

Inkoopscan

Om een eerste indicatie te krijgen van het verbeterpotentieel van de prospect zal een kwalitatieve inkoopscan uitgevoerd worden. Hiervoor zijn slecht één of twee gesprekken nodig met verantwoordelijk functionarissen van de prospect. Op basis hiervan kan beoordeeld worden of een kwantitatieve inkoopscan zinvol is. De kwantitatieve inkoopscan zal een nauwkeurig beeld opleveren van de verbetermogelijkheden op de hieronder genoemde aspecten.

Professionaliteit van de inkooporganisatie (Purchasing Excellence)

- Inkoopmanagement
- Inkooptaken en –verantwoordelijkheden en expertise van de inkopers
- Bekendheid inkoopbeleid
- Inkoopsystemen en –procedures (autorisaties)& -processen
- Tevredenheid; early involvement
- Inkoopprestatie

Leveranciers- en contract management

- Leveranciersanalyse naar geografie, LLC , MVO,..
- Kraljic indeling, doelstelling en actieplan
- Inzicht in machtsverhouding met leverancier
- Aanwezige contracten zoals raamcontracten, afroepcontracten, prijsafspraken,...
- contractmanagement
- Contract geldigheidstermijn

Analyse huidige inkoopportfolio

- Spend analyse vanuit de crediteurenadministratie (elektronische download)
- Analyse van commodities
- Aanwezige inkooprapportages
- Benchmarks

Afhankelijk van de huidige situatie die uit deze kwantitatieve scan komt kan in samenspraak met de klant bepaald worden welke verbeteringen prioriteit krijgen en uitgevoerd kunnen gaan worden. Deze prioriteit kan voortkomen uit een geconstateerde discrepantie met het gedefinieerde inkoopbeleid. Tevens kunnen de resultaten van deze scan input zijn voor het opstellen van een bij de bedrijfsdoelstelling passend inkoopbeleid.