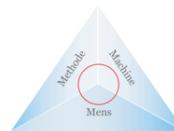


MINOR SMART INDUSTRY

METHODE TOM^{3C} EN JOUW PROJECT

EXECUTIEKRACHT IN DE DAGELIJKSE PRAKTIJK
IN SAMENWERKING MET



westmoreland | Orders to Cash

DE STANDAARD IN OPERATIONEEL DENKEN, ONTWERPEN, BOUWEN EN UITVOEREN

© TOM³ model is een uitgave en werkmethode van Westmoreland BV. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door print-outs, kopieën, of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Westmoreland BV

HAN UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES

EVEN VOORSTELLEN

Naam: **Paul Kalis**
Huidige functie: COO van Qander
Voorgaande functies: DGA Westmoreland BV, Programma directeur CAK,
Operationeel directeur Alec Burlington NV,
Superintendent Cargo owners Lloyds of London

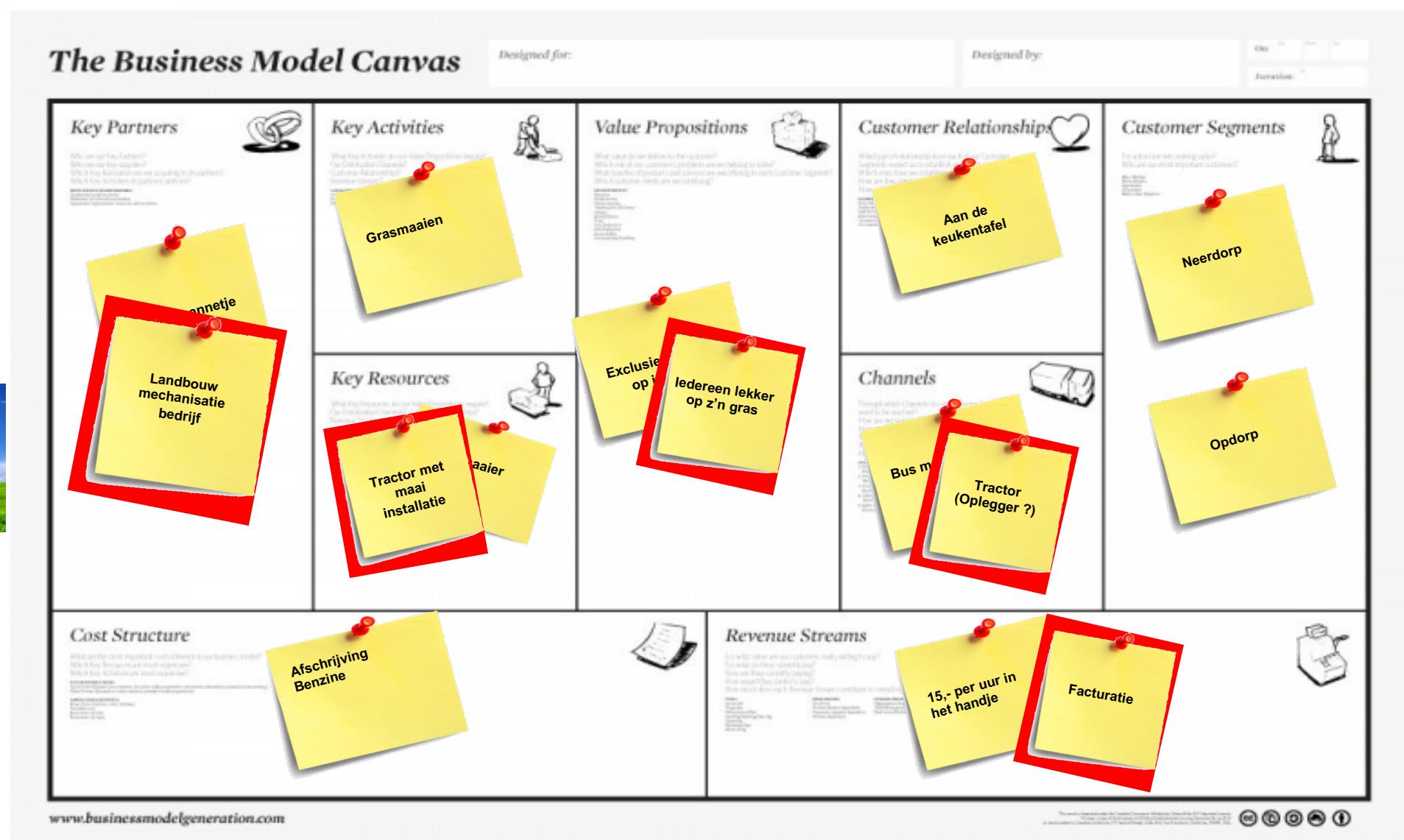
Als C.O.O. Heb je te maken met de waan van de dag, de problemen van gisteren, en zorgen voor morgen en de vraag hoe de wereld er overmorgen uitziet – René Groot C.O.O. KLM

