



**Netwerkbijeenkomst Flip the Model
22 maart 2019, Van der Valk-hotel Zaltbommel**

De bijeenkomst duurde van 10.00 - 15.00 uur en stond in het teken van de reflectie op het voorbereidende werk van de werkgroepen Resultaat Centraal (RC) en een Nieuw Jasje (NJ).

Enerzijds betrof het de verkenning hoe de gebruikswaarde van het Model als instrument te doen toenemen (RC), anderzijds hoe de marketingwaarde van het Model richting potentiële opdrachtgevers in overheidsland te vergroten (NJ).

In wezen werd antwoord gezocht op de vragen *Kunnen we iets aan de receptuur verbeteren* en *Wat zetten we dan vervolgens in de etalage van onze snoepwinkel voor overheidsorganisaties ?*

Vanuit marketing-oogpunt kwamen als sterke punten aan de orde, dat we als platform onafhankelijk zijn, geen opdrachten uitmelken, dat we met onze vele aangeslotenen weinig kwetsbaar zijn qua continuïteit en dat het grote reservoir aan aanwezige kennis en ervaring specialistische inzet mogelijk maakt. Daarnaast kunnen we als Stichting concurrerende tarieven hanteren, omdat winst oogmerk voor ons geen fundamenteel is.

De onder het Model liggende PDCA - cirkel heeft eeuwigheidswaarde, maar de daarop gebaseerde stellingen behoeven aanpassing naar de tijd waarin wij nu leven.

Een van de voorgestelde aanpassingen betreft het dynamischer maken van de stellingen door daar semantisch als het ware een ontwikkelingsmodus bij in te sluiten.

Ten aanzien van het handelen naar de geest dan wel naar de letter van het model, kwam ook de relativiteit van de waarde van de scores - kruisje, schuin - of liggend streepje aan de orde; een kruisje betekent weliswaar " goed " , maar " hoe goed " is een kruisje nu eigenlijk ?

Met " *Het Resultaat is het concrete begin en niet het Toevallige Einde* " werd de nieuwe visie op het hanteren van het Model gepresenteerd. De resultaten zijn daarbij - hoe lastig eh tijdrovend ook voor een opdrachtgever om deze boven water te krijgen - het uitgangspunt voor een audit.

Daarbinnen nemen Resultaatsbewustzijn en de aspecten, **Inspireren**, **Mobiliseren**, **Waarderen** en **Reflecteren**, maar ook **Ketensamenwerking** een prominente plaats in.

Cruciaal bij het verwerven van opdrachten is het met een startgesprek vinden van een ingang bij potentiële opdrachtgevers. Vervolgens staat of valt alles er mee, of er aan de zijde van een opdrachtgever vanuit affiniteit met het Model, ferme, oprechte wil aanwezig is om onze producten af te nemen.

Een korte pre-scan ter sondering van wat-er-al-is, kan een aanknopingspunt vormen: door middel hiervan kan globaal door ons in beeld gebracht worden, *wat* er zou kunnen gebeuren als je *waar* op inzet. Hopelijk springt daarbij dan een vonkje van enthousiasme over op de potentiële opdrachtgever en leidt de aanvankelijk betoonde interesse tot concretisering van een opdracht.

We kunnen daarbij natuurlijk ook in dialoog bijdragen aan de formulering van een opdracht, als we kennis nemen van de aanwezige situatie. Daarbij kan dan ook naar voren komen of een organisatie er naar wil streven een bronzen, zilveren of gouden medaille uit onze audit-etalage te verwerven. De omvang van de

met de opdrachtgever af te stemmen dienstverlening kan variëren van het minimaal noodzakelijke tot het maximaal wenselijke, met een vertaling naar een light, een medium of een large version van een audit.

We kunnen daarbij ten aanzien van de te belichten organisatie- en resultaatgebieden van het Model, zowel aan de vraag van een opdrachtgever voldoen die elk van deze gebieden bestrijkt, als aan een deelvraag. Inzoomen op Klantwaarde vormt de sleutel, met als mogelijk perspectief dat incidenteel advies gericht op organisatie-ontwikkeling, leidt tot tot een blijvend partnership.

De vraag *Waar doe je het allemaal voor?* is in alles leidend en het is daarbij zaak in overleg met de opdrachtgever de beste route te kiezen en helder te hebben met wie - B & W / managers / medewerkers - op pad gegaan wordt om het beoogde doel van de audit te realiseren.

Het door een wetswijziging per 2021 vereiste *In Control Statement* ten aanzien van de rechtmatigheid van jaarrekeningen van gemeenten kan natuurlijk ook een invalshoek vormen tot het verwerven van opdrachten.

Met een pilot zou de werkelijkheidswaarde van onze nieuwe benadering vanuit de Resultaten beproefd kunnen worden.

Er wordt gekoerst op eind 2020 voor de afronding van de doorontwikkeling van het Model.

Mike Floothuis