

# “Elektronisch inkopen; vandaag beginnen”

Haal meer winst uit uw inkoop

Bouwend Nederland en SBR  
“Praktische Sleutels voor Inventief Management”



## Agenda:

- 16.00 – 16.10    **Opening, welkom, introductie**
- 16.10 – 16.30    **Waarom elektronisch inkopen?** (Ronald Bergs Gobar)
- 16.10 – 16.30    **Hoe elektronisch inkopen?** (Ok van Megchelen VMB)
- 17.00 – 17.10    Pauze met minidemonstraties
- 17.10 – 17.20    **Video: elektronisch inkopen in de praktijk** (Wim Rodenburg ACBorst)
- 17.20 – 17.45    **Waarmee elektronisch inkopen?** (Ok van Megchelen VMB b.v.)
- 17.45 – 18.00    **Vandaag beginnen? (discussie)**
- 18.00            **Afsluiting** (met hapje en drankje).

## DEEL 1

# Waarom elektronisch inkopen?

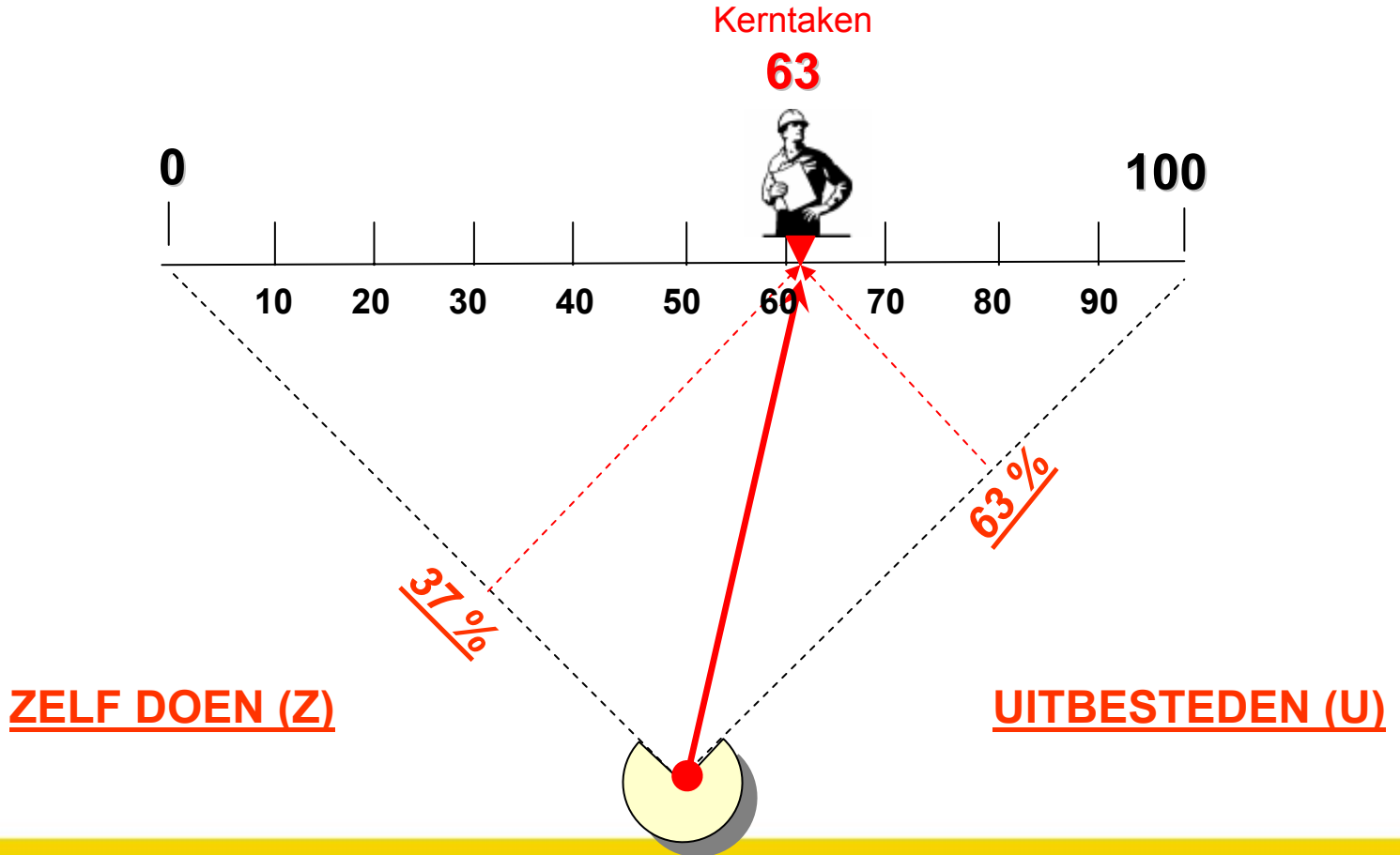
## Waarom Inkoop en ICT?

