

Wie
heeft de
Regie
over de
InkoopFunctie ?

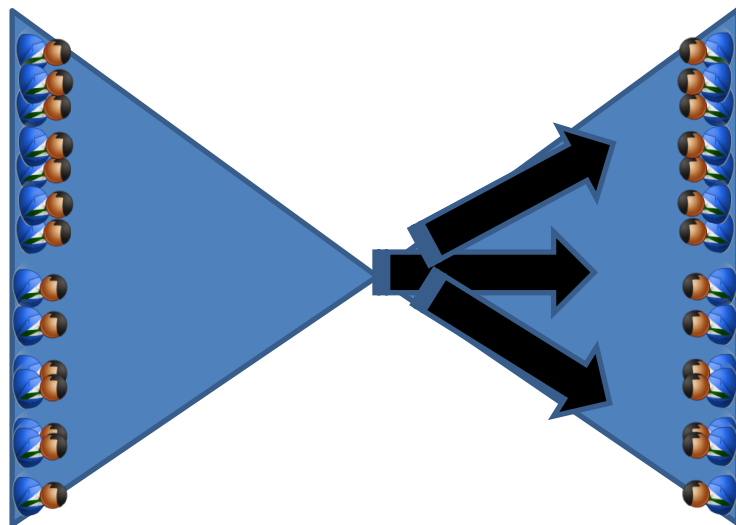


Hans.van.Veen@DoubleV-Procurement.nl
06-53406588

Leverancier heeft veel regie en energie...

Verkoop Functie

Leverancier heeft een
VerkoopFunctie:
Beperkt Klantaantal
Accountmanager
CRM systemen
Strategie = Multi Target
Regie = Centraal
Facturatie = Meetbaar
Doel = Omzet Winst



“Inkoop Functie” ?

Behoefte
Macht
Persoonlijk
De-Centraal
Veel Contacten
Geen Regie ?
Maverick Buying
Winkelnering
Backdoor selling
Veel betrokkenen

Klant – Leverancier ratio ? 1 : 100 makkelijk

Waar gaat het eigenlijk over ?

Beleid ?

Contracteigenaar

Behoefte

Budget

Belang

De InkoopFunctie

Inkoper

Strategie

Inkopen

Initiële Inkoop

Inkoopproces

Bestellen

Ontvangen

Controle

Betalen

Regie ?

