

Kennismaking met

NEVI

O G S M

Methodiek voor business alignment

Gerco Rietveld, strategist

Kennismaking met

NEVI

O G S M

Objective Goals Strategies Measures

Ontstaan van OGSM

NEVI



Peter Drucker (1909-2005)
Management by objectives

P&G
Procter & Gamble



Bron: *Businessplan op 1 A4*

Businessdoel

NEVI

‘Onze doelstelling is groei waarbij innovatie een sleutelrol inneemt bij bedrijfsonderdelen als productie, marketing, communicatie en verpakking. In elk van deze deelgebieden vormt het afstemmen op de consument en diens veranderende wensen en behoeften de kern van onze activiteiten.’

Bron: *Businessplan op 1 A4*

Doel-door-doen

NEVI



Bron: *Businessplan op 1 A4*

OGSM voor business alignment

NEVI

Doel-door-doen



Businessdoel-door-inkoopdoen

(Objective)

SWOT als basis voor OGSM

NEVI



SWOT als basis voor OGSM

NEVI



SWOT als basis voor OGSM

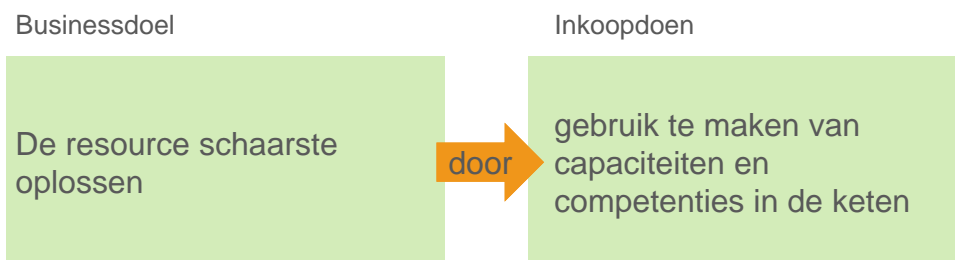
NEVI



SWOT leidt tot de keuze van je **Businessdoel-door-inkoopdoen**

Businessdoel-door-inkoopdoen Voorbeelden

NEVI



Businessdoel

Versnellen van de productontwikkeling



Inkoopdoen

innovatieve leveranciers te betrekken in het R&D proces

Businessdoel

Verhogen van de hit rate op offertes



Inkoopdoen

kernleveranciers te betrekken in het proposal proces

Voorbeelden

Businessdoel

Halvering van de leadtime voor ingebruikname van de oliebron

door

Inkoopdoen

alternatieven te vinden voor de tijdkritische componenten

Voorbeelden

Businessdoel

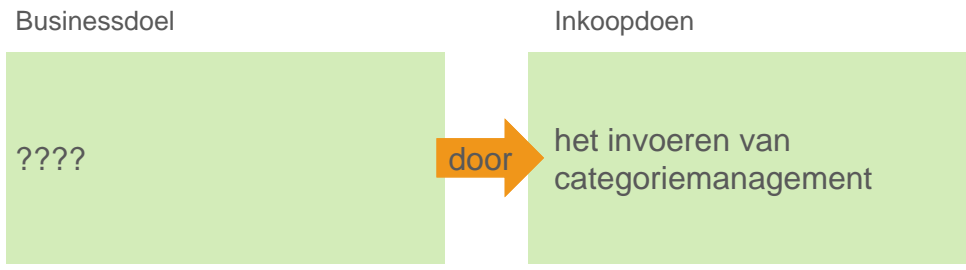
Enabling Oxfam Novib to attract business volume

by

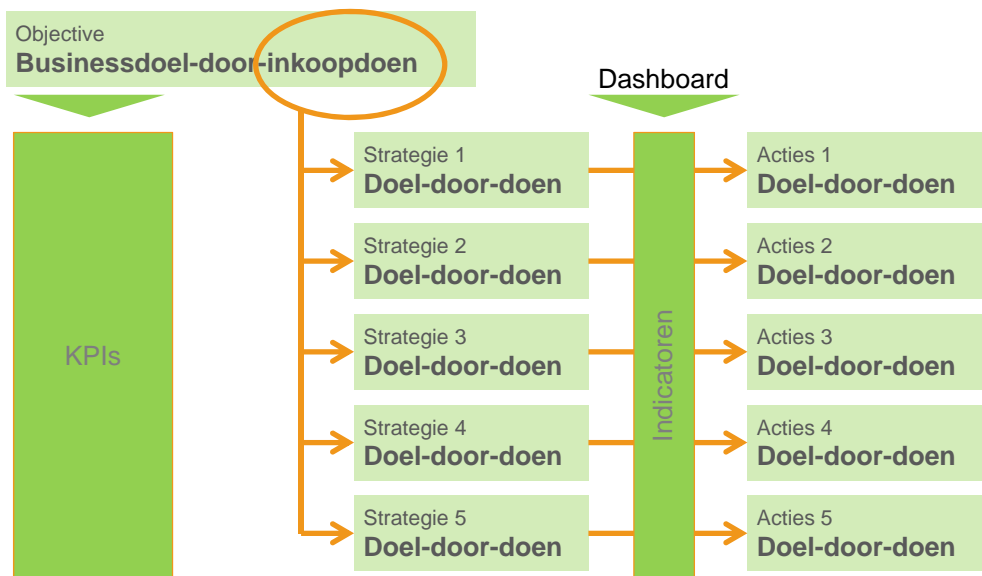
Inkoopdoen

establishing and maintaining reputation that ON is capable of executing projects according to plan and budget

Businessdoel-door-inkoopdoen
Voorbeelden



Schematische voorstelling OGSM



OGSM geschikt voor elk plan

NEVI



Worstelingen met OGSM

NEVI

- Niet specifiek genoeg zijn
 - Oorzaak-gevolg relaties niet eenduidig
- Mensen vinden het makkelijker om acties te benoemen (doen) dan resultaten (doel)
- Plan intellectueel kloppend krijgen
- Tijdlijn van de OGSM
- Getallen bij de KPIs
- Te ambitieus/niet haalbaar

