

“Zeker weten dat de markt zichzelf kan selecteren?!”

Govert Gribling
 DiVetro
analyse • sourcing • management

Henk Pater

 **OUTSOURCING HUB**
Smarter IT Service Provider Selection. Better IT Outsourcing

www.outsourcinghub.nl | info@outsourcinghub.nl | 085 773 1600

© Outsourcing Hub - het is niet toegestaan deze informatie te verstrekken aan derden zonder schriftelijke toestemming van Outsourcing Hub

Zeker weten dat de markt zichzelf kan selecteren *↪ of toch niet?*

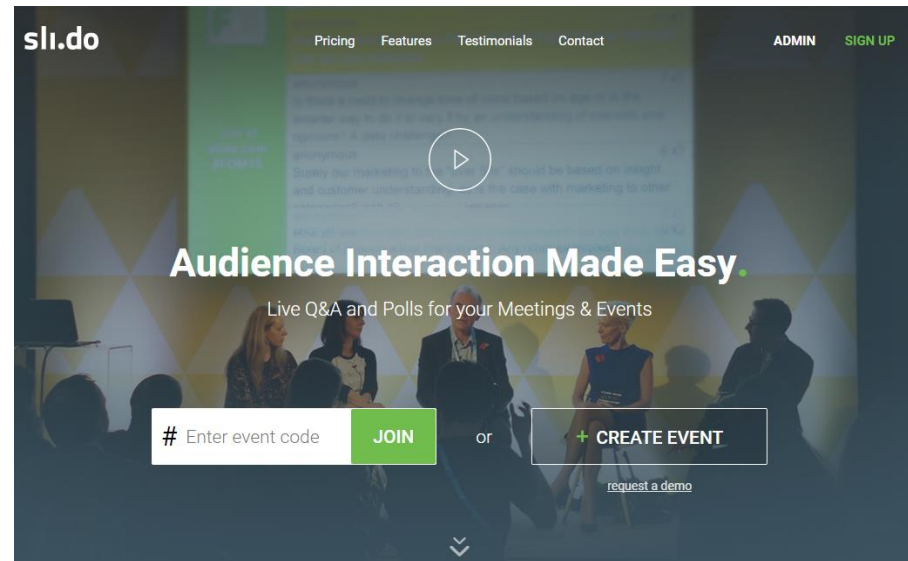
- Hoe weet de markt het?
- Wie heeft er tijd en wat zijn de belangen?
- Wat is de impact van BVP en wie heeft BVP ervaring?
- Wat zijn de effecten bij veel kanshebbers?

CASUS: partij in de zorgsector, 3.000 medewerkers
outsourcing van ICT infrastructuur, werkplekken en servicedesk

Voordat we beginnen...

Een paar vragen voor én over jullie

Ga naar <https://www.sli.do/> → code: Q886



Intro

Henk Pater

Founder & CEO van Outsourcing Hub

- Achtergrond als IT consultant
- Idee van Outsourcing Hub gebaseerd op internet/online dating site
- Beweert ruim 200 ICT leveranciers te kennen (ok, met behulp van 'de hub')
- Veel ingezet in private sector, nu steeds meer in publieke sector (EA)
- Ervaring met BVP:
2-daagse training gevolgd

Govert Gribling

Consultant bij DiVetro

- Consultant en projectmanager, met name bij zorg- en onderwijsinstellingen
- Transitie manager aan de zijde van de opdrachtgever
- Sinds een half jaar bekend met Outsourcing Hub
- Outsourcing Hub ingezet voor deze casus
- BVP praktijkervaring



Hoe kom je van veel providers en een onoverzichtelijk landschap naar weinig providers (maar zónder mismatches)

ZOEKEN & VINDEN
SLIMMER MATCHEN

BETER COMMUNICEREN
SNELLE INTERACTIE

VERVOLG (bv RFP)
buiten Outsourcing Hub



Waar hebben die gasten het over?!

Aanbieder van ICT (outsourcing) diensten:

- IT leverancier, IT provider, IT service provider, Vendor, Supplier, aanbieder, inschrijver, etc.

ICT Outsourcing: uitbesteden van (deel of gehele) ICT middelen en/of organisatie

- 1^e generatie: overname van mensen en middelen door één partij, langjarig
- 2^e generatie: na aflopen 1^e generatie contract opnieuw, één partij, evt. onderaannemers, korter
- 3^e generatie: meerdere contractpartijen, regie / governance, Cloud

- Insourcing: ICT weer terug in huis halen
- Business Enabling Technologies: ICT (outsourcing) gerelateerde diensten en producten, vaak met meer functionele toepassing, bv: Big Data, A.I., Internet of Things, Virtual Reality, Blockchain

Hoe weet de markt het?