Contractmanager

Contract

Opvolgen

Escaleren

Evalueren

Resultaat

Meer Waarde

Minder Risico

Minder Kosten

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

Leverancier

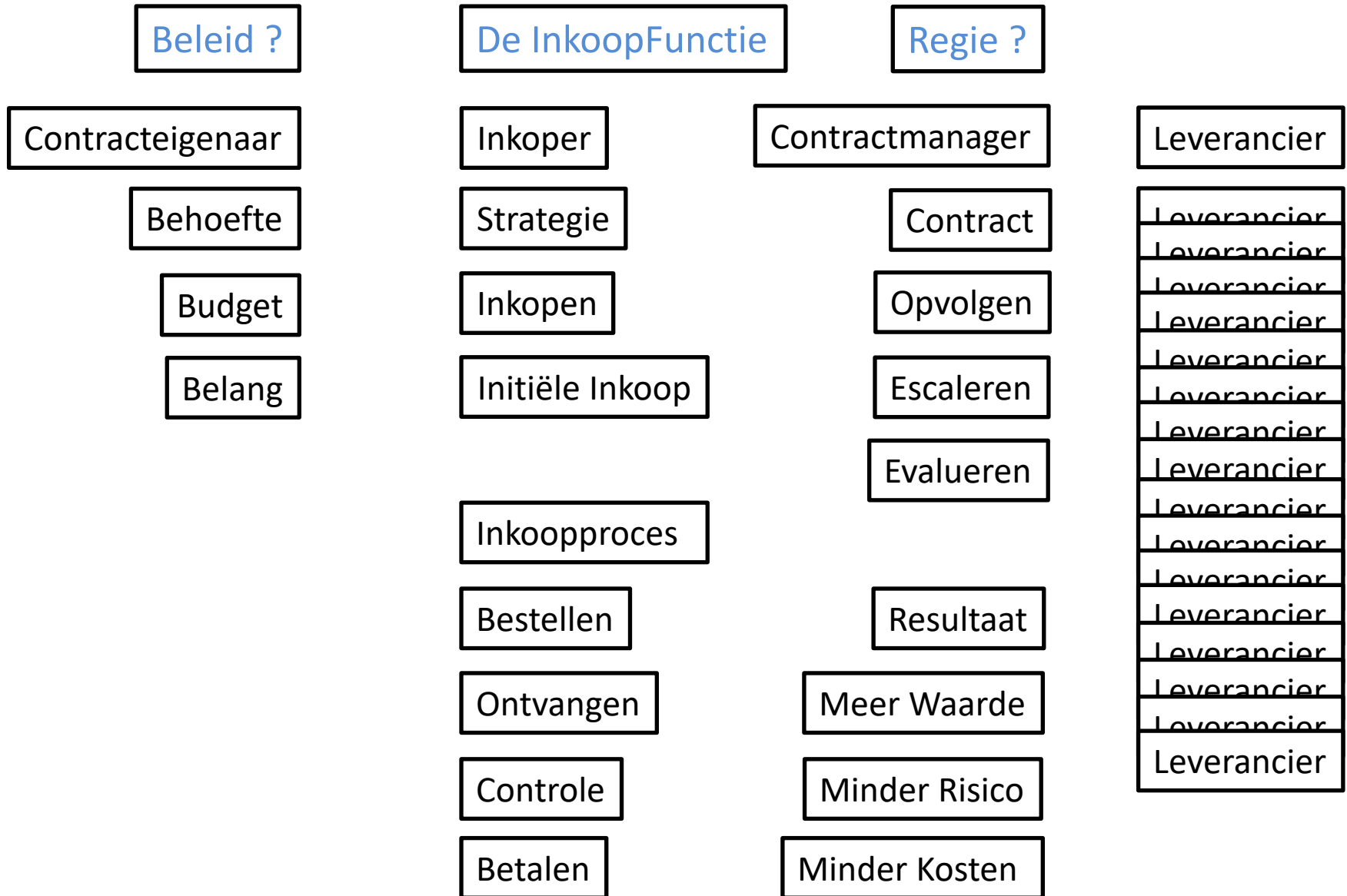
Leverancier

Leverancier

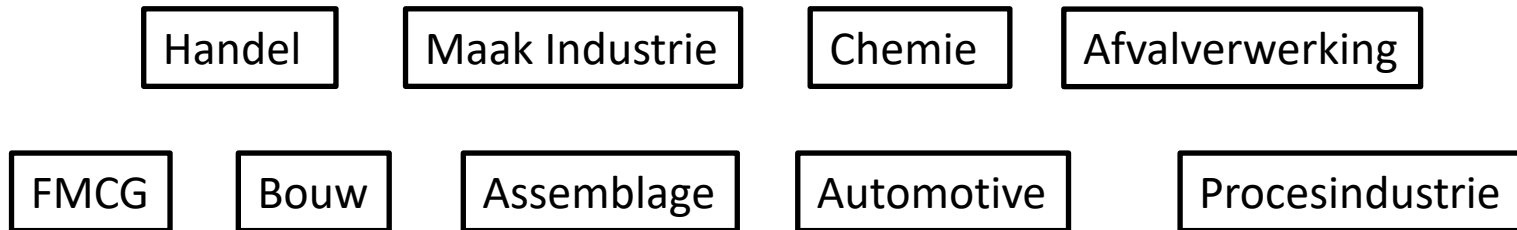
Leverancier

Leverancier

Waar gaat het dus allemaal over ?



