

**Hoe een beprijzingsmodel in te zetten om de (asset management) doelen te realiseren?**

Focusgebied		100% in totaal	
Economie/Organisatie	50		100
Techniek/Engineering	20		
Procesbeheersing	30		
Informatica			
Communicatie/Teambuilding			
Veiligheid/Milieu			
Managementniveau		Implementatietermijn	
Strategisch	100 <input checked="" type="checkbox"/>	Lang (3 jaar of meer)	100 <input type="checkbox"/>
Tactisch	75 <input checked="" type="checkbox"/>	Middellang (1 tot 3 jaar)	75 <input checked="" type="checkbox"/>
Operationeel	50 <input checked="" type="checkbox"/>	Kort (binnen 1 jaar)	50 <input checked="" type="checkbox"/>
Uitvoering	25 <input type="checkbox"/>	Reeds bestaand	25 <input type="checkbox"/>
Relevante waarde(n) zijn aangevinkt			

Managementniveau

**Topic Focus Diagram**

**Samenvatting/Illustratie:**

Er steekt veel waarheid in een uitdrukking als ‘You get what you pay for’. Daarom is een beprijzingsmodel, ofwel de financiële afspraken, erg belangrijk voor het succes van een contractuele samenwerking.

Door een balans te vinden in verschillende financiële constructies, financiële selectiecriteria, incentives, boetes en de vergoedingensystematiek kunt u er voor zorgen dat uw doelen en de gewenste asset prestaties gerealiseerd worden. Andersom is een ongelukkig beprijzingsmodel het recept voor ongewenst, strategisch of manipulatief gedrag.

Hoe zorg je er nu voor dat het beprijzingsmodel zo ingericht is dat je krijgt wat je wilt voor een redelijke prijs?

Gigi van Rhee, directeur van Stratelligence, heeft via klantopdrachten en met de analyse van cases veel ervaring opgedaan en kennis ontwikkeld over welke beprijzingsmodellen er mogelijk zijn en welke het beste werken in welke omstandigheden. Zij zal u voorbeelden geven van deze verschillende beprijzingsmodellen plus de voor- en nadelen en tips hoe u deze modellen contractueel vorm kunt geven. Met deze informatie kunt u zorgen dat het gekozen beprijzingsmodel het gewenste gedrag en resultaat stimuleert en ongewenst gedrag tegengaat.

**Spreker:**

Titel(s), voor- en achternaam	Ir Gigi van Rhee MBA		
Beroep/functie/rang	Consultant/Managing director Stratelligence		
Opleiding/specialisatie:	Gigi studeerde lucht- en ruimtevaarttechniek aan de TU Delft en heeft een international MBA van de Rotterdam School of Management (beide cum laude). Ze richt zich op strategieontwikkeling en vraagstukken op het snijvlak van strategie, technologie en economie in met name de kapitaalsintensieve industrie zoals logistieke vraagstukken, investeringsanalyses, prestatiecontracten, business case evaluatie en ontwikkeling, proces optimalisaties, innovatie en innovatieve samenwerking (o.a. PPS).		
Specifieke werkervaring:	Gigi is managing director en consultant bij Stratelligence. Sinds 1991 heeft zij in de luchtvaartindustrie gewerkt (Schiphol en Fokker), als consultant en associate partner bij Boer & Croon en als research leader bij RAND voor de programma's luchtvaart, defensie en veiligheid, en wetenschap en technologie. Gigi was onder meer betrokken bij Publiekprivate samenwerkingsinitiatieven van Defensie, bij verschillende prestatiecontracten en optimalisatie van het gebruik, financiering, aanleg en onderhoud van assets in verschillende kapitaalsintensieve industrieën (spoor, luchtvaart, defensie, energie, productie, infra).		
E-mail	vanrhee@stratelligence.nl		
GSM	+31 6 20634076	Seminarstand?	Ja <input checked="" type="checkbox"/> Neen <input type="checkbox"/>

