White Paper

Checklist voor een waardegedreven inkooptraject

inkoopheld

Powered by Maartje Vermeer

Juni 2023

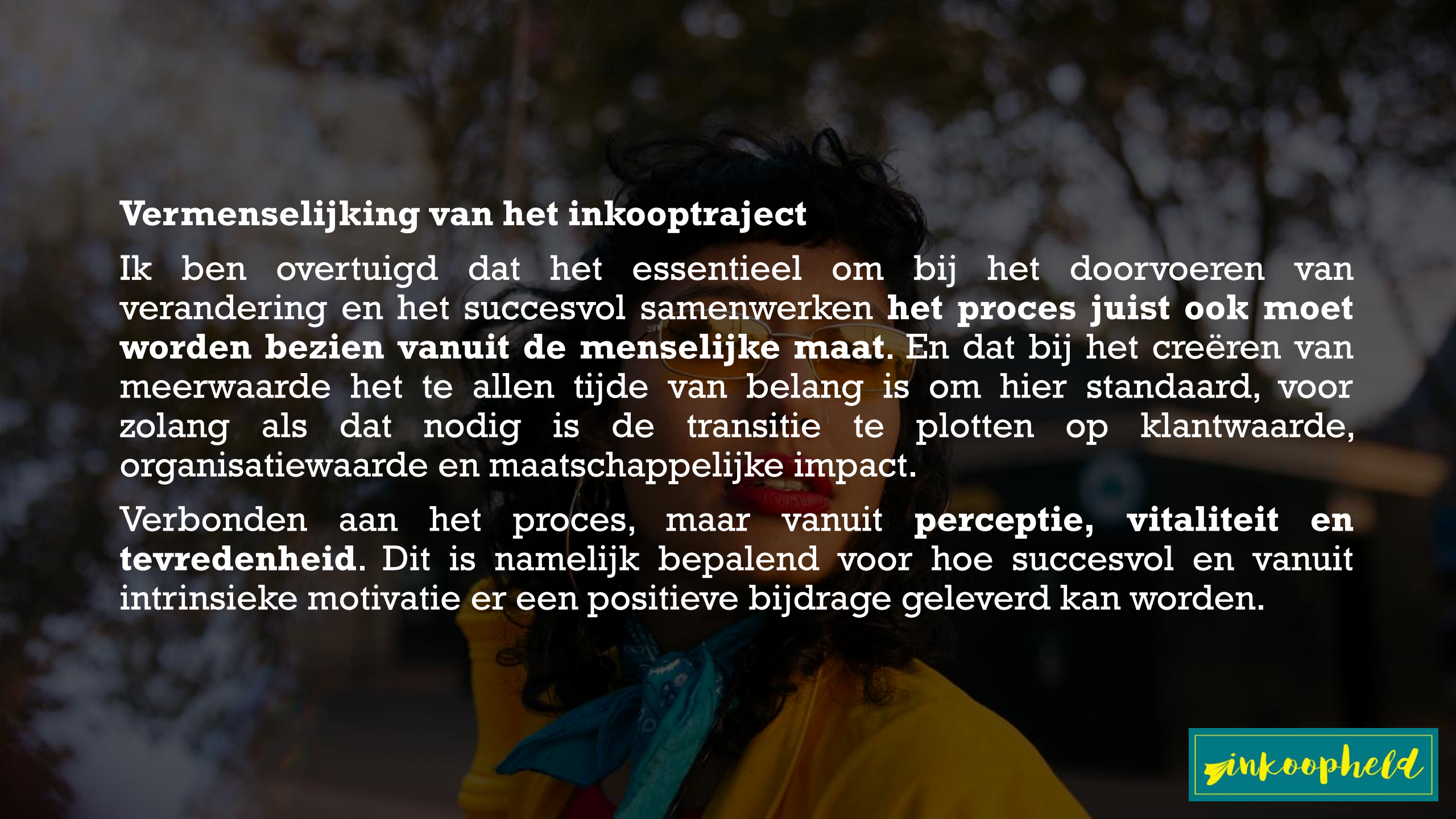
Publicatie van enig materiaal is uitsluitend toegestaan na verkregen toestemming, en met naamsvermelding auteur. Op alle werken en producten zijn de algemene voorwaarde van Leverancier: eenmanszaak ‘‘Life Coach Eindhoven’’, tevens handelende onder de handelsnaam ‘‘Inkoopheld’’, gevestigd te Eindhoven onder KvK nr. 74311484, van toepassing.

