



**GERCO RIETVELD**

# Om in de stemming te komen



Als je inkoop wilt veranderen moet je de inkopers vervangen

Inkopers zijn één brok testosteron

Inkopers willen lagere prijzen, koste wat het kost

Veel CPO's zitten in een doodlopende baan

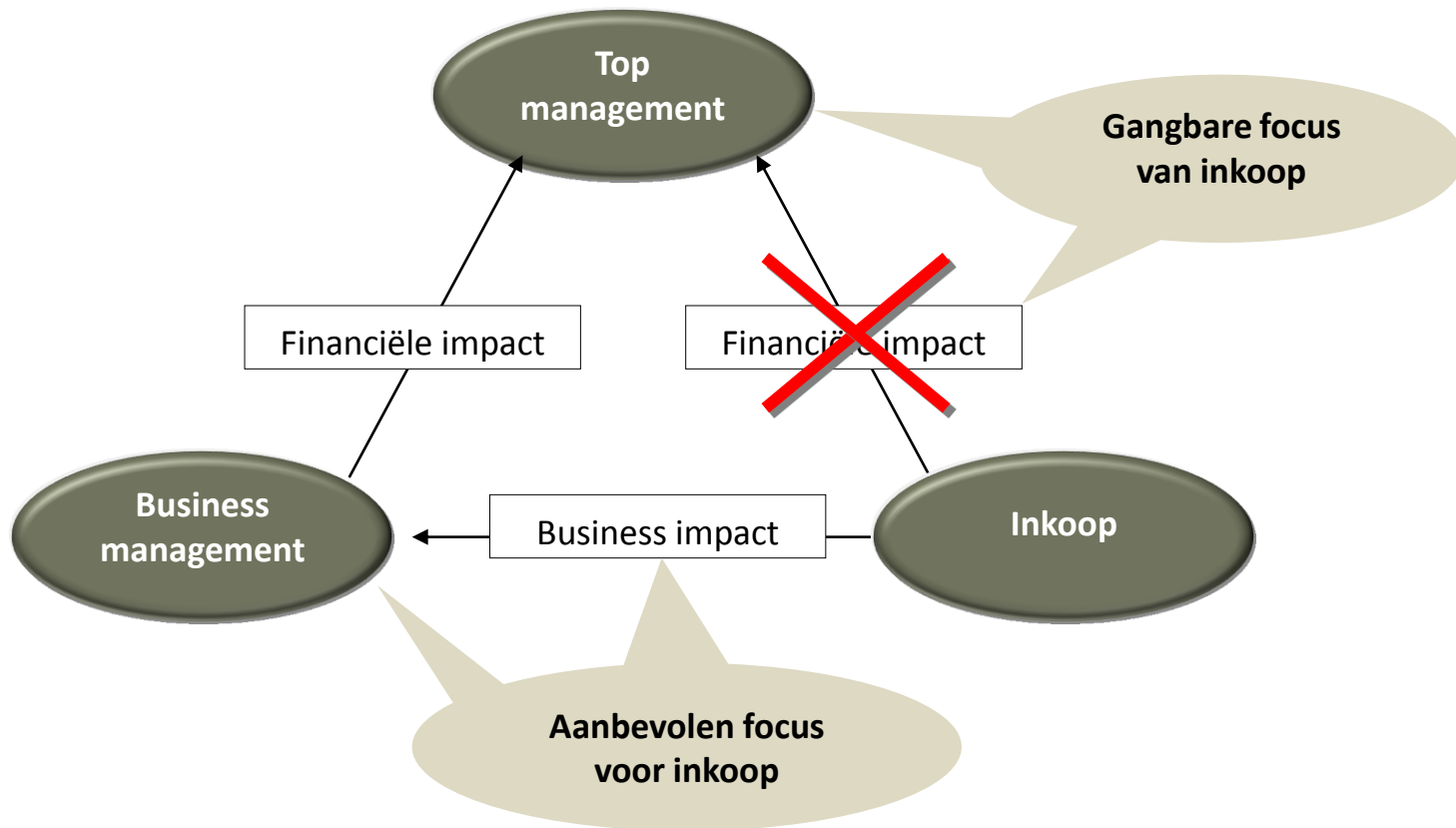
Inkoop is zijn uiterste houdbaarheidsdatum voorbij

In het gunstigste geval brengt inkoop de eigen organisatie geen schade toe

**GERCO RIETVELD**

strategist

# Het nieuwe paradigma



**GERCO RIETVELD**

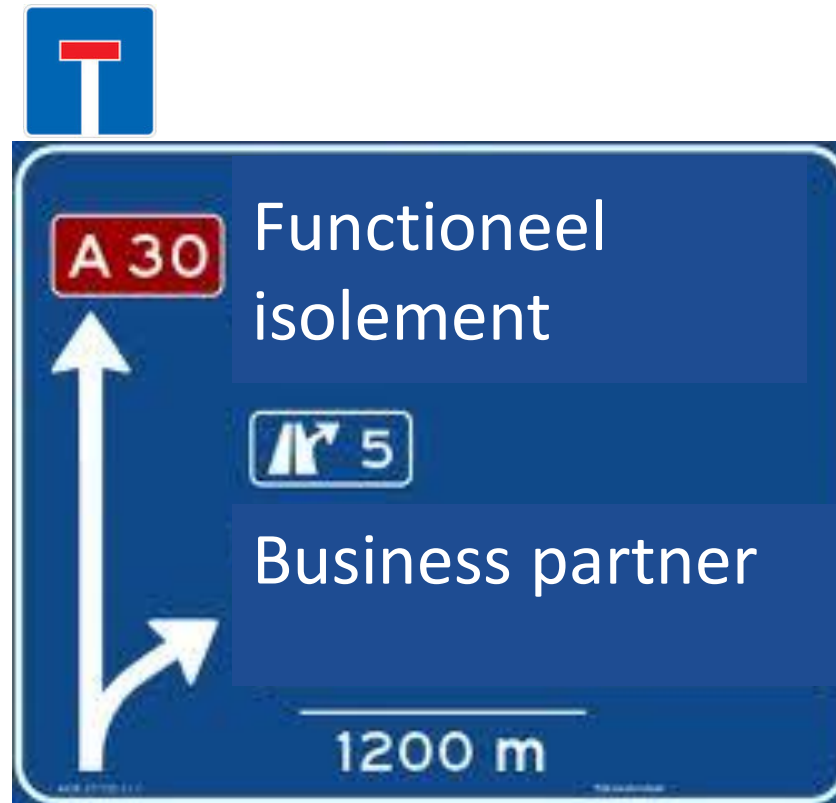
# Afleren

- Verkopen van inkoop
- Door rood rijden
- Kosten besparen
- Vak van instrumentenmaker
- Nieuwe leverancier selecteren

# Aanleren

- Stel concurrentie op kwaliteit
- Prestatie-inkoop
- Leg het vraagstuk aan de markt voor, niet de zelf bedachte oplossing
- Begrijp wat de organisatie succesvol maakt
- Zet client facing leveranciers strategisch in

# Gewoon rechtdoor? Of slaat u een nieuwe richting in?



**GERCO RIETVELD**

strategist

# Meer wetenswaardigheden in



Managementboek  
van het Jaar 2010



**GERCO RIETVELD**  
Brauwerings 4  
8336 KK Baars  
Tel. 06-51348208  
Email [gerco@gercorietveld.nl](mailto:gerco@gercorietveld.nl)  
[www.gercorietveld.nl](http://www.gercorietveld.nl)

**GERCO RIETVELD**

strategist