- Onderzoek SLIM wijst uit (infobox):
  - 50-75 % van omzet zit in inkoop.
  - 40 % van bouwbedrijven wil elektronisch gaan inkopen
- Kansen:
  - Haal meer winst uit uw inkoop
- Aanpak:
  - Eerst organiseren, dan automatiseren
- Middelen:
  - Een visie en concrete ICT hulpmiddelen.

## Verbeterkansen in beeld

1. Wat zijn uw kerntaken?
2. Hoe is uw werkwijze en visie?
3. Zijn uw kerntaken en werkwijze/visie in balans?
4. Waar ziet u verbeterkansen?
5. Praktijkvoorbeeld verbeterkansen inkoop met inzet ICT

## Bepaal uw kerntaken

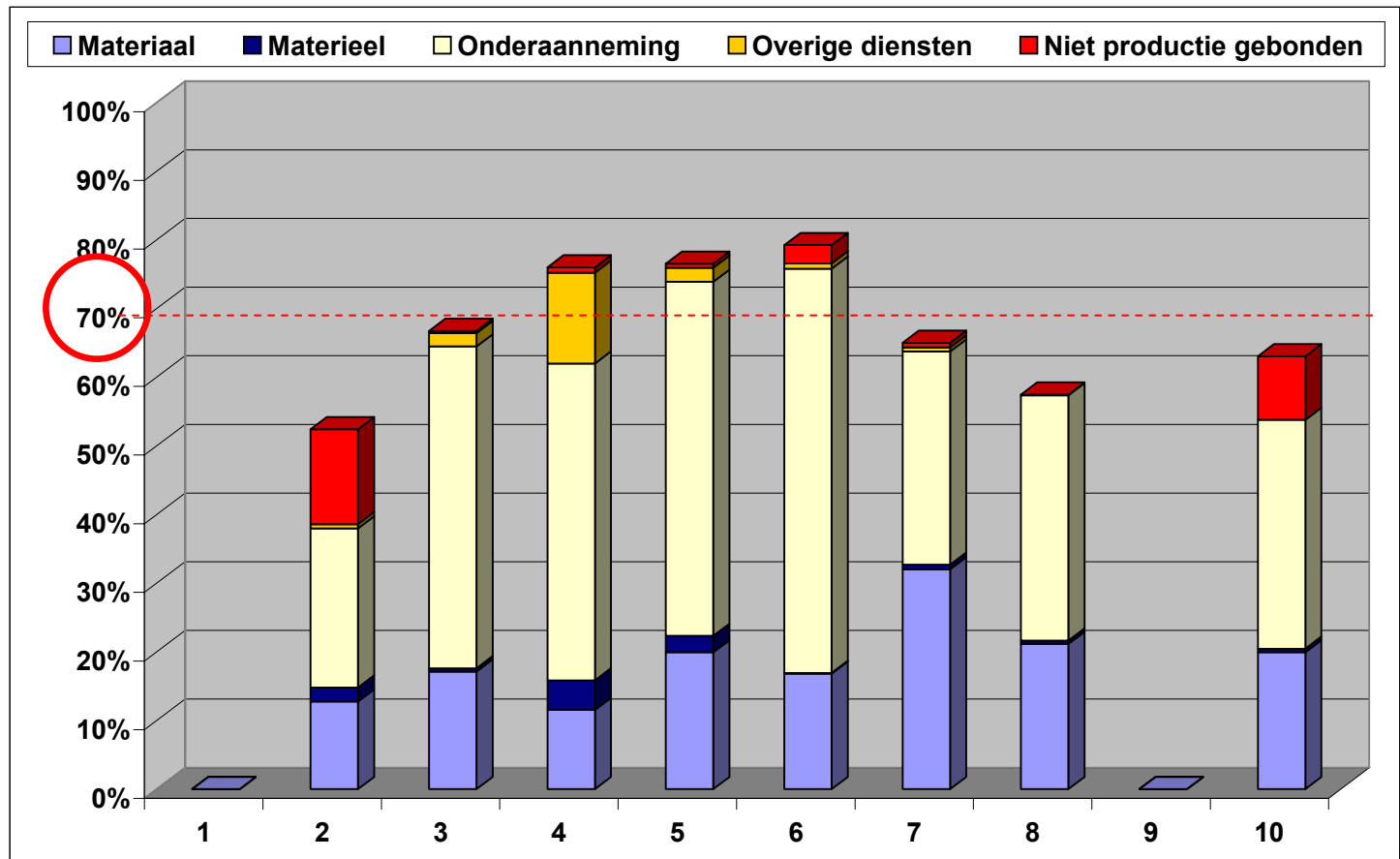


Koerswijzer (cijfers inkoop)

