



**DOOR GEBRUIK VAN  
DATA MEER WINNEN**

# VOORSTELLEN

- 15 jaar actief met aanbesteden
- Inkoop, verkoop en advies
- Commercial Operations
- Data



# HET SUCCES VAN WERKEN MET DATA

## BIDCENTER CANON NEDERLAND

meten  
van de uitkomst

---

VASTLEGGEN EN UNIFORMEREN  
VAN PROCESSEN



# HET SUCCES VAN WERKEN MET DATA

## RESULTAAT

### HITRATE

35% → **72%**



VAN OFFERTEFABRIEK NAAR  
KENNIS EN EXPERTISECENTRUM



**15%**

minder tijd  
nodig voor het  
doen van een  
inschrijving met  
een hogere  
kwaliteitscore

niet achter de  
feiten aan, maar  
pro-actief  
handelen



**NO BID**

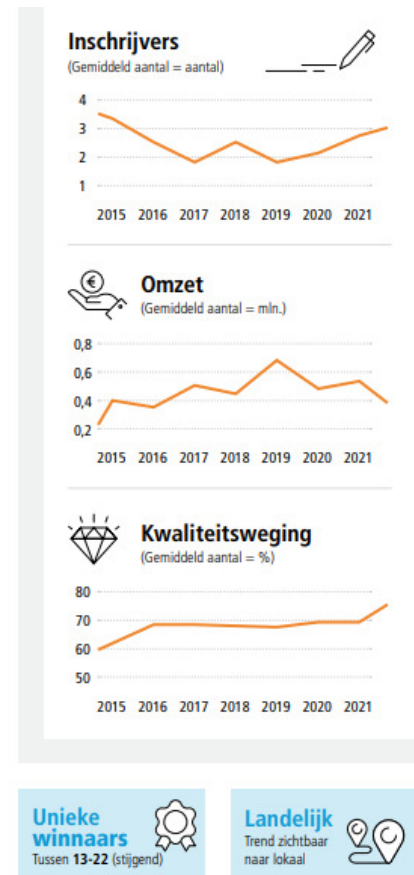
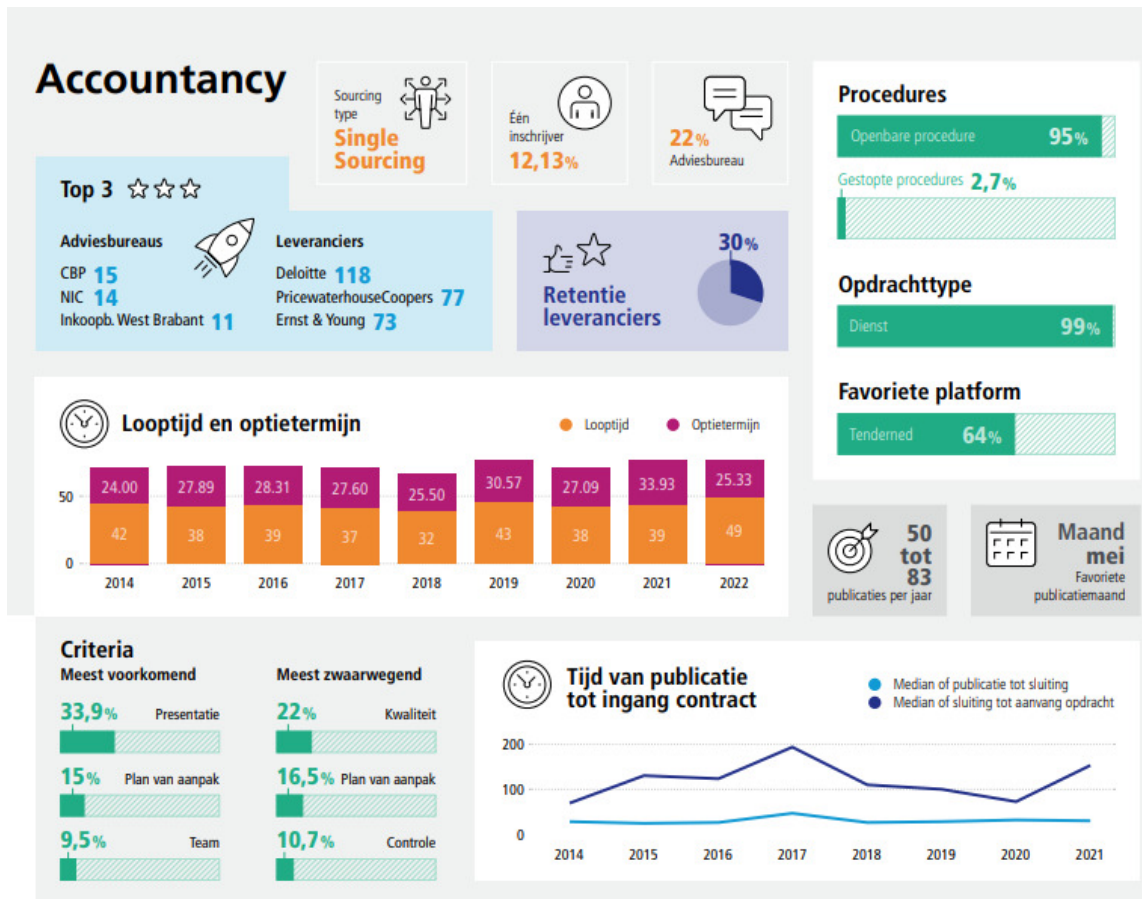
van  
50% naar 15%



