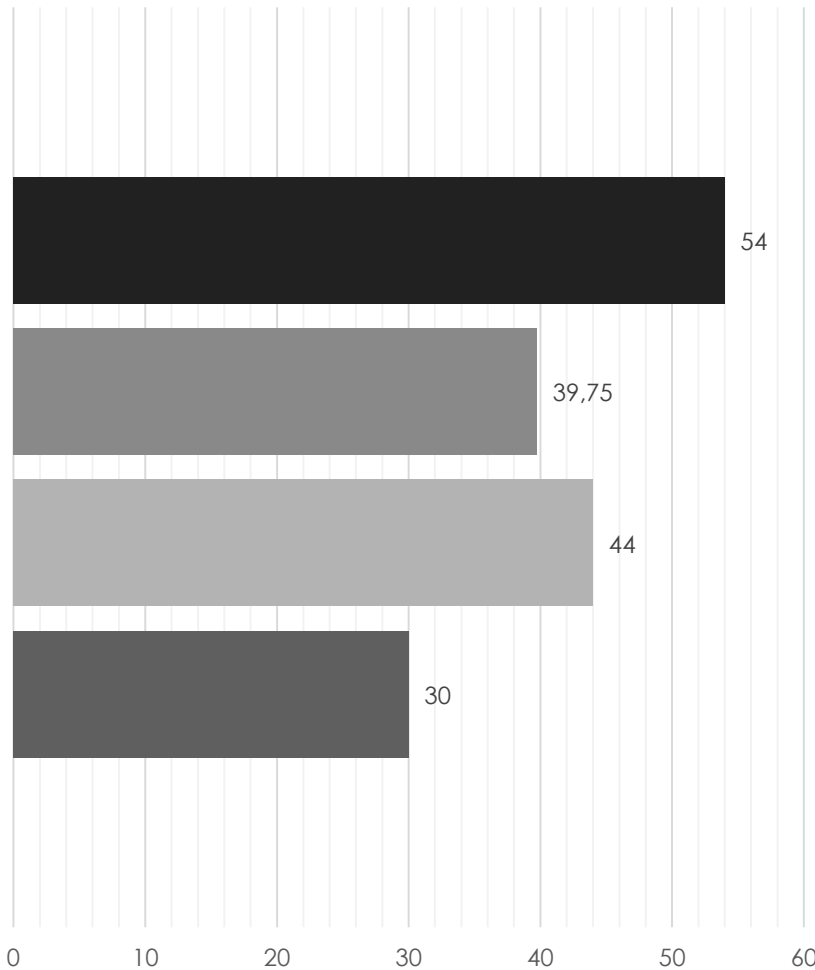
Benchmark 2016



12

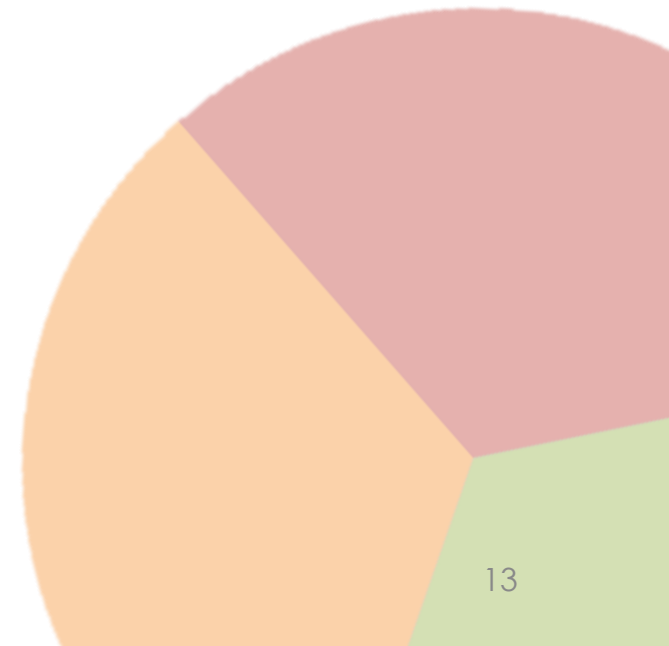
E. Kwaliteitsborging

■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste



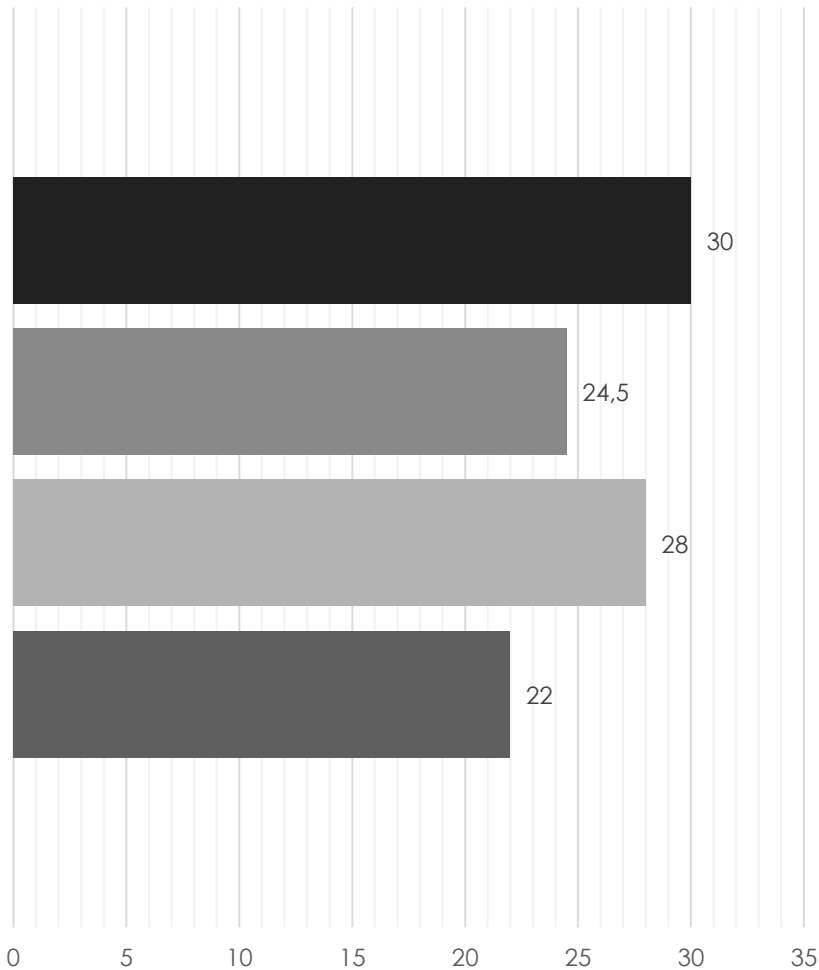
25-8-2016

Benchmark 2016



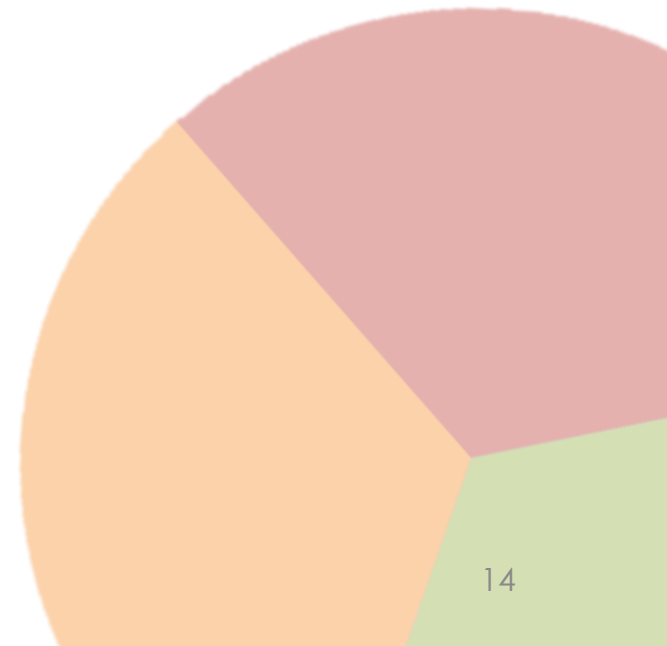
F. Labelprestaties