Inleiding waardegedreven inkooptraject

Binnen inkoop en contractmanagent gaat het steeds meer over hoe we binnen de uitvoering van ons werk een zichtbare meerwaarde kunnen bereiken. Bijvoorbeeld in de vorm van duurzaamheid (omgeving), toekomstbestendige keuzes maken (context) en digitalisen (proces). Deze waardes zijn echter van technische aard en hebben betrekking op het verbeteren, vernieuwen of innoveren van bedrijfsprocessen en is door te vertalen naar een inkoopquote en benchmark (meetbaar).

Deze white paper gaat in op hoe het inkoopproces door te vertalen naar juist een meer **mens gedreven strategie**.





Vermenselijking van het inkooptraject

Ik ben overtuigd dat het essentieel om bij het doorvoeren van verandering en het succesvol samenwerken **het proces juist ook moet worden bezien vanuit de menselijke maat.** En dat bij het creëren van meerwaarde het te allen tijde van belang is om hier standaard, voor zolang als dat nodig is de transitie te plotten op klantwaarde, organisatiewaarde en maatschappelijke impact.

Verbonden aan het proces, maar vanuit **perceptie, vitaliteit en tevredenheid**. Dit is namelijk bepalend voor hoe succesvol en vanuit intrinsieke motivatie er een positieve bijdrage geleverd kan worden.

inkoopheld

Theorie klopt nooit in de praktijk

Het is dus van belang om de strategie het goed mogelijk te vertalen naar de dagelijkse praktijk, **aanhakend op en passend bij de natuurlijke momenten**.

Doorgaans worden inkoopstrategieën bepaald door de opdrachtwaarde en rechtmatigheid. De procesbenadering wordt als leidend beschouwd. Dit zorgt echter voor verschotting in plaats van **synergie tussen project en dagelijks beheer**. Hoewel er juist verbinding nodig is!

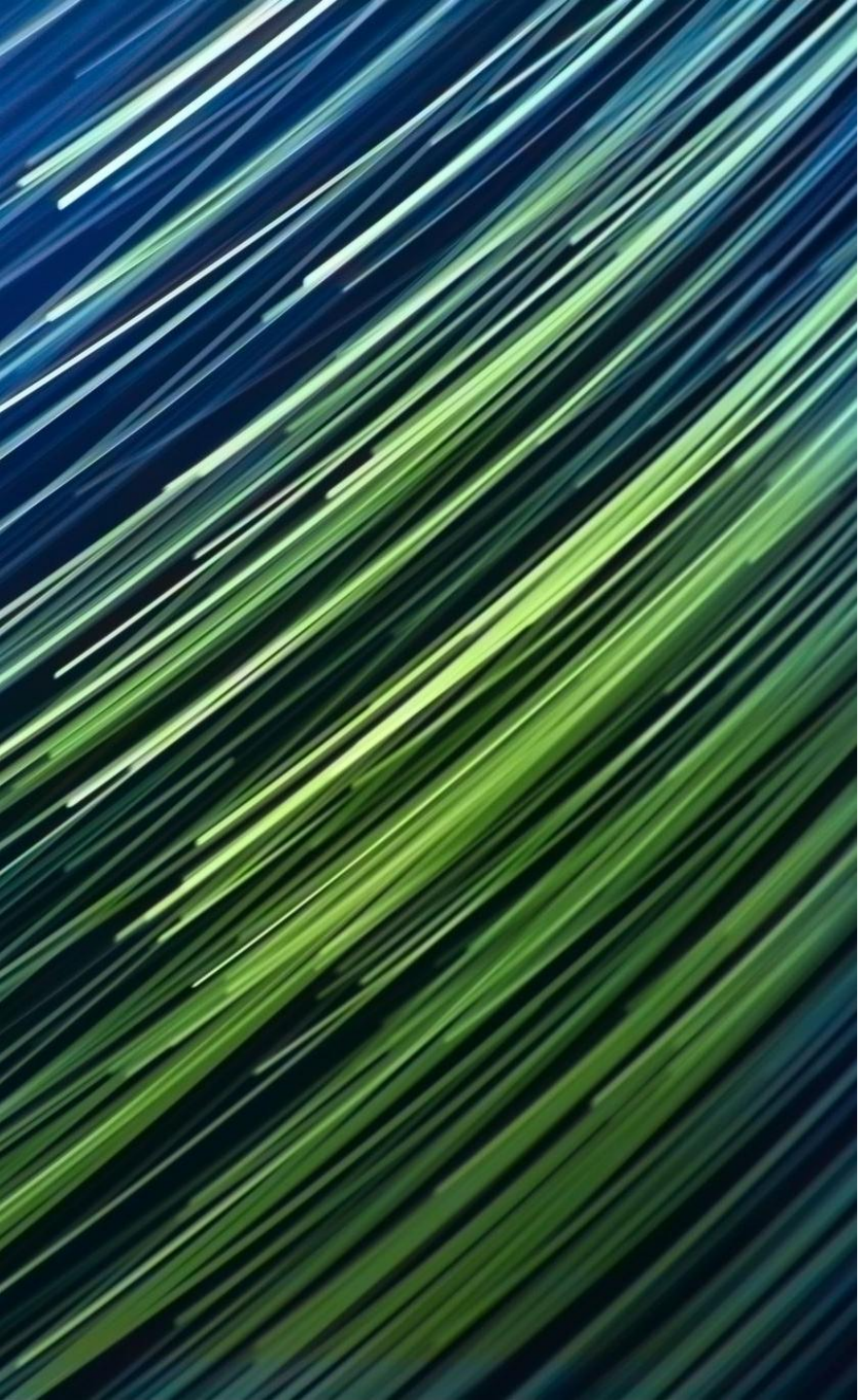
Het resultaat moet doorlopend getoetst worden aan de going concern. Niet alleen bij de oplevering, want bijstellen levert veel gedoe op. En niet bijstellen leidt tot frustratie en ongenoegen op de werkvloer.

Maar hoe ziet een meer **waardegedreven aanpak** er dan uit? Waar moet je opletten en welke middelen zet je waarvoor in? Wanneer voer je het juiste gesprek?









TER INSPIRATIE EN ALS HANDREIKING

SO MANY QUESTIONS!

IK HEB VOOR EEN MEER WAARDEGEDREVEN AANPAK EEN **CHECKLIST** GEMAAKT.

***NOTE TO SELF*:**

EEN CHECKLIST IS GEEN TO-DO LIJST. MET ANDERE WOORDEN: BLIJF NADENKEN OVER WAT WANNEER NODIG IS. IEDER VRAAGSTUK IS ANDERS EN EEN CHECKLIST IS NOOIT LIMITATIEF.

HIERONDER HEB IK DE CHECKLIST OPGENOMEN ALS HANDREIKING EN DAARAAN ZAKEN TOEGEVOEGD MET BETREKKING TOT DE VERMENSELIJKING VAN HET INKOOPTRAJECT, ZIJNDE: VALKUILEN, SUGGESTIES EN EEN ENERGIEBALANS.

De energiebalans

De energiebalans gaat over de dynamiek tussen de opgave, de mens en efficiënte uitvoering. Waarbij efficiëntie niet gaat over zoveel mogelijk doen in een zo kort mogelijk tijdsbestek, maar over het behalen van een zo optimaal mogelijk resultaat met de minste inspanning!

De dynamiek tussen de energiegevers en de energielekken is bepalend voor de mate van persoonlijk welzijn en werkgeluk.

