

Voorwoord van Ton Trommelen

De rol van inkoop is verbonden aan de bedrijfsvoering van bedrijven en organisaties. Dat maakt inkoop tot een strategisch instrument voor het behalen van organisatiedoelstellingen. De performance van leveranciers is cruciaal om organisatiedoelstellingen te realiseren. Bij een inkoop quote van 60 – 80 %, zoals in vele industrieën het geval is, dienen leveranciers optimaal aangesloten te zijn op de processen en doelstellingen van organisaties.

Ook sommige overheden kennen een zeer hoge inkoopquote. Ook in overheidsomgeving wordt steeds duidelijker dat de afhankelijkheid van leveranciers groter is dan altijd is aangenomen. De rol van de inkoper verandert daarmee drastisch. Van professional wordt hij expert en vervolgens inkoopleider. Als expert is de inkoper goed op de hoogte van de producten en diensten die hij of zij inkoop: de directe inkopen voor het primaire proces en de indirecte inkopen, waaronder ICT, HR, Facilitair en Marketingcommunicatie. Als inkoopleider gaat het nog een stap verder. Dan staan de verkrijgprocessen en het leiding geven aan leveranciers centraal. Klant en leverancier worden dan met elkaar verbonden.

Dit boek gaat verder in op de rol van de inkoper als inkoopleider. ‘Prestatieinkoop’ is een instrument dat daarbij helpt. De crux van het instrument is dat de samenwerking met de leverancier al in het selectieproces wordt ingebracht. Het past een leider om de leverancier al in een vroegtijdig stadium uit te nodigen zijn bijdrage aan de bedrijfsdoelstellingen te leveren. Dat geeft de leverancier de gelegenheid om vanuit zijn toekomstige bijdrage en relatie de aanbesteding vanuit zijn expertise professioneel in te vullen. Binnen zijn aanbod overziet hij tevens alle risico’s en voorziet de niet beïnvloedbare risico’s van passende en werkende mitigerende maatregelen. Door zijn aanbod steekt de aanbieder boven het maaiveld uit. Het is aan de inkoopleider om ruimte te geven en de samenwerking door de leverancier te laten invullen. De echte verbinding komt zo van twee kanten.

Prestatieinkoop is daarmee feitelijk meer dan een instrument. Het is een filosofie over samenwerken. Een filosofie om leiding te kunnen geven aan de samenwerking met leveranciers. Een samenwerking die leidt tot de beste bijdrage aan de doelstellingen van bedrijven en organisaties. Dat is wat leiders doen, zij zorgen ervoor dat doelstellingen worden bereikt! Prestatieinkoop is een boek dat de inkoopleider op weg helpt met deze filosofie en ruimte geeft om binnen zijn leiderschap te excelleren.

Ton Trommelen
Voorzitter NEVI
www.nevi.nl

NEVI is de derde inkoopvereniging van de wereld en is al 57 jaar hét kennisnetwerk voor inkoop en supply management. Op publiek gebied is zij de eerste inkoopvereniging ter wereld. Ook op het terrein van wetenschappelijke inkoopinnovatie neemt NEVI wereldwijd een eerste positie in: zij investeerde afgelopen 25 jaar meer dan € 10 miljoen in haar Research Stichting en ondersteunt leerstoelen en lectoren. In oktober 2012 ontving NEVI als eerste inkooporganisatie wereldwijd de IFPSM Global Standard voor haar vakopleidingen. NEVI organiseert netwerkbijeenkomsten, congressen en seminars en geeft vakopleidingen en in company trainingen voor organisaties. Internationaal biedt NEVI in tien talen maatwerktrainingen voor organisaties via haar dochterorganisatie Pursive. NEVI staat voor de professionalisering van de inkoopfunctie in het belang van het bedrijfsleven, de overheid en de samenleving en is de norm voor elke organisatie die professioneel inkoop.