



Alleen ga je sneller, samen kom je verder!

NEVI Contractmanagementdag
12 maart 2015

Janine Rademakers
Maurice van Helden

Even voorstellen



Maurice van Helden

Rabobank

Senior Purchasing Consultant Cards & Payments

NEVI – Docent / Ontwikkelaar

Vakopleiding Contract & Leveranciersmanagement

Kostenmanagement

Onderhandelen

Kennismaking



Rabobank

Janine Rademakers – Rabobank



2015: Delivery Manager HR, IT Nederland

2011-2015: Contract- en leveranciersmanagement, Rabobank, Operations, Betalen & Sparen:

- Inrichten leveranciersmanagement B&S
- Professionaliseren & Optimaliseren
- start Strategisch Leveranciersmanagement

2014- 2015: Gastdocent NEVI, Vakopleiding Contract & Leveranciersmanagement





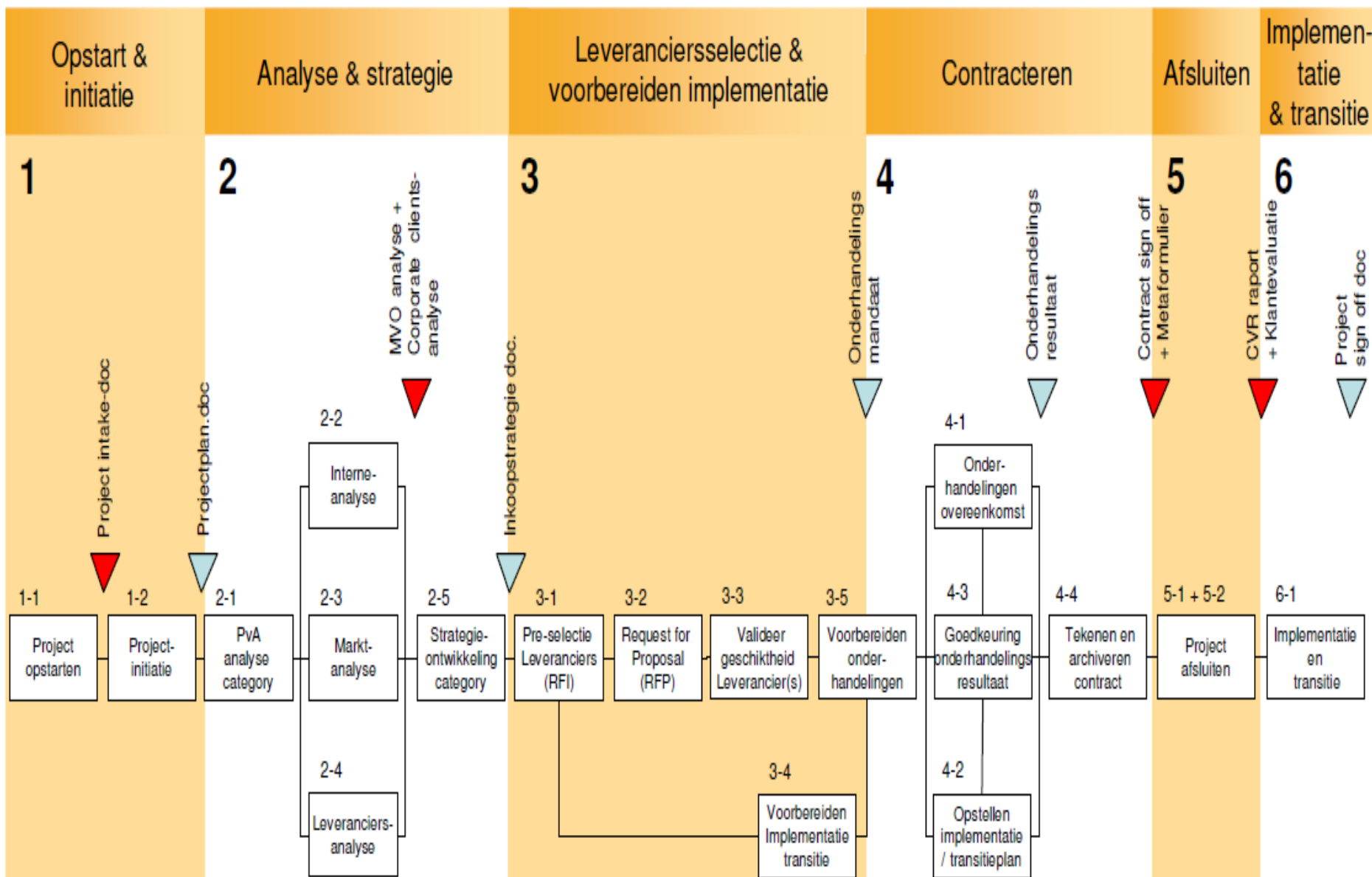
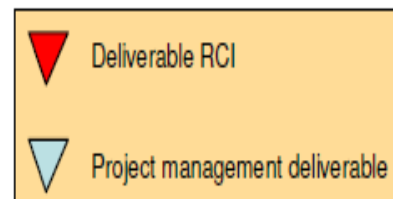
Rabobank

‘Wanneer inkoop er niet voor zorgt dat iemand de contracten goed managet kunnen we net zo goed stoppen met inkopen’

(Gerco Rietveld)

Rabobank Sourcing Methodologie (RSM)

versie 1.7 december 2008



Wie doet wat?