## Bepaal uw Kerntaken

- Kerntaak is keuze tussen:
  - a) Wat doet u zelf?
  - b) Wat besteedt u uit?
- Kerntaak uit cijfers inkoopadministratie:
  - Hoeveel % van omzet zit in inkoop?
- Kerntaak tussen 'ambacht' en 'regie'

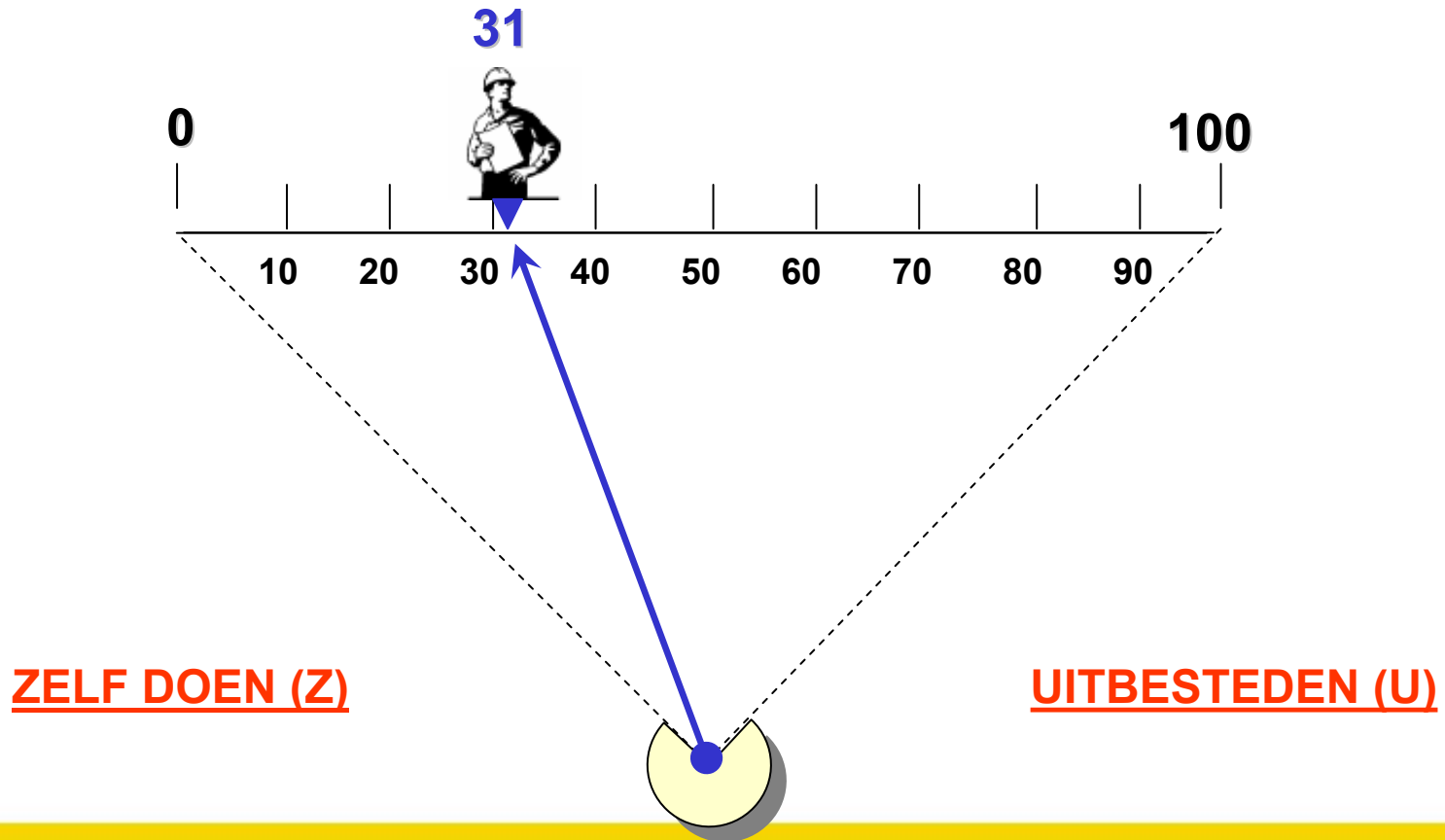
## Bepaal uw kerntaken



Inkoopvolume bouwbedrijven (infobox)