■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste



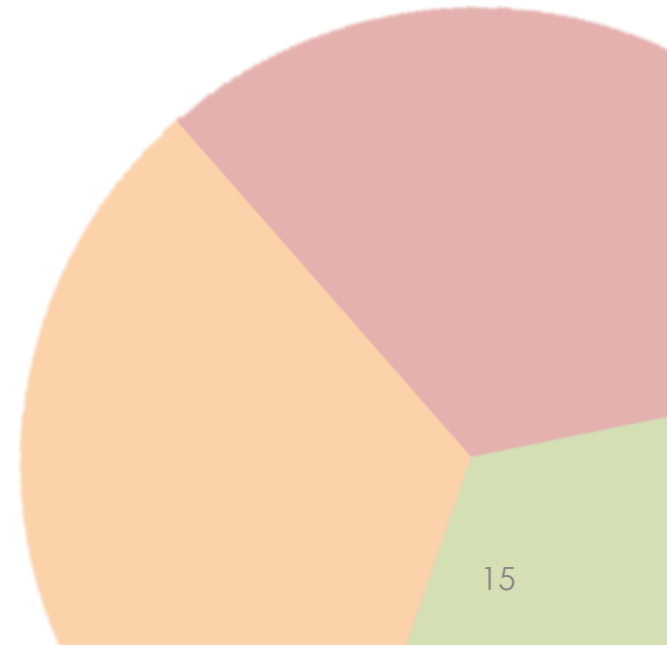
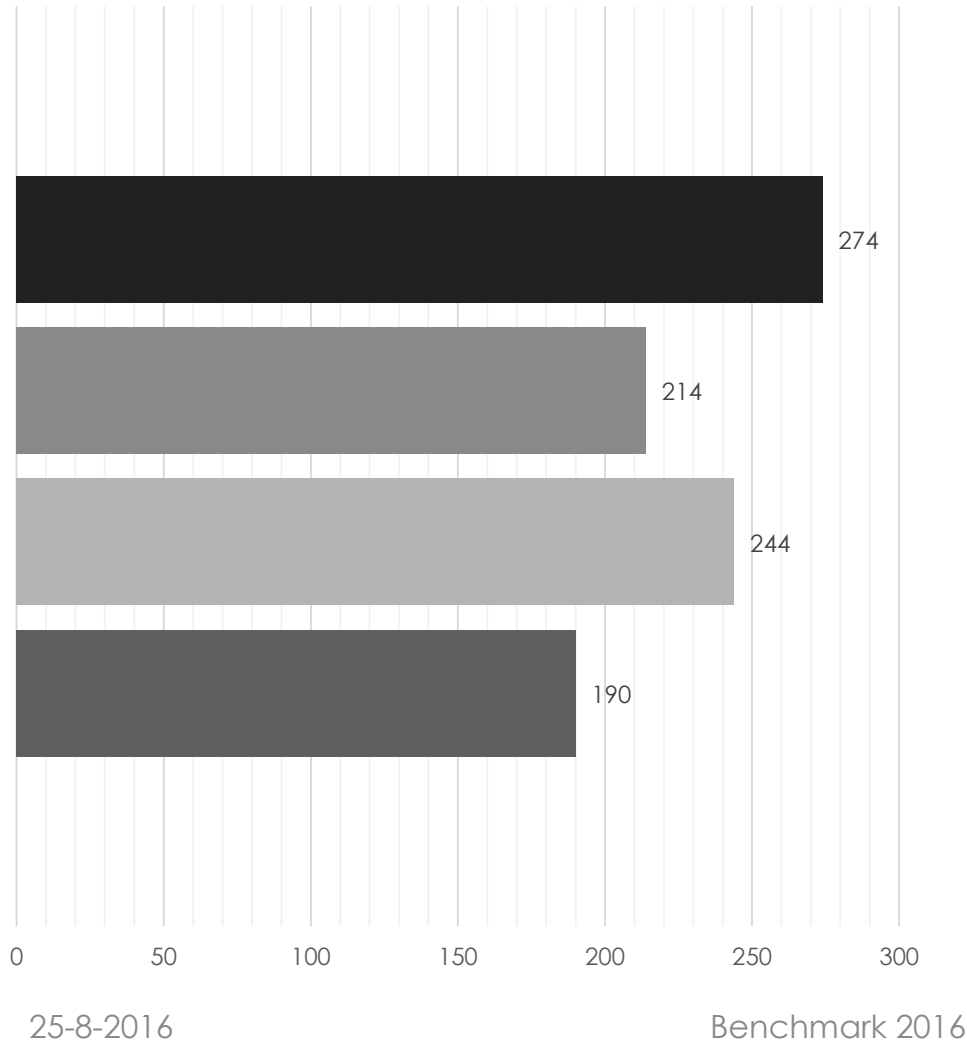
25-8-2016

