

# Decision Sheet

praktisch werkdocument

Gebruik de tool om sneller van analyse naar een concrete keuze te gaan. Werk met echte bedrijfsinformatie en noteer onzekerheid waar bewijs nog ontbreekt.

**GEBRUIK DEZE TOOL WANNEER**

Een beslissing meerdere functies raakt, te lang blijft rondgaan of telkens opnieuw wordt geopend.

**JE HEBT NODIG**

Eén concrete beslisvraag, deadline, relevante opties, besliscriteria en alleen het bewijs dat nodig is om tussen de opties te kiezen.

**WIE ZIT BEST MEE AAN TAFEL**

Driver, één Approver en alleen Contributors met relevante expertise. Informed hoeft niet mee te beslissen.

**TIJD NODIG**

30-60 minuten voor een afgebakende beslissing. Meer tijd alleen wanneer de keuze moeilijk omkeerbaar is.

**JE BENT KLAAR WANNEER**

De Approver kan kiezen, de belangrijkste onzekerheid is zichtbaar en iedereen weet wanneer de beslissing opnieuw open mag.

**HOE INTERPRETEER JE DE UITKOMST?**

DACI verdeelt besluitvorming, niet het volledige project. Meer Contributors betekent niet automatisch beter bewijs. Hoe moeilijker een keuze terug te draaien is, hoe hoger de bewijslast mag zijn.

# Decision Sheet

DACI + criteria + bewijs

**BESLISSING**

Welke beslissing moet tegen wanneer genomen zijn? Wat kost uitstel?

**DRIVER**

Brengt informatie, mensen en timing samen.

**APPROVER**

Neemt de finale beslissing.

**CONTRIBUTORS**

Leveren gerichte expertise.

**INFORMED**

Moeten de uitkomst kennen.

**OMKEERBAARHEID**

Makkelijk / gedeeltelijk / moeilijk. Wat kost terugdraaien?

**BENODIGDE BEWIJSLAST**

Licht / normaal / hoog. Welke onzekerheid mag nog blijven?

| Besliscriterium | Hoe beoordelen? | Gewicht | Must-have? |
|-----------------|-----------------|---------|------------|
|                 |                 |         |            |
|                 |                 |         |            |
|                 |                 |         |            |
|                 |                 |         |            |
|                 |                 |         |            |

# Decision Sheet

vergelijk, kies, leg vast

**OPTIE 1**

Sterkste argument | grootste risico | ontbrekend bewijs

**OPTIE 2**

Sterkste argument | grootste risico | ontbrekend bewijs

**OPTIE 3**

Sterkste argument | grootste risico | ontbrekend bewijs

**FINALE BESLISSING**

Wat kiezen we en waarom weegt dit zwaarder dan de alternatieven?

**GEACCEPTEERDE ONZEKERHEID**

Wat weten we nog niet, maar aanvaarden we bewust?

**REOPEN RULE**

Welke nieuwe informatie of veranderde randvoorwaarde is sterk genoeg om deze beslissing opnieuw te openen?

# Voorbeeld - Novexa Techniek

CRM-keuze

**BESLISSING**

Welk CRM gebruiken sales en marketing vanaf 1 januari? Uitstel betekent dat het huidige contract automatisch met 12 maanden wordt verlengd.

**DRIVER**

Marketing Operations

**APPROVER**

Commercieel directeur

**CONTRIBUTORS**

Sales lead, IT, Finance

**INFORMED**

Sales- en marketingteam

**OMKEERBAARHEID**

Moeilijk. Datamigratie en training maken wisselen in het eerste jaar duur.

**BEWIJSLAST**

Hoog. Echte salesworkflows testen, integraties technisch bevestigen en totale 3-jaarskost berekenen.

**CRITERIA**

Adoptie sales 30% | datakwaliteit 25% | integraties 20% | totale 3-jaarskost 15% | extra functies 10%.

**BESLISSING**

Kies systeem B. Het scoort het best op dagelijks gebruik en integraties. Geaccepteerde onzekerheid: rapportering is minder flexibel dan bij systeem C.

**REOPEN RULE**

Alleen opnieuw openen bij een materiële wijziging in integraties, prijs of contractvoorwaarden - niet op basis van voorkeur.