

Welkom Break Out Sessie 1 (Groen)

- **Purchasing Intelligence:**
hype of toekomst van inkoop?
- **Gastspreekers:**
Jan-Pieter van der Linden en Ivo Hens
Rabobank Nederland
- **NEVI-kennismanagers:**
Karin van IJsselmuide
Bart-Jan de Beer



PI: hype of toekomst van inkoop?

Hoe Rabobank Purchase Intelligence (PI) heeft ingericht

23 november 2007

Binnen verkoop is informatie al jaren gemeengoed



- Account management draait om informatie van de klant



- In dealingroom handel wordt veel geld betaald voor informatie



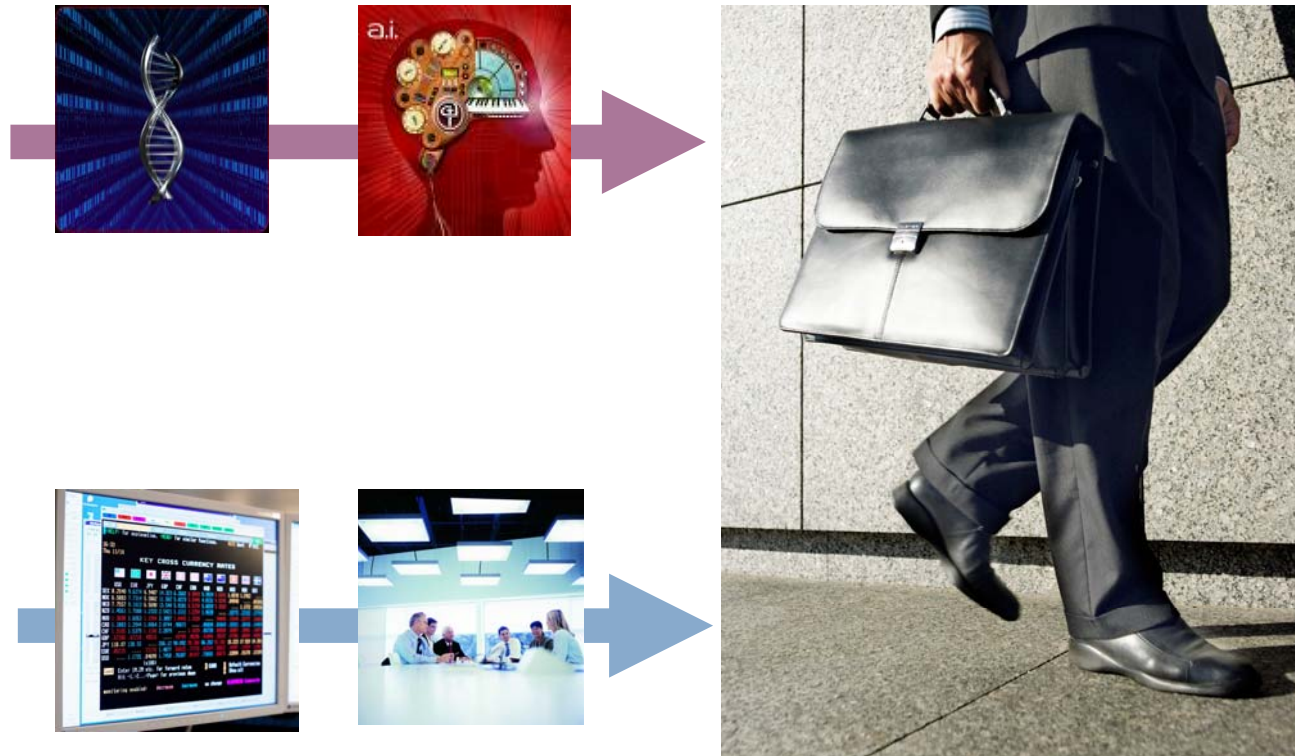
.....volgt inkoop?



PI zorgt bij Rabobank voor meetbare prestaties
en aantoonbare toegevoegde waarde



Purchase Intelligence = Intelligent Purchaser



De beste mensen, goed voorbereid, in topvorm

Altijd, overal, alle informatie toegesneden op de gesprekspartner

Gedrag, vaardigheden en training





Gedrag en Vaardigheden

Complementair en Resultaatgericht: samen 1 team





Gedrag en Vaardigheden

Het is tijd voor de bank die het anders doet



Om een Triple A-rating te kunnen waarmaken, heb je Triple A-talent nodig.