Overlappend: bij start, implementatie, realisatie en einde



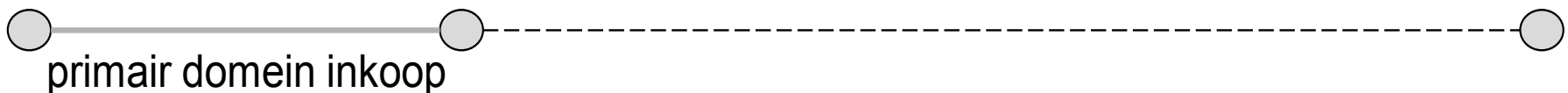
‘Finding the value’ **‘Getting what is agreed’** **‘Improving what you already have’**

inkoopstrategie,
specificeren, selecteren
en contracteren
inclusief KPI's voor
prestatie meting

implementeren
nieuwe leverancier
in organisatie en
(eventueel) uifaseren
vorige leverancier

zorgen voor
consistente
prestaties leverancier
of ontwikkeling
leverancier

er voor zorgen dat
leverancier blijft
leveren
overdracht van
kennis/personeel





Rabobank

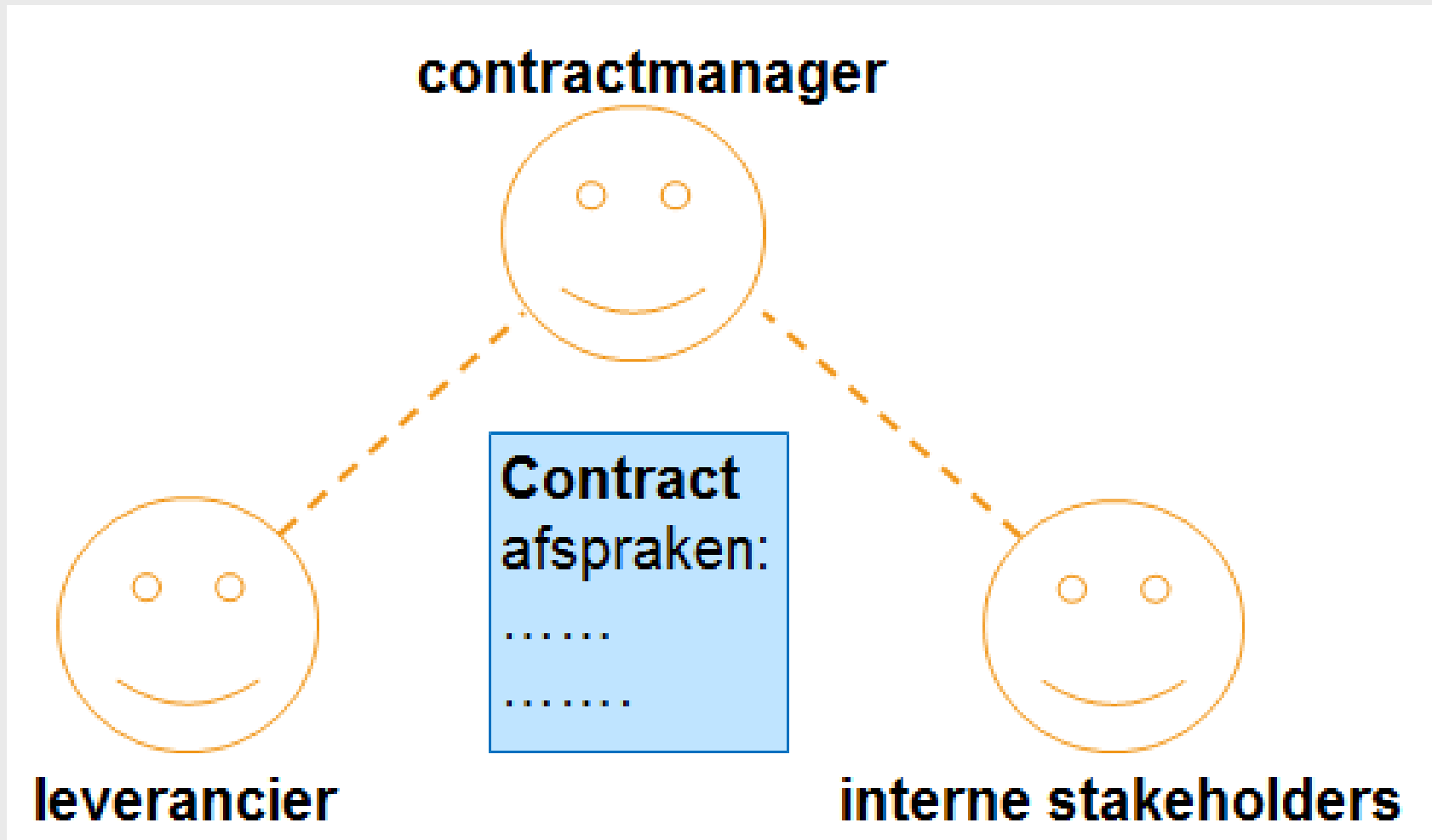
Wanneer men er niet voor zorgt dat naast de contracten ook iemand de contacten goed managet, kunnen we ook net zo goed stoppen met inkopen.