Leerdoelen:

- Heeft kennis en inzicht in BMC en het operating model TOM³ (het operating Model);
- Kan TOM³ toepassen op eigen project/ opdracht
- Is in staat benodigde aanpassingen, bottlenecks, kansen en bedreigingen vast te stellen bij veranderingen (*destep*)
- Is in staat om innovaties binnen het operating model te plaatsen en samenhangend door te kunnen voeren

Een probleem wordt zelden opgelost binnen het kader waarin het geschapen is

HET WAARDEBOD IN ZIJN EENVOUDIGSTE VORM



OPDRACHT 1 - PRESENTEER BMC EN WAARDEBOD

Wat wil je/ jouw projectorganisatie bereiken met je innovatie? waar zit het waardebod?

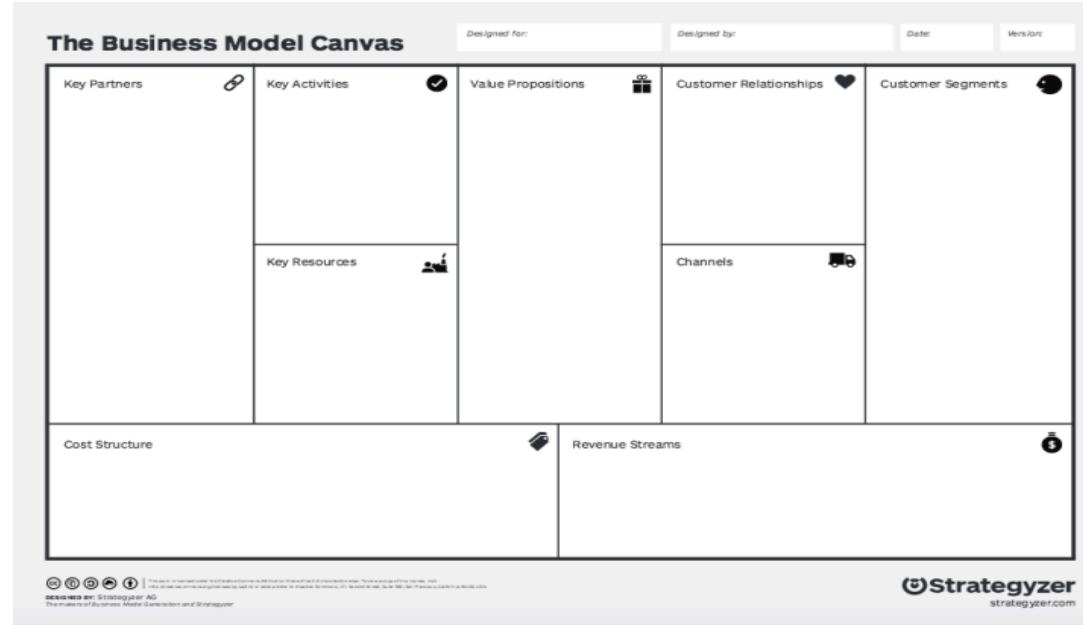
Maak duidelijk wat er als gevolg van de (gevraagde) organisatie innovatie wijzigt in het BMC?

Denk na over en beschrijf de mogelijke kansen & bedreigingen van deze innovatie.