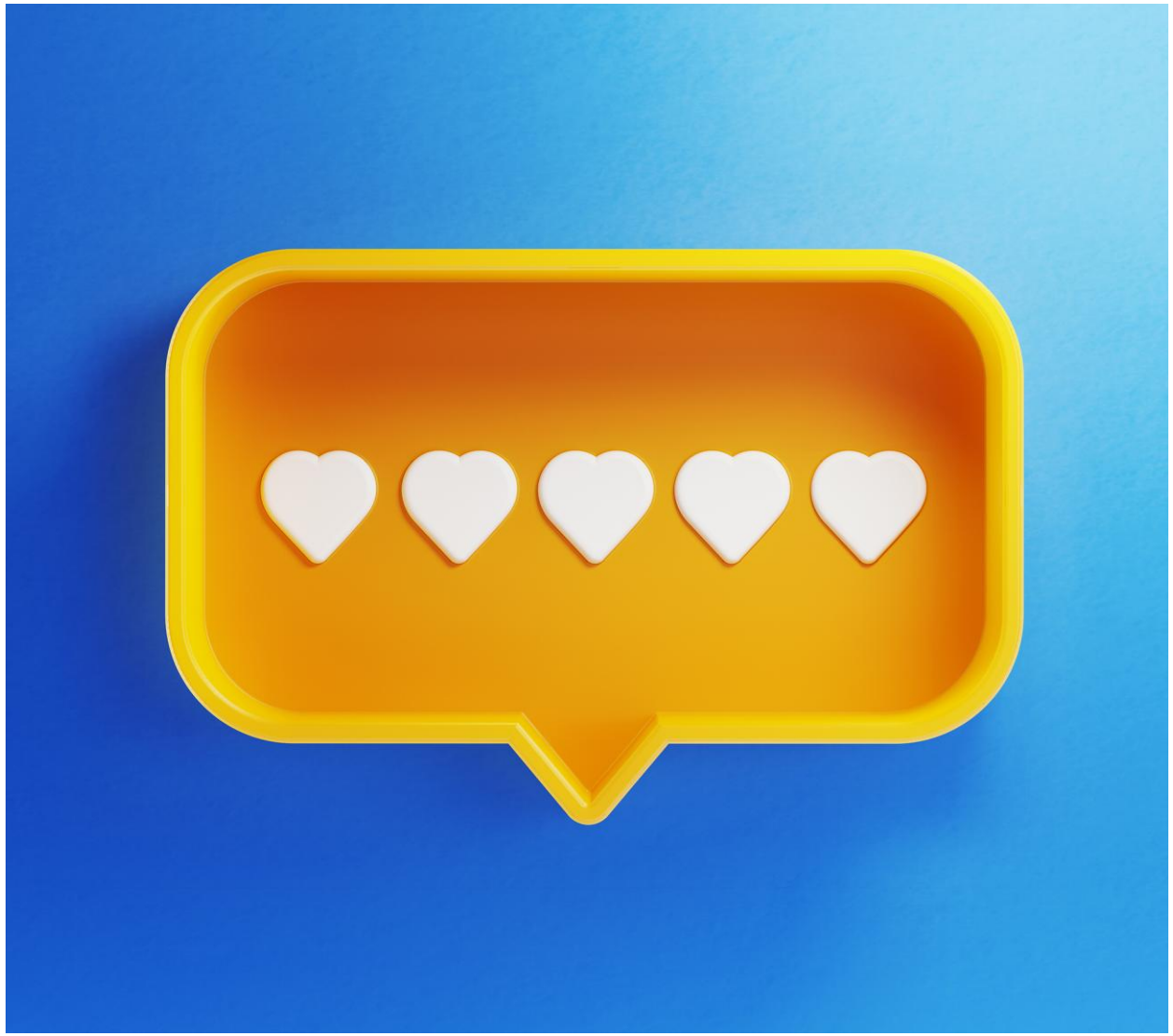
Als je wilt weten wat dit precies voor jou betekent, is er binnen het aanbod van Inkoopheld ook **een innkoopprofiel binnen Inkoop Dynamics** een optie.