Benchmark 2016

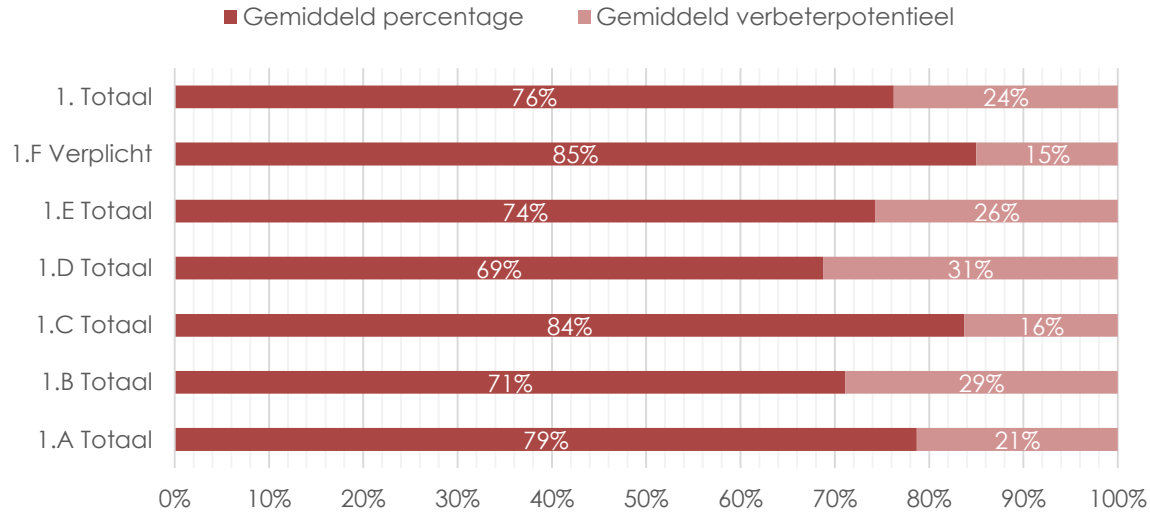


Predicaat Excellent Concept

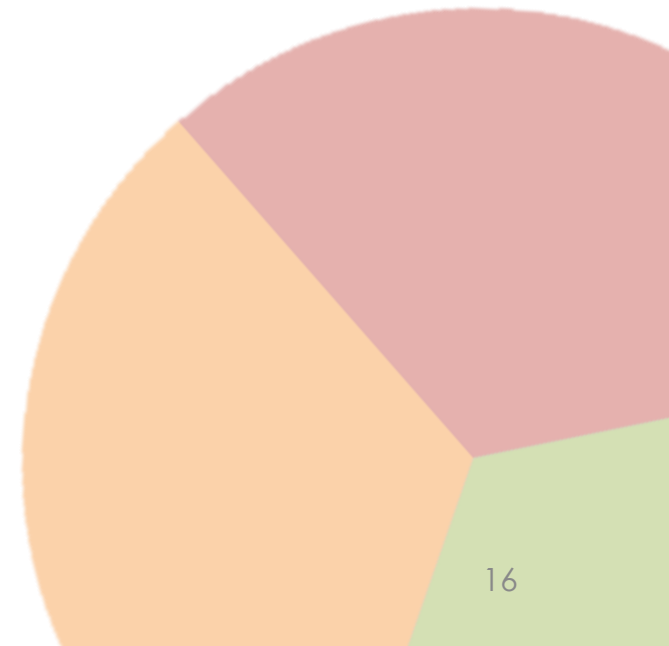
