

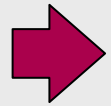
Contract- en Leveranciersrelatie management



Cees Johan Klopper
Purchaser

Theorie en praktijk bij Essent

Inhoud



- Essent Actueel
- Essent Procurement
- Leveranciersrelaties
- Contractmanagement
- Leveranciersrelatiemanagement
- Samenvatting

Essent

- Grootste energiebedrijf in Nederland
- 2,6 miljoen huishoudelijke en zakelijke klanten voor gas, elektriciteit, warmte en energiediensten
- Meer dan 90 jaar ervaring in productie, handel, transport en levering van elektriciteit
- Essent stopt meer energie in energie



Essent in het kort

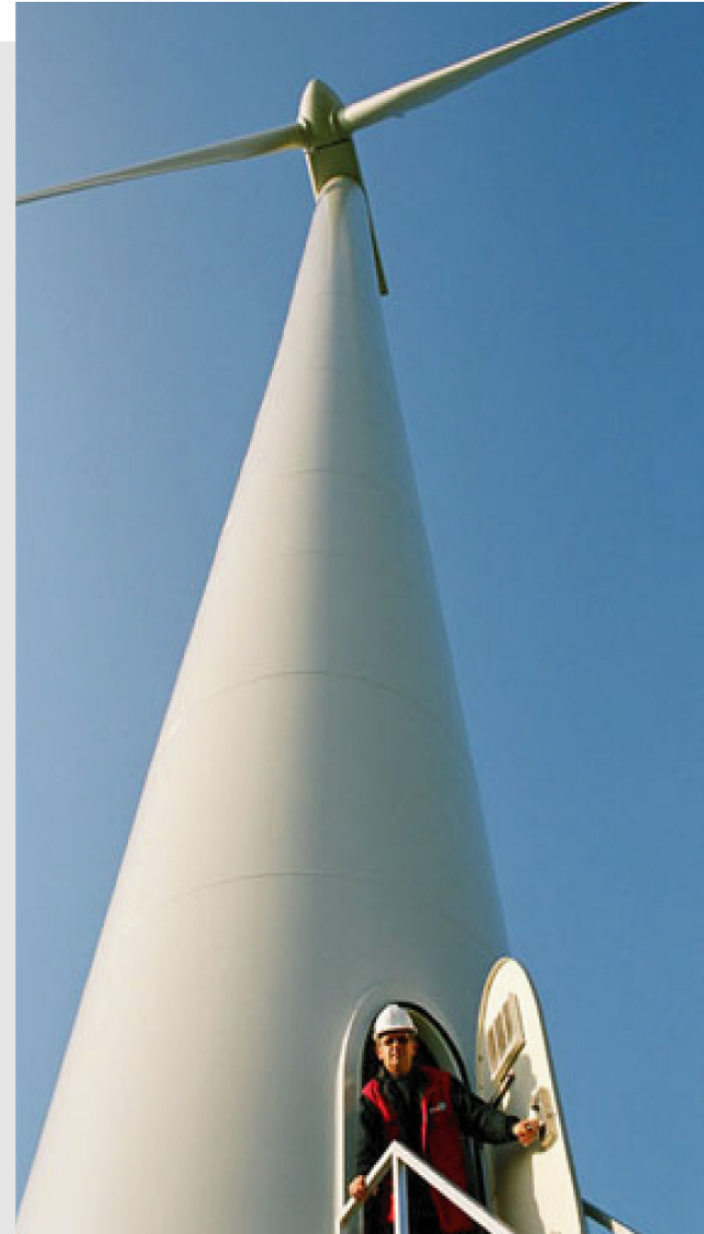
De organisatie

Essent omvat de hele energiewaardeketen:
van productie tot en met handel en levering van energie.
Met de business unit New Energy investeren we in innovatieve
ontwikkelingen zoals elektrisch vervoer.



Ambitie

- Betaalbaar, betrouwbaar en duurzaam
- Zoeken naar betere oplossingen voor mens, milieu en maatschappij
- Op weg naar duurzame energietoekomst



Kerncijfers (2)

per 31 december 2008

Financieel

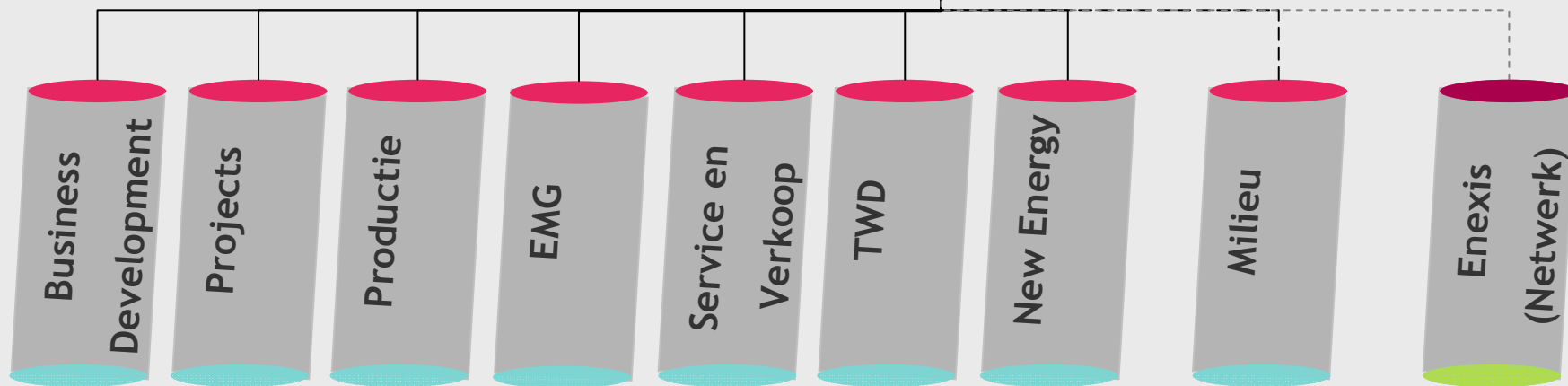
(in miljoenen euro's)

Netto omzet	9.038
Brutomarge	3.164
Bedrijfsresultaat	1.069
Nettoresultaat	2.594
<hr/>	<hr/>
Balanstotaal	12.991