(Maurice en Janine)

Contractmanager als spin in het web

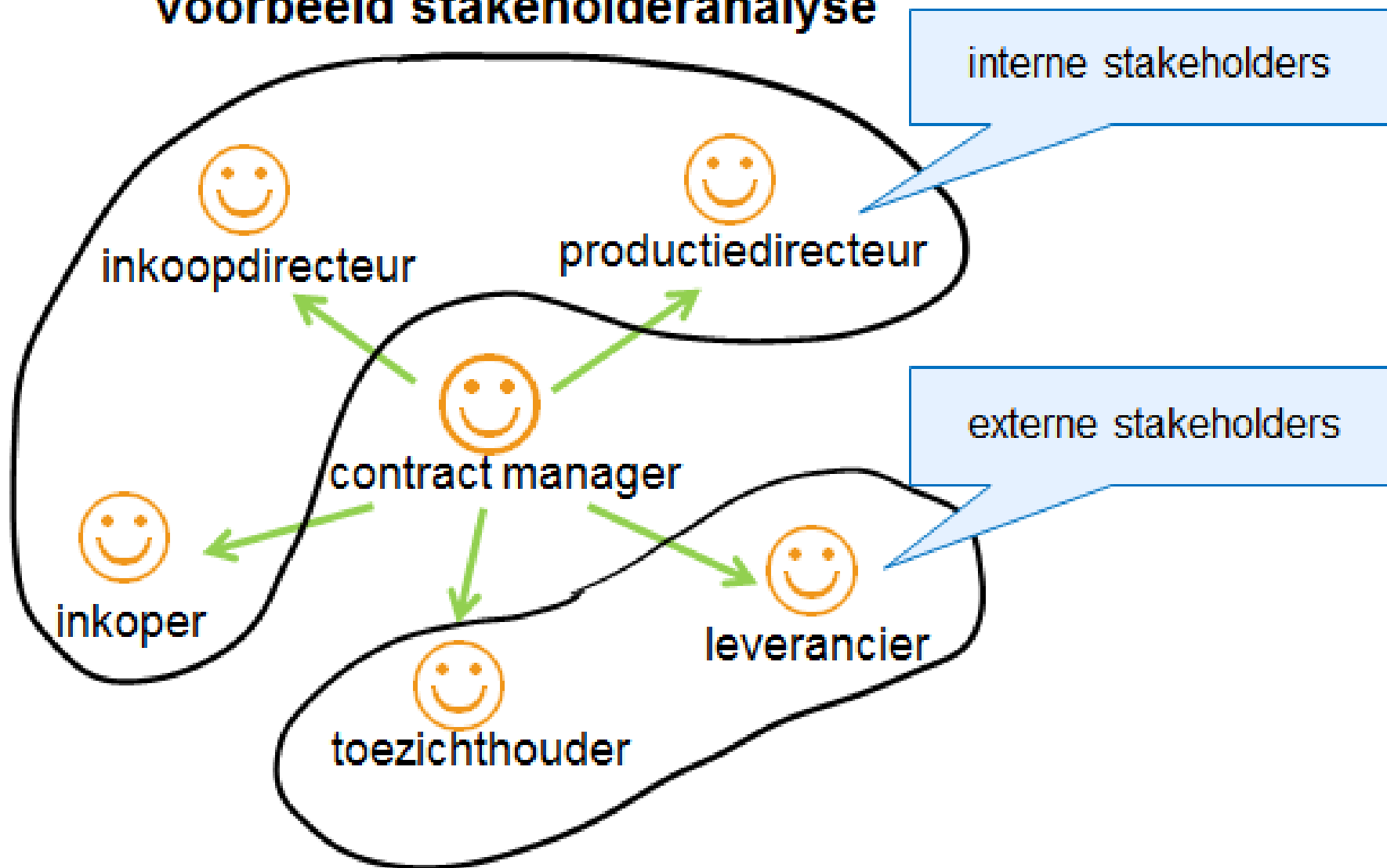


Rabobank



Wie zijn de stakeholders?