VERRASSINGEN  
VAN  
60% NAAR 5%

VAN  
INFORMATIE  
HALEN, NAAR  
KENNIS EN  
INFORMATIE  
BRENGEN

# VAN DATA INFORMATIE MAKEN



# WAT WORDT HET PROGRAMMA

## OPTIE 1

Best practice  
bidcenter



## OPTIE 2

Focus op  
dashboard



## OPTIE 3

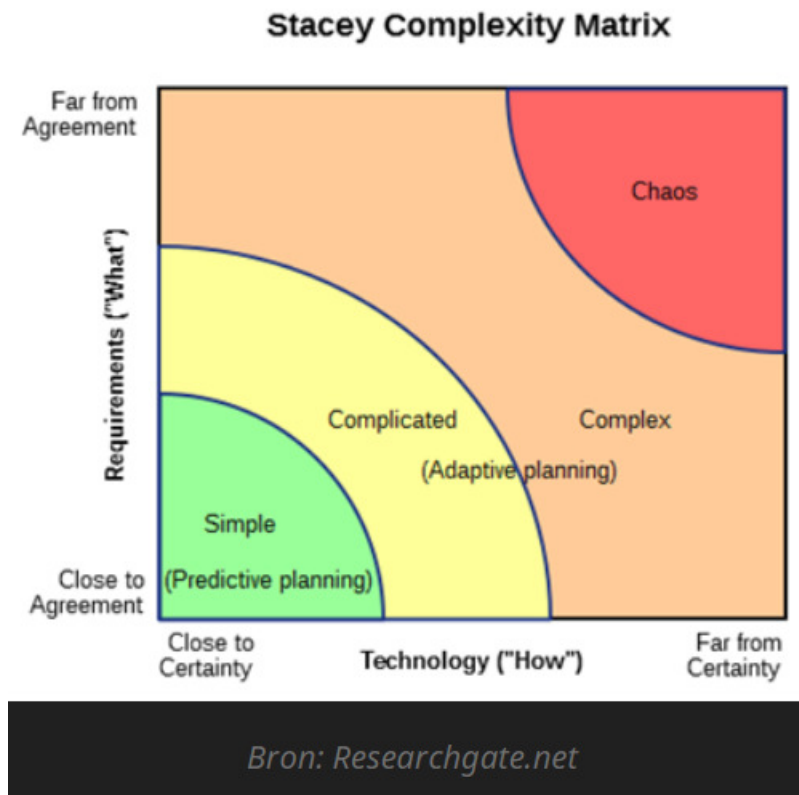
Combinatie  
van 1 en 2



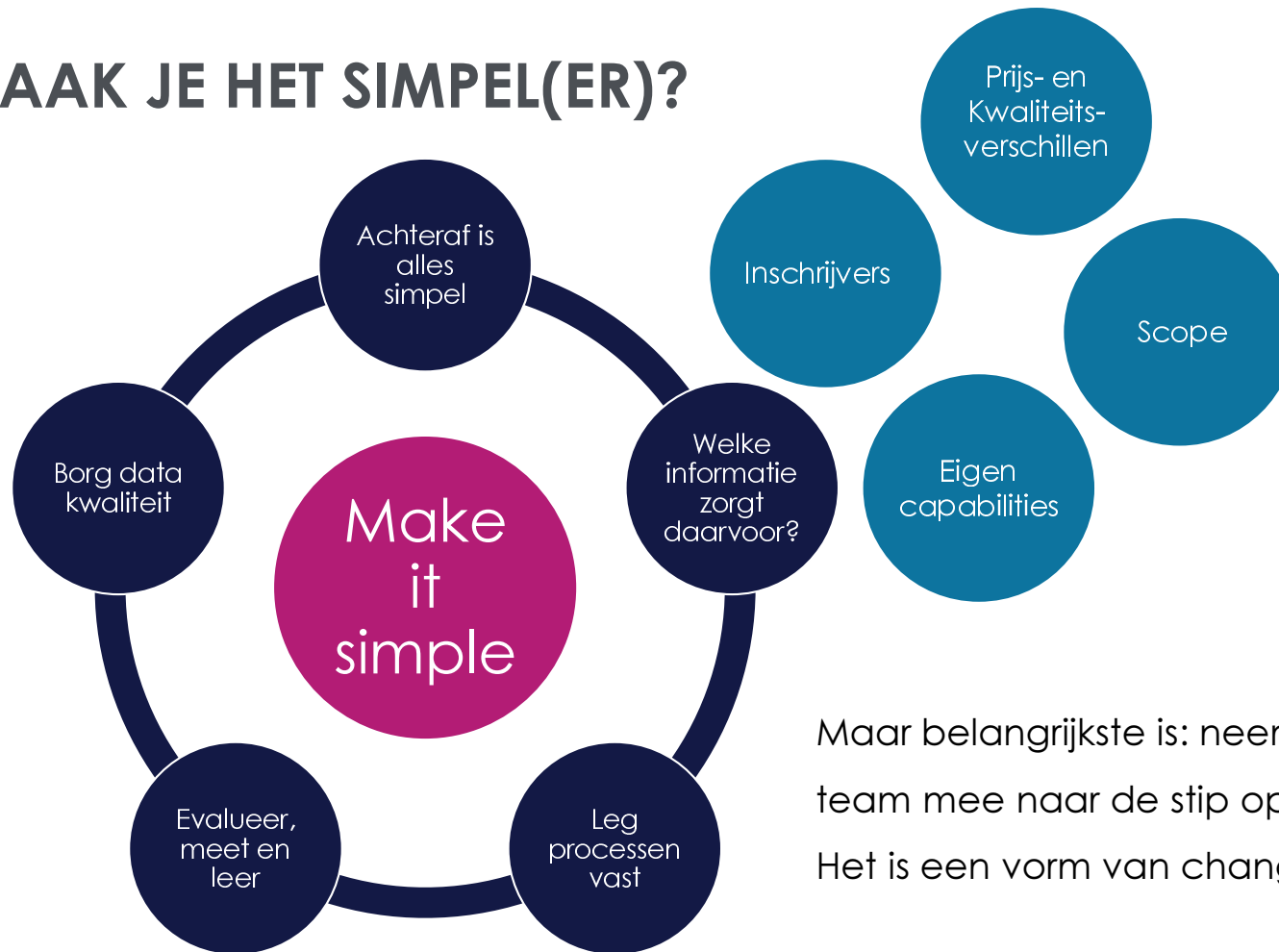
# WAAR START JE DAN?