Wie zijn de mogelijke Ultimate Beneficiary (UBO) en Non-Beneficiary (nUBO) van deze innovatie?

DE 3 BELANGRIJKSTE MODELLEN

Business Model Canvas



Value Proposition



Value Realisation



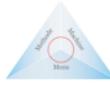
HET OPERATIONELE MODEL VOLGENS TOM^{3©}



De methode ontwikkeld om snel inzicht te krijgen in operationele organisaties of om tot een efficiënt ontwerp en ontwikkeling van organisaties te komen.

Het uitgangspunt binnen deze methodiek is dat een organisatie bestaat uit een samenwerking van Mens, Machine en Methode. Deze samenwerking scharniert over de 3 lagen van bedrijfsstrategie, tactische aansturing en operationele uitvoering. Voor een optimale operationele *delivery* bewegen de negen domeinen flexibel en in harmonie met elkaar. Hierbij is het een belangrijk gegeven dat alle vlakken en alle niveaus invloed op elkaar hebben en elkaar versterken of elkaar juist tegenwerken.

Met het model worden relaties binnen en tussen de verschillende vlakken snel inzichtelijk gemaakt en kunnen *omissies* worden gedetecteerd en voorzien van passende oplossingsvoorstellingen.



Westmoreland BV

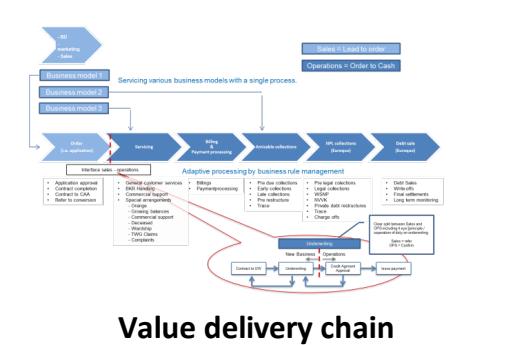
Methode

Mens

Machine

Information & Reporting

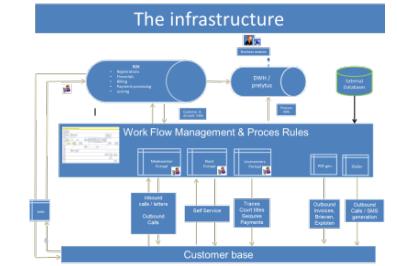
Strategisch



Value delivery chain

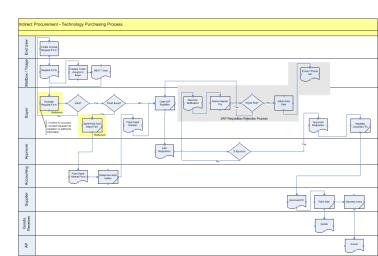


Organisatie



Infrastructuur

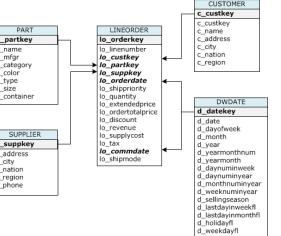
Tactisch



Processss

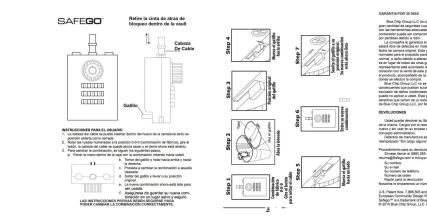


Roles, tasks & responsibilities



Tools & Data

Operationeel



Work instructions

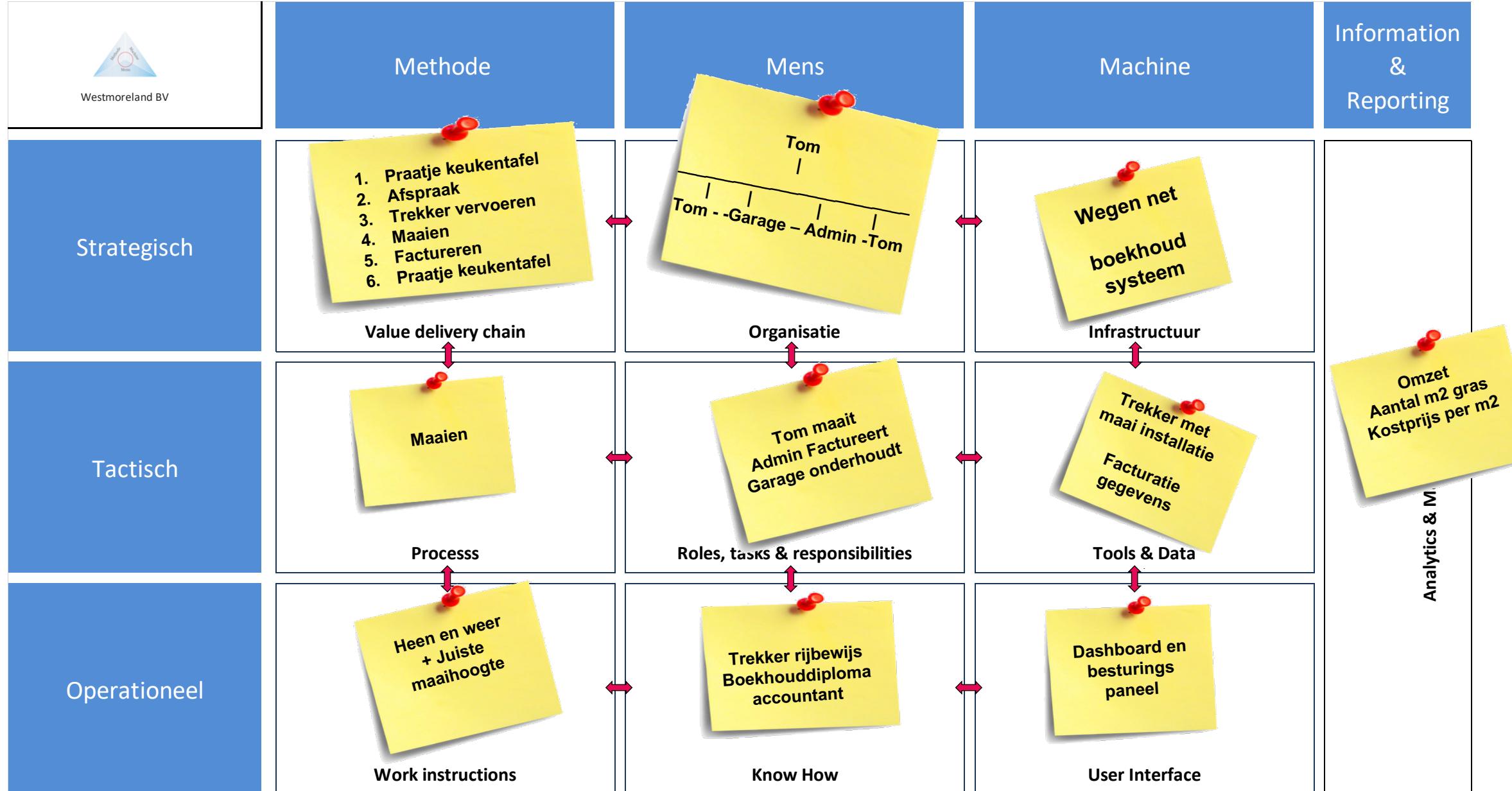