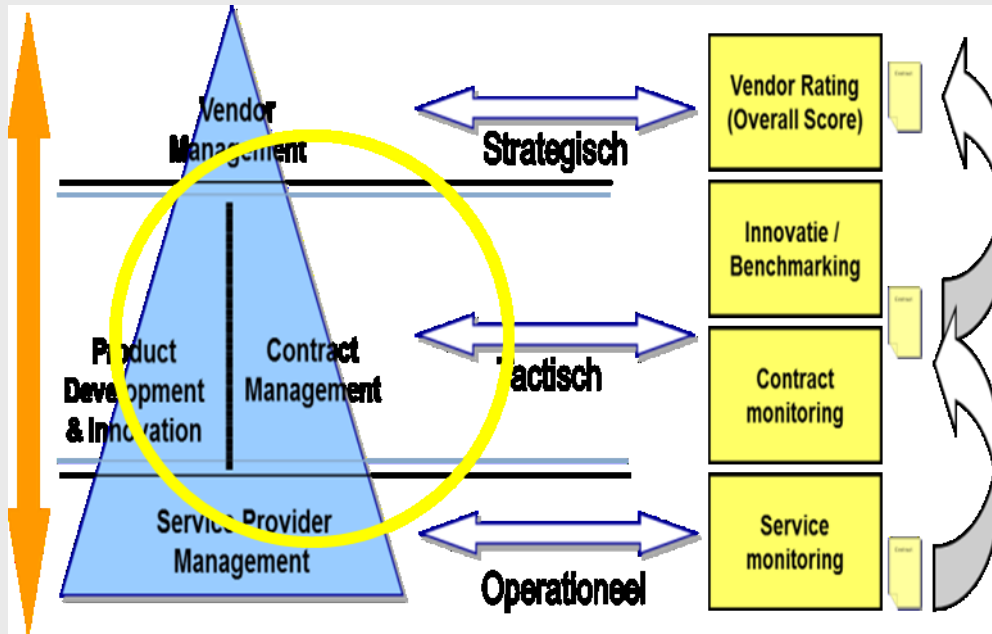
voorbeeld stakeholderanalyse



Inrichting Governance



CM heeft een regierol in de samenwerking en brengt de verschillende stakeholders bij elkaar.



Performance door samenwerking



Samenwerking



Performance?

Deel best practices:

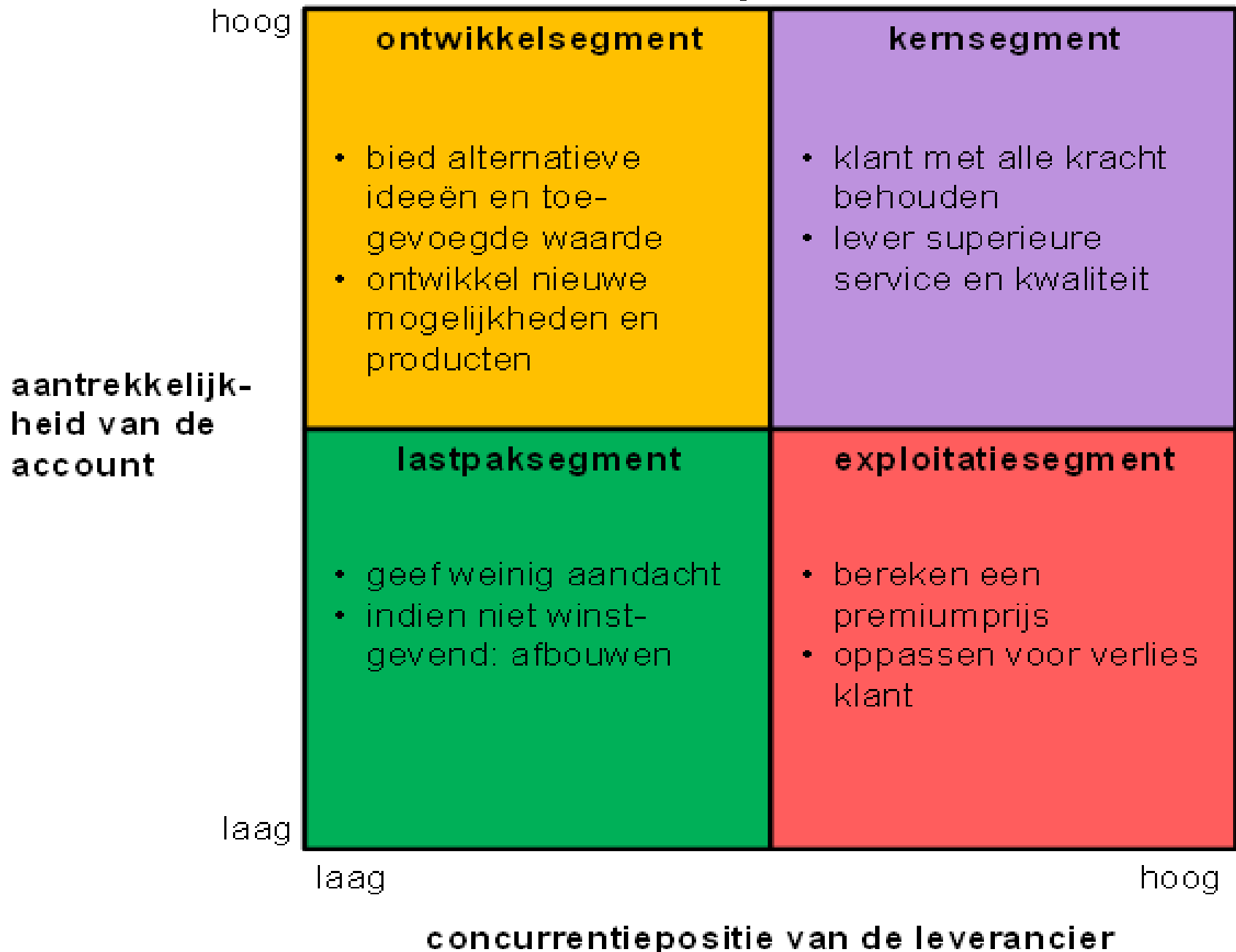


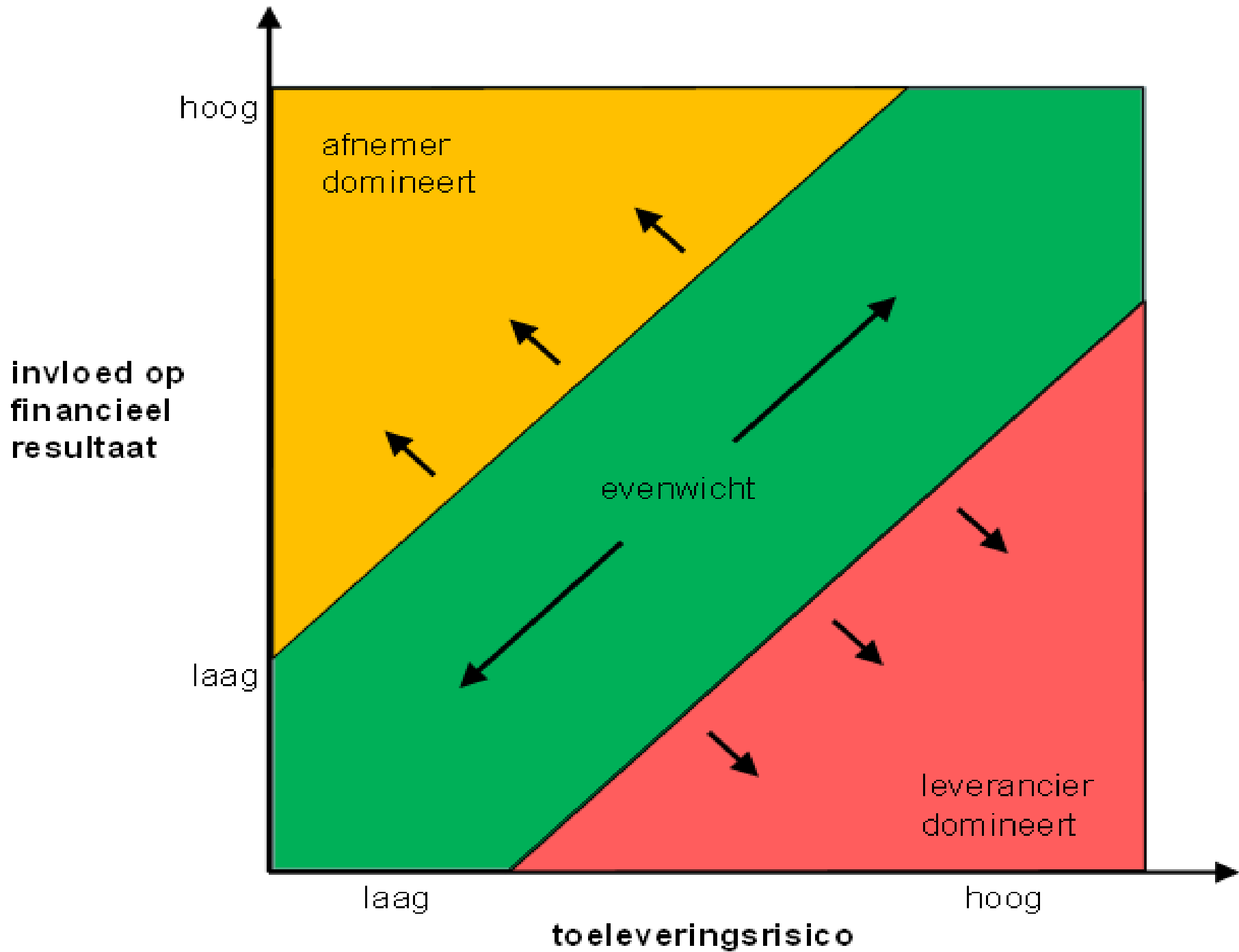
Deel in groepen van 8 elkaars beelden over hoe relatiemanagement in te richten, zodat het een optimale bijdrage levert aan de performance. Do's en dont's.