# SIMPEL VERSUS COMPLEX



# HOE MAAK JE HET SIMPEL(ER)?



Maar belangrijkste is: neem de mensen in je team mee naar de stip op de horizon. Het is een vorm van change management

# SOMS GAAT HET OOK OM WAT JE NIET WEET

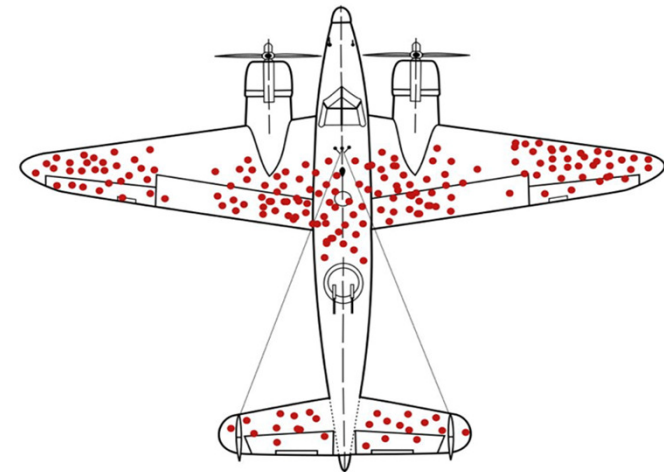
- Welke informatie mis jij?
- Hoe kan je daar aankomen?

strengthen the most commonly damaged parts of the planes to reduce the number that was shot down.

A mathematician, Abraham Wald, pointed out that perhaps there was another way to look at the data. Perhaps the reason certain areas of the planes weren't covered in bullet holes was that planes that were shot in those areas did not return. This insight led to the armor being re-enforced on the parts of the plane where there were no bullet holes.

The story behind the data is arguably more important than the data itself. Or more precisely, the reason behind why we are missing certain pieces of data may be more meaningful than the data we have.

[Vertaling weergeven](#)



# TOETS HET PERSPECTIEF MIDDELS DATA

The dangers of a one sided story



# SAMENVATTEND

- Van complex naar simpel
- Team meenemen, het is een change
- Ga meten, meest de juiste dingen
- Kijk naar vraagstukken vanuit meerdere perspectieven
- Data is geen doel op zich, maar een middel
- Doe het stap voor stap