Know How

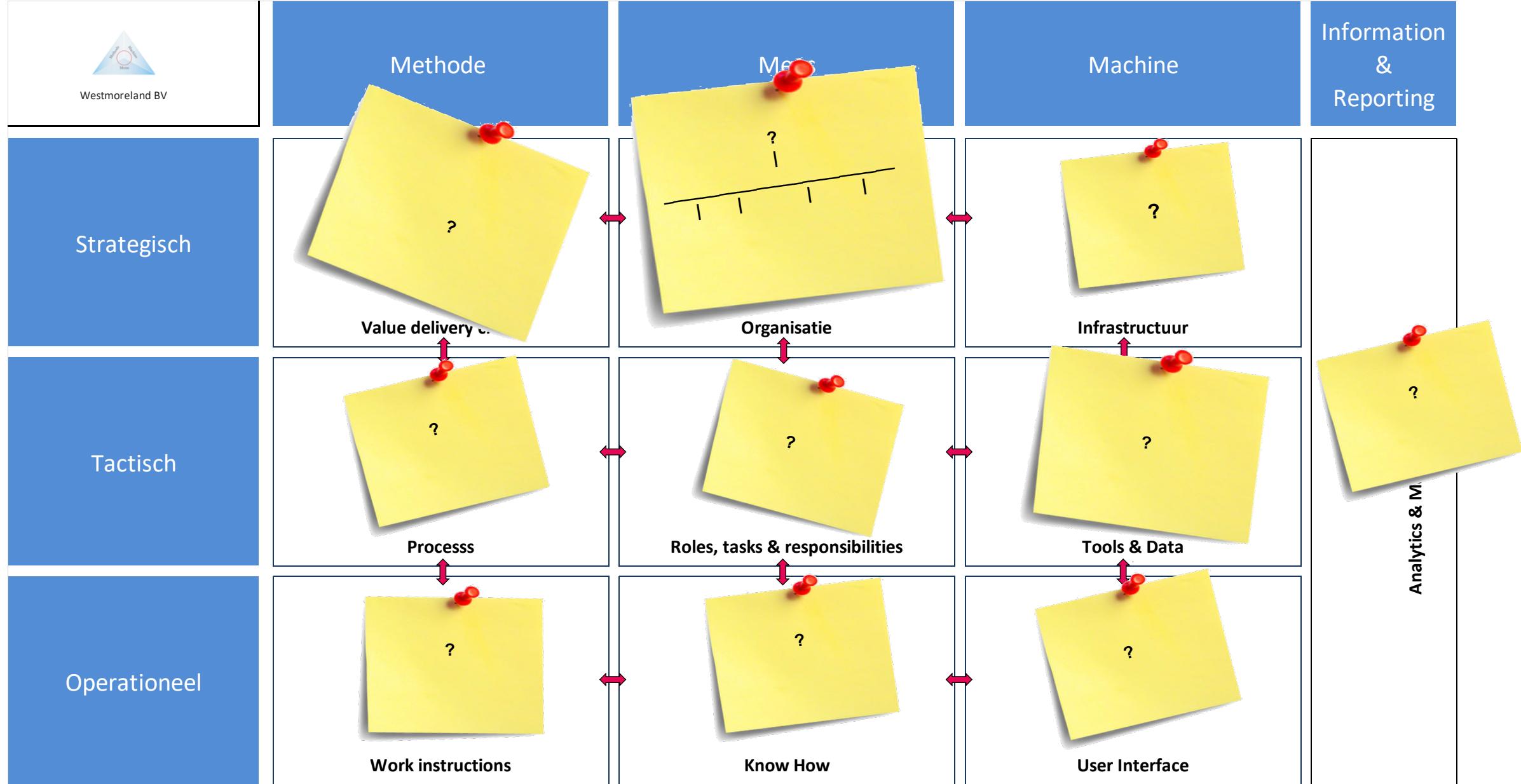


User Interface

CASE STUDY: TOM DE TUINMAN



CASE STUDY: BOOKING.COM



PLAATS NU JOUW OPDRACHT IN HET MODEL

- In welk domein valt de innovatie?
- Zijn er consequenties voor andere domeinen?
- Wie, welke personen in of buiten de organisatie, worden met deze innovatie bedreigd?
- Wie, welke personen in of buiten de organisatie, worden met deze innovatie de held?
- Welke aanpassingen moeten gedaan worden in de andere domeinen? Hoe dan?
- Krijg je hiervoor medewerking, bij wie moet je daarvoor zijn?
- Waar moet je (nog meer???) op letten bij doorvoering van deze innovatie?





“

EEN PROBLEEM WORDT
ZELDEN OPGELOST BINNEN
HET KADER WAARIN HET
GESCHAPEN IS.

DAAROM IS KENNIS MACHT
MAAR
VOORSTELLINGSVERMOGEN
KRACHTIGER DAN KENNIS