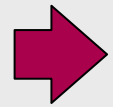
Essent Organisatie



Business Units

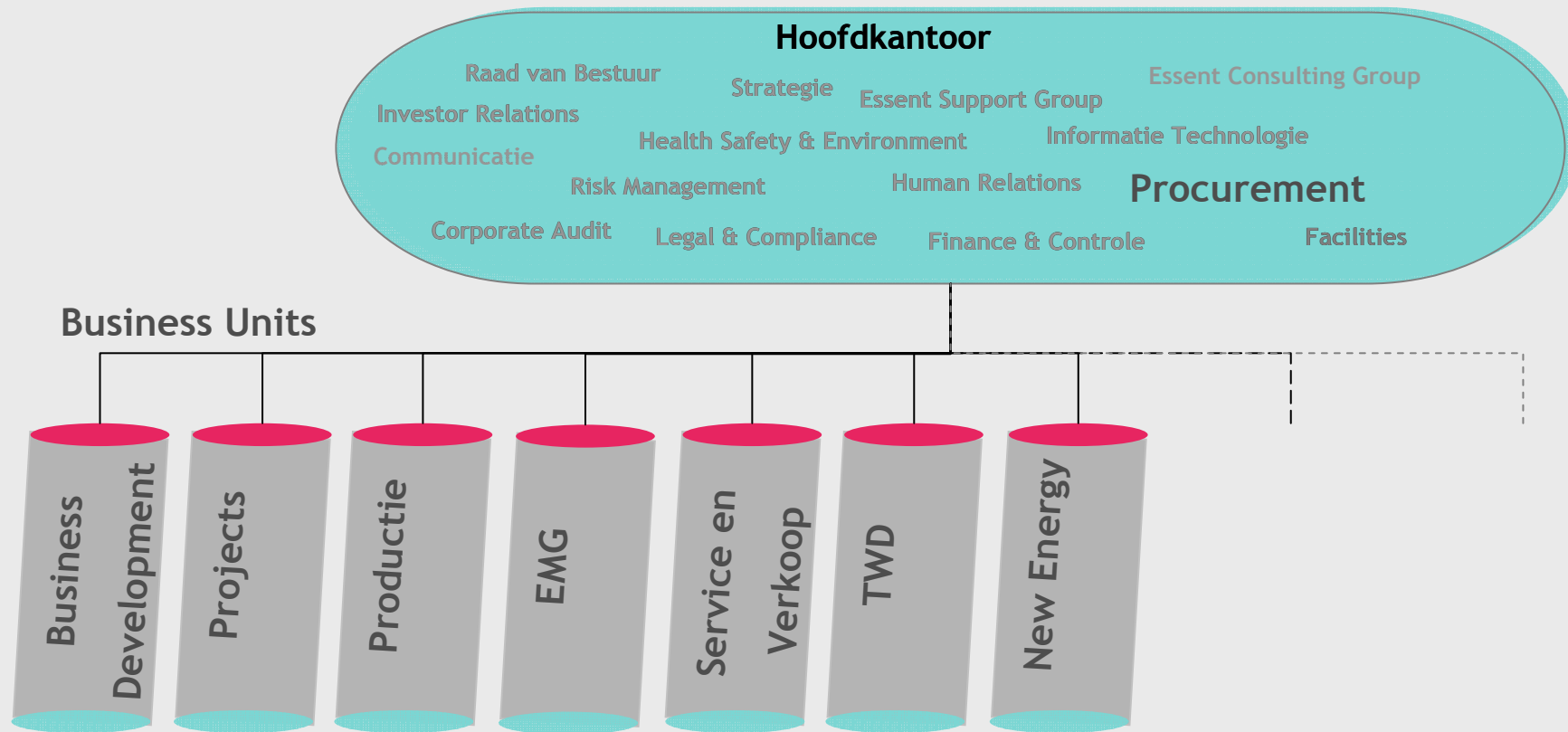


Inhoud

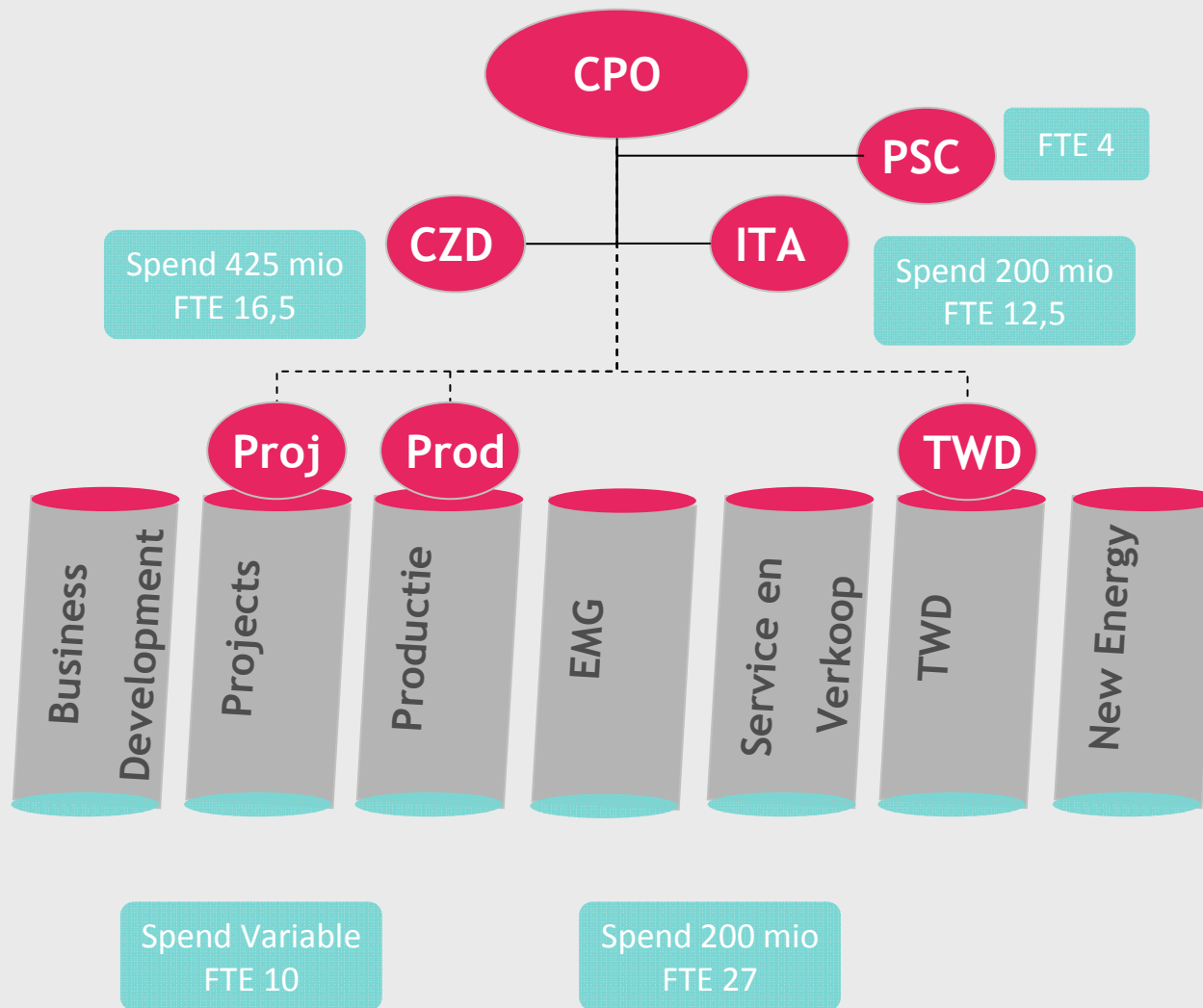


- Essent Actueel
- **Essent Procurement**
- Leveranciersrelaties
- Contractmanagement
- Leveranciersrelatiemanagement
- Samenvatting

Essent Procurement Organisatie



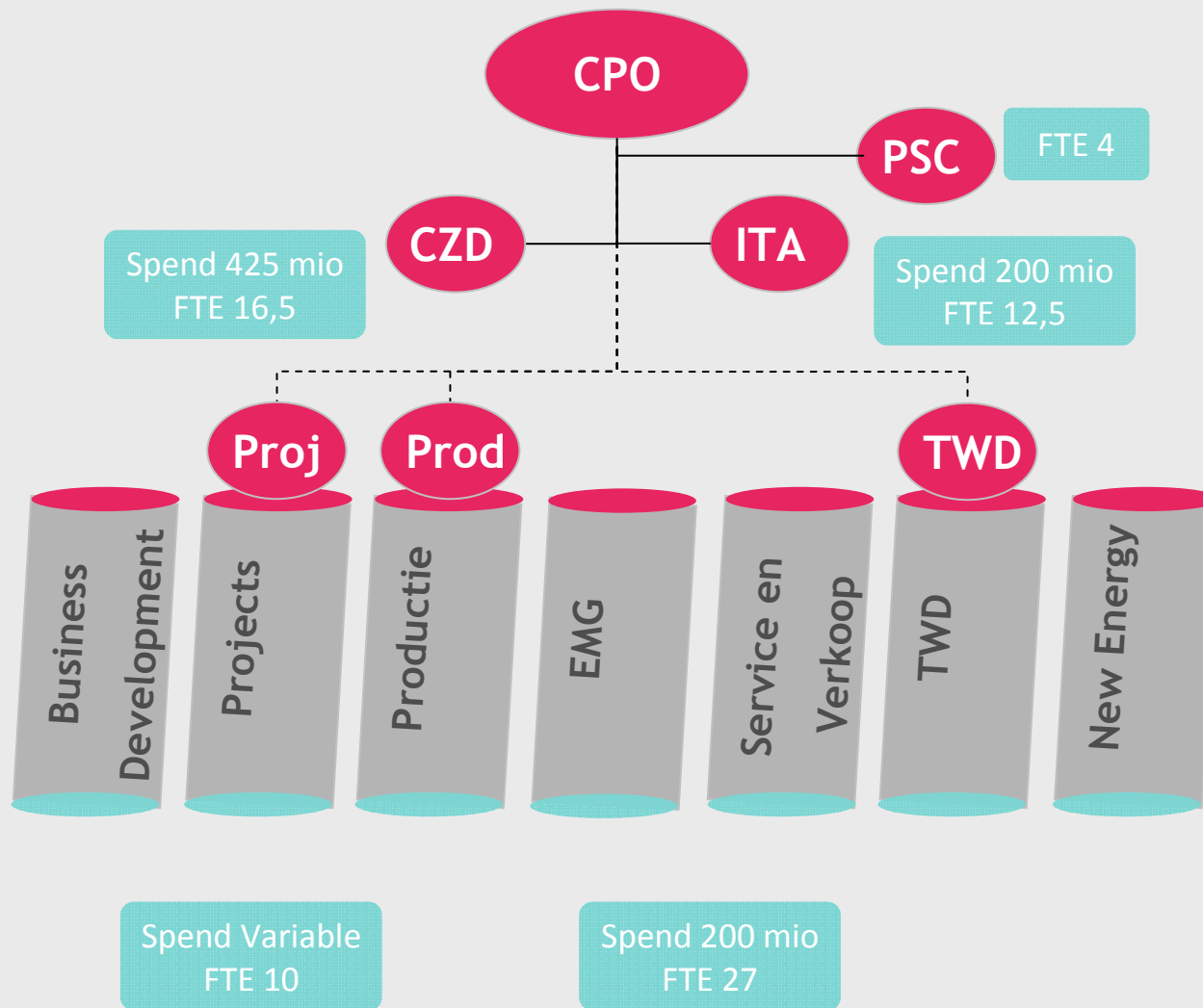
Essent Procurement Organisatie



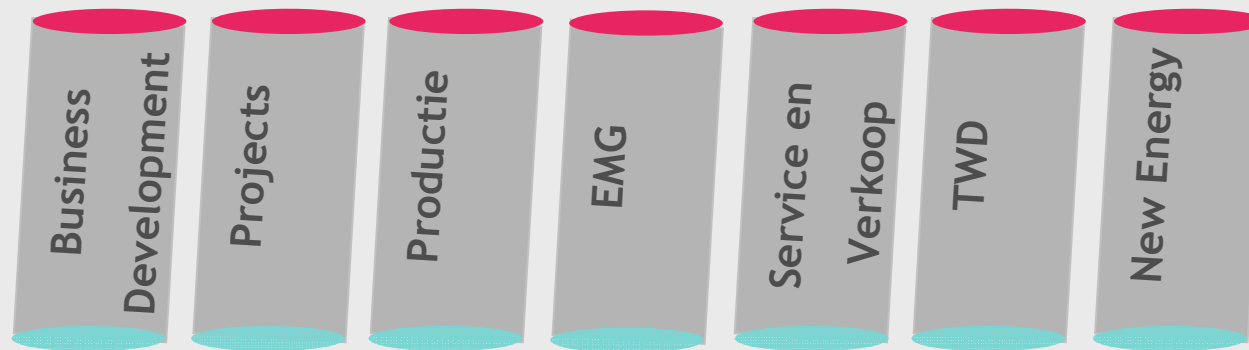
Inhoud

- Essent Actueel
- Essent Procurement
- ➔ **▪ Leveranciersrelaties**
- Contractmanagement
- Leveranciersrelatiemanagement
- Samenvatting

