

Aanbesteden • Inkoopadvies • Contractmanagement • Inkoopprofessionals • Marktplaatsen

## Hoe volwassen is uw inkooporganisatie in de keten?

Ken de keten – Ken jezelf

Nikki Bruggeling & Remco Kramers  
*Nevi Inkoopdag, 24 juni 2014*

- Hoe volwassen is uw inkooporganisatie?

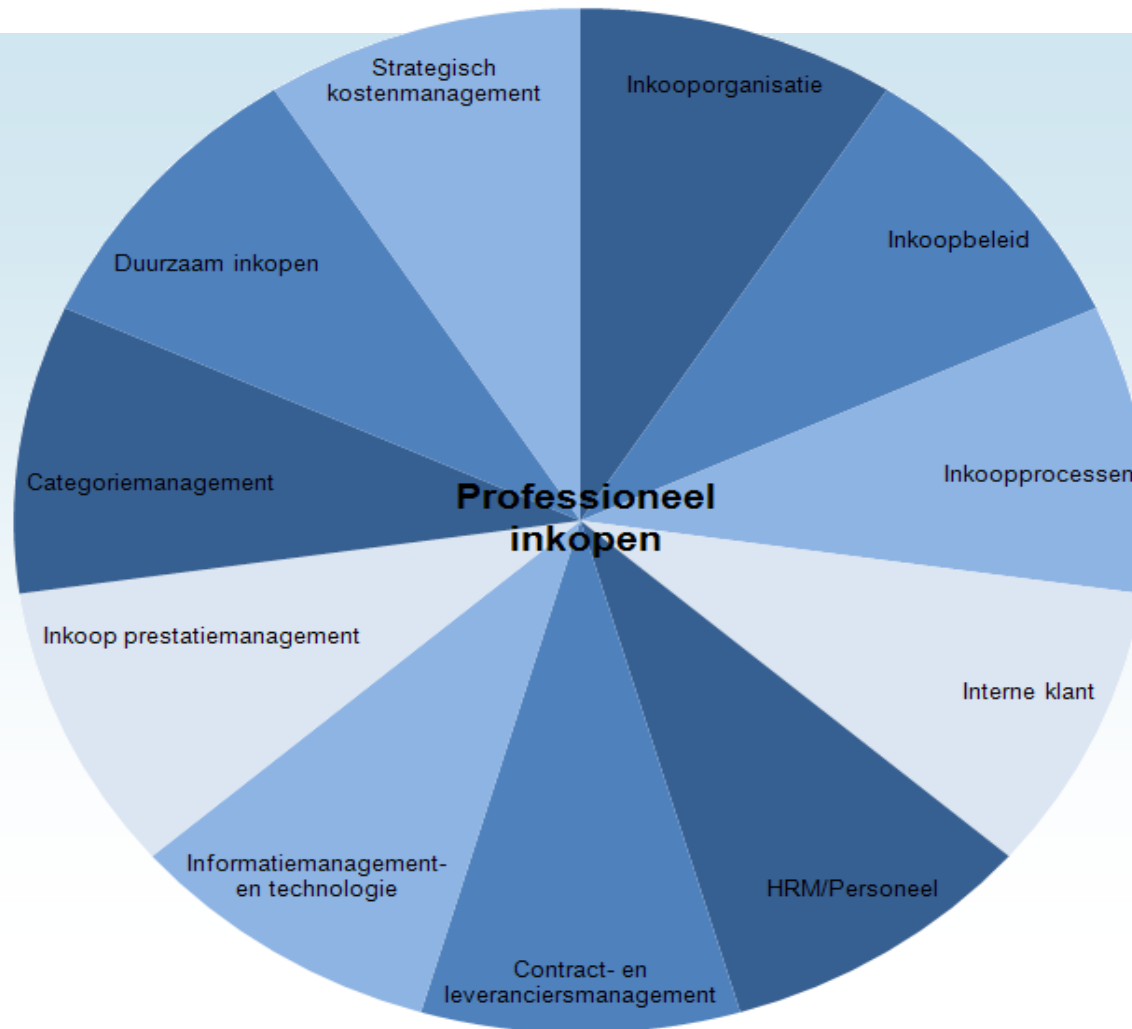
*'Knowing yourself is the beginning of all wisdom' (Aristotle)*