Afgelopen maand is de Rabobank benoemd tot Werkgever van het Jaar in de financiële dienstverlening. Bovendien mocht Rabobank Concern Inkoop (RCI) de prestigieuze Chief Procurement Officer Award 2007 in ontvangst nemen. Het inkoopmotto van Erik de Bruine van RCI? Voor aanhouders is geen weg onbegaanbaar. En dat is precies de mentaliteit die de Rabobank ook verwacht van een inkoopconsultant. Een professional zoals jij die begrijpt dat het gaat om het realiseren van de belangen van de business. Dat implementatie niet zo belangrijk is als het bedenken van commerciële inkoopstrategieën. Werken bij een van de beste inkooporganisaties van Nederland? RCI zoekt nieuwe collega's met een academische of post hbo-opleiding aangevuld met sales- of inkoopopleidingen en vijf jaar relevante ervaring in de ICT- of Telecombranche. Zowel senior consultants als junior- en medior inkoop talenten met doorgreep potentieel kunnen meteen aan de slag. Toe aan een volgende stap in je carrière bij de Werkgever van het Jaar? Kijk voor jouw loopbaankansen en persoonlijke ontwikkeling op www.rabobank.nl/werken bij de vacatures senior en junior/medior inkoopconsultant (SSF07SS25 en SSF07SS26) of bel met Sandor Snoeren, senior consultant werving en selectie, telefoonnummer 030 216 50 34.



(aankomende) Senior Inkoopconsultants.

Het is tijd voor de Rabobank.





Goed opgeleide medewerkers

Medewerker beleid brengt Rabobank inkoop in top conditie



Rabobank

- Aansluiten bij de klant
- Goede basis opleiding
- Rabobank Inkoop Academie



INKOOP Academy

Purchasing Excellence

2005-2006:		
Module	Realisatie*	Uitvoering
Onderhandelingsvaardigheden	Oktober 2005	Solvint Supply Management
Adviesvaardigheden	Januari 2006	Nathans Adviesbureau voor organisatie en opleiding BV
Inkoopethiek & integriteit	April 2006	KPMG Integrity and Investigation Services
Category Development Planning (CDP)	Juli 2006	Solvint Supply Management
Financiën voor Inkoopers	Augustus 2006	Bureau Kees Horden BV; Dun & Bradstreet; Significant
Juridische aspecten van Inkoop	Oktober 2006	NEVI Inkoopacademie
Maatschappelijk verantwoord inkopen / ondernemen	November 2006	BecoGroep, Directoraat DMVO

2007:		
Module	Realisatie	
Juridische aspecten van Inkoop (vervolg)	Maart 2007	Intern: JFZ/RCI
The Pyramid Principle (TPP)	Juni 2007	Demonchy & Partners
Inkoopmethodologie (Rabobank Sourcing Methodology)	Mei 2007	Intern: RCI
Projectmanagement (Prince2)	September 2007	ISES
Business case	November 2007 (gepland)	NIMO

* Realisatie training door laatste groep.



Tools





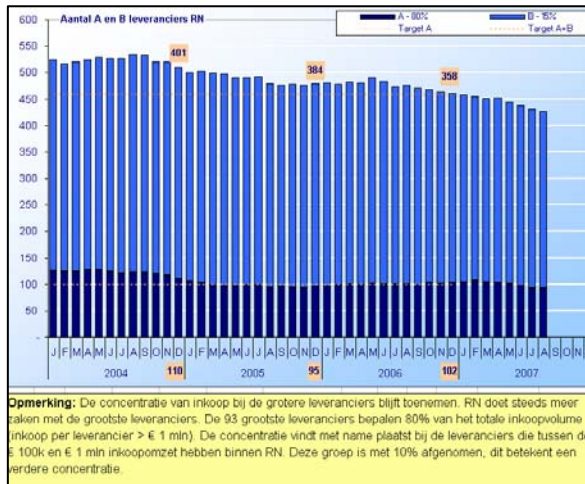
Snel relevante informatie op het juiste moment