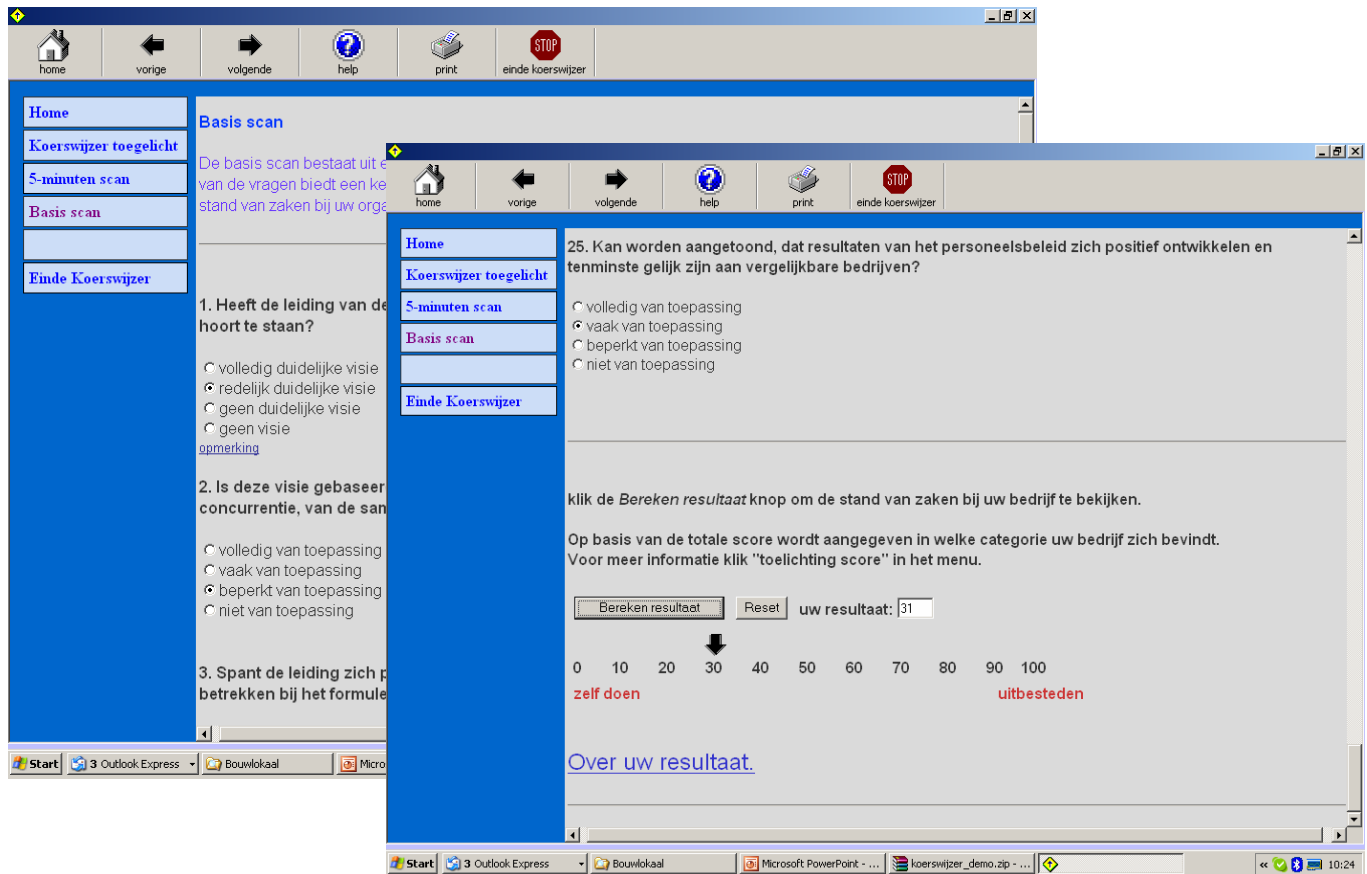
## Bepaal uw werkwijze en visie

Werkwijze / Visie



Koerswijzer: Waar staat uw bedrijf: waar verdient u nu geld mee?

## Bepaal uw werkwijze en visie



Home Koerswijzer toegelicht 5-minuten scan **Basis scan** Einde Koerswijzer

**Basis scan**

De basis scan bestaat uit een reeks van vragen die de stand van zaken bij uw organisatie toelichten.

1. Heeft de leiding van de organisatie de juiste visie op de toekomst?

volledig duidelijke visie  
 redelijk duidelijke visie  
 geen duidelijke visie  
 geen visie  
[opmerking](#)

2. Is deze visie gebaseerd op concurrentie, van de samenleving?

volledig van toepassing  
 vaak van toepassing  
 beperkt van toepassing  
 niet van toepassing

3. Spant de leiding zich op het betrekken bij het formulering van de visie?

25. Kan worden aangetoond, dat resultaten van het personeelsbeleid zich positief ontwikkelen en tenminste gelijk zijn aan vergelijkbare bedrijven?

volledig van toepassing  
 vaak van toepassing  
 beperkt van toepassing  
 niet van toepassing

Klik de *Bereken resultaat* knop om de stand van zaken bij uw bedrijf te bekijken.

Op basis van de totale score wordt aangegeven in welke categorie uw bedrijf zich bevindt. Voor meer informatie klik "toelichting score" in het menu.

Bereken resultaat Reset uw resultaat: 31

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

zelf doen uitbesteden

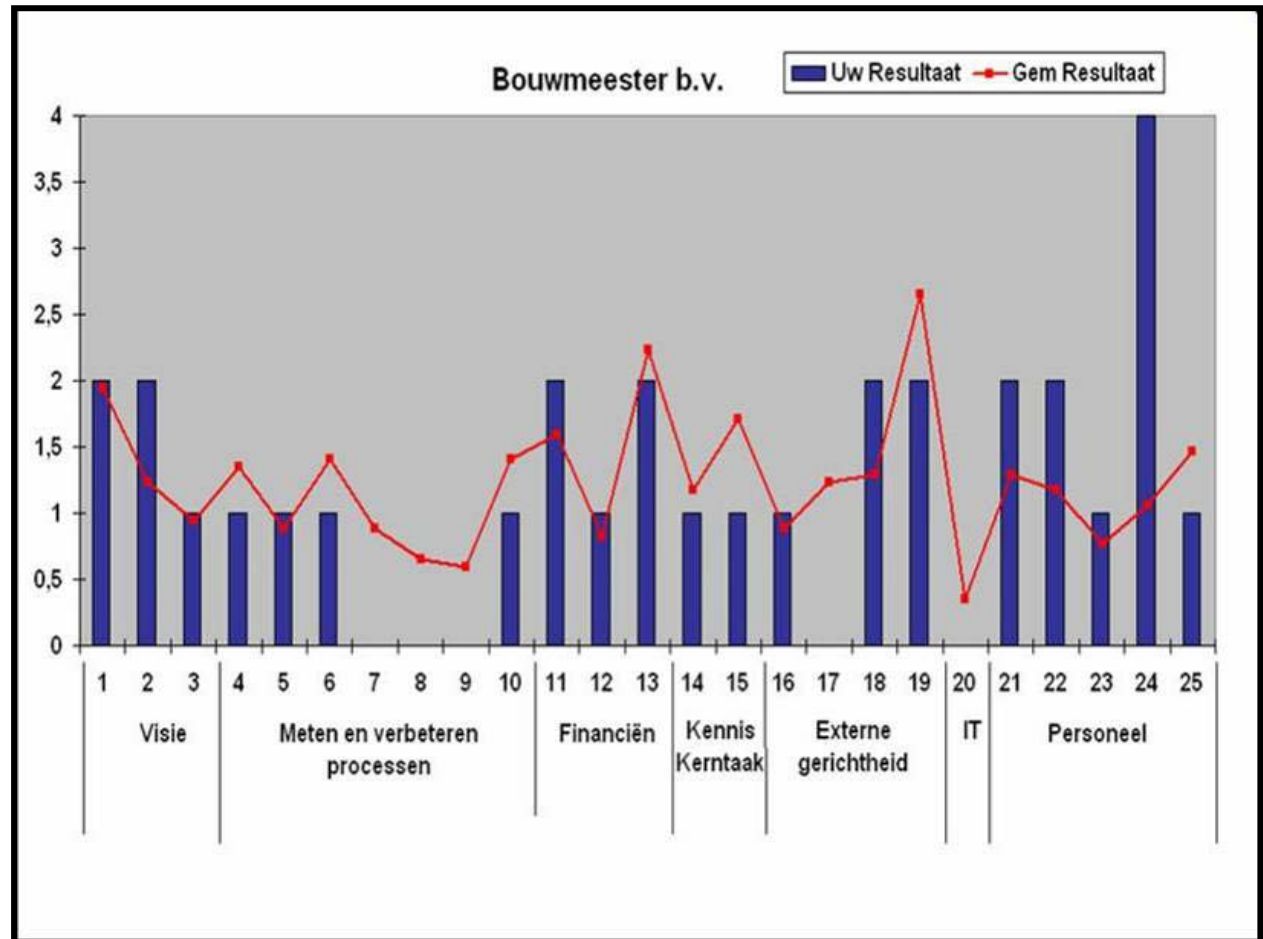
[Over uw resultaat.](#)

