

Bedrijven moeten de inkoop van IT naar een strategisch niveau tillen, aldus Martin van Boven (Managing Director), Oscar Gennissen (Commercial Director) en Nich Mills (Content & Marketing Director) van Procure-IT. Alleen dan kunnen ze het complexe speelveld tussen klant, IT-afdeling en leverancier overzien en aansturen.



DE KETENGEDACHTTE VAN PROCURE-IT

'IT-INVESTERINGEN MOETEN AANSLUITEN OP DE KLANTBEHOEFTE'

Aan tafel zitten drie doorgewinterde ex-IT'ers: Martin van Boven (midden), Oscar Gennissen (links) en Nich Mills (rechts). Vanuit hun IT-achtergrond kennen ze als geen ander de worsteling van bedrijven om hun investeringen in ICT te optimaliseren in termen van kosten, efficiency en service. Samen vormen ze sinds 1998 de directie van Procure-IT, dat zich gespecialiseerd heeft in Strategic Procurement Management, een paraplu-begrip voor het geïntegreerd aansturen van contractmanagement, leveranciersmanagement en servicemanagement. 'Andere bureaus houden zich alleen bezig met het traject tussen leverancier en IT-afdeling of met het traject tussen IT-afdeling en interne klant. Wij benaderen het integraal vanuit de ketengedachte. Daarin zijn we uniek', aldus de drie directeuren.

De (interne) klant centraal

'Niet het aanbod van de leverancier, maar de behoefte van de klant is maatgevend voor de investeringen in IT', licht Nich Mills toe. 'Dat geldt niet alleen voor extern ingekochte producten en diensten, maar ook voor de dienstverlening van

de IT-afdeling. Klanten denken procesgericht, terwijl IT-afdelingen vaak technisch gericht zijn.' Martin van Boven vult hem aan: 'IT-afdelingen vinden zichzelf klantgericht, omdat ze een catalogus hebben met 125 producten en diensten. Maar de klant heeft er aan twaalf genoeg. Die wil gewoon marktconforme service. Pas als de kosten daarvan meetbaar en controleerbaar zijn, kunnen gefundeerde beslissingen worden genomen over "het zelf blijven doen" of outsourcen van een dergelijke dienst.'

Het integraal managen van de contacten en contracten met leveranciers enerzijds en servicemanagement anderzijds leidt tot een betere aansluiting op de interne klantwens en tot besparingen van vijf tot twintig procent, meer efficiency, rendementsverbetering, een betere risicobeheersing en een flexibeler bedrijfsvoering. Bij de meeste bedrijven is dit besef nog onvoldoende doorgedrongen. 'Bij veel banken en verzekeringsmaatschappijen bijvoorbeeld, waar IT bijna tot de core business behoort, staat het onderwerp niet hoog genoeg op de managementagenda en is procurement niet belegd in de lijn', aldus Van Boven.

'Vaak weet men niet waar contracten liggen, wat er in staat en wat de risico's van niet-levering voor de bedrijfsvoering zijn', voegt Oscar Gennissen toe. 'Contractregistratie is een van de voorwaarden voor goed contractmanagement.'

Leverancierselectie

Ook de selectie van leveranciers kan verbeterd worden. 'De shortlist wordt vaak samengesteld op de golfbaan. Daar staan dan alleen bekende, dure partijen op', aldus Van Boven. 'Maar een leverancier die even afhankelijk van jou is als jij van hem, is eerder bereid om risico's te delen. En het is nog goedkoper ook. Bovendien: hoe verder de belangen uit elkaar liggen, hoe ingewikkelder het contract.' Om de afhankelijkheidsrelatie inzichtelijk te maken werkt Procure-IT met de 'Boston Grid', waarin de relatieve posities van klant en leverancier tegen elkaar worden afgezet. Vervolgens wordt een profiel opgesteld voor de keuze van de beste leverancier.

Implementatie van Strategic Procurement Management

Maar hoe veranker je de ketengedachte in de praktijk? Mills tekent drie cirkels op het whiteboard: het *Why*-team (een stuurgroep van het management en een vertegenwoordiger van de business, die de beslissingen neemt), het *What*-team (het projectteam, verantwoordelijk voor specificaties en uitvoering) en het *How*-team (het commerciële en juridische team dat over de contracten onderhandelt). 'Als IT-specialisten zelf over contracten onderhandelen, sluiten die vaak niet aan op de business, of op het juridische beleid', luidt de toelichting. 'Dat voorkom je door onderlinge afstemming tussen business, IT-afdeling en commerciële en juridische disciplines.' De onderhandelingen zelf worden dan door het commercieel-juridische team gevoerd. Bedrijven kunnen hun contractmanagement (inclusief onderhandelingen) ook bij Procure-IT uitbesteden. Door frequent onderhandelen met de meest voorkomende leveranciers is een zeer actuele benchmark-database opgebouwd waartegen bijna elke offerte kan worden getoetst op marktconformiteit. Zoals bij

alle diensten, is onafhankelijkheid gegarandeerd, evenals een flexibele honoreringsstructuur. Klanten kunnen kiezen uit een uurtarief voor processen, een vaste fee voor projecten of een resultaatafhankelijke beloning voor het realiseren van besparingen. 'Wat we prediken, moeten we natuurlijk ook zelf in praktijk brengen.' Die voorbeeldfunctie blijkt ook uit andere initiatieven. Om een bredere basis te creëren voor Strategic Procurement Management in Nederland is gezamenlijk met Andarr (beheer van ICT-infrastructuren) het werving- en selectiebureau U-First opgericht voor het aantrekken van gekwalificeerd procurement-personeel. Gezamenlijk met Legal House (bedrijfsjuridische dienstverlening) en in samenwerking met Rijksuniversiteit Leiden en inkoopvereniging Nevi is de managementtrainee-organisatie Advanced Brains opgericht. Hierin worden jonge academici in tweeënhalf jaar opgeleid om in de functie van ICT-jurist of ICT-procurement professional bij de participerende bedrijven te worden ingezet. Als voortrekkers in de branche voelen Van Boven, Gennissen en Mills zich verplicht om het vak verder uit te bouwen. 'Wij zijn nu eenmaal de goeroes op het gebied van Strategic Procurement Management in Nederland.'

Internationaal klantenbestand

Procure-IT werd in 1998 opgericht en telt inmiddels 14 medewerkers, waarvan negen senior consultants. Het klantenbestand bestaat uit grote nationale en internationale bedrijven. Het dienstenaanbod omvat onder meer:

- *Procurement audit*: Ontwikkeling van Strategisch Procurement Management, en invoering van procurement-plan
- Inrichten van leverancier-, contract- en/of service (level) management
- Interim leverancier-, contract- en servicemanagement
- Ondersteuning bij onderhandelingsprocessen
- Advies en ondersteuning bij leverancierselectietrajecten (software en hardware)
- SLA Quality (quick) Scan
- (Quick) Procurement ICT Spend Analyse – "PISA"
- Begeleiding bij outsourcing en (Europese) aanbestedingstrajecten
- Workshops, cursussen, trainingen (Engels en Nederlands)

Informatie: www.procure-it.nl

Procure  IT
strategic procurement consultants B.V.