Meest actuele inkoop management informatie voor gehele Rabobank Groep



Rabobank

- Spend analyse
- Contractcompliance
- Inkoopprojecten
- Besparingsmonitor
- Leveranciersaantallen
- Leveranciersgegevens
- Marktinformatie



Commodities:	Organizational units:	Time frame
• HRM (B)	• XXX	• 2006

Supplier analysis

	Amount	Contract
Total	9,030,177.14	65.95%
Brainnet Bv (SG291)	85	5%
4 All Finance (Aaroba) (SG19787)	71	5%
Headfirst B.V. (SG110)	70	8%
Atos/KPMG groep (SG15673)	46	8%
Start Uitzendbureau B.V. (SG4553)	45	10%
Integrated Business Consultancy BV (SG5013)	43	58%
F-Street B.V. (SG13457)	39	
The Capital Markets Company NV (CAPCO) (SG3890)	38	
O&I Management Partners (SG1441)	34	
Flow Resulting (SG25912)	34	
Adecco Personeldiensten BV (SG134)	32	
Inergy Analytical Solutions B.V. (SG25584)	28	
Logica CMG BV (SG75)	2	



Snel relevante informatie op het juiste moment



Met externe bronnen heeft Rabobank de slagkracht van inkoop vergroot



Het Financieele Dagblad
6 November 2007 Tuesday

Ordina stelt kosten uit om doelen 2007 te halen

BYLINE: Janser
SECTION: OND
LENGTH: 410 w
Rob Jansen en J
Amsterdam

Ordina moet all
volgend jaar. He
Dit blijkt uit een
beoogde targets
Ordina bestuurs
eerder naar buit
kostenactie was
Ordina bracht e
mln in het bedr

IBM zet aanval in op Microsoft

SECTION: ECONOMIE; Blz. 11

LENGTH: 496 woorden

DATELINE: AMSTERDAM

SAMENVATTING:

IBM komt met gratis alternatief voor Office- producten van Microsoft.

Tweede grote tegenslag voor softwaregigant in een week.

VOLLEDIGE TEKST:

AMSTERDAM **IBM** zet de aanval in op Microsoft. 's Werelds grootste automatiseerder tekstverwerking, spreadsheets en presentaties. Het bedrijf zal de nieuwe programma's New York presenteren. De Symphony Software is een alternatief voor de Office-programma's heeft onder de naam Lotus al eerder gratis programma's op de markt gebracht voor e

IBM verloor de strijd met Microsoft in de jaren negentig. Het besturingssysteem OS/2 gooit **IBM** het over een andere boeg. Het bedrijf zoekt zijn heil in gratis open source software die toegankelijk is. In 2000 sprak **IBM** zijn steun uit voor Linux, het besturingssysteem van enthousiaste computerprogrammeurs. De automatiseerder stelde 35 ingenieurs beschikbaar voor samenwerking met Google, dat plannen heeft om via internet alternatieven aan te bieden



September 19, 2007
woensdag

3vip D&B Risicobeoordeling

D&B Analyse: kleiner dan gemiddelde kans op faillissement, betaalt laat.

D&B Rating **B 2**

Vermogenssterkte **B** Netto eigen vermogen van €419.485

Risico-indicator(1-4) **2** kleiner dan gemiddelde kans op faillissement

D&B Kredietlimiet **€125.000**

Maximum bedrag op basis van maandelijks krediet.

Zet de levering voort, maar blijf het betaalde bedrag volgen.

D&B Faillissementsscore **88 op 100**



12% van de Nederlandse bedrijven heeft een kleinere kans op faillissement

Betalingsgedrag - Paydex **68 op 100**



De onderneming betaalt haar rekeningen gemiddeld met een vertraging van 17 dagen na termijn.



	BRANCHEVERGELIJKING			BALANSDATUM				
	Laagste kwartiel	Gemiddelde	Hoogste kwartiel	2005	2004	2003	2002	2001
Structuur en liquiditeit								
Quick ratio	0,9	1,1	1,8	1,1	1,2	1,1	1	0,8
Current ratio	0,9	1,2	1,8	1,2	1,2	1,1	1	0,8
Mat vaste akt/netto E.V.	27,6	13,3	(5,7)	112,9	140,5	267,7	741,3	1.000
Niet vlot. activa/netto eigen vermogen	25,3	8,5	(5,7)	41,8	71,8	151,9	483,7	1.000
Kort vr verm/netto E.V.	169,1	98,1	(188,5)	461,9	489,7	851	1.000	1.000
Schuldgraad (%)	88,9	74,9	51,0	75,3	77,3	81,7	87,2	98,8

14vip Groeitrend voor Co-Maker B.V.