5 minutenscan (zie infobox)

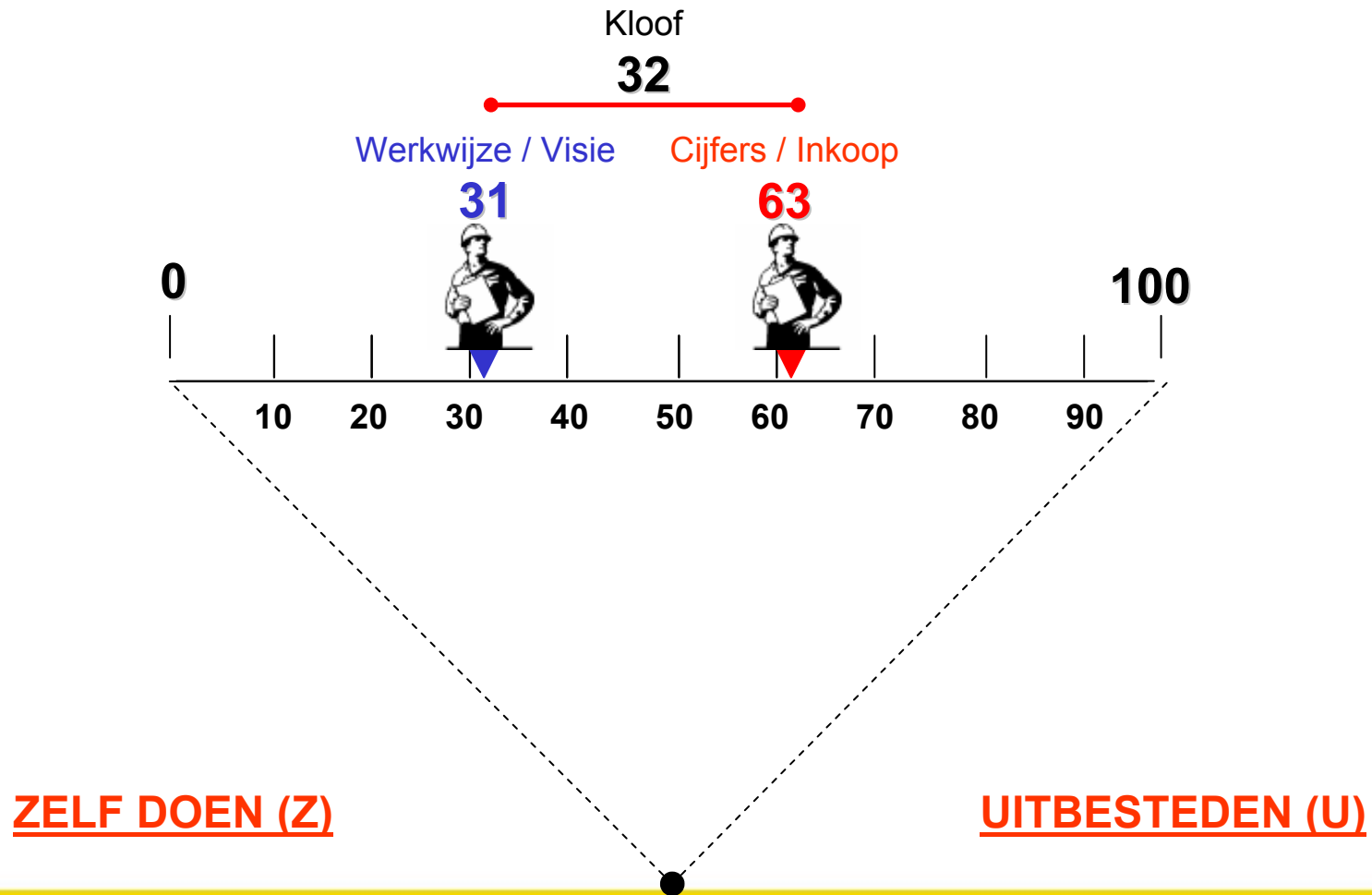
## Bepaal uw werkwijze en visie

- Hoe organiseert u uw bedrijfsvoering?
- Hoe beheerst u uw werk?
- Hoe gaat u om met uw personeel?
- Hoe en waarvoor zet u ICT in?
- Hoe gaat u om met beleidsvraagstukken?