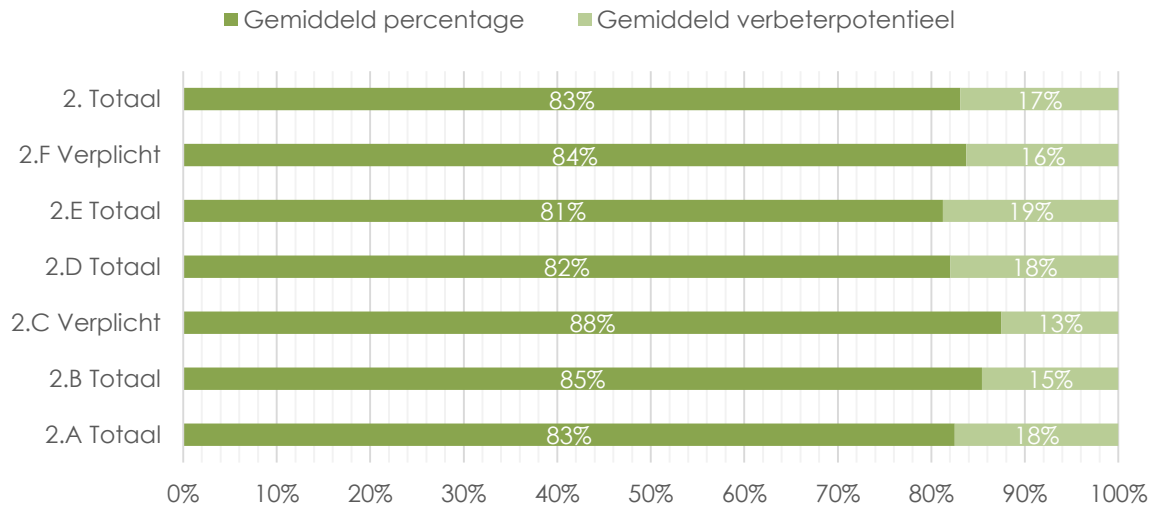
■ Totaal mogelijk ■ Gemiddelde ■ Hoogste ■ Laagste