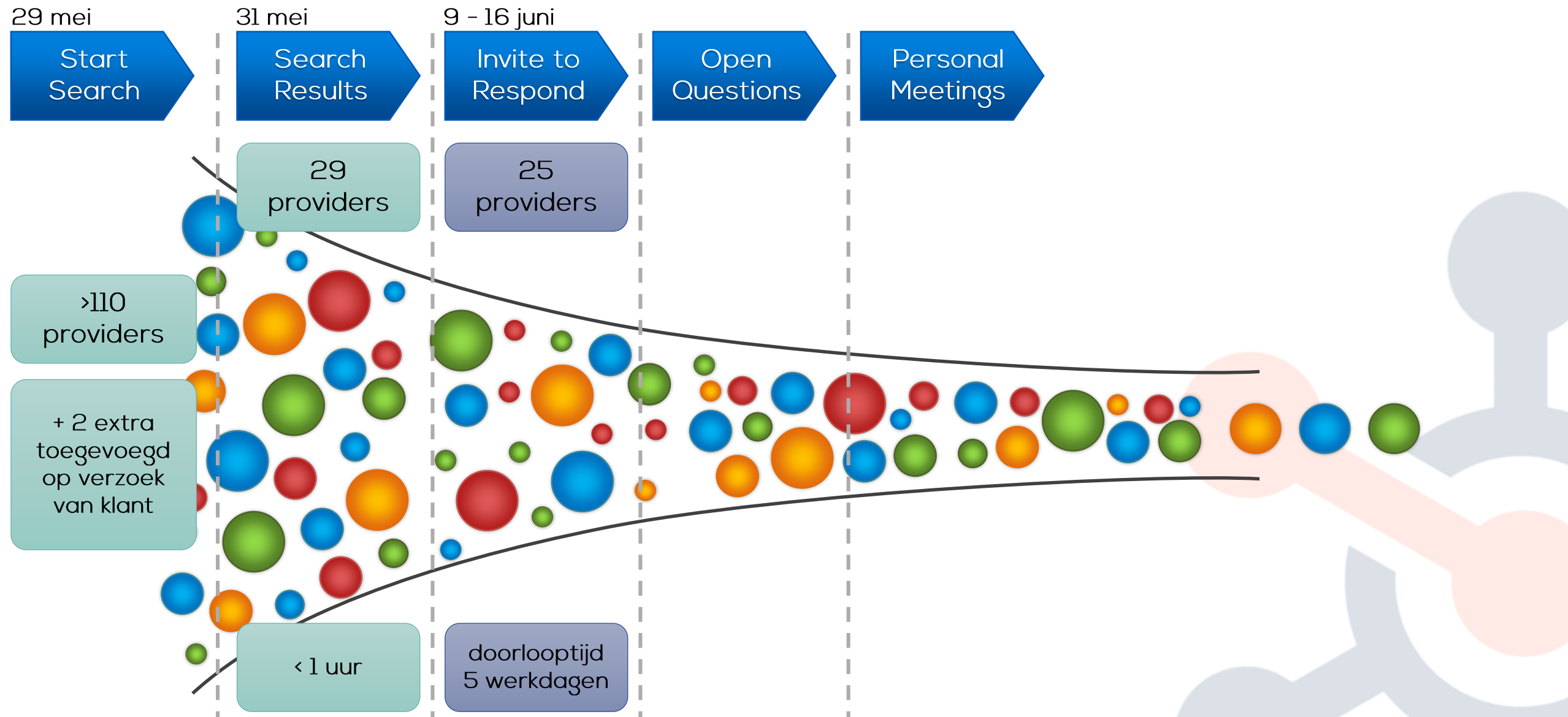
“De markt kan zichzelf niet selecteren, als zij niet weet dat er wat te selecteren valt...”

- Vaak veel potentieel geschikte IT providers
- IT landschap / leveranciersmarkt is zeer dynamisch
- Vooronderzoek, marktverkenning, etc. kost tijd (die er niet altijd is)
- Publieke aanbesteding websites hebben niet het volle bereik
- Paradox of Choice ([Barry Schwartz, TEDx](#)), je weet niet wat je niet weet

Vraag: hoe informeer je de markt (*opdrachtgever*), c.q. jezelf (*provider*)?