Inrichting InkoopFunctie is branche specifiek

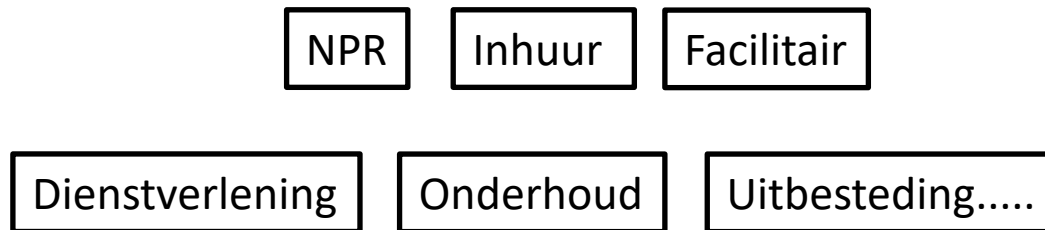


Key is contractdekking en contractdetails :

Veel vaste artikelen = hoge dekking

Veel bestellen en afroep, weinig initiële inkoop

Overeenkomsten zijn er ook



Key zijn details van contractcondities :

Weinig vaste artikelen = lage dekking

Weinig Bestellen veel initiële Inkoop

Regie over InkoopFunctie

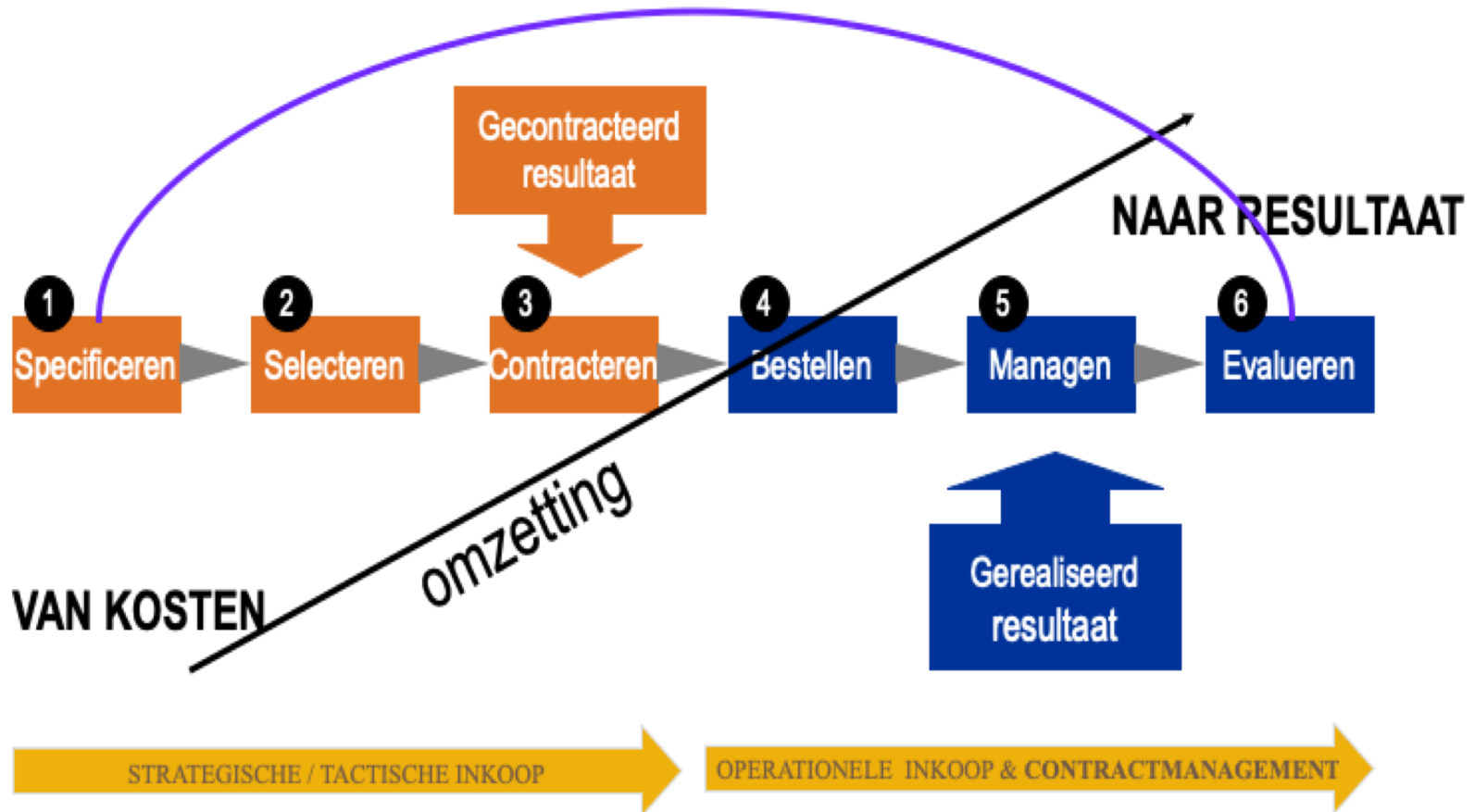
De mate waarin een organisatie in staat is om haar beleidsdoelen actief te laten ondersteunen door maximale benutting van het potentieel van haar leveranciers.