Leveranciersrelaties



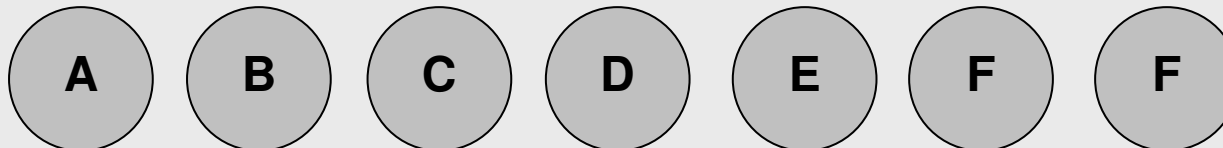
Leveranciersrelaties



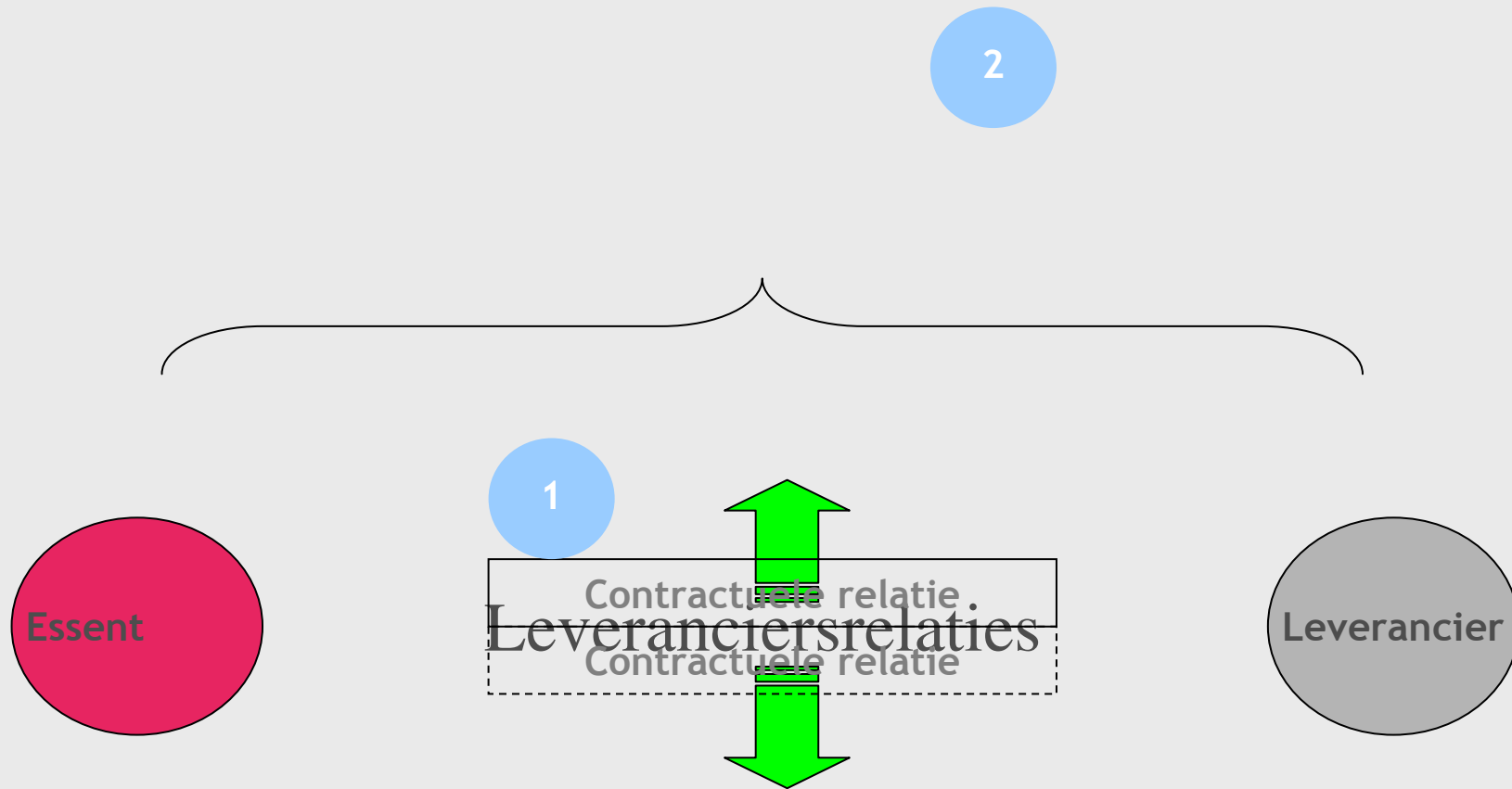
- Behoefte
- Invulling
- Verstoring

Leveranciersrelaties

Leverancier



Leveranciersrelaties



Contractmanagement versus Leveranciersrelatie management

Contractmanagement omvat het managen en beheersen van afspraken en prestaties die in een contract zijn opgenomen, inclusief de relaties met andere contracten.

Door de Business met steun van Procurement.