Veel succes met het implementeren van deze checklist.

Hartelijke groet,

Maartje Vermeer

Inkoopheld



Checklist voor een waardegedreven inkooptraject

Powered by Maartje Vermeer

Publicatie van enig materiaal is uitsluitend toegestaan na verkregen toestemming, en met naamsvermelding auteur. Op alle werken en producten zijn de algemene voorwaarde van Leverancier: eenmanszaak ‘‘Life Coach Eindhoven’’, tevens handelende onder de handelsnaam ‘‘Inkoopheld’’, gevestigd te Eindhoven onder KvK nr. 74311484, van toepassing.

🤝 Er is een formele Opdrachtgever

Zonder Opdrachtgever is er géén behoefte.

Geen doelstelling is geen richting en geen focus.

Valkuil: Voornaamste valkuil is de aanname doen dat iemand die een inkoopbehoefte heeft of is aangewezen als opdrachtgever ook doorgrondt wat het betekent om opdrachtgever te zijn en wat er in die rol verwacht wordt.

Suggestie: Ga het gesprek aan en onderzoek samen wat precies de inkoopbehoefte is en wat de meest passende manier is om invulling te geven aan de opdracht. Een handige tool die je hierop kunt toepassen is een waarde driehoek geplot met klantwaarde, organisatiewaarde en (maatschappelijke) impact. Dit is een zeer toegankelijk model om vanuit partnership onderbouwd het gesprek te voeren tussen inkoop en de business.

Energiebalans: Zonder heldere opdracht ontstaat er ruis en onzekerheid. Beide voeding voor onrust, onbegrip en demotivatie wat allemaal een belemmerend effect heeft op de samenwerking. Een heldere stip aan de horizon geeft vertrouwen, rust en richting. Wat zorgt voor een betere beslisvorming en dat mensen bereid zijn om verantwoording te nemen.

