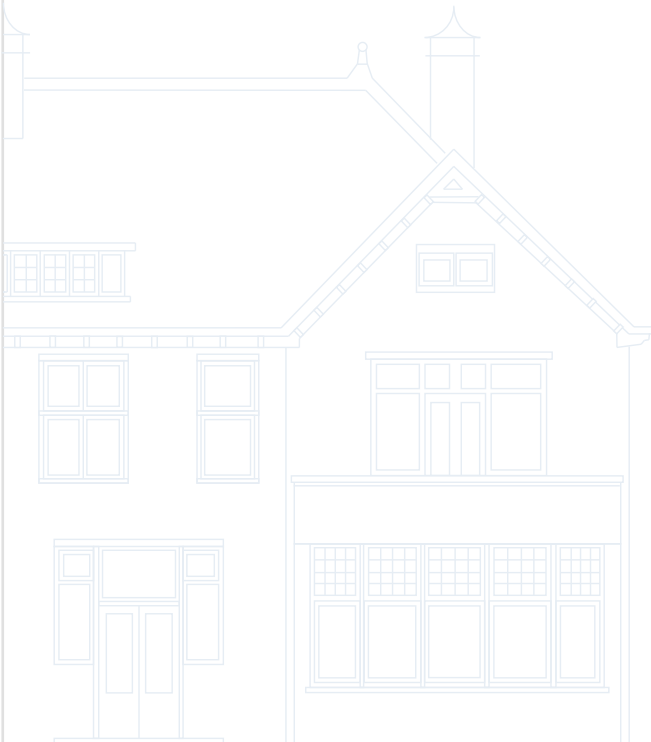


InkoopScan

1-daagse Workshop



Snel weten hoe inkoop er bij uw organisatie voor staat; zonder uitputtende cijfermatige analyses en met direct toepasbare uitkomsten.



U bent er van overtuigd dat professionele inkoop uw organisatie kan helpen om succesvol te zijn. Dus snel aanpakken en stappen maken. Maar waar en hoe te beginnen? Deze workshop helpt u op weg.

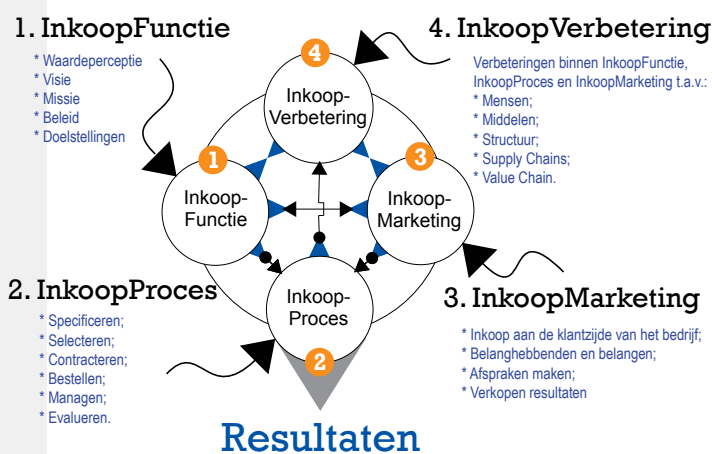
Vaak start men hier met een zogenaamde “spend-analyse”, oftewel; “waar geeft u uw geld aan uit”. Al uw facturen worden in ellielange spreadsheets samengevoegd om zodoende een beeld te krijgen van het verbeterpotentieel. Deze analyse is zeer arbeidsintensief en heeft als randvoorwaarde dat alle informatie ook voorhanden moet zijn. Daarnaast belicht het slechts een heel klein deel van de “inkoop” binnen uw organisatie.

Sneller resultaat

Om u snel op weg te helpen met een effectieve analyse tool, heeft PeopleGroup de InkoopScan ontwikkeld, gebaseerd op het PeopleGroup Inkoop-Model. Hierin worden alle aspecten van inkoop bekeken. Het is dan ook van belang om die aspecten in onderlinge samenhang te analyseren en zodoende de kans op succes bij implementatie van de verbeteringen serieus te vergroten. Omdat deze methodiek zich baseert op processen en werkwijzen (en niet primair op cijfers), vormen collega’s uw informatiebron, en die zijn altijd voorhanden.

Doelgroep

Iedereen die snel structurele verbeteringen in inkoop wil doorvoeren. Zeer interessant voor MBK en kleine en middelgrote instellingen.



Inhoud

Aangezien het InkoopModel de basis vormt voor deze workshop, volgen we de volgorde van het model:

1. InkoopFunctie.

Hier komen o.a. de volgende vragen aan bod:

Is er inkoopbeleid? Zo ja, past dat dan ook bij het bedrijf; is er een koppeling met de visie en missie (waardeperceptie klant). Zijn rollen en verantwoordelijkheden vastgelegd? Hoe is “inkoop” in doelstellingen verwerkt?

2. InkoopProces.

Alle stapjes binnen het inkoopproces komen aan bod;

- **Specificeren**; gaat dit verder dan wat, hoeveel en waar? Zijn belanghebbenden en belangen duidelijk? Is er inzicht in machtsposities? Is er inzicht in kosten; zowel intern als bij leveranciers? Gaat het over “wat we verwachten dat er gaat gebeuren nadat we iets hebben gekocht” of toch vooral over “wat gaan we kopen”?

- **Selecteren**; worden leveranciers bewust gekozen, of komen ze voort uit de specificatie? Waarop worden leveranciers vooraf beoordeeld?