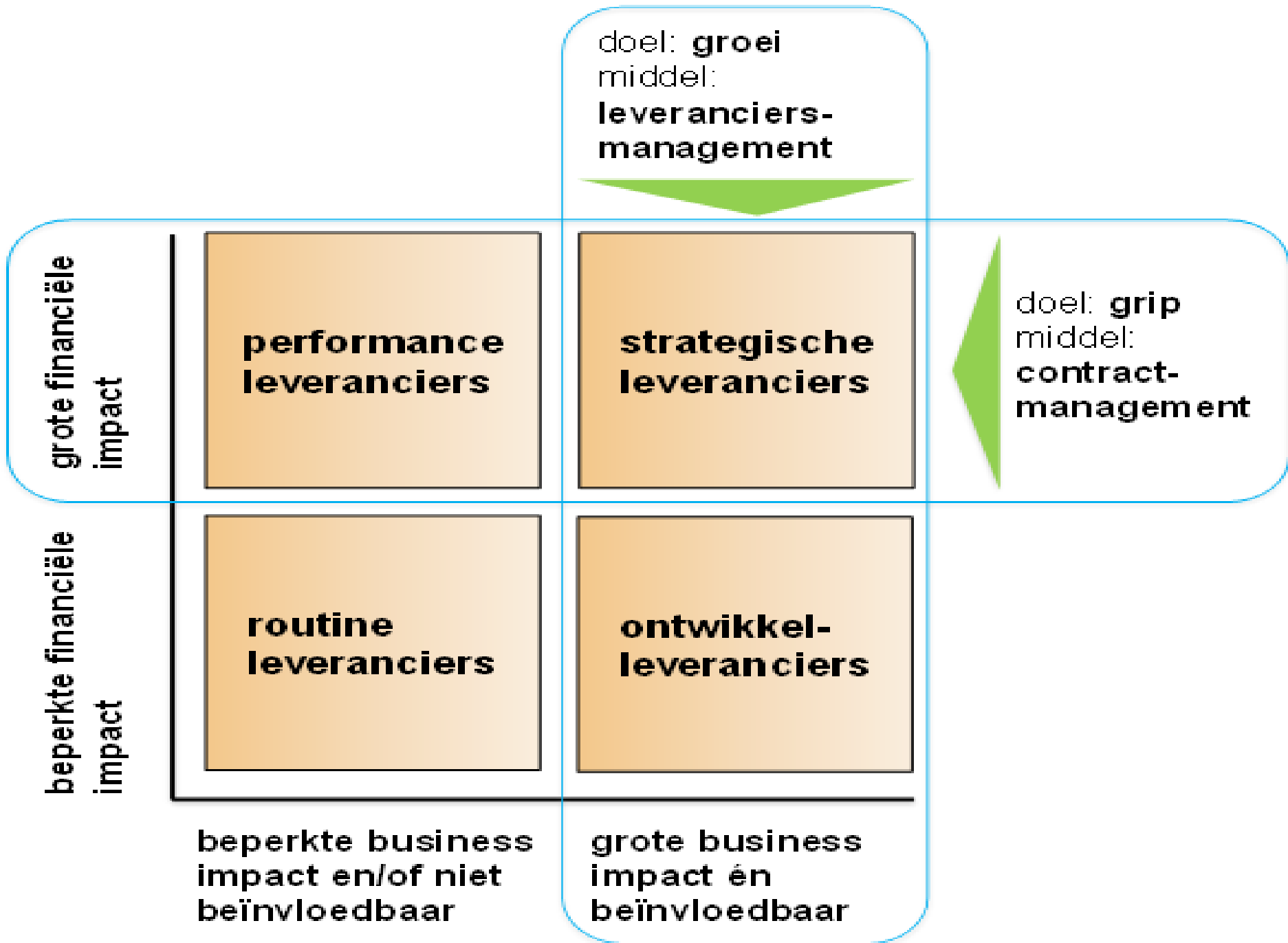
Hoe zien jullie de rolverdeling tussen contractmanagement en inkoop?

