

› C-SCAN: een logische vervolgstap

Succesvolle eerste verkenning

Steeds meer organisaties zetten op dit moment de eerste stappen op het gebied van e-sourcing. Om uiteenlopende redenen, variërend van kostenbesparing, professionalisering van inkoop tot nieuwsgierigheid naar aanleiding van media-aandacht wordt een eerste verkenning opgezet.

Het ontwikkelen van een inkoopvoorbeeld, ook wel 'best practice' genoemd, is in de visie van Commerce-hub een logische eerste stap als verkenning op het gebied van e-sourcing.

Het inkoopvoorbeeld is een uitstekende manier om e-sourcing instrumenten tot leven te wekken. Mits goed uitgevoerd leidt een eerste verkenning op korte termijn tot een goed resultaat en enthousiasme binnen de organisatie.

Hoe nu verder

De stap na de eerste verkenning ligt voor veel organisaties echter minder voor de hand. Resultaat en enthousiasme zijn belangrijk, maar geven onvoldoende richting aan de vraag hoe e-sourcing instrumenten in het vervolg in te zetten.

Vaak leven in deze fase vragen binnen de organisatie als: voor welke producten is e-sourcing nog meer geschikt, is er genoeg kennis in huis en hoe wordt verspreiding van kennis gewaarborgd.

Het is belangrijk deze vragen te beantwoorden. Gebeurt dit niet dan bestaat het gevaar dat het inkoopvoorbeeld gezien wordt als een waardevol project, maar geen concreet vervolg krijgt. De kans is daarmee gering dat uw organisatie ook op langere termijn profiteert van e-sourcing instrumenten.

Om dit te voorkomen en uw organisatie te ondersteunen bij de afweging hoe nu verder met e-sourcing, heeft Commerce-hub de C-SCAN ontwikkeld.

Huidige situatie basis voor advies

De C-SCAN richt zich in hoofdlijnen op de beantwoording van een tweetal vragen die richting geven aan uw e-sourcing strategie.

Allereerst wat is het potentieel van e-sourcing voor uw organisatie. Door middel van analyse van uw huidige inkooppakket en inkooporganisatie wordt vastgesteld waar de toegevoegde waarde van e-sourcing ligt in uw specifieke situatie. Is dit op het gebied van kostenbesparing en doorlooptijdreductie. Of is verbeterde samenwerking en een eenduidige werkwijze het grootste winstpunt.

De tweede vraag waar de C-SCAN zich op richt is het vaststellen van de juiste e-sourcing strategie voor uw organisatie. Op welke wijze kunnen de vastgestelde voordelen zo effectief mogelijk omgezet worden in daadwerkelijke besparingen. Hierbij komt onder meer de keuze naar voren zelf kennis op te bouwen of gebruik te maken van uitbesteding.

Profiel

Winstgevend inkopen met Commerce-hub. Commerce-hub professionaliseert inkoopprocessen met behulp van methoden en technieken. Door de inzet van deze instrumenten is het mogelijk transparant te werken en opmerkelijke resultaten te boeken. Resultaten die gerealiseerd worden door het bestaande inkoopproces op een andere manier te benaderen: meer samenwerken, gestructureerd onderhandelen, leren van ervaringen en kennisdeling.

De instrumenten die Commerce-hub biedt zijn onder andere: C-SOURCE, C-AUCTION, C-SPEND en C-QUAD. Respectievelijk bieden zij ondersteuning aan het specificatie- en selectieproces, het onderhandelingsproces, aggregatie & inkoopportaal en methodisch werken.

Alle instrumenten zijn ontwikkeld voor zelfstandig gebruik door de inkoper. Dé garantie voor een winstgevend resultaat.

Tijdens de C-SCAN worden de voor inkoop relevante personen binnen uw organisatie geïnterviewd. Door middel van deze interviews, de inzet van checklists en het toepassen van marktkennis wordt een analyse gemaakt van de huidige positie van inkoop binnen uw organisatie en sourcing in het bijzonder.

Belangrijke elementen tijdens de analyse zijn onder meer:

- Scope en waarde huidig inkooppakket;
- Marktsituatie voor de verschillende inkooppakketten;
- Huidige sourcing tools;
- Huidige inkoopstrategie en inkooporganisatie.

Tastbaar resultaat

Na afloop van de C-SCAN beschikt u over antwoorden op twee belangrijke vragen die uw e-sourcing strategie richting kunnen geven.

Allereerst krijgt u inzicht in de potentie van e-sourcing voor specifieke productcategorieën gebaseerd op onder meer inkoopwaarde en marktsituatie.

Verder omvat de C-SCAN een helder advies hoe e-sourcing tools in te zetten om optimaal resultaat te behalen in uw organisatie, inclusief een tijdspad, benodigde resources en volgende stappen.

De C-SCAN wordt uitgevoerd door een ervaren team van specialisten op het gebied van e-sourcing met ervaring in een breed scala aan productcategorieën.