Ga naar <https://www.sli.do/> → code: Q886

De markt scannen en op de hoogte stellen



Wie heeft er tijd en wat zijn de belangen?

Zelfs al weet de markt wél dat er iets te selecteren valt:

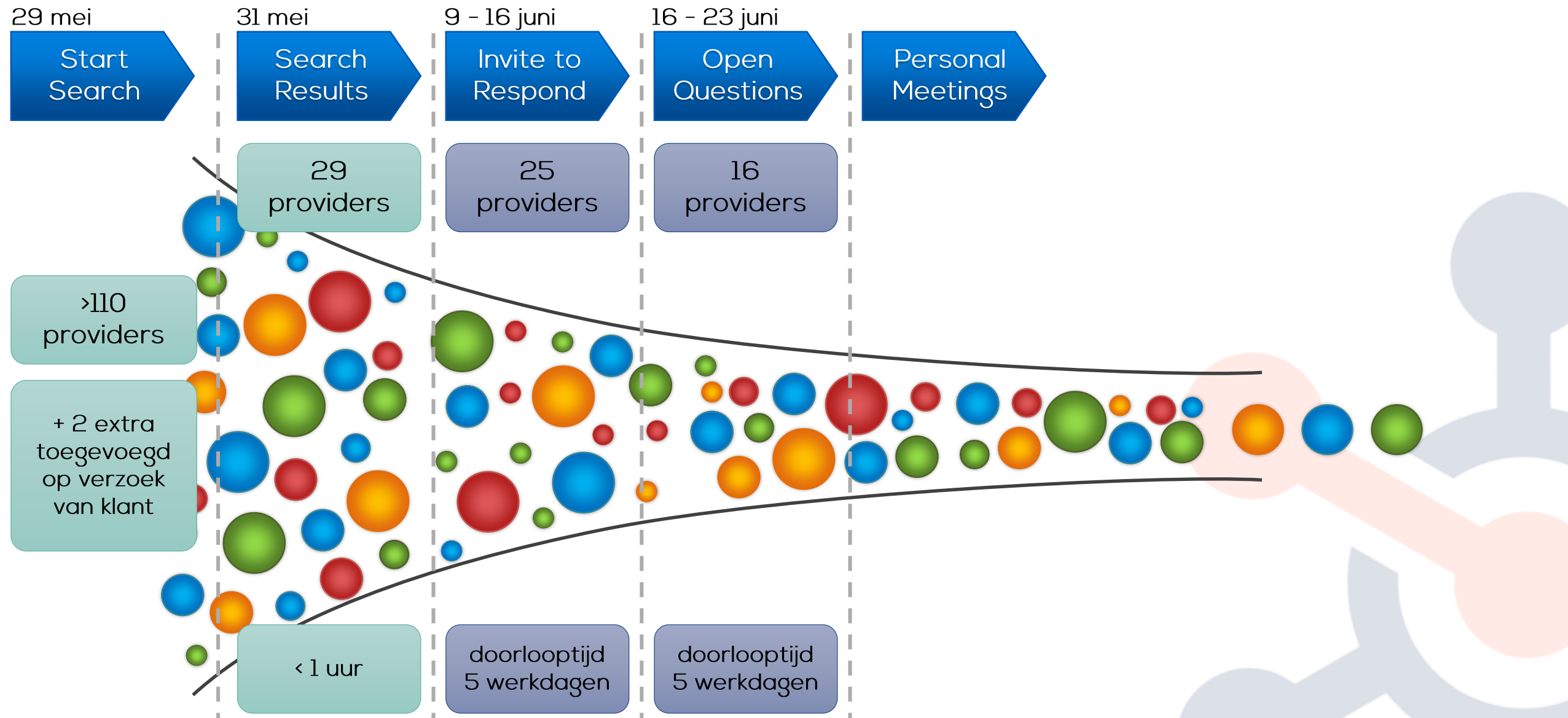
“Deelname hangt ook af van aspecten waar de BVP aanpak (vrijwel) geen rekening mee houdt...”

- Economische tegenspoed: providers minder kieskeurig (omzet)
- Economische voorspoed: providers zijn druk, resource problemen
- Salesgedrag: JA! (nee verkopen kan altijd nog, target/bonus halen)
- Waarop kwalificeert de provider en hoe kiest een provider bij ‘teveel vraag’

Vraag: welke drie kwalificatiecriteria zijn het belangrijkste?