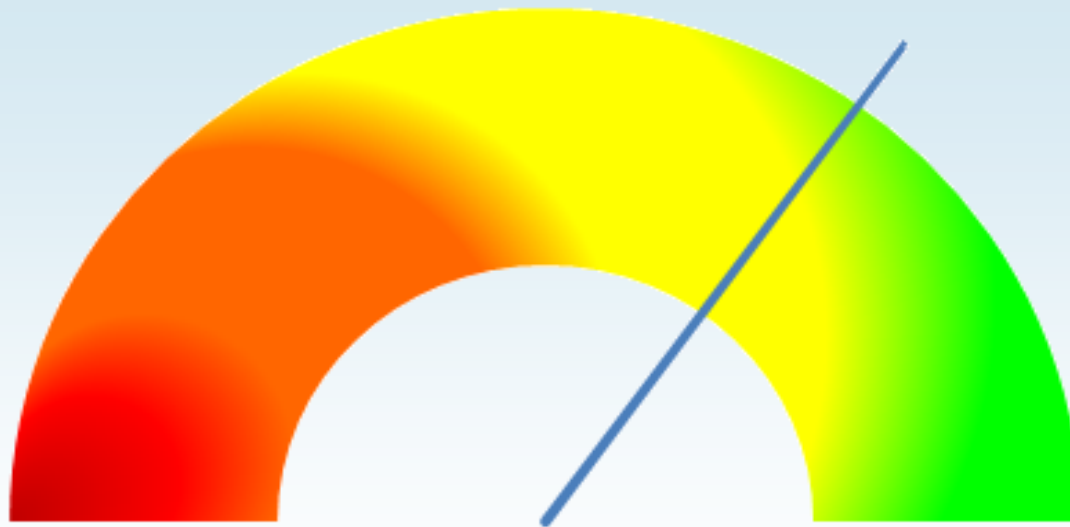


- Inkoop en contractmanagement
- Publieke en private sector
- Verschillende kennisgebieden, o.a.: ICT, Inkoop facilitair en inkoopprofessionalisering, Best Value Procurement, Sociale domein.
- Strategische, tactische en operationele inkoop
- Stages & productontwikkeling

*Inkoopvolwassenheid is noodzakelijk om de juiste toegevoegde waarde te leveren aan het primaire proces van organisaties.*

# Het NIC ZIP-model





# Ken jezelf – de zelfscan



- **Wat is de positie van inkoop binnen uw organisatie?**
- Er is binnen de organisatie niets georganiseerd op het gebied van inkoop, oftewel er is geen coördinerende of uitvoerende inkooporganisatie, oftewel er is binnen de organisatie niemand verantwoordelijk voor inkoop.
- Inkoop is voorzien van een inkoopbeleid (kaders), waarin vermeld staat wanneer inkoop ingeschakeld dient te worden. Dit is bekend is bij de medewerkers van de organisatie.
- Medewerkers en organisatieonderdelen schakelen inkoop in voor de zaken waar inkoop bij betrokken dient te zijn (dit dient beschreven te zijn in het inkoopbeleid/kaders). Inkoop kan binnen de organisatie gezien worden als gelijkwaardige gesprekspartner.
- Medewerkers en organisatieonderdelen schakelen inkoop vanzelfsprekend in voor de zaken waar inkoop bij betrokken dient te zijn (dit dient beschreven te zijn in het inkoopbeleid/kaders). De toegevoegde waarde van inkoop wordt ingezien. Inkoop kan binnen de organisatie gezien worden als gelijkwaardige gesprekspartner.

- **Is er sprake van samenwerking met leveranciers, ketenpartners of andere organisaties?**
  - Er is geen sprake van samenwerkingsverbanden.
  - Er zijn een aantal samenwerkingsverbanden of er wordt nagedacht over samenwerkingsverbanden.
  - Er zijn een aantal samenwerkingsverbanden of er wordt nagedacht over samenwerkingsverbanden.
  - Er zijn samenwerkingsverbanden en ze worden samen met de partner geëvalueerd en geoptimaliseerd.



- **Waaruit blijkt dat uw inkoopbeleid (kaders) wordt toegepast?**
  - Niet van toepassing (indien er geen inkoopbeleid (kaders) is) of er in 0-10% van de gevallen niets is waaruit blijkt dat het inkoopbeleid (kaders) wordt toegepast.
  - Uit documenten blijkt dat in een beperkt aantal gevallen (10-40%) het inkoopbeleid (kaders) wordt toegepast.
  - Uit documenten blijkt dat in de meeste gevallen (40-80%) het inkoopbeleid (kaders) wordt toegepast.
  - Uit documenten blijkt dat in (bijna) alle gevallen (80-100%) het inkoopbeleid (kaders) wordt toegepast.

- **Waar zijn uw inkoopprocessen op gericht?**
- De inkoopprocessen zijn gericht op het zekerstellen van de levering van producten en diensten.
- De inkoopprocessen zijn naast het zekerstellen van de levering gericht op het verkrijgen van de laagste prijs.
- De inkoopprocessen zijn naast het zekerstellen van de levering gericht op de prijs-kwaliteit verhouding.
- De inkoopprocessen zijn naast het zekerstellen van de levering gericht op een lange termijn relatie/samenwerking met (strategische) leveranciers en de juiste prijs-kwaliteit verhouding.

- **In hoeverre wordt er een klanttevredenheidsonderzoek gehouden onder uw interne klant?**
  - Er wordt geen klanttevredenheidsonderzoek gehouden onder de interne klant.
  - Er wordt minimaal één keer per twee jaar een klanttevredenheidsonderzoek gehouden onder de interne klant maar er wordt weinig/niets gedaan met de resultaten of het staat op de agenda om dit komend jaar te gaan doen.
  - Er wordt minimaal één keer per twee jaar een klanttevredenheidsonderzoek gehouden onder de interne klant en de resultaten worden gebruikt om verbetervoorstellen op te stellen.
  - Er wordt minimaal één keer per jaar een klanttevredenheidsonderzoek gehouden onder de interne klant en de resultaten worden gebruikt om verbetervoorstellen op te stellen.

- **Waarop worden uw inkoopmedewerkers beoordeeld?**
  - De inkoopmedewerkers worden beoordeeld op individuele doelstellingen.
  - De inkoopmedewerkers worden beoordeeld op individuele- en inkoopdoelstellingen.
  - De inkoopmedewerkers worden beoordeeld op basis van individuele vaardigheden, functieprofielen en inkoopdoelstellingen. Een eventueel beloningssysteem is gerelateerd aan de individuele doelstellingen.
  - De inkoopmedewerkers worden beoordeeld op basis van persoonlijke ontwikkelplannen en inkoopdoelstellingen. Een eventueel beloningssysteem is gerelateerd aan de prestaties van inkoop.

- **Hoe worden uw contracten gemanaged?**
  - Er is geen sprake van contractbeheer of de contracten zijn niet centraal te raadplegen.
  - Contracten zijn centraal (fysiek en/of digitaal) bewaard. Ordening vindt plaats op leveranciers en (af)looptijd. Er wordt alleen actie ondernomen wanneer de impact op bedrijfsvoering groot is.
  - Ordening vindt plaats op leverancier, product of dienst, financiële waarde en (af)looptijd. Contracten worden bewaakt en er wordt gestuurd op verbetering van contractmanagement.
  - Er is een methodiek om op inhoud contracten te managen. Aan de hand hiervan worden rapportages opgesteld die gebruikt worden om de prestaties in kaart te brengen en te verbeteren. Taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden op het gebied van contractmanagement zijn binnen de organisatie belegd.

- **In hoeverre worden de prestaties van de leveranciers gemeten en wordt hierop gestuurd?**
  - Er zijn geen KPI's afgesproken in het contract of de afgesproken KPI's zijn niet SMART.
  - De in het contract afgesproken KPI's zijn SMART, maar worden niet gemeten.
  - De in het contract afgesproken KPI's zijn SMART en worden gemeten, maar de leveranciers worden niet aangesproken op het resultaat.
  - De in het contract afgesproken KPI's zijn SMART, worden gemeten en leveranciers worden aangesproken op het resultaat. Eventueel belonen/sanctioneren is afgesproken.

- **Waar is de relatie met uw strategische leveranciers op gericht?**
  - Er worden geen strategische leveranciers onderscheiden of er worden geen relaties met de strategische leveranciers onderhouden.
  - De relatie met de leverancier is gericht op de laagste prijs.
  - De relatie met de leveranciers is gericht op de prijs-kwaliteit verhouding.
  - De relatie met de leveranciers is gericht op samenwerking en productontwikkeling en innovatie.

- **In hoeverre wordt er binnen inkoop gebruik gemaakt van digitale systemen die het inkoopproces ondersteunen?**
  - Er wordt geen gebruik gemaakt van een digitaal systeem wat het inkoopproces ondersteunt.
  - Er wordt gebruik gemaakt van een digitaal systeem wat het onderdeel 'bestellen' van het inkoopproces ondersteunt.
  - Er wordt gebruik gemaakt van een digitaal systeem wat naast het onderdeel 'bestellen' ook het tactische inkoopproces ondersteunt.
  - Er wordt gebruik gemaakt van een digitaal systeem wat het gehele inkoopproces ondersteunt. Zowel de bestelfunctie, het tactische inkoopproces en contractmanagement. Het systeem draagt op een positieve manier bij aan het verloop en de uitkomst van het inkoopproces.



- **In hoeverre worden uw inkoopresultaten gemeten?**
  - Er zijn geen of basis KPI's opgesteld voor inkoop.
  - Er zijn KPI's opgesteld voor inkoop en er worden (zelf) beoordelingen uitgevoerd om te kijken of de KPI's behaald zijn.
  - De KPI's voor inkoop zijn SMART, afgestemd op het inkoopbeleid (kaders) en de organisatiedoelstellingen en worden gemeten aan de hand van (zelf) beoordelingen.
  - De KPI's voor inkoop zijn SMART, afgestemd op het inkoopbeleid (kaders) en de organisatiedoelstellingen en worden periodiek gemeten via managementrapportages.

- **Waar zijn uw categoriestrategieën op gebaseerd?**
  - Niet van toepassing (indien er geen onderscheid wordt gemaakt naar verschillende categorieën) of de categorieën zijn niet voorzien van een strategie.
  - De categoriestrategieën zijn gebaseerd op intern gedefinieerde eisen of de leveranciersmarkt.
  - De categoriestrategieën zijn gebaseerd op zowel de intern gedefinieerde eisen als de leveranciersmarkt. Er vindt een evaluatie van de categoriestrategieën plaats.
  - De categoriestrategieën zijn naast de interne en externe eisen gebaseerd op technologieontwikkelingsplannen en is in lijn met het organisatie- en inkoopbeleid (kaders) en er vindt een evaluatie van de categoriestrategieën plaats.

- **Is duurzaam inkopen meegenomen in uw inkoopbeleid/kaders?**
  - Nee, duurzaam inkopen is niet meegenomen in het inkoopbeleid (kaders).
  - Duurzaam inkopen staat duidelijk vermeld in het inkoopbeleid (kaders).
  - Duurzaam inkopen staat duidelijk vermeld in het inkoopbeleid (kaders) en er zijn procedures opgesteld wat betreft duurzaam inkopen.
  - Duurzaam inkopen staat duidelijk vermeld in het inkoopbeleid (kaders), de procedures worden nageleefd en de doelstellingen behaald.

- **In hoeverre wordt er bij uw inkopen rekening gehouden met strategische kostenmanagement? (indien dit mogelijk is)**
  - Er wordt geen gebruik gemaakt van strategisch kostenmanagement.
  - Inkopen worden gedaan op basis van de aanschafprijs en het bijbehorende onderhoud.
  - Inkopen worden gedaan op basis van alle interne of externe kosten.
  - Inkopen worden gedaan op basis van de gehele levensduur en alle interne en externe kosten.

# Ken jezelf – de zelfscan

- Vragen en scores



Zwolle | Den Haag | Eindhoven | Den Dolder | Amsterdam

[www.hetnic.nl](http://www.hetnic.nl) 038 456 34 56