	2005 vs 2004	2004 vs 2003	2003 vs 2002	2002 vs 2001
Aantal werknemers	(7,3)%	7,9%	11,8%	6,2%
Totale immateriële vaste activa	23%	1,8%	22%	-
Materiële Vaste Activa	(30,6)%	(19)%	(14,7)%	(1,2)%
Totaal vlottende activa	14,4%	13,5%	21,1%	35,8%
Totaal activa	10,9%	8,2%	14,9%	39,6%
Totaal vlottende passiva	12,3%	(1,3)%	13,1%	9,8%
Netto vlottende activa (passiva)	23,7%	224,2%	23.399,6%	99,8%
Totaal activa min kortlopende schulden	8,1%	32,8%	20,1%	458,2%
Netto activa	20,7%	34,1%	63,8%	169,5%
Eigen vermogen / bezittingen aandeelhouders	19%	71,4%	171,5%	317,1%





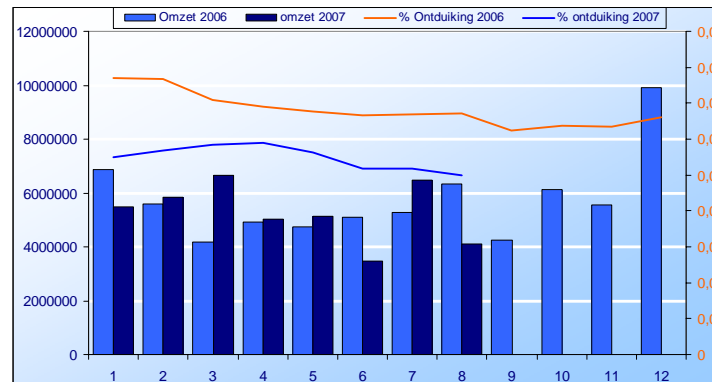
Aansluiten bij Businessdoelstellingen

Risico reductie bij business door inkoop



Top 10 Leveranciers van Directoraat x
zonder contract

SG nummer	Supplier name	Amount
SG1110	Magnitude Consulting BV	311.602
SG4946	Eim-Onderzoek Voor Bedrijf & Beleid	261.826
SG533	Regie De Kamer Communicatie	214.963
SG1692	SenterNovem	150.000
SG15390	Intermaat B.V.	118.703
SG166	Amsterdam Institute Of Finance	90.200
SG19787	4 All Finance	84.291
SG3777	Hotel Newport	83.726
SG16573	Outwise	77.968
SG6714	Paul Postma Marketing Consultancy	73.559



Aansluiten bij Businessdoelstellingen

MVO betekent bij Rabobank ook Maatschappelijk Verantwoord Inkopen

- Duurzame nieuwbouw
- MVI leveranciers assessment
- Inkoop groene stroom - windmolens
- Biologische catering
- Koffie met Eko- én Max Havelaar Keur
- Papier met FSC keur
- Groene autolease (A,B,C)
- Ledenblad 'Dichterbij'
- RaboShop MVO proof



Rabobank Groep Inkooptool
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Home | Contact

Stel criteria samen: typeer het product

Door het selecteren van een commoditygroep krijgt u een overzicht van de binnen die commoditygroep MVO-relevante commodities. Vervolgens kunt u een bepaalde commodity selecteren waarvoor u de relevante wet- en regelgeving alsmede specificaties en beleid wilt opvragen. In een aantal gevallen is het mogelijk ook nog specifieke materialen aan te vinken waardoor meer specifieke informatie verkregen kan worden.

Selecteer een commodity groep

Selecteer hieronder één of meerdere commodities.

Door de muisaanwijzer te plaatsen op de titel van een commodity wordt een beknopte toelichting gegeven.