Ga naar <https://www.sli.do/> → code: Q886

De markt consulteren (op proces en inhoud)



Wie heeft de BVP ervaring?

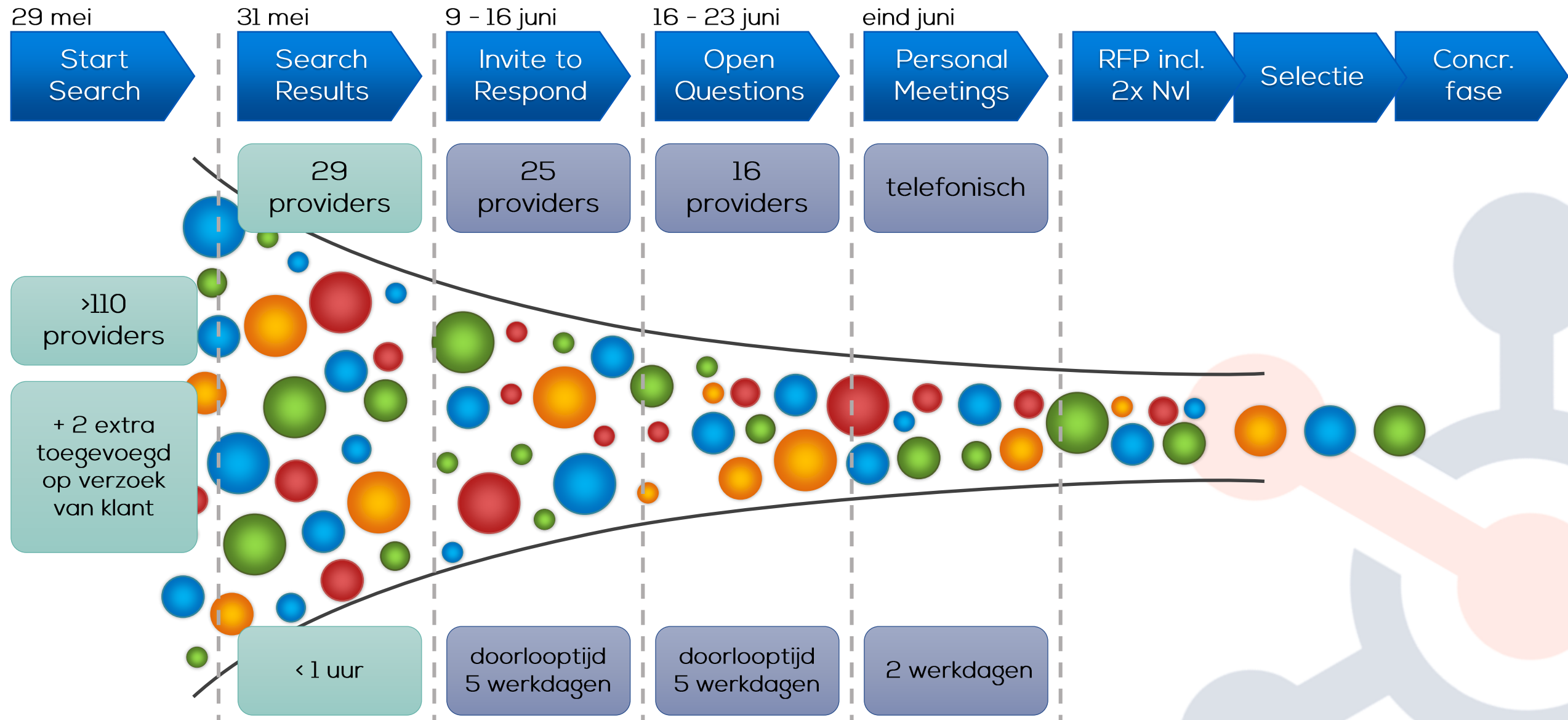
“BVP toepassen in een selectietraject heeft als risico dat goed passende leveranciers zonder BVP ervaring af (moeten) haken.”

- Hoe kwalificeert de provider een BVP traject?
- BVP ervaring/kennis is geen kerncompetitie (dominante partij mislopen)
- BVP leidt af (de ICT sector is anders dan bijvoorbeeld bouwsector)
- BVP in pure vorm vs. toepassen van enkele BVP principes

Vraag: Is Best Value kennis en/of ervaring belangrijk?

