

ICT benchmark contracting

Is de aanbidding nu scherp, of niet?

Hoe weet u dat de door de leveranciers aangeboden prijzen echt zo scherp zijn als wordt beweerd? Hoe weet u welke licentievorm de meest kostenbesparende is, ook op lange termijn? Welke leveranciers -prijzen en -condities zouden gebenchmarkt moeten worden ten einde uw commerciële risico te beperken? Of u wilt uw eigen inkoopprestaties marktconform vergelijken en verder verbeteren door aanvullende, specialistische expertise?

Procure-IT heeft als antwoord 5 jaar geleden de dienst Benchmarkcontracting met groot succes in de markt gezet. De IT industrie maakt het erg moeilijk voor klanten om nauwkeurig prijzen te vergelijken. Procure-IT heeft echter een grote ervaring en trackrecord opgebouwd en kan bids goed ontrafelen en met eerdere biedingen vergelijken op prijs, toegevoegde waarde en risico. Schakel Procure-IT in wanneer u denkt de beste aanbidding te hebben ontvangen en wij zullen u direct terugkoppeling geven over de mogelijke aanvullende besparingskansen als een "2nd opinion".

Procure-IT → Consistent de beste ICT contracten realiseren: Software Licentiëring; Hardware aanschaf en server consolidatie; Onderhoud vernieuwing; ICT Services.

Wij contracteren jaarlijks honderden ICT producten en diensten, maar hoe vaak verdiept u zich in een aanschaf of verlenging?

Aanpak

Wij hebben onze persoonlijke betrokkenheid bij eerdere aanbestedingen van een groot aantal IT leveranciers, vastgelegd, met in acht neming van vertrouwelijkheid.

Wat doet de opdrachtgever?

De opdrachtgever doorloopt zijn normale procedure. Na het afronden van de fasen voorbereiden, specificeren en selecteren, is op basis van de wensen en eisen een offerteaanvraag opgesteld en beantwoord door de leveranciers, vaak met behulp van resellers. Na enige onderhandeling geldt deze offerte, voor de looptijd van het contract (min. 3 jaar), als nulmeting. Dit noemen we de baseline.

Instap Procure-IT

Op basis van deze offerte voert Procure-IT een kostenloze second-opinion uit. Wij kunnen vervolgens inschatten of er additionele besparing mogelijk is. Indien dit het geval is, gaan we deze uitdaging aan op basis van resultaatverplichting. Wij helpen uw verdere onderhandeling met de leveranciers door middel van voorbereiding van stukken, uit te zetten onderhandelingsstrategieën en coaching op uw vergadersessies met de leveranciers. Wij 'souffleren' u of zijn desgewenst bij onderhandelingen aanwezig.

Natuurlijk houden wij uw relatie met de leverancier voor de langere termijn in het oog, zodat constructieve samenwerking geen gevaar loopt.

Resultaat



Microsoft, IBM, BMC Software, Computer Associates, Compuware, Dell, HP, Oracle, SAP, naast sector specifieke applicaties.

- Aanzienlijke besparingen bovenop uw eigen resultaat
- Voorkomen van aanschaf onnodige benefits
- Een scherp gestart contract en relatie
- Een prettige teamprestatie

Procure-IT's Benchmarking Service leidt vaak tot onverwachte besparingen bij nieuwe aanschaf en wordt gebruikt om verborgen besparingen te identificeren in bestaande contracten.

Onze resultaatverplichte vergoeding is bepaald door de hoogte van de uiteindelijk gerealiseerde kostenbesparing, uitgaande van de baselinenuitmeting en bedraagt 20 % van de besparing over de looptijd (min. 3 jaar) van het contract.

Kortom, wij besparen altijd en vullen uw inkoopprestaties aan.

Referenties

Voor onder andere de volgende opdrachtgevers heeft Procure-IT benchmark contracting uitgevoerd:

- Delta Lloyd
- SNS REAAL
- Menzis
- Equens
- ANWB
- Friesland Bank
- Barclays
- Evides Waterbedrijf
- PWN (onderhandeling SAP)
- Gemeente Amsterdam (Advies vendor lock-in)

Opdrachtgevers hebben waardering voor de degelijke materiedeskundigheid, de coördinerende en faciliterende rol en de grote mate van enthousiasme en drive om samen met het team tot een aansprekend resultaat te komen.

Voorkom onnodige uitgaven, rechten of risico en benchmark uw contract!



Procure-IT bedrijfsprofiel

Procure-IT is in 1998 opgericht en uitgegroeid tot een middelgrote gespecialiseerde dienstverlener.

De consultants van Procure-IT zijn ervaren in en leveren expertise op de vakgebieden procurement-management, contractmanagement, leveranciersmanagement en service management.

Procure-IT is dé ICT procurement specialist.

Voorbeelden van onze diensten zijn:

- Inrichting en begeleiding van procurement processen, van bestuur tot werkvloer (ITIL, Cobit);
- De opzet-, management en begeleiding van een procurement-, contract en licentie management office (asset management, procure-to-pay, vendor management, compliance, kwaliteitsbeheer);
- Contract- en SLA audits & second opinions, modelcontracten en contract/leveranciersbemiddeling ter verbetering van condities;
- Uitbesteding van ICT en business processen;
- Benchmarking van soft- en hardwarecontracten onder volledige resultaatverplichting;
- Standaardsoftware sourcing & implementaties;
- Opzetten en uitvoeren Service Level Management en Agreements (SLA).

Iedere Procure-IT consultant vult met specifieke expertise de kennis van collega's aan, waarmee een organisatie is ontstaan, die iedere procurement- en service management uitdaging aankan.

Services

Om opdrachtgevers te helpen bij alle facetten van hun procurement-uitdagingen hebben wij onze competenties georganiseerd in de volgende diensten:

Kennis	Capaciteit	Project
– Advies procurement- en service management	– Senior & medior inkopers	– (Out)Sourcing
– Scans (spend, maturity, portfolio, risk)	– Licentiemanagement	– Europees aanbesteden
– Benchmark contracting	– Service / Demandmanagers	– Senior procurement management
– Workshop en business games	– Leveranciersmanagers	– Project managers
	– Contract / Vendormanagers	– Transities & Implementaties
	– Procurement management & ondersteuning	

Van start tot finish

Procure-IT helpt u niet alleen te ontdekken waar u nog beter kunt presteren. We kunnen deze verbeteringen ook voor u doorvoeren met een blijvend resultaat. Opdrachtgevers vragen ons hen te helpen procurementprestaties te verbeteren op ICT gebied. Dit kan door het verbeteren van de organisatie met advies of projecten, maar ook door op sommige specialistische posities de opdrachtgever te versterken. Resultaatverplichte of zelfs No Win No Pay opdrachten zijn mogelijk en soms zelfs wenselijk. Voor niet-ICT projecten werken wij samen met de gerenommeerde inkoopdienstverlener Emeritor.

Samenvattend

Wij vinden passende oplossingen voor uw behoefte door onderscheidend advies, enthousiaste en creatieve uitvoering en commitment aan het optimale resultaat. Vandaar dat onze missie luidt:

Wij stellen onze klanten beter in staat hun doelen te realiseren met meest gewaardeerde procurement oplossingen.