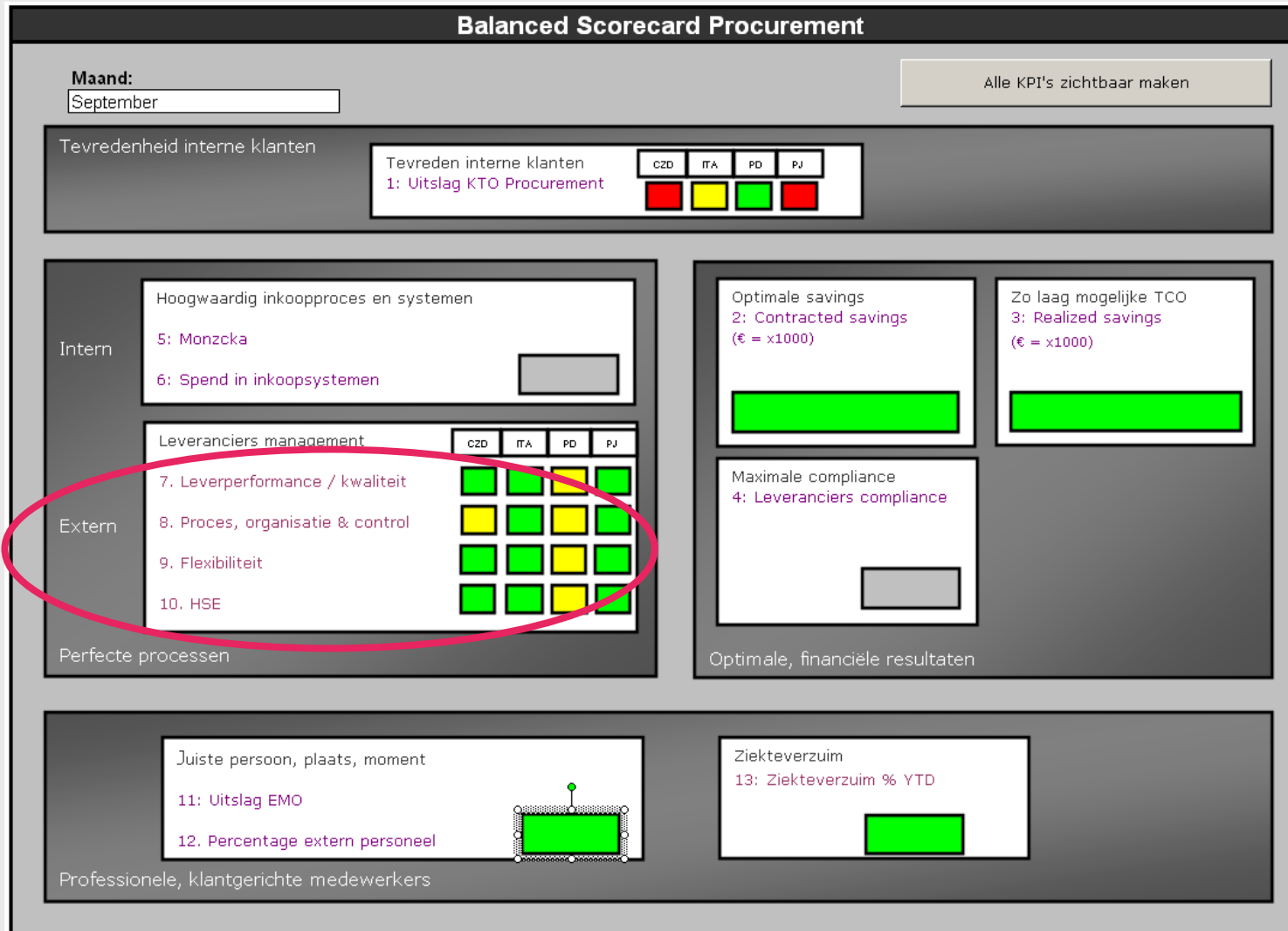
Leveranciersrelatiemanagement: Activiteiten die tot doel hebben de huidige relatie met leveranciers te ontwikkelen of uit te breiden, om zodoende de korte en lange termijn behoeften van Essent te verbeteren.

Door Procurement.

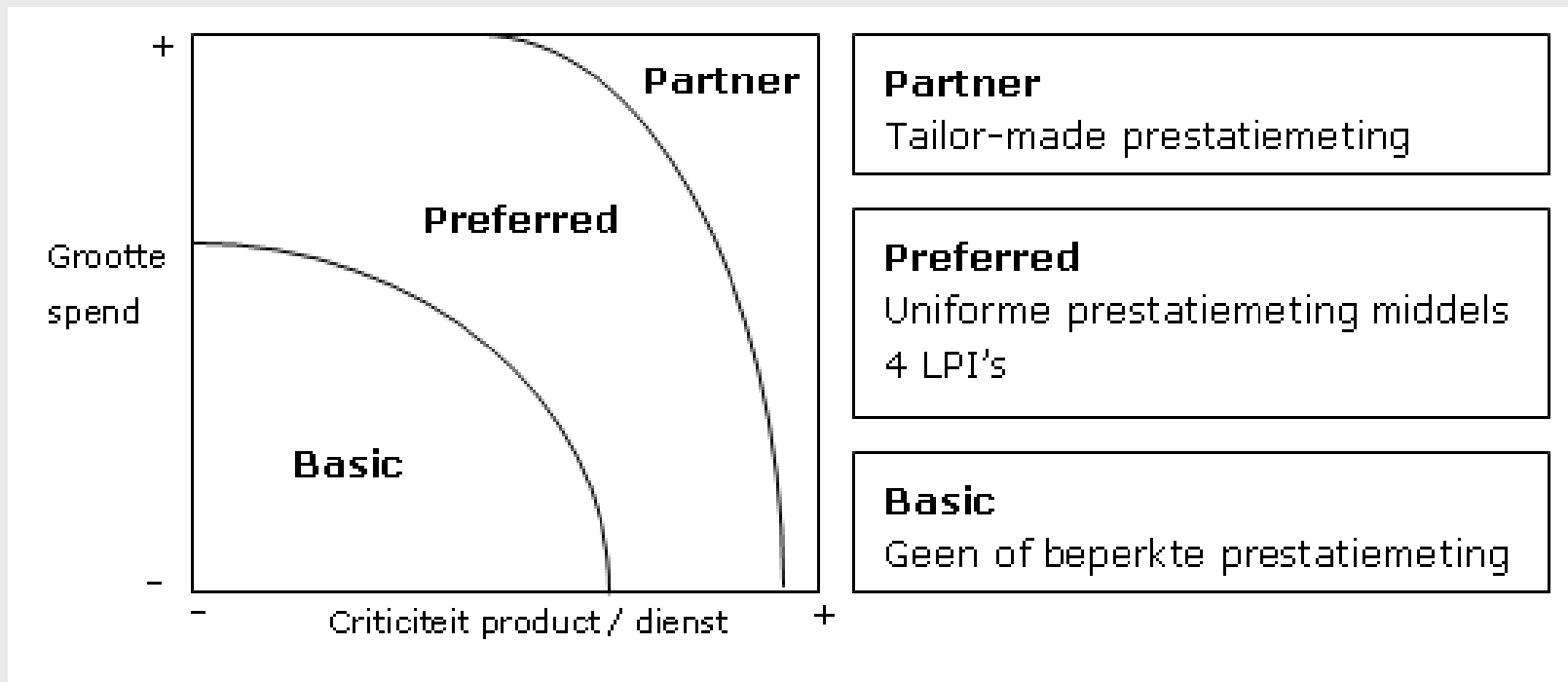
Inhoud

- Essent Actueel
- Essent Procurement
- Leveranciersrelaties
- ➔ **▪ Contractmanagement**
- Leveranciersrelatiemanagement
- Samenvatting