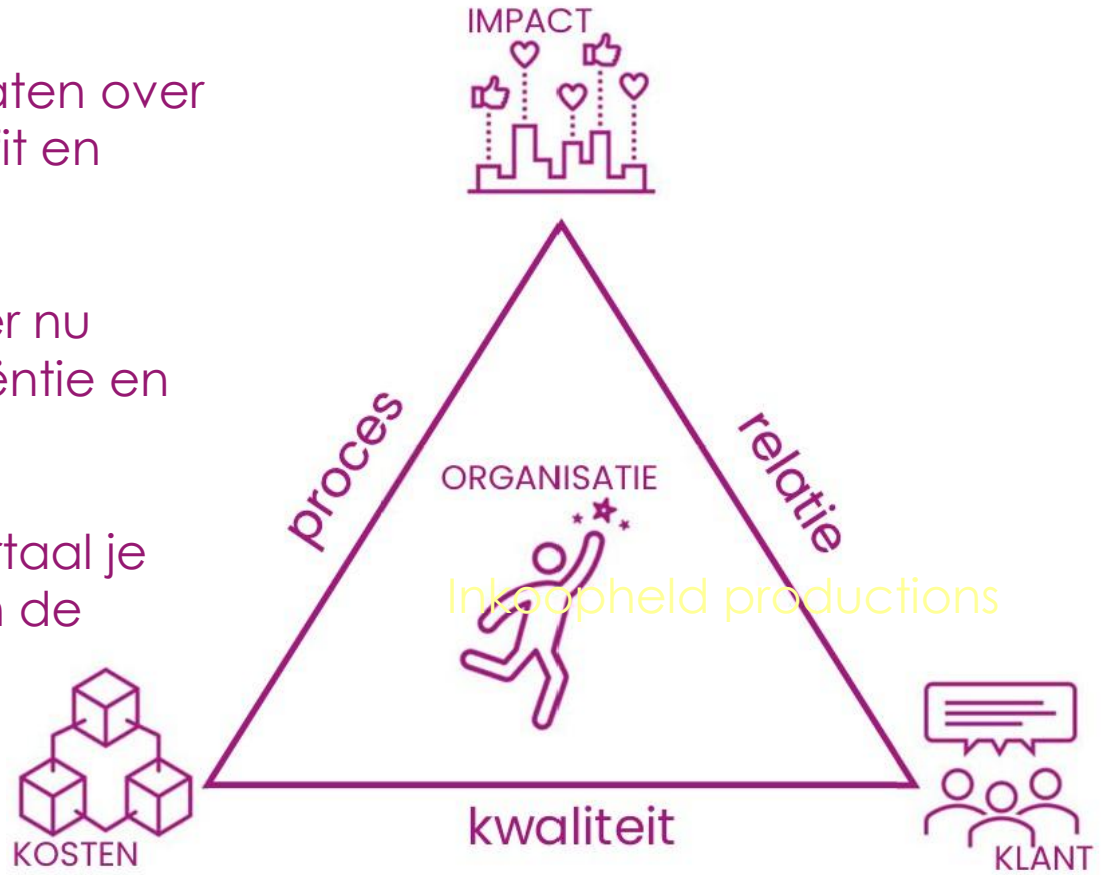
inkoopheld

Triade van Waarde - Inkoopheld

1. **Organisatie + Relatie**: In plaats van te praten over "gunnen", richt je je op een strategische fit en lange-termijn doelen.

2. **Proces**: In plaats van "zo doen we het hier nu eenmaal", praat je over de logica, efficiëntie en de weg naar resultaat.

3. **Kwaliteit**: In plaats van vage beloftes, vertaal je ambities naar meetbare standaarden en de werkelijke behoefte.



Triade van Waarde - Inkoopheld

1. **Persoonlijk**: Individuele drijfveren zoals eerlijkheid, vrijheid, of loyaliteit.

2. **Organisatorisch**: Kernwaarden van een bedrijf, bijvoorbeeld innovatie, duurzaamheid en transparantie.

3. **Maatschappelijk**: Gedeelde waarden binnen een cultuur, zoals



inkoopheld

💰 Er is een formele Budgethouder

Zonder budget kan er geen geld worden uitgegeven.

Valkuil: Iedereen wil inkopen, maar niemand wil geld uitgeven. Aannemen dat er budget gealloceerd is volgens procuratie en er in een later stadium achter komen dat dit niet zo is, leidt tot faalkosten, meerwerk en maverick buying.

Note to self: Dit geldt dus ook voor het alloceren van het benodigde budget binnen Inkoop! Geen adviseur, expert of advocaat bellen zonder budget, inkopers!

Suggestie: Zorg dat het belang direct gekoppeld is aan de klantwaarde, organisatiewaarde en de werkelijke impact. Hiermee ontstaat er direct inzicht in de totale interne en externe kostencyclus en bijbehorende verantwoordelijkheid .

Energiebalans: Het kost een inkoper of contractmanager veel kruim om geld te achterhalen. Facturen die niet betaald worden en van kastje naar de muur gestuurd worden. Leveranciers die in de knel komen, leveringen die on hold komen te staan. Dit zorgt voor onnodig discussie en zet relaties onder druk, met een negatief effect op de kwaliteit van samenwerken en prestaties.

inkoopheld

⚛️ Er is een multidisciplinair Inkooptraject team.

Zonder organisatie brede vertegenwoordiging is er geen waardegedreven inkoop of contract.

Valkuil: Inkopers en contractmanagers zijn doorgaans duizendpoten, zijn nieuwsgierig en hebben een sterk verantwoordelijkheidsgevoel voor het inkooptraject. Heel waardevolle eigenschappen, maar ook een valkuil.

Suggestie: Ga niet zelf inhoudelijk invulling geven aan iets waar anderen de eigenaarschap en expertise op hebben. En laat de verantwoordelijkheid waar die hoort. Borg hiervoor dus binnen het gehele inkoopteam de juiste mensen, continuïteit en beschikbare tijd binnen de uitvoering.