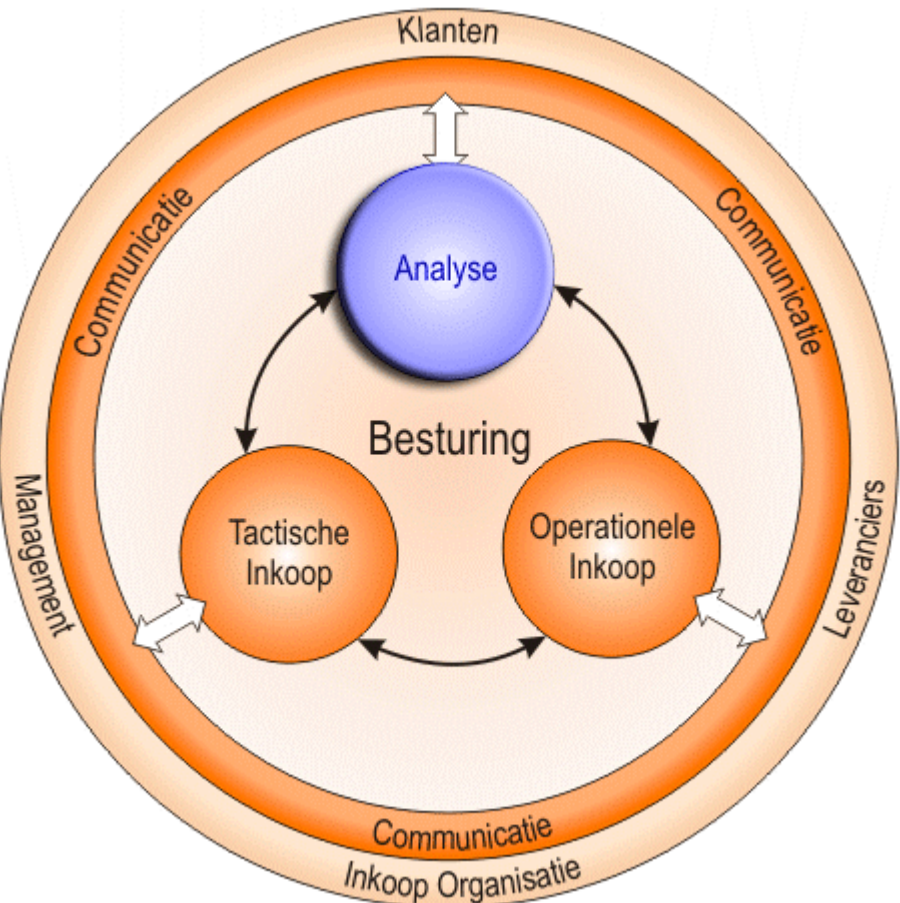
<input checked="" type="checkbox"/> A11 Handelsdrukwerk	<input type="checkbox"/> A12 Commercieel drukwerk
<input type="checkbox"/> A15 Relatiegeschenken RaboShop	<input type="checkbox"/> A19 Premiums t.b.v. marktwerkingscampagnes
<input type="checkbox"/> A17 Fulfillment	





Gestructureerde Werkwijze

Rabo Sourcing Methodology ondersteunt opdrachtgever in behoefte bepaling



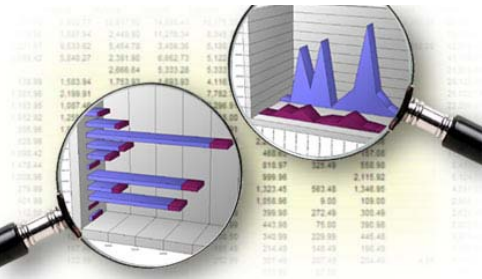
Specificeren		Selecteren		Contracteren	
Behoeft bepaling	Analyse & strategie	Marktscan & preselectie	Selectie & validatie	Onderhandeling & vastlegging	Implementatie & communicatie
Inhoud processtap: • B2B-actieslijst • verzamelen info inkoopbehoefte • analyse synergie mogelijkheden • valideren behoefte bij alle stakeholders • toets specificaties op mogelijkheden van de markt • vertalen behoefte naar programma van eisen en wensen • 'decision makers' valideren specificaties (toets beleidslijnen)	Inhoud processtap: • analyse van op - inkoopportfolio - leveranciers - total costs (TCO) - risco's - supply chain - etc • inkoopstrategie opstellen met o.a. - machefactoren / - verhoudingen - leveranciersprofiel en - relatie • opstellen procureer-procedure (met kritisch tijