



LEER HOE INKOOP STRATEGISCHE MEERWAARDE BIEDT

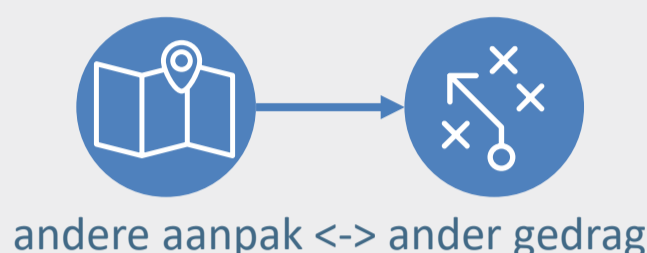
discussieleider:
Jordie van Berkel-Schoonen
F-Fort

Vooroordelen over inkoop vanuit business- en verkooperspectief



7 inzichten

1 Doorgrond de organisatiedoelstellingen



3 Ken uw cijfers en maak ze transparent en betekenisvol in relatie tot het waardeperspectief van uw organisatie

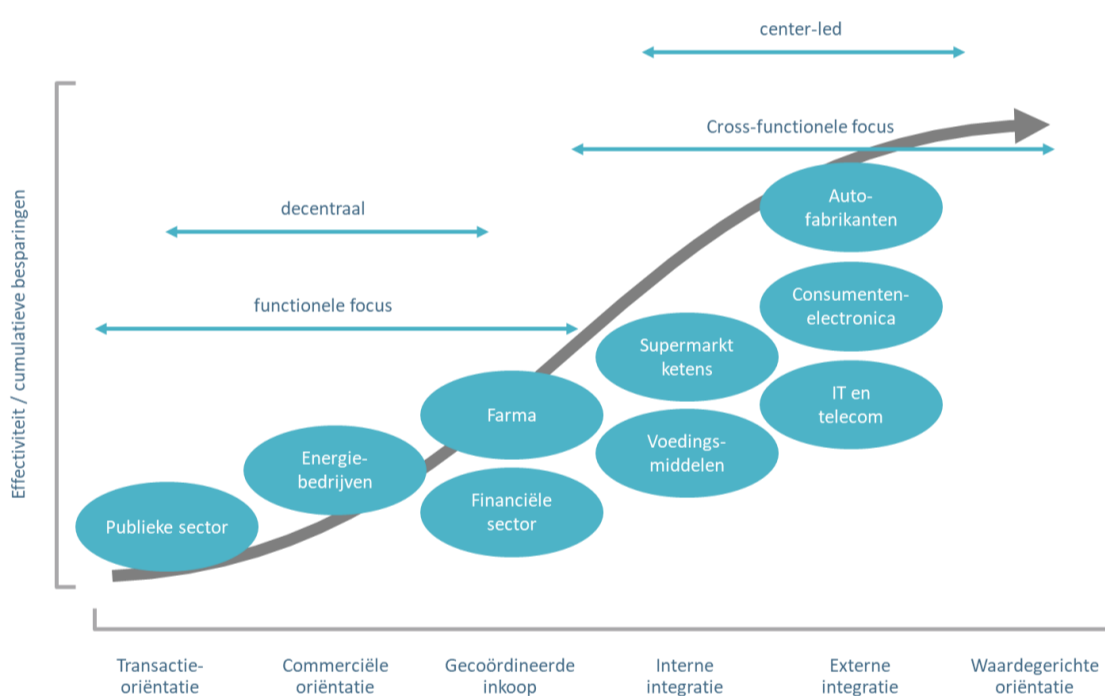


2 Begin met de vraag welke rol u zelf ziet voor uw positie als inkoop



4 Ben realistisch

Professionalisering van inkoop is een transitie die een lange adem nodig heeft



Transitiemanagement



5 De kracht van mensen

Het vinden en behouden van voldoende en kwalitatief goed personeel wordt één van de grootste uitdagingen

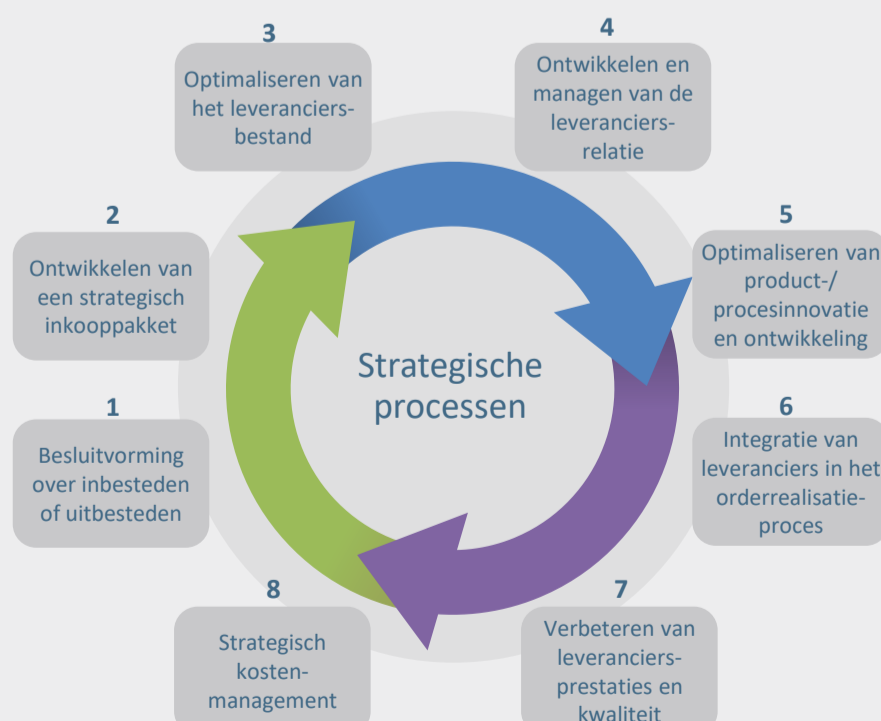
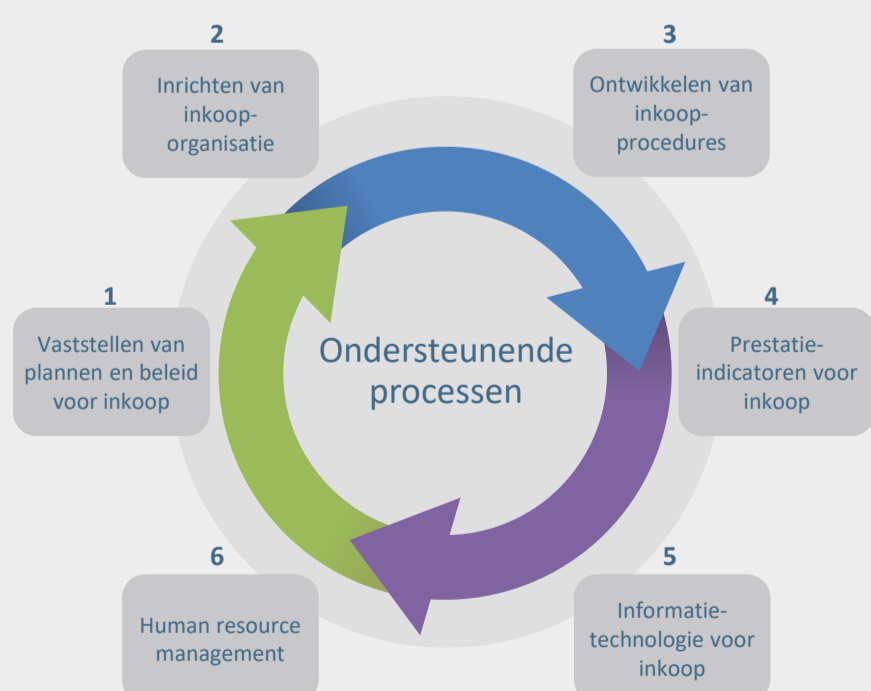
50% op persoonlijk leiderschap, 30% veranderaanpak, 20% focus

6 Ontsluit ketens

- Werk met tweezijdige en/of gezamenlijke KPI's
- Zorg voor flexibele contracten met ontwikkelpotentie
- Richt inkoopstrategie op ontsluiten van expertise

door ketensamenwerking kun je doelstellingen beter behalen

7 Ga in dialoog over de juiste onderwerpen met directie en bestuur



REEF deelt kennis



- Andere competenties, vaardigheden en kennis zijn een must: flexibel, creatief, resultaatgericht, verbindend
- Maak middels data de toegevoegde waarde inzichtelijk
- Zorg dat je beweging intern bij organisaties op gang brengt en onderlinge verbinding maakt



- Vergeet niet de kleine successen te vieren
- Geef niet te snel op: lange adem
- Focus in eerste instantie niet meteen op de positionering (dat komt op een later moment)