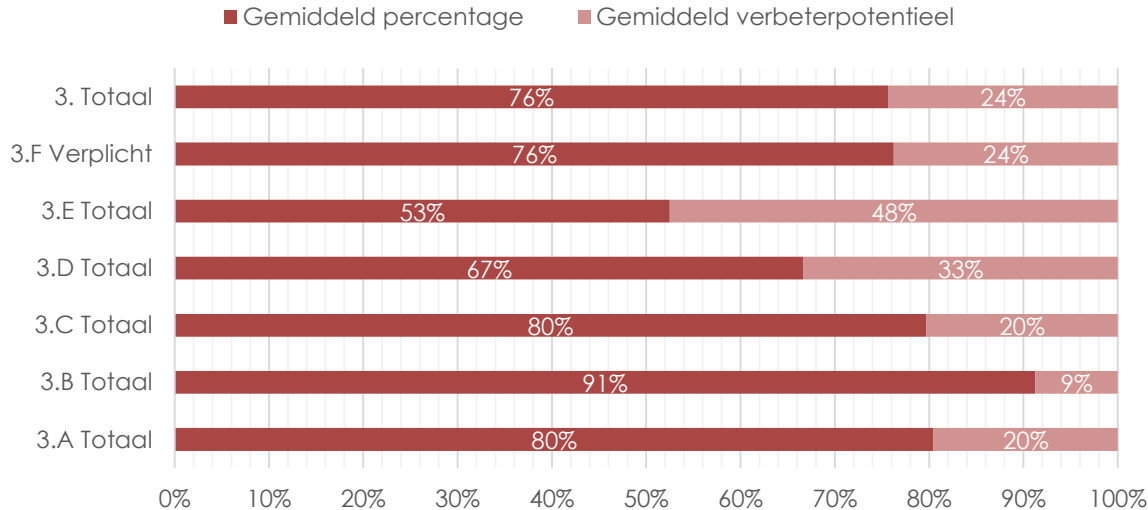
1. Conceptaanbieder



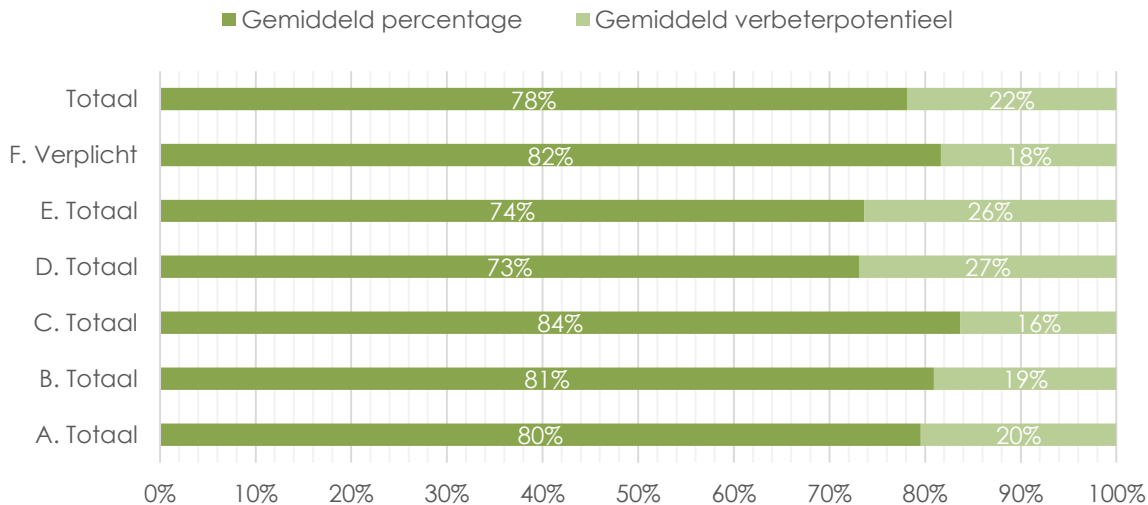
2. Concept



3. Project



Succesbepalende factoren



Belangrijkste totale onderdelen (%):

- 1 3.E Project, Kwaliteitsborging (48%)
- 2 3.D Project. Ketensamenwerking (33%)
- 3 1.D Conceptaanbieder, Ketensamenwerking (31%)
- 4 1.B Conceptaanbieder, Marketing & Sales (29%)
- 5 1.E Conceptaanbieder, Kwaliteitsborging (26%)

Belangrijkste totale onderdelen (gewogen):

- 1 1.A Conceptaanbieder, Algemeen (11,5)
- 2 1.D Conceptaanbieder, Ketensamenwerking (7,5)
- 3 2.E Concept, Kwaliteitsborging (4,9)
- 4 3.E Project, Kwaliteitsborging (4,75)
- 5 1.B Conceptaanbieder, Marketing & Sales (4,6)