Ga naar <https://www.sli.do/> → code: Q886

De markt checken op BVP ervaring



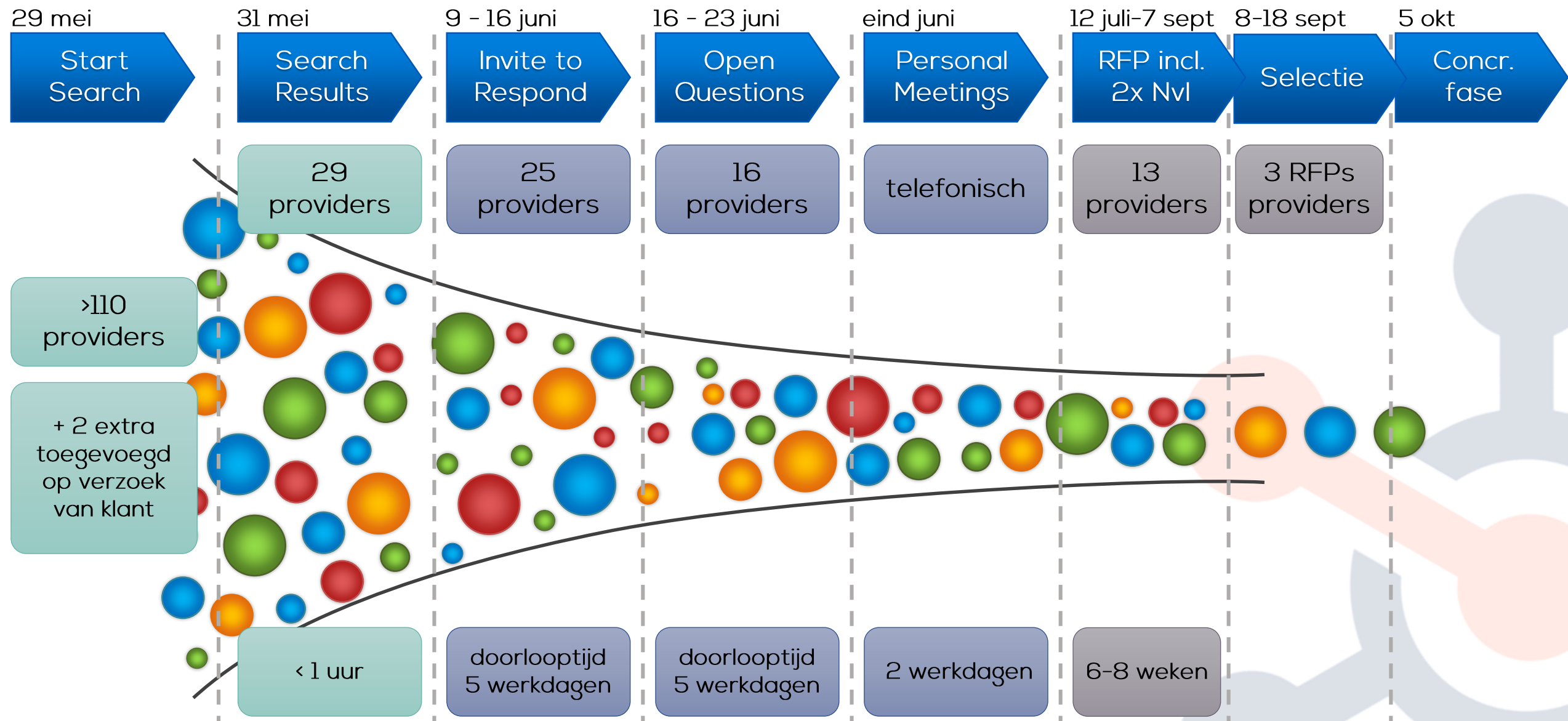
Wat zijn de effecten bij veel kanshebbers?

“Als er (te)veel geschikte partijen zijn, dan bestaat de kans dat de best passende (dominante) partij vroegtijdig afhaakt...”