De Strategisch of Tactisch Inkoper is een “passant” die met de Contractmanager de Contracteigenaar helpt bij specificeren van behoeftes, identificeren van leverancier met potentieel en minimaliseren van inkooprisico's.

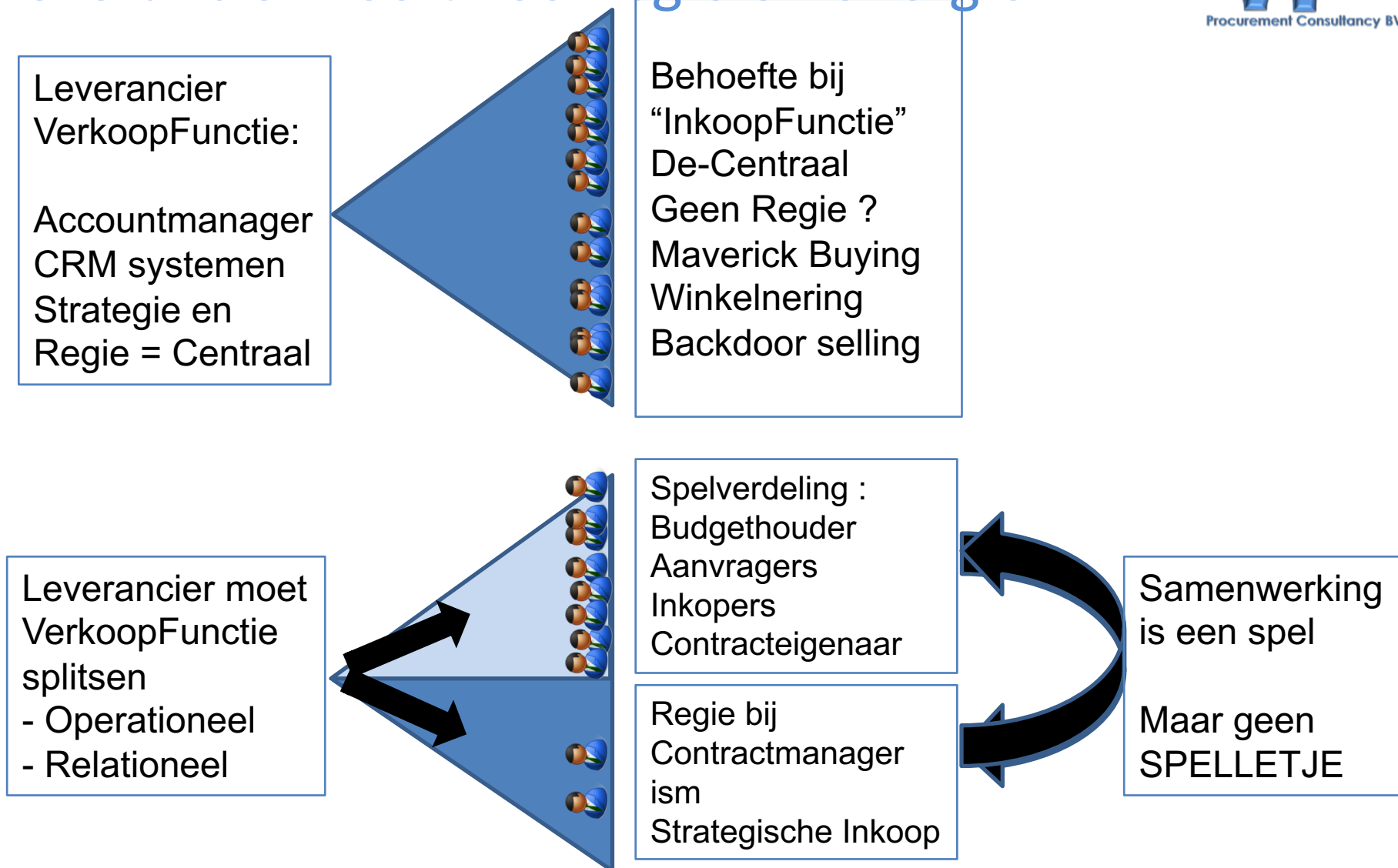
De Contractmanager voert de regie over de relatie tussen leveranciers EN de Contracteigenaren om risico's te mijden beheerst te escaleren en gecontracteerd resultaat om te zetten in gerealiseerd resultaat:

De Regisseur “Bewaakt” de relatie.

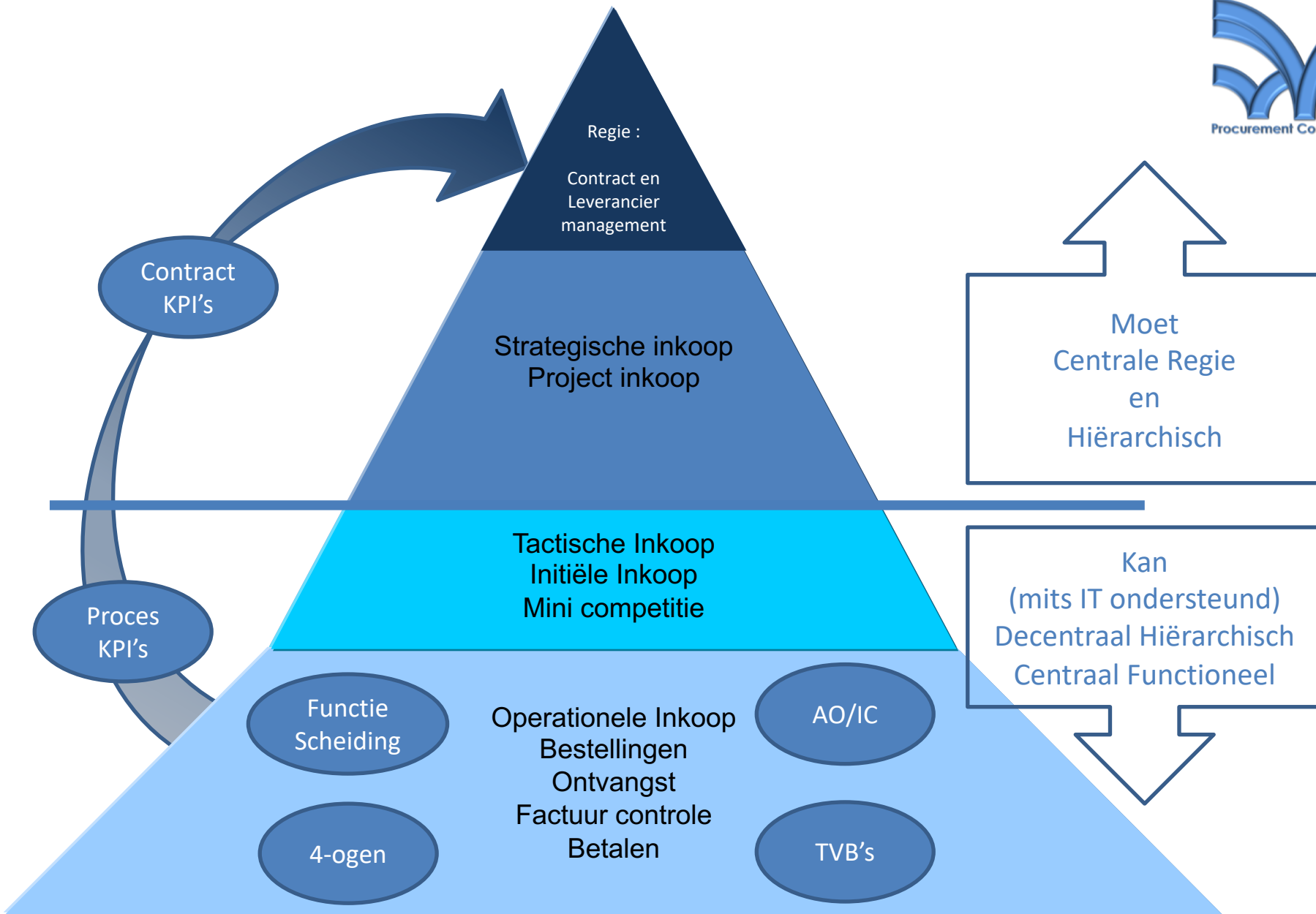
Plaatjes.....