Energiebalans: Het kost een inkoper veel kruim om de verwachtingen te managen, zowel binnen het inkoopteam, de interne organisatie als naar externen. Ieder specialisme kent een eigen dynamiek, cultuur en werkwijze. Hier tijdig de juiste experts op inzetten maakt het mogelijk om succesvol de regie te nemen, wat onnodig ruis en perceptieverschillen vermindert.

inkoopheld

🎭 Er is een heldere rolverdeling

Zonder rolduidelijkheid is niemand ergens verantwoordelijk voor.

Valkuil: Iedereen heeft al een chef. Denk na wat je aan mandaat nodig hebt en dat niet alles zomaar bij een projectteam kan worden ondergebracht.

Suggestie: Zorg dat deelnemers en of het projectteam ook het juiste mandaat meekrijgt om verantwoordelijkheid te pakken. Denk hierbij ook aan **het escalatiemodel**. Dit is echt een vereiste om de mensen die het samen moeten doen lekker te laten werken.

- **Energiebalans**: Bestaande hiërarchie en taakverdeling leggen vaak druk op het goed kunnen deelnemen aan en presteren binnen projecten. Het schaken op verschillende borden, verantwoording moeten afleggen aan een collega omdat die opeens projectleider is of aan een externe is op zichzelf al een wezenlijke wijziging in het werk. Alle nieuw en verandering kost mensen tijd, capaciteit en energie. Wat in eerste instantie weerstand oplevert. Heb hier aandacht voor en investeer in ***het cultiveren van begrip voor verschillende waardesystemen en onderlinge vertrouwen*** binnen het projectteam wat zorgt voor collegiaal verwantschap

inkoopheld

📢 Er is een sterk communicatieplan

Zonder communicatieplan geen samenhang, geen draagvlak en geen orde.

Valkuil: Een e-mail van 3 A4-tjes de wereld insturen met de vermelding van een nieuwe samenwerking, een nieuw contract of gewijzigde aanpak is geen communicatie. Denken dat mensen dit ook serieus gaan lezen, is niet reëel.

Suggestie: Voor een succesvolle inkoopstrategie is zichtbaarheid een must. Dus blijf niet hangen in de luwte van je laptop, maar ga in samenwerking met je collega's van Communicatie aan de slag. Denk aan een inkoop roadshow, zet creatieve nieuwsberichten op intranet, organiseer interactieve workshops of periodieke bijeenkomsten waar men zich voor kan aanmelden.

Energiebalans: Een sterke communicatie zorgt voor verbinding, begrip en draagvlak. Een communicatieplan helpt om op georganiseerde wijze buitenstaanders, zoals andere collega's, leveranciers of andere stakeholders laagdrempelig aan te haken en mee te nemen in je plannen.

'Zorg voor medereizigers op de inkoopavonturen van de Lonely Buyer en de Kinship Contractmanager.'

Publicatie van enig materiaal is uitsluitend toegestaan na verkregen toestemming, en met naamsvermelding auteur. Op alle werken en producten zijn de algemene voorwaarde van Leverancier: eenmanszaak "Life Coach Eindhoven", tevens handelende onder de handelsnaam "Inkoopheld", gevestigd te Eindhoven onder KvK nr. 74311484, van toepassing.

inkoopheld



Over de auteur van deze white paper:

Maartje Vermeer heeft ruim 17 jaar ervaring binnen het inkoopvak. Haar expertise ligt op het duurzaam ontwikkelen en ontplooien van People Skills, met als missie het radicaal terugbrengen van menselijke maat in inkoop.

Onder de vlag van Inkoopheld coacht en begeleidt Maartje inkoopprofessionals bij het ontwikkelen van houding en gedrag binnen het inkoopspeelveld vanuit sociale verbinding.

Meer weten? Neem contact op via email maartje@inkoopheld.nl.

Publicatie van enig materiaal is uitsluitend toegestaan na verkregen toestemming, en met naamsvermelding auteur. Op alle werken en producten zijn de algemene voorwaarde van Leverancier: eenmanszaak "Life Coach Eindhoven", tevens handelende onder de handelsnaam "Inkoopheld", gevestigd te Eindhoven onder KvK nr. 74311484, van toepassing.