## Bepaal uw werkwijze en visie.

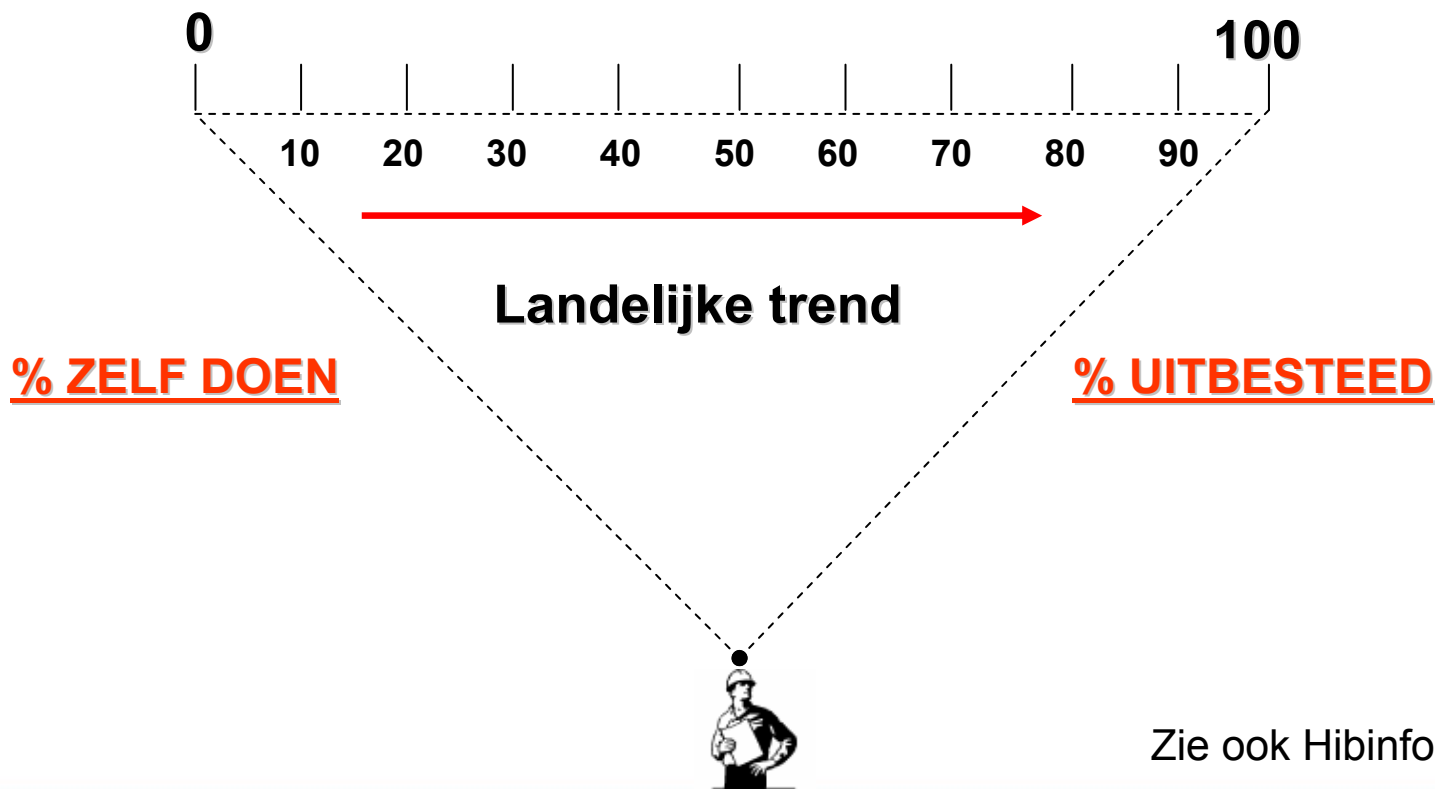


## Zijn uw kerntaken en werkwijze/visie in balans?



## Veranderen uw bedrijfsvoeringsaspecten?

Inkoop	Bijzaak	Hoofdzaak
ICT	Intern	Extern
Kerntaak	Uitvoeren	Organiseren
Personeel	Technisch	Bedrijfskundig



## Waar ziet u verbeterkansen?

### Eerst organiseren....

- Meer focus op inkoop
- Betere afstemming met en tussen leveranciers en onderaannemers
- Werken aan routines
- Meer accent op coördineren en vooruit denken
- Meer oog voor kwaliteit en efficiency leveranciers en onderaannemers
- Kortom, alles om het werk op tijd en soepel te laten verlopen!