Leverancier heeft veel regie en energie...



Contractmanagement kan dat afdwingen...



Fundering moet wel solide zijn: bij P2P vinden de echte transacties plaats

Inrichting van het proces en digitaal gereedschap is cruciaal

Weinig Bestellen : veel initiële Inkoop

Veel Bestellen : veel interfacing

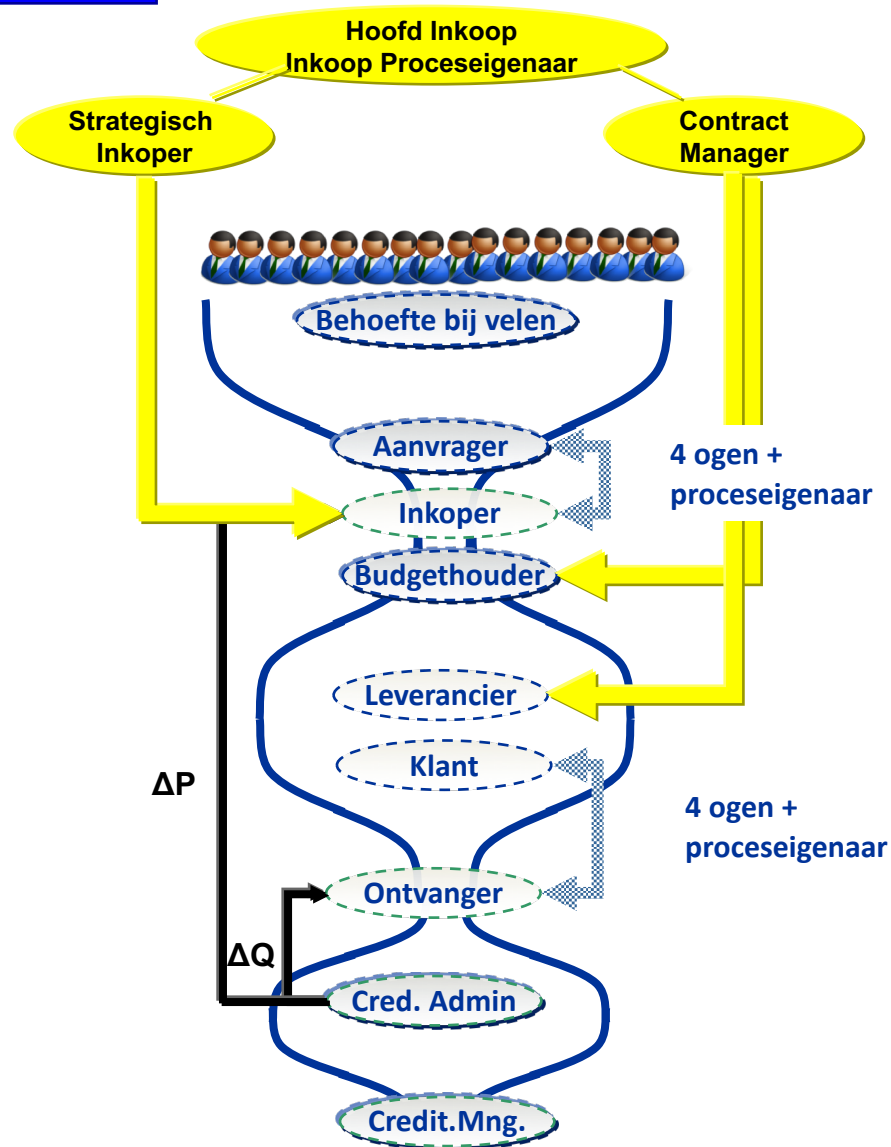
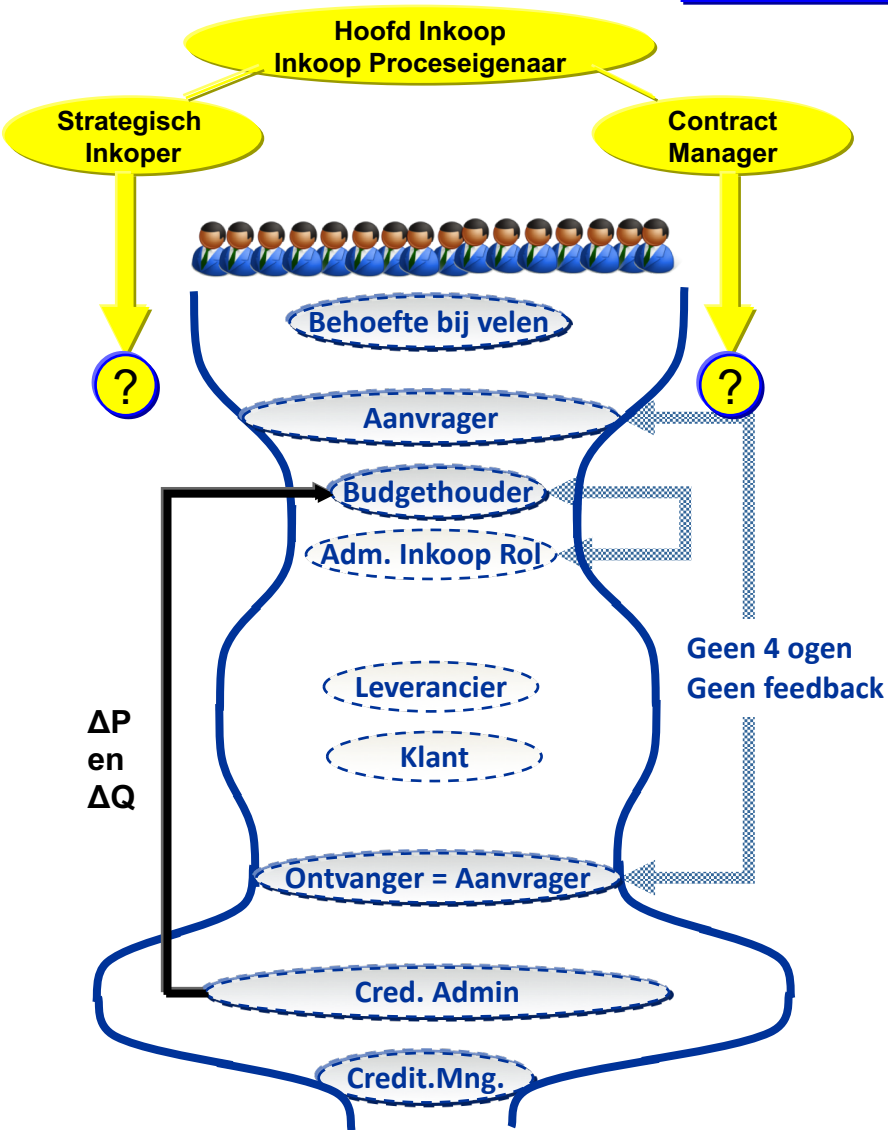
Grootste valkuil : Organisatie, proces en personeel niet aangepast aan gereedschap
Initiële Inkoop vraagt professionals en kwaliteit aan het begin van het proces en “flessenhalzen” op cruciale plekken.

Eerst automatiseren dan organiseren.....

Vet en Versnipperd

Inkoop =
Regie

Lean en professioneel



De InkoopFunctie en Regie ??



Nog 9 andere P2P valkuilen en vele Inkoopuitdagingen.
Voor nu nog prangende vragen ????

Vraag je steeds af : Haal ik meer rendement bij
Regie over de InkoopFunctie door professionals op
Inkoop, P2P en Contractmanagement?

Voor latere vragen



Hans.van.Veen@DoubleV-Procurement.nl
06-53406588