Contract management; BSC



Contractmanagement; Visie



Contract management; LPI's

Onderwerp	LPI	Omschrijving	Input uit:	Formule	Norm	Punten
Leverperformance	Bezoekersaantallen	Het aantal bezoekers per week wordt vergeleken met het aantal bezoekers uit de meting in week 16.	Kassa's leverancier	Aantal weken met minder bezoekers dan in week 16/ totaal aantal weken	10	10
Levertijd	Wachtrij bij de kassa's	Op alle locaties zal 1 keer per maand op een willekeurige dag gemeten worden hoeveel personen er om 12:15 in de kortste rij wachten voor de kassa.	Meting locatiebeheer	Sferbeeld roze: Kortste wachtrij bestaat uit 5 of minder personen. Sferbeeld blauw/groen: wachttijd voor kassa minder dan 2 minuten.	95%	15
Leverperformance	Kwaliteits meting NIC	Percentage goedgekeurde metingen op basis van Knock-Out (zie NIC)	NIC rapportage	# Goedgekeurde metingen/ Totaal aantal metingen	99%	10
Leverperformance	Biologisch en/ of gezonde voeding	Per kwartaal zal het het aandeel biologische en/of gezonde producten (op basis van inkoopwaarde Compass) in het totale assortiment worden gemeten.	Kwartaal rapportage leverancier	Afnamevolume biologisch en/of gezond (inkoopwaarde Compass) / Afname totaal (inkoopwaarde Compass)	40%	10
Melding van klachten	Uptime van de koffieautomaten	Compass rapporteert per kwartaal de uptime van alle automaten gespecificeerd per week en locatie.	Rapportage Compass/Maas	Totaal aantal werkelijke draaiuren/ Totaal aantal verwachte draaiuren	95%	20
Gebruikers tevredenheid	Klantbeleving	Door opdrachtgever en Compass zal een klanttevredenheidsmeting worden opgesteld. De totaal uitkomst van de klanttevredenheidsmeting is een cijfer tussen de 0 en de 10.	Kwaliteitsmeting Essent	Aantal respondenten met een totaalscore hoger dan een 6,5	95%	35

Contractmanagement

- ✓ KPI's op het hoogste niveau zijn onderdeel van de Balance Scorecard.
- ✗ Contracten LPI's en metingen worden gezamenlijk opgesteld en beheerd.
- ✓ Procurement en Business hebben regelmatig afstemming over producten.
- ✓ Procurement sluit aan bij alle tactische (kwartaal)overleggen.
- ✓ Procurement altijd betrokken bij escalaties.
- ✗ Leveranciersinformatie delen.

