

PIANO ●

AANBESTEDEN



Manage de markt!

Leveranciersmanagement

Wim van Eck – CRICS BV

Wat is contract- en leveranciersmanagement?

Het duurzaam waarborgen van de kwaliteit, stabiliteit en continuïteit van de dienstverlening naar de interne klanten en het reduceren van de kosten hiervan, middels het beheersen van contracten en contacten met externe leveranciers

Waarom leveranciersmanagement?

Weet u wie uw belangrijkste leveranciers zijn?

Zijn de afspraken met deze leveranciers voor iedereen binnen uw organisatie inzichtelijk?

Doen uw belangrijkste leveranciers wat u hebt afgesproken?

Wie controleert dit?

Heeft u een goed ingericht proces voor leveranciersmanagement?

Resultaten leveranciersmanagement

Duidelijke rolverdeling met betrekking tot leveranciersmanagement

Eenduidig proces binnen de gehele organisatie

Betere bewaking van de leveranciersprestaties

Reductie aantal leveranciers

Maximale inkoopkracht, dus

Hogere staffelkorting

Reductie van contract-, order-, transport- en afhandelingskosten

eerste stappen

Splits leveranciers op in segmenten

Bepaal de verwachte prestaties van de leveranciers per segment

Meet deze prestaties

Neem actie naar aanleiding van de behaalde resultaten

Een goede samenwerking kost veel tijd en energie

Voorbeeld productiebedrijf met 3 locaties

Totaal aantal leveranciers: 24.312

Totaal aantal facturen: 132.873

Segment ICT: 1591 leveranciers

Totaal aantal facturen: 5118

Aantal hardware leveranciers: 602

Aantal hardware leveranciers na reductie: 3

Vervolg voorbeeld productiebedrijf

Na totale reductie ICT: 238 leveranciers

Verwacht aantal facturen op jaarbasis: 1354

Financieel voordeel per jaar: $5118 - 1354 = 3764 \times$

Euro 15,-- = Euro 56.460,--

Maar ook.....

ervolg voorbeeld productiebedrijf

Intensief contact met hardware leveranciers

Drie wekelijks overleg over bestellingen/voortgang

Gemiddelde prijsdaling van 8% op al bestaande raamovereenkomst door volumeafspraken. Totale volume op jaarbasis ca. Euro 480.000

Levertijden gemiddeld 1,5 week sneller

Leverbetrouwbaarheid omhoog van 92% naar 99,2%

Opbouwen relatie

Inkoper is snel ontevreden

Inkoper wisselt (te) snel van leverancier als er problemen zijn

Inkoper steekt weinig tijd in de opbouw van de relatie

Inkoper focust te veel op rechtmatigheid van procedures en te weinig op prestaties van de leveranciers

Favoriete klant / Customer of choice?*

Komen je toeleveranciers allereerst met een echte innovatie naar jou toe en niet naar je concurrenten?

Heb je een streepje voor op andere klanten als er bijvoorbeeld door een tekort aan grondstoffen minder kan worden geleverd?

Steekt de toeleverancier minimaal net zo veel tijd en energie in jou als in andere klanten?

Wat wil/kan de leverancier?

Lange termijn relatie

Gelijkwaardige relatie

Motieven van de leverancier om dit te willen?

Aanbieding leverancier nu en in de toekomst?

Overeenstemming met inkoopbehoefte op de langere termijn?

Uitgangspunten inrichten strategisch leveranciersmanagement

Biedt leveranciers dezelfde kansen

Creëer overzichtelijk leveranciersbestand op basis van heldere criteria

Differentieer op de verschillende segmenten. Niet alle segmenten verdienen dezelfde aandacht.

Benut de kracht van de leverancier (toegevoegde waarde)

Focus op de (middel)lange termijn

Evalueer uw belangrijkste leveranciers op regelmatige basis!

Evaluëren strategische leveranciers

Leveranciersprestaties

Financiële status van leverancier

Toekomstvisie leverancier

Klanttevredenheidsonderzoek

Leveranciersbezoek

En tenslotte: evalueer hard op de inhoud maar zacht op de relatie!

Grotere leveringszekerheid

Kortere time-to-market of implementatie

Meer innovatiekracht

Lagere TCO

Minder voorraden door betere afstemming

Leveranciersmanagement is als een goed huwelijk; beide partijen zijn zelf verantwoordelijk voor hun eigen geluk, echter beide partijen dienen elkaar te ondersteunen bij het bereiken hiervan!

Zijn er nog vragen?



Hartelijk dank voor uw aandacht.

Voor vragen, opmerkingen of andere zaken:
mail naar: w.vaneck@crics.com