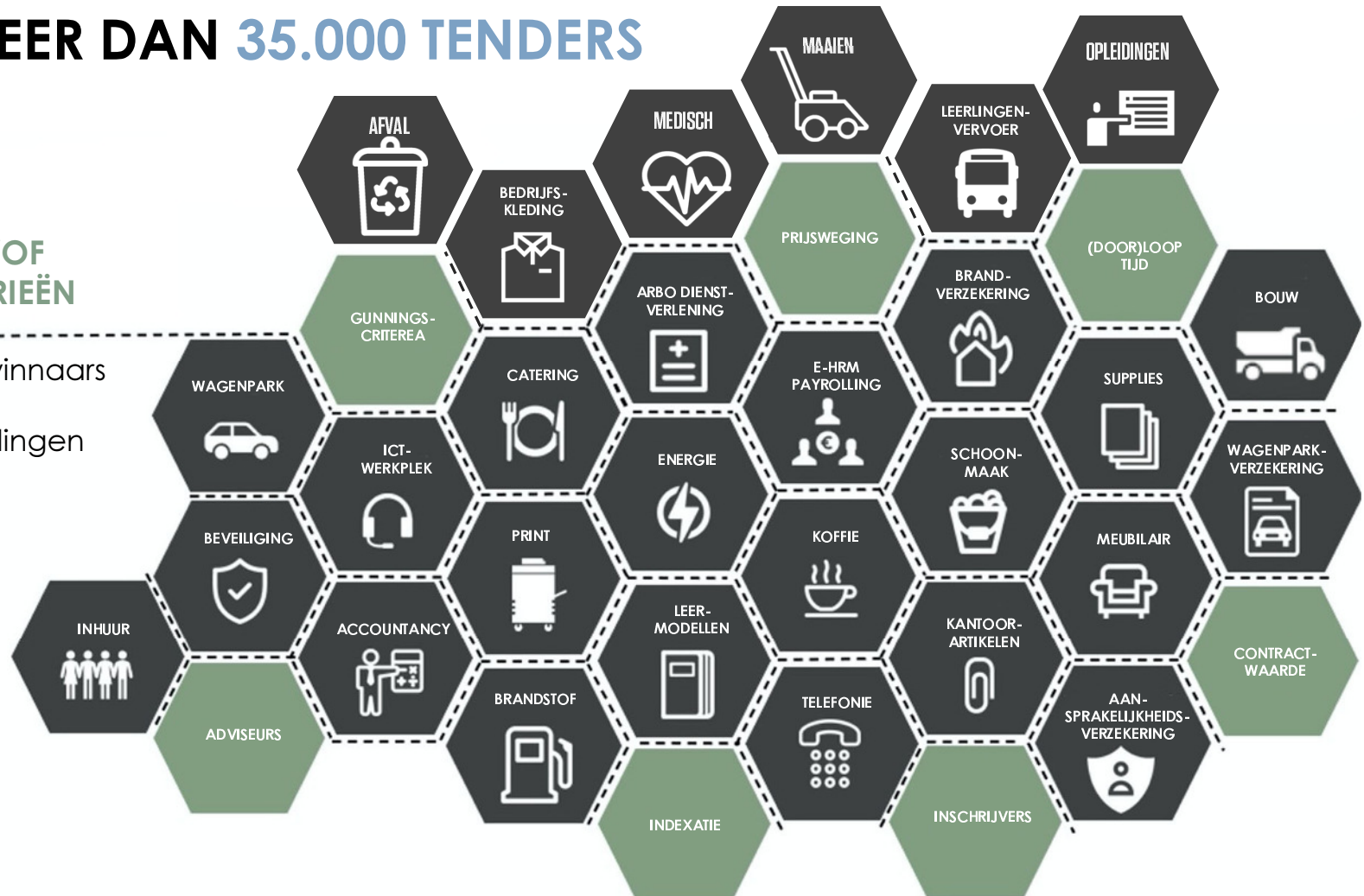
# DE KLANT VERANDERT, JIJ OOK?

- Van halen naar brengen
- Van product naar doelstellingen
- Van kop koffie naar marktconsultatie
- Van onderhands naar formele procedure
- Van grijze gebieden naar transparantie