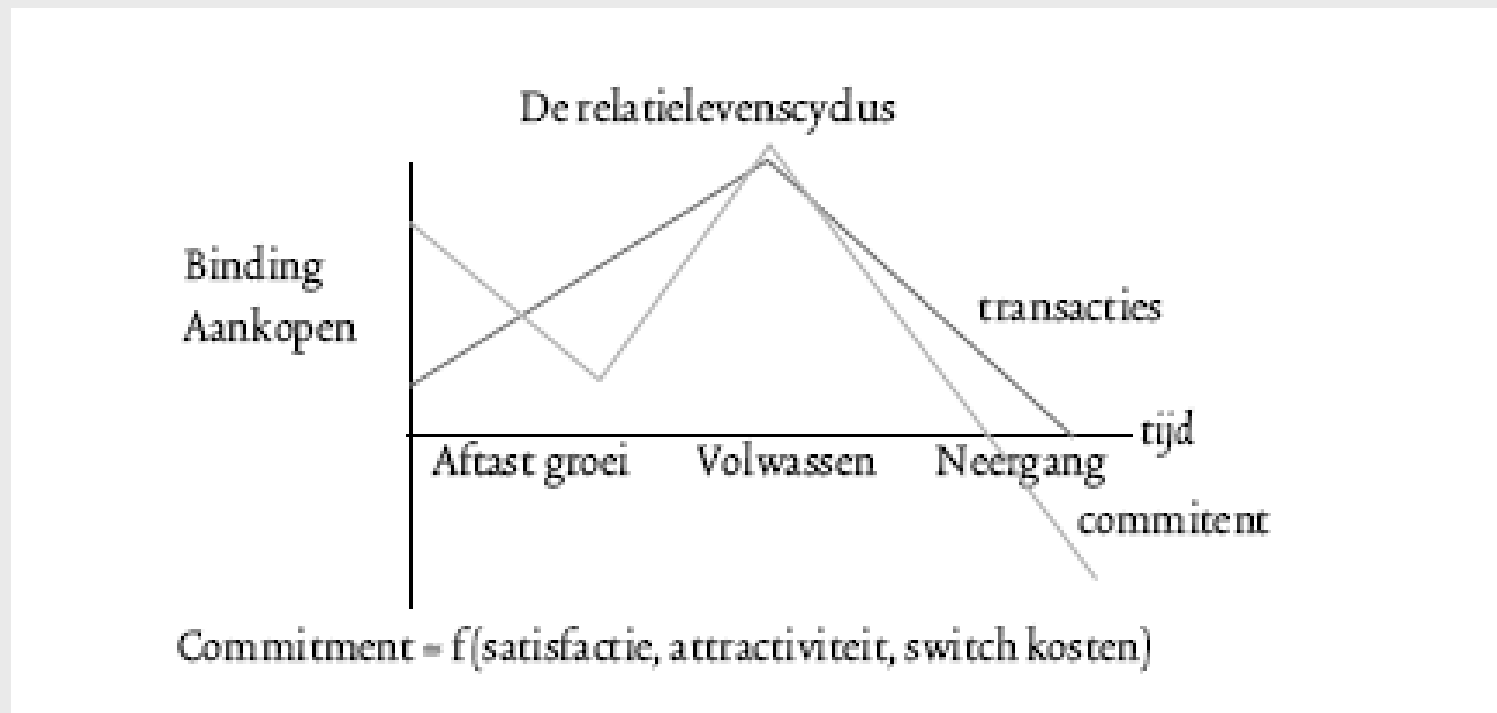


Inhoud

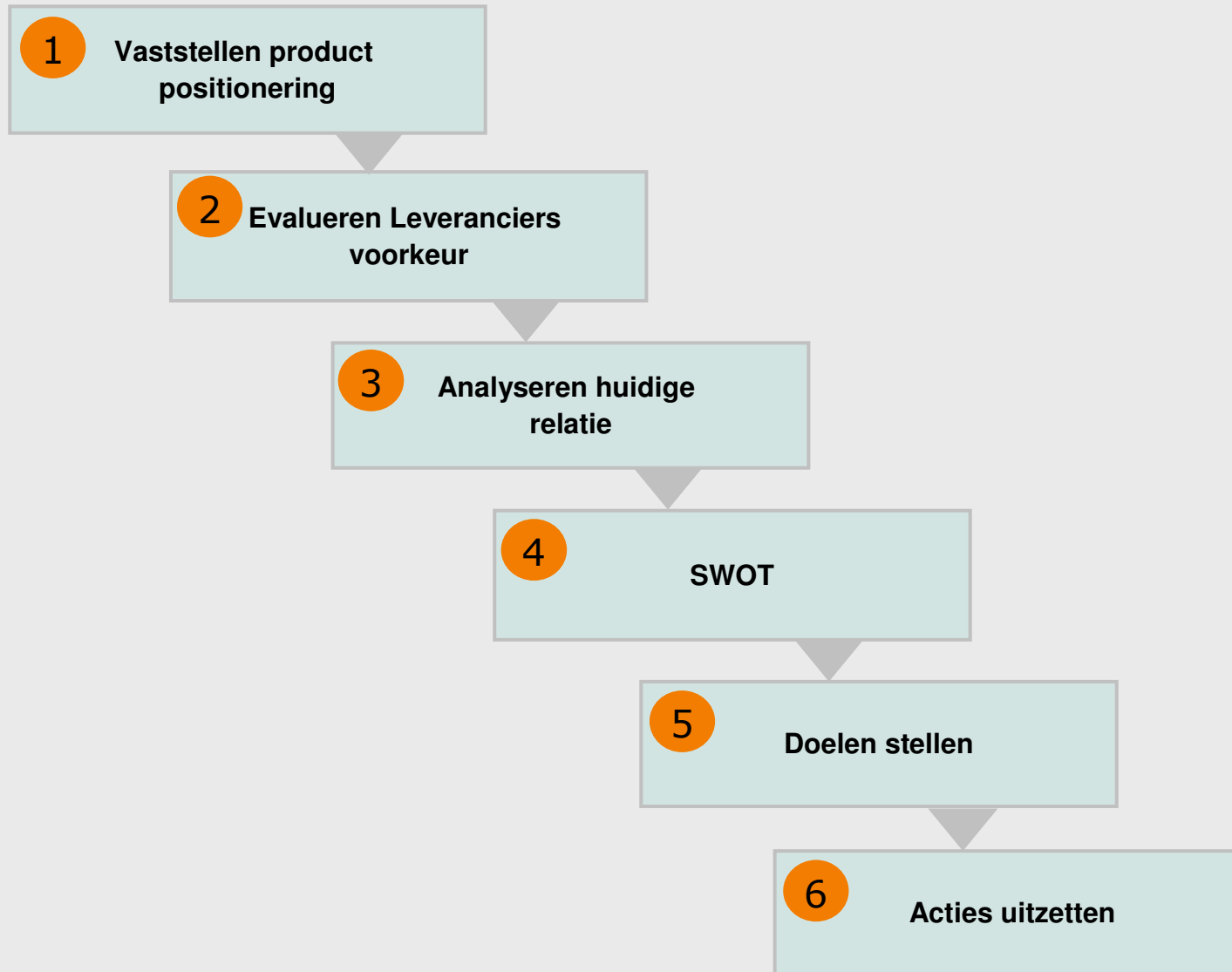
- Essent Actueel
- Essent Procurement
- Leveranciersrelaties
- Contractmanagement
- ➔ **Leveranciersrelatiemanagement**
- Samenvatting

Leveranciersrelatie Management

- Relaties veranderen:



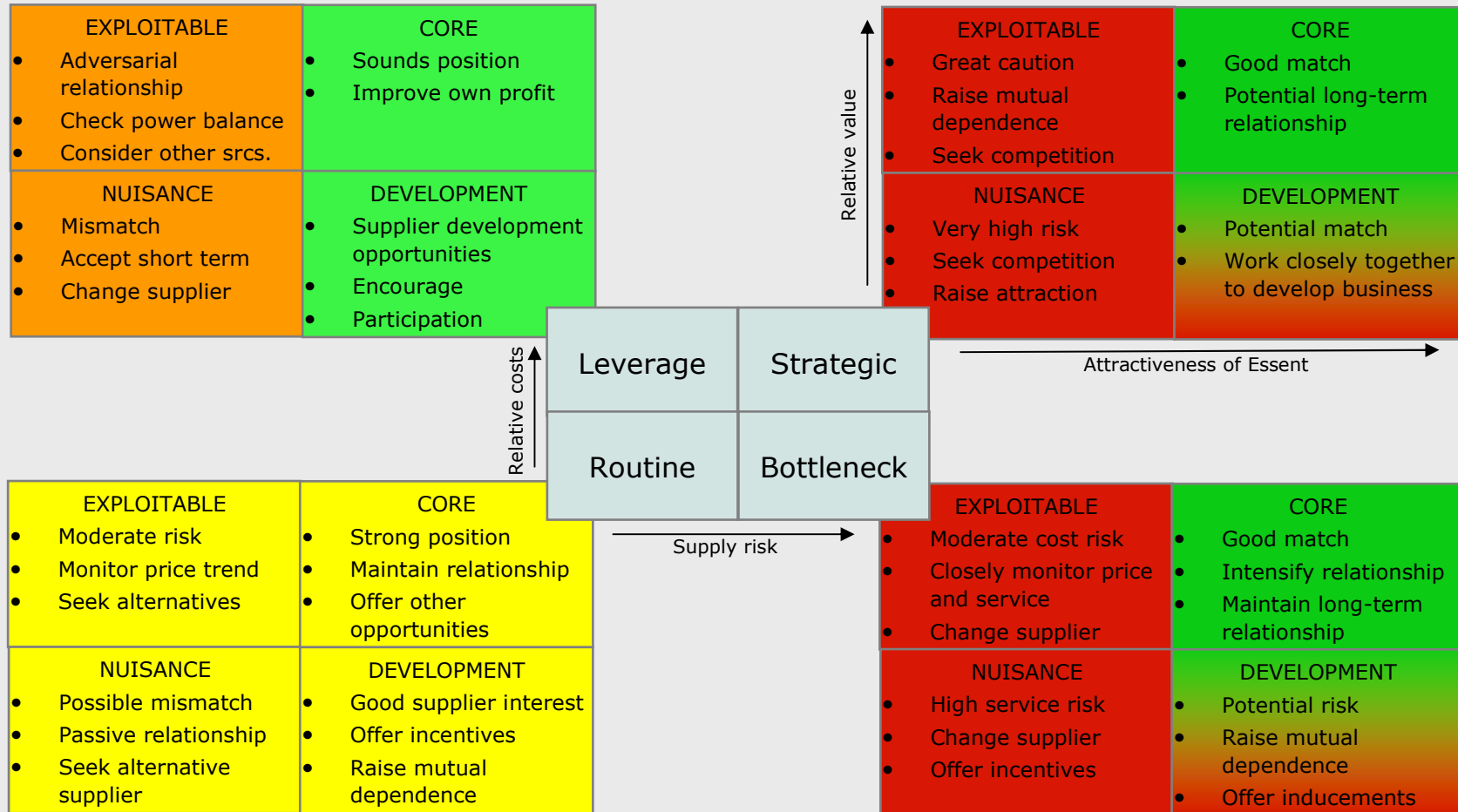
Leveranciersrelatie Management



Kraljic invullen met de interne klant



Product-supplier relation mapping



Jaarplan Categorie Sheet



Definitie:

Status		
Status		
<ul style="list-style-type: none"> • Contracten verlopen dit jaar en worden max tot 1 januari 2010 verlengd. • Aanbesteding is van start. • Strategiedocument in roulering ter accordering bij de sponsors. 		
Huidige contracten	Ingangsdatum	Einddatum
1. Leverancier X	10-03-2009	11-03-2009
2. Leverancier Y	22-05-2009	25-11-2009
3. Leverancier Z	13-08-2009	13-09-2009

Feiten			
Ontwikkeling	2008	2009	2010
<i>Spend (x 1 mln.)</i>	€ 65	€ 59	€ 46
<i>Facturen</i>	750	634	546
<i>Compliance</i>	50%	75%	90%
Top 3 Leveranciers:	Spend 2010		
1. Leverancier X	€ 12 mln.		
2. Leverancier Y	€ 11		
3. Leverancier Z	€ 9		
Interne klanten			

Trends & Ontwikkelingen
Intern
<ul style="list-style-type: none"> • Door fusie Essent RWE wordt het pakket in omvang verdubbeld. • HSE staat in 2010 hoog op de agenda
Extern
<ul style="list-style-type: none"> • Hout wordt duurder / consolidatie / digitaal schrijven • Krappe arbeidsmarkt / sterke invloed automatisering • Kredietcrisis / files worden opgeheven

Strategische aanpak
Acties
<ul style="list-style-type: none"> • Alternatieven zoeken • Relatie met huidige leveranciers afbouwen • Make or buy overwegingen maken • Interne klant intensief betrekken

Ariba

▼ 9 Competitors (Completion by purchaser)	
9.1 Are there any alternative suppliers in this category or for this product/service?	Yes 
▼ 10 Supplier Positioning (Completion by purchaser)	
10.1 What is the supplier's current status within Essent's portfolio?	Preferred
10.2 Which position does the supplier have according to Kraljic' Commodity Matrix?	Strategic Items
10.3 Which position does Essent have in the supplier's account portfolio matrix?	Star
10.4 Have you visited this supplier? If yes, upload any reports.	Yes 
10.5 Have you performed an audit on this supplier (according to SSM templates)? If yes, please upload the report.	Unspecified
▼ 11 Performance/Ongoing improvement actions (Completion by purchaser)	
11.1 Is the supplier's performance currently being measured in Ariba according to a survey?	No
11.2 Are the results being discussed with the supplier on a regular basis and if so, what's the interval? Upload any reports on these discussion in the 'meeting minutes' folder located on the tab 'documents'	
Answer	Yes, quarterly
11.3 Describe the relationship with the supplier.	Partnership
11.4 What is your strategy in relation to this supplier?	Develop
▼ 12 Issues (Completion by purchaser)	
12.1 Please report any relevant strategic issues. Upload any reports on these issues in the 'Issues' folder located on the tab 'documents'.	

Leveranciersrelatiemanagement

- ✓ Procurement en Business stellen samen het Procurement Jaarplan op.
- ✓ Per productcategorie bepalen hoe de gewenste relatie met de leverancier moet zijn om een bedrage te leveren aan de organisatie doelen.
- ✓ Op basis van deze bevindingen worden acties uitgezet.
- ✓ Dit alles wordt in één systeem (Ariba) beheerd.



Inhoud

- Essent Actueel
- Essent Procurement
- Leveranciersrelaties
- Contractmanagement
- Leveranciersrelatiemanagement
- **Samenvatting**



Als je al het voorgaande vergeten bent:

- Contractmanagement en leveranciersrelatie management versterken elkaar.
- Door KPI's houdt inkoop gevoel met de leveranciersprestatie.
- Inzicht in de relaties met je leveranciers geven de mogelijkheid om je mensen en middelen doeltreffend in te zetten.
- Het delen van informatie met de interne klant en de leveranciers voorkomt ontspoorde relaties.
- Dit alles kan ook als je aanbestedingsplichtig bent.

The End
Dank u wel!