Worden mogelijkheden gebruikt om percepties bij

leveranciers te beïnvloeden? Hoe wordt omgegaan met opgedane kennis (markt, leveranciers, eigen ervaringen)? Hoe wordt gevraagd aan te bieden; op prijs of op prestatie? Hoe worden offertes vergeleken?



- **Contracteren**; Welke soort contracten worden gebruikt; eigen of die van leveranciers? Welke contracttermijnen worden gehanteerd; jaarcontracten met jaarlijkse herziening van prijslijsten of langlopende intensieve samenwerking? Welke contractvormen worden gebruikt; prijs, kosten of resultaat?

- **Bestellen**; Hoe is het bestelproces georganiseerd? Hoe wordt beschikbaarheid bewaakt? Wordt er gebruik gemaakt van ICT oplossingen? Past het bestelproces enerzijds bij de organisatie en anderzijds bij de leverancier?

- **Managen**; wat is de status van contractmanagement? Wat is de koppeling met de eerdere fasen uit het proces? Worden ook eigen prestaties gemeten? Wat wordt er aan leveranciersprestaties gemeten en gerapporteerd? Hoe wordt omgegaan met probleem leveranciers? Is er een klachtensysteem? Is er inzicht in aanwezige contracten en contractgebruik?

- **Evalueren**; hoe wordt omgegaan met eerdere ervaringen? Hoe wordt leereffect geborgd?

3. InkoopMarketing.

Wat is de positionering van inkoop? Welke zaken worden gerapporteerd; door wie aan wie?

Welke terminologie wordt gebruikt? Hoe is de koppeling met doelstellingen; vooral buiten een eventuele inkoopafdeling? Wat is de tevredenheid van collega's over de inkoopprestaties?

4. InkoopVerbetering.

Welke initiatieven worden ontplooit om inkoop op een hoger plan te brengen? Wordt er geïnvesteerd in kennis en vaardigheden? Hoe is het personeelsbeleid t.a.v. inkoop; uitdagende commerciële functie of eindpositie? Welke ICT tools zijn voorhanden?

Vragenlijsten



Al deze aspecten zijn verwerkt in gestructureerde vragenlijsten, waarbij per onderwerp aandachtspunten en mogelijke verbeteringen worden aangegeven. Vanzelfsprekend zijn de aangeleverde vragenlijsten "generiek" van opzet. Tijdens de workshop wordt de deelnemer vooral geleerd om het "waarom" van de verschillende vragen te begrijpen en te kunnen vertalen naar zijn of haar eigen werkomgeving. Voorafgaand aan de workshop ontvangen de deelnemers

dan ook de opdracht om een aantal van deze onderwerpen ter voorbereiding op de workshop voor hun eigen organisatie uit te zoeken, zodat de resultaten daarvan tijdens de workshop als voorbeeld kunnen dienen voor de toepassing van de InkoopScan.

Materialen

Voor onze workshops en trainingen werken wij bij voorkeur “paperless” met Apple iPads. De deelnemer ontvangt u bij aanvang van de training een iPad met daarop alle trainingsmaterialen; presentaties, handouts en opdrachten. De hulpmiddelen (zoals checklists) worden in een bewerkbaar format aangeboden (Word/Excel), waardoor de deelnemers de hulpmiddelen de volgende dag direct in hun eigen omgeving kunnen toepassen. Daarnaast krijgen alle deelnemers gedurende 1 jaar na afloop van de workshop toegang tot onze internet database met actuele hulpmiddelen en standaarden. Deze database is vanaf de iPad te benaderen.



Voor deelnemers die kiezen voor de variant van de workshop zonder iPad, leveren wij een map met kleurendrukwerk. De bij de workshop behorende hulpmiddelen worden tevens in digitaal bewerkbaar format aangeleverd.

Prijs, data en lokatie

Voor de actuele prijs van deze workshop verwijzen wij u naar de informatie op de website www.peoplegroup.nl. Tevens kunt u daar de training- en workshopagenda bekijken. Tenzij specifiek anders aangegeven, worden al onze trainingen en workshops in onze trainingslokatie te Hilversum gehouden.

Naast de kale workshop, kunt u ook gebruik maken van het zogenaamde **PeopleGroup ValuePack**. Dit bestaat o.a. uit een workshop naar keuze, en een jaar lang toegang tot de complete database met standaarden, hulpmiddelen en templates. Dus niet uitsluitend voor het desbetreffende workshop onderwerp, maar voor alle inkoopgebieden; InkoopFunctie (o.a. beleid, functieprofielen), InkoopProces (alle stapjes van specificeren t/m evalueren), InkoopMarketing (o.a. inkoopmarketingplan) en InkoopVerbetering (o.a. inkoopprojectplan, inkoopscan etc.). Ook hier bestaat de mogelijkheid om met of zonder iPad te kiezen. Afhankelijk van de duur van de ValuePack (12, 24 of 36 maanden) nemen wij de kosten van de iPad geheel of gedeeltelijk voor onze rekening.

Indien u gebruik wilt maken van het ValuePack in combinatie met een specifieke workshop, registreert en activeert u eerst uw ValuePack en meldt u zich vervolgens aan voor de door u geselecteerde workshop. Het nummer van uw ValuePack vermeldt u dan op uw inschrijfformulier.

PeopleGroup® BV

Kantoor Hilversum

Borneolaan 2

1217 HA Hilversum

t: 035 – 647.29.61

e: info@peoplegroup.nl

Kantoor Nijmegen

Oranjesingel 26

6511 NV Nijmegen

t: 024 - 360.60.12

uw **inkoopambities** realiseren

vier

Workshop: InkoopScan