I'VE
GOT
THE POWER

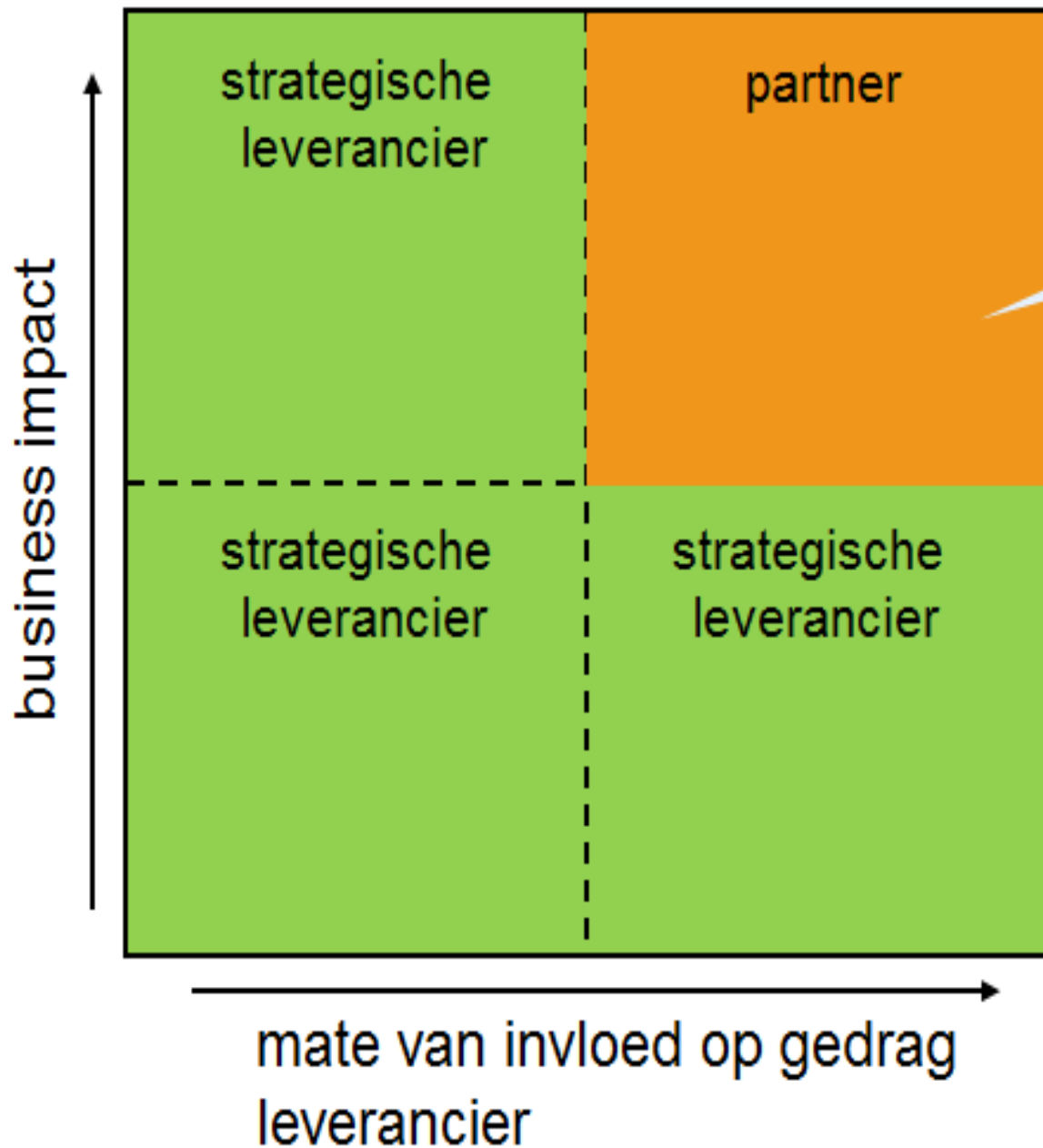
accountportfolio





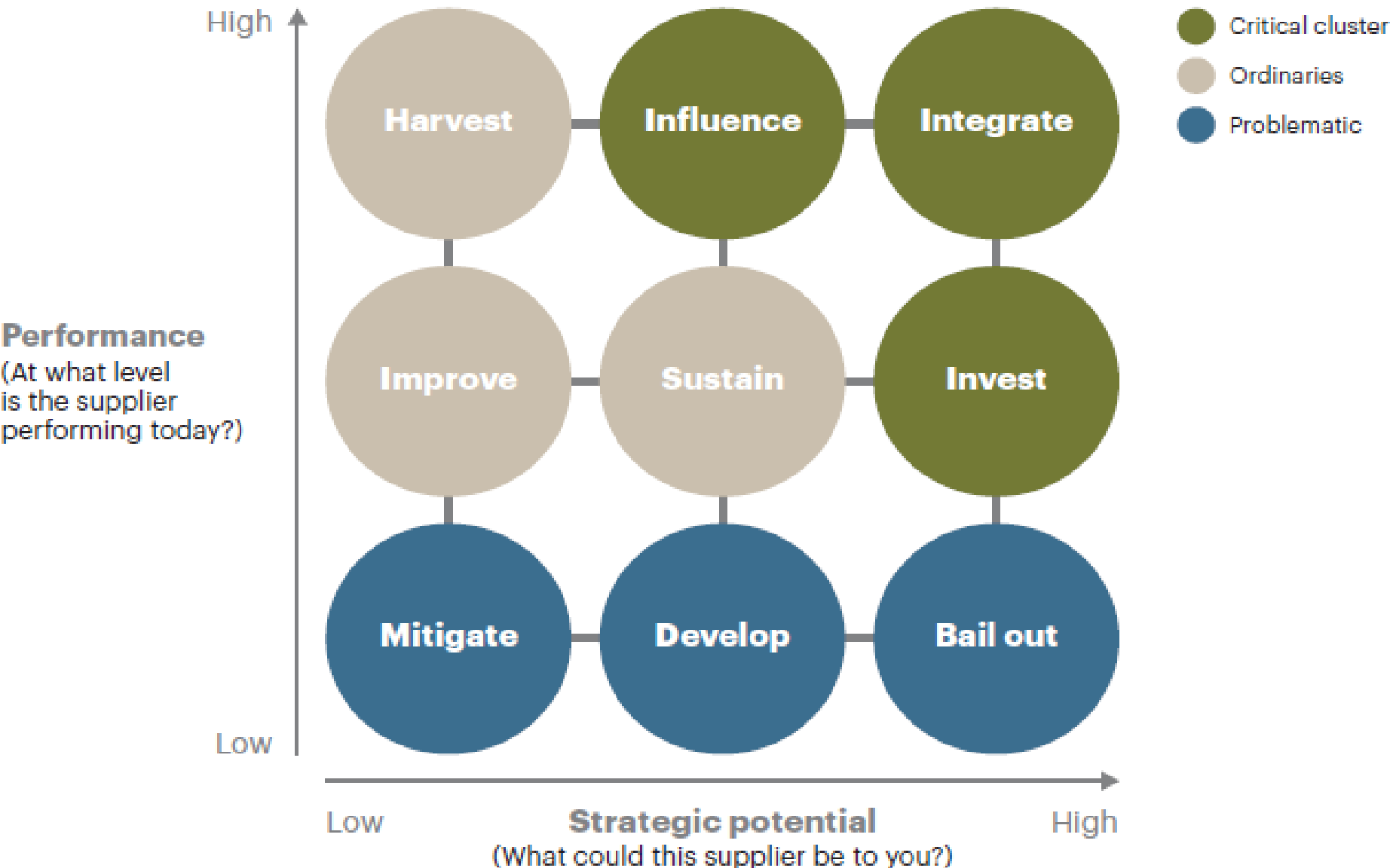


strategische leverancier of 'partner'?



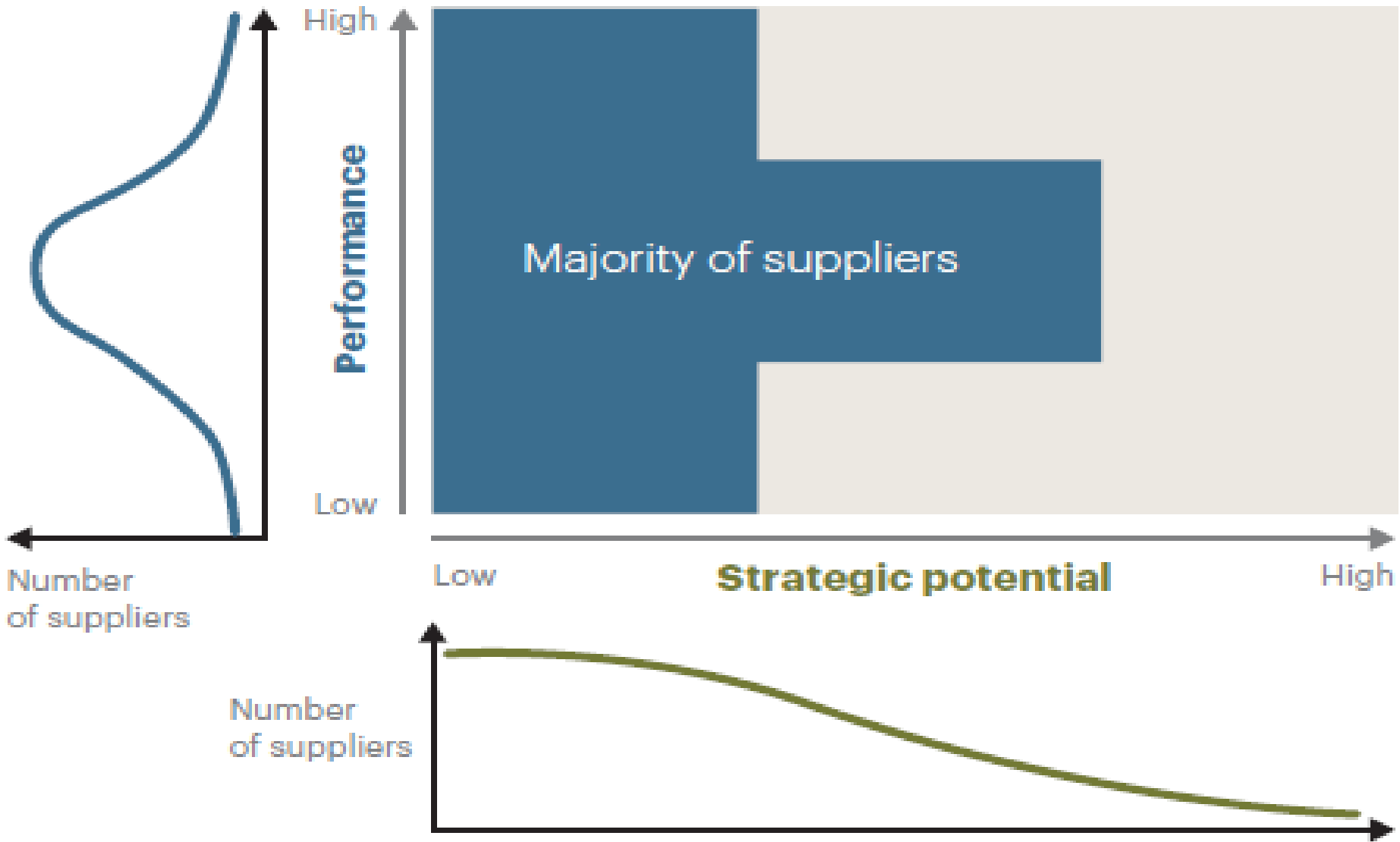
'willen' én 'kunnen'

Nine supplier interaction models



Source: A.T. Kearney analysis

Distribution of suppliers by performance and potential



Source: A.T. Kearney analysis

Opdracht



Bespreek met elkaar of de leveranciers die nu Strategisch genoemd worden wel echt Strategische leveranciers zijn.

Wat zijn de kenmerken van leveranciers die echt een concurrentie voordeel leveren?