## Waar ziet u verbeterkansen?

....en dan automatiseren

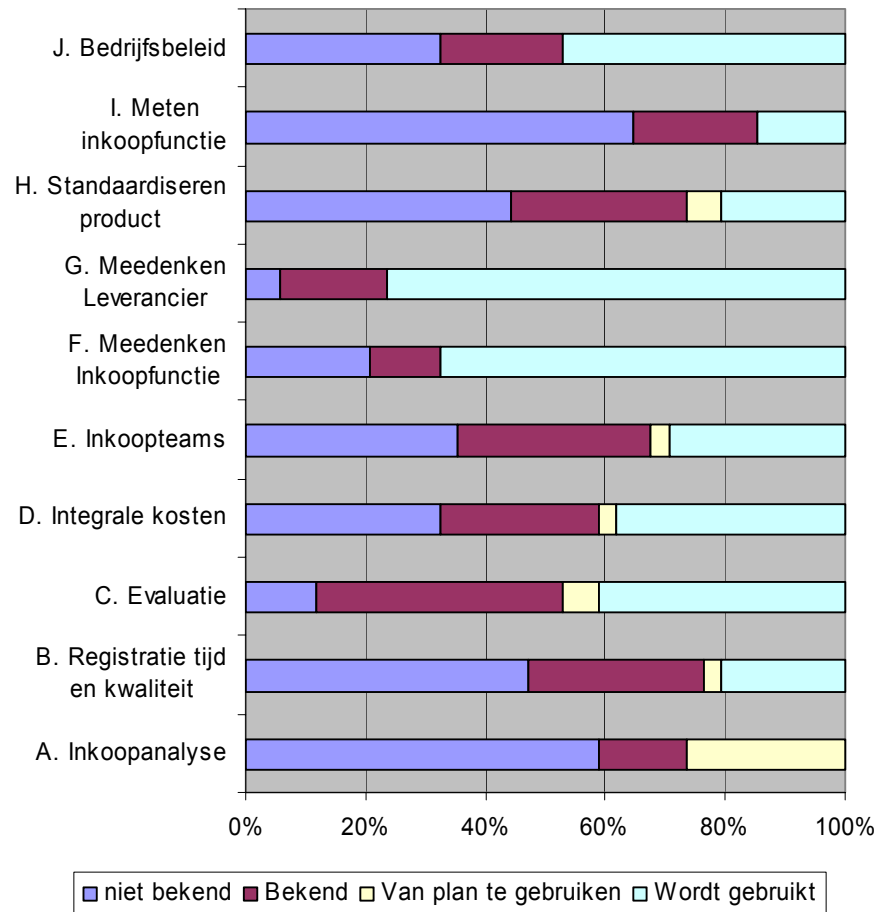
- Inzet ICT bij:
  - Inkooporiëntatie
  - Inkoopvoorbereiding
  - Bestellen / afroepen
  - Goederentransport
  - Factuurcontrole
  - Betaling
  - Beoordeling kwaliteit leveranciers en onderaannemers

## **Maak daarbij zoveel mogelijk gebruik van aanwezige ICT**

1. Internet (leveranciers, Cobouw, ARbouw, BouwendNederland);
2. Calculatie;
3. Administratie (uren, werken, financiën);
4. Planning;
5. CAD;
6. MS office (Word, Excel. Out Look);

Bron: EIB

## Gebruik inkooptechnieken



## Aanbevelingen

- Meer aandacht voor inkoop
- Meer gebruik van ICT: minder telefoon & fax en minder afhalen
- Stap 1: Probeer vanuit feitelijke situatie de werkwijze/visie meer in balans met uw kerntaak te krijgen
- Stap 2: Verander eventueel uw kerntaak ter versterking van uw concurrentiepositie
- Concrete verbeterkansen bepaal je zelf!  
Zie praktijkvoorbeeld Bouwmeester