# DATA UIT MEER DAN 35.000 TENDERS

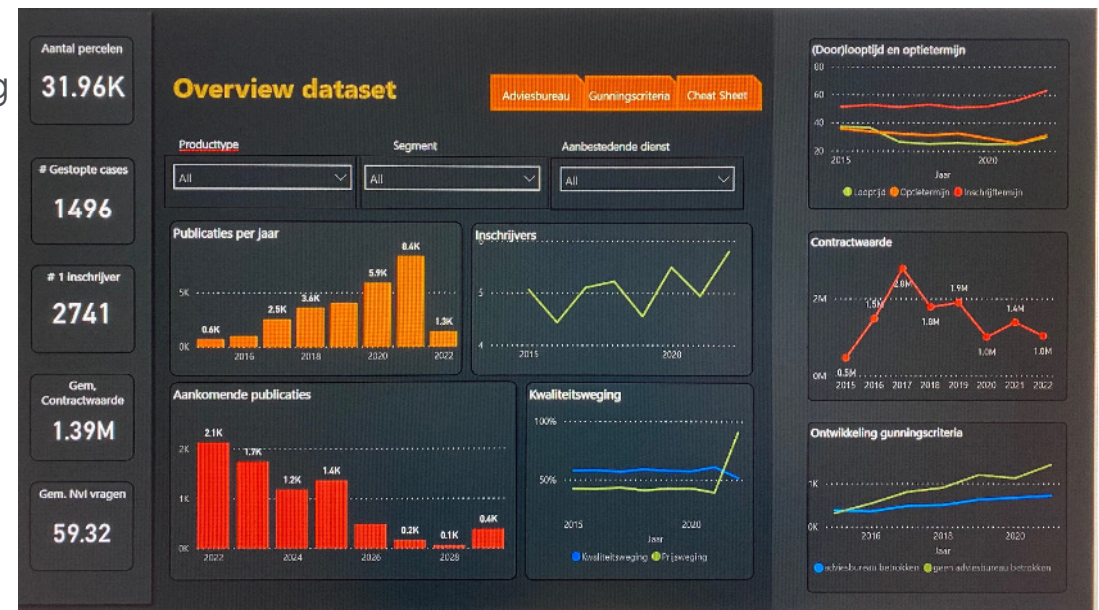
>50 PRODUCT- EN/OF  
DIENSTENCATEGORIËN

> 35.000 percelen/ winnaars  
Periode: 2014 – 2022  
Europese aanbestedingen



# WAT DOE IK ER MEE?

- Bijdragen aan de dialoog tussen inkoop en verkoop
- Dashboarding om effecten transparant en simpel te maken
- Gesprekken voeren met inkoop over uitkomsten
- Presentaties geven (zoals vandaag)
- Zoeken naar ketenintegratie/samenwerking
- Beter begrijpen van de inkooporganisatie
- .....



# DATAKWALITEIT

## Prijzen! Wie waren de winnaars van 2021?

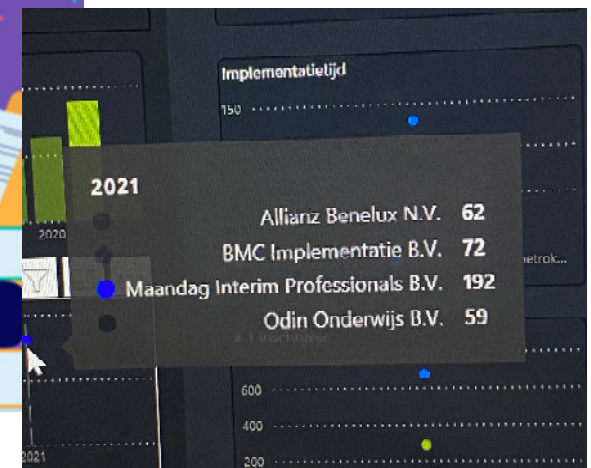
Ondernemingen met de meest gegunde opdrachten in 2021.