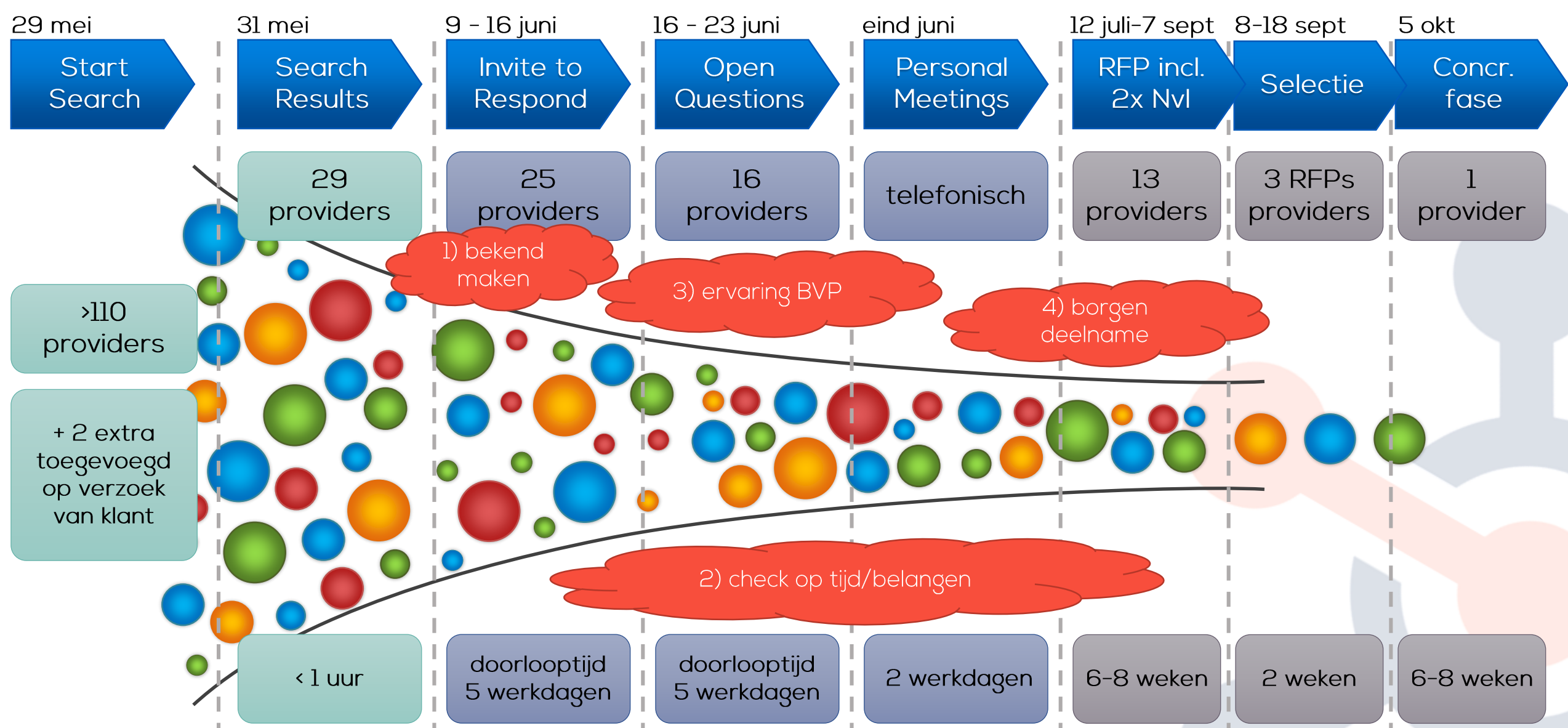
- Offerte/RFP trajecten zijn kostbaar, providers stappen alleen in als er niet teveel concurrenten zijn en duidelijk is hoe wordt beoordeeld
- Als er teveel concurrenten zijn, loop je het risico dat providers die juist goed passen, niet deelnemen
- Als er teveel concurrenten zijn, loop je het risico dat providers die minder sterk zijn instappen (want tijd, behoefte aan meer omzet, wanhoop)

Vraag: in de casus zijn 13 partijen uitgenodigd voor de RfP.
Hoeveel hebben een no-bid uitgebracht vanwege dat (hoge) aantal?

De markt uitnodigen (RFP + borgen animo)



Inzet van Outsourcing Hub samengevat



Conclusies

- Vertrouw niet enkel op je eigen kennis van de markt en probeer met behulp van diverse bronnen zoveel mogelijk partijen te bereiken.
- Houd rekening met het economisch getij en de markt. Pols providers in een vroeg stadium om resource en planningsperikelen te voorkomen.
- Bedenk op tijd of BVP ervaring als eis wordt gehanteerd en wat voor effecten dat kan hebben. Schakel tijdig met de markt over BVP.
- Wees transparant over de aanpak en het aantal genodigde partijen. Communiceer tijdig en zorg voor goed verwachtingsmanagement.



Vragen?





Bedankt!

