

Inkoopexpertise en ICT inkoop- gereedschap

Flyer



Bent u toe aan een
nieuwe visie op de
mogelijke toegevoegde
waarde van ICT-tools
binnen de inkoopfunctie,
of heeft u al concrete
plannen?

Binnen inkoop speelt informatietechnologie een steeds grotere rol. Zeker in deze tijd waarin datastromen tussen klant en leverancier steeds meer in elkaar op gaan. Door een optimaal samenspel tussen de inrichting van het inkoopproces, de best passende ICT-tools en een daarbij aansluitende inkoopstrategie is het mogelijk uw inkoopresultaten aanzienlijk en blijvend te verbeteren.

Bent u toe aan een nieuwe visie op de mogelijke toegevoegde waarde van ICT-tools binnen de inkoopfunctie, of heeft u al concrete plannen?

PeopleGroup kan u helpen om uw inkoopambities te realiseren.

Inkoopexpertise.

PeopleGroup kent als geen ander de wereld van inkoop. Onze specialisten hebben allen vele jaren in verschillende organisaties als inkoopmanager of inkoopspecialist gefunctioneerd. Vanuit dit perspectief zijn wij zeer goed in staat om uw problematiek te begrijpen, uw passende gesprekspartner te zijn en u advies op maat te bieden. Zeker waar het de toepassing van ICT betreft. Want door onze praktijkervaring, zowel aan de klantzijde als aan de consultancy kant, kunnen wij nauwkeurig bepalen welke informatiebehoefte uw inkooporganisatie heeft om haar toegevoegde waarde te kunnen leveren. Wij kunnen de datastromen intern en extern inzichtelijk maken en verder verbeteren.

Inkoopproceskennis

De informatiebehoefte per stap van het inkoopproces zal zich vertalen in de eisen en wensen die u heeft ten aanzien van de ICT ondersteuning.

De kunst van ICT-tooling in relatie tot het inkoopproces is vooral het omzetten van data naar informatie en het kunnen delen en gebruiken van die informatie.

Binnen alle fasen van het inkoopproces kunnen ICT-tools een grote rol spelen in het objectiveren van onze bevindingen en het focussen van onze aandacht als het gaat om het realiseren van verbeteringen en het ondersteunen van de voor uw organisatie best passende inkoopstrategie.

Hoe kan PeopleGroup u helpen?

Gezien de cruciale rol van informatie binnen een professionele inkoopomgeving, heeft PeopleGroup een speciale kenniscel opgericht waar onze uitgebreide kennis en ervaring van beschikbaar ICT gereedschap, specifiek voor inkoop, gecentraliseerd is. Hierdoor hebben wij in die cel up to date marktkennis, zowel vanuit de leverancierszijde als vanuit de ervaringszijde van de gebruikers.

Deze kennis kunnen wij inzetten bij ICT audits of scans, selectietrajecten en implementatie projecten en het uiteindelijk optimaliseren van het gebruik van de voor uw organisatie meest geschikte ICT-tools binnen alle fasen van het inkoopproces.

Inkoop ICT-scan.

Een van onze specialisten brengt de status van ICT-tools binnen de inkoopfunctie van uw organisatie in kaart en doet aanbevelingen over de verdere optimalisatie hiervan. Dit beperkt zich dus niet tot het bekijken van uw ERP-systeem, maar alle tools die een rol spelen in de inkoopfunctie komen aan bod.

- * Hoe communiceert u met uw leveranciers?
- * Hoe vult u uw bestelsysteem met producten van uw leverancier zodat uw medewerkers dit op eenvoudige wijze kunnen bestellen?
- * Hoe meet u de wederzijdse prestaties, veelal vormgegeven in kpi's, en hoe vertaalt u dat dan naar management informatie?
- * Tot op welk niveau past u integratie met leverancierssystemen toe?
- * En welke kansen of bedreigingen brengt dat dan met zich mee?

Ondersteuning bij pakket selectie

“Wij van WC-eend adviseren WC-eend”. Om die reclame moet iedereen hartelijk lachen, maar de dagelijkse praktijk is vaak niet anders.

Leveranciers worden gevraagd om een “objectief” advies uit te brengen over de toepassing van hun (of gelijkwaardig) systeem. Daar is natuurlijk weinig objectiefs aan. En dat kunt u een leverancier ook niet kwalijk nemen. Want met een leverancier die er niet van overtuigd is dat zijn systeem het beste is, wilt u eigenlijk helemaal geen zaken doen. Maar misschien is het niet het beste systeem voor u. PeopleGroup kan u daar een objectieve benadering bieden. Wij zijn niet gelieerd aan software leveranciers, hebben brede kennis van inkoop en benaderen het vak vanuit een business focus.

In een aanbestedingsplichtige omgeving brengen wij ook nog eens gedegen ervaring met Europees Aanbesteden mee.

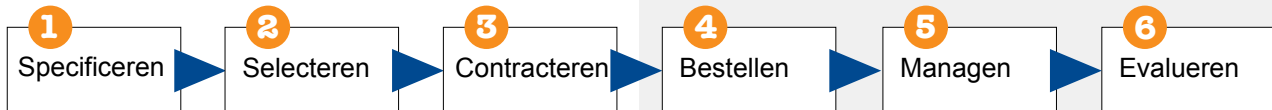
Begeleiding bij de implementatie.