Arcadis Nederland B.V. - 47x

Allianz Benelux N.V. - 46x

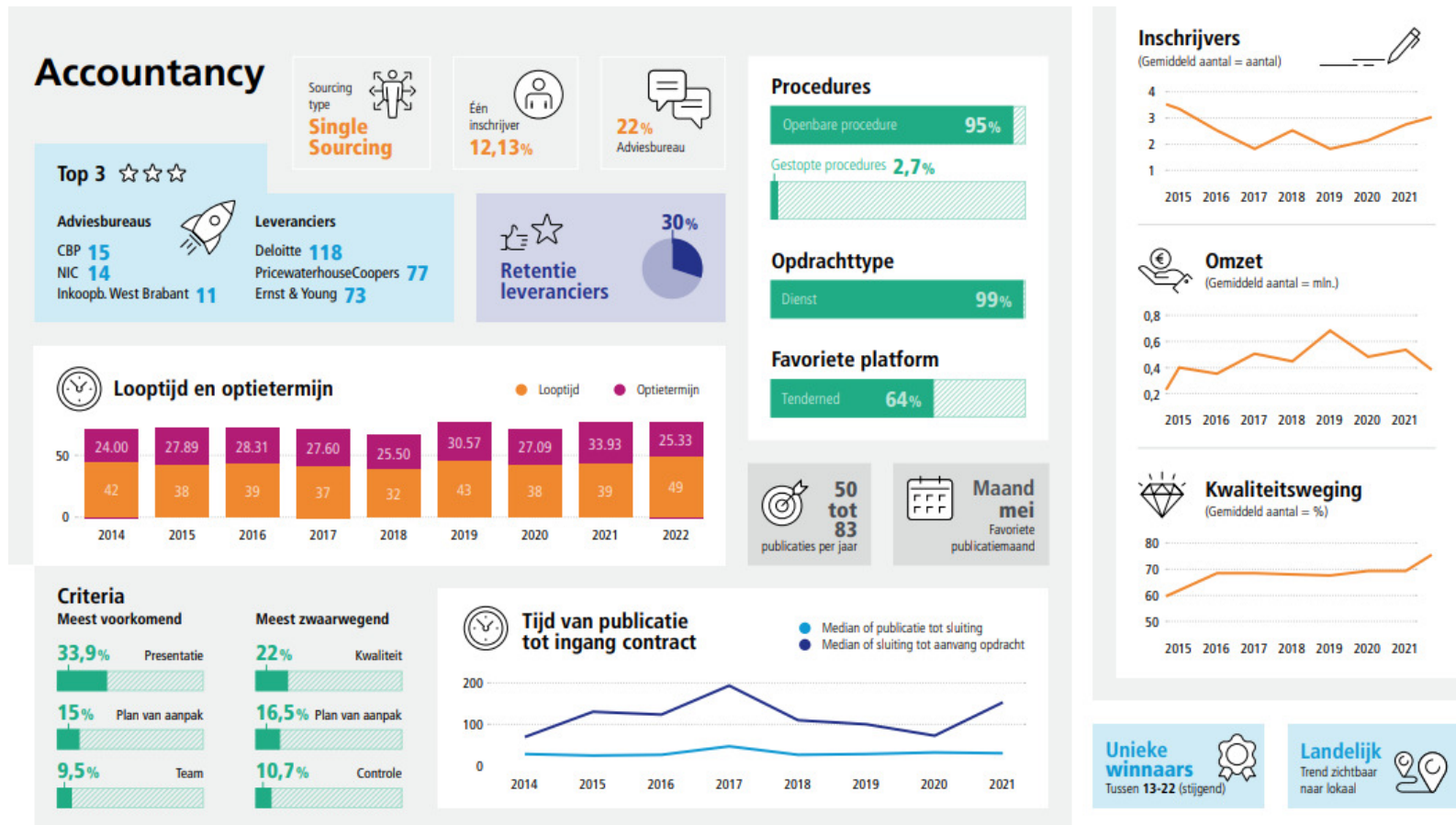
Mandatis - 43x

Bron: post van Merzell/Tendered



Bron: Onderzoek W. Groeneveld

# DASHBOARD



## WAT IK JULLIE MEE WIL GEVEN



Data kan bijdragen aan jouw succes



Denk soms eens na over wat je niet weet



Maak zaken simpel en wat heb je daar voor nodig?



Hoe kan je meegaan in de veranderende wereld (van inkoop)



Besteed je tijd aan de juiste trajecten, dmv data



# BEDANKT VOOR JULLIE AANDACHT

Vragen of interesse in infographic?  
Wout Groeneveld  
Telefoonnummer: 06-20530813  
E-mail:woutgroeneveld@gmail.com

© Samo Vidic—Canon Ambassador