Systeemimplementatie heeft eigenlijk meer een business focus nodig dan pure ICT-implementatie kennis. Optimaal gebruik van de geselecteerde systemen zal tot procesaanpassingen leiden, zowel intern als vooral ook in de richting van uw leveranciers. Het rendement en de prestaties van uw leveranciers hangen immers voor een belangrijk deel af van de manier waarop u met hen communiceert en data en processen deelt.

Een PeopleGroup implementatie specialist kan, gebruik makend van de vanuit zijn ervaring bekende best-practises, ervoor zorgen dat u niet alleen een perfect geïmplementeerd systeem opgeleverd krijgt, maar dat dit ook op budgetair verantwoorde wijze gebeurt, met een zo klein mogelijke verstoring van uw bedrijfsprocessen.

Het InkoopProces

ICT tools kunnen van toegevoegde waarde zijn bij elk van de fasen van het inkoopproces.



Specificeren

In de specificatiefase is informatie, met name over de eerder opgedane ervaringen, van essentieel belang voor het bepalen van de juiste inkoopstrategie. Hier spelen zaken als een business case op basis van opgebouwde business intelligence een belangrijke rol. Eerdere ervaringen, gerealiseerde kpi's met betrekking tot de huidige contractuele relaties, de marktontwikkelingen en de verwachte uitkomst van toekomstige prestaties van contract partners spelen hier een belangrijke rol.

Selecteren

In de praktijk treffen wij hier vaak een diffuus, niet-transparant proces. Terwijl uw inkoopprofessionaliteit, dan wel de regelgeving ten aanzien van Europees aanbesteden anders van u verlangd. De opkomst van aanbestedingstools zoals marktplaatsen en veilingen vragen veel van uw ICT ondersteuning. Maar ook de verscheidenheid aan selectie criteria kunnen uw beeld vertroebelen. Een correct toegepaste ICT tool kan hier uitkomst bieden.

Contracteren

Papier is geduldig. De kunst is het om het papier te operationaliseren. Zodat het in de praktijk ook echt gaat gebeuren. Van gecontracteerd naar bruikbaar. Zaken als toegankelijkheid, versiebeheer en traceerbaarheid van modificaties is essentieel. Daarbij kan een goed, op uw behoefte en organisatie afgestemd document management een groot verschil maken.

Bestellen.

Dit is waar alle goede voornemens zich moeten vertalen in de praktijk; waar het echt gaat gebeuren. Artikelnummers, codificering, Units of Measure, beheersing van de voor de accountants o zo belangrijke functiescheiding, het terugdringen van papierstromen, porto en zo meer. Het kanaliseren van opdrachten en ontvangst bevestigingen, ze vormen allen een belangrijk onderdeel van het proces om beschikbaarheid te realiseren. Hierbij valt te denken aan moderne tools zoals procurement cards, catalogue buying en reversed billing.

Managen.

Veelal zijn prestaties niet meetbaar. Zowel van de eigen organisatie als van de leverancier. Terwijl wij juist afspraken maken om de wederzijdse prestaties inzichtelijk en bestuurbaar te maken. Een business intelligence tool en een document management systeem kunnen hier helpen om licht in de duisternis te scheppen en invulling te geven aan echt contract en leveranciers management.

Evalueren.

Meestal hebben we hier geen tijd voor. We doen dit niet expliciet. Maar impliciet spelen ervaringen uit het verleden wel degelijk een rol in de classificatie van half leeg of half vol. Daarom is juist voor deze fase data met betrekking tot procesverloop en afwijkingen, trends en klachtenregistratie essentieel. Terwijl we daarnaast ook voldoende ruimte over willen laten voor emotie. Want iemand die ontevreden is, zal niet tevredener worden als de feiten zijn of haar ontevredenheid tegenspreken. Tegelijkertijd proberen we deze subjectiviteit te objectiveren; als veel belanghebbenden ontevreden zijn over de dienstverlening, dan zal er wel een kern van waarheid inzitten.

Het vraagt in ieder geval om onze aandacht. Beschikbaarheid van procesdata is verder essentieel bij het objectiveren van leverancierprestaties (KPI's) en het op transparante wijze kunnen beoordelen daarvan. Dit en ook de klachtenmelding en –afhandeling kan prima door software ondersteund worden. Zodat we inzichtelijk hebben waar de eventuele ontevredenheid vandaan komt en hier verbeteracties op kunnen richten.

Maar waar nu te beginnen ?

Graag nodigen we U uit om contact met ons op te nemen voor het uitvoeren van een Inkoop ICT Scan. Bel een van de onderstaande nummers, of neem rechtstreeks contact op met onze ICT-cel specialist:

Dhr. Hans van Veen: +31 (0)6 - 53 40 65 88

PeopleGroup® BV

Kantoor Hilversum

Borneolaan 2

1217 HA Hilversum

t: 035 – 647.29.61

e: info@peoplegroup.nl

uw **inkoopambities** realiseren

Kantoor Nijmegen

Oranjesingel 26

6511 NV Nijmegen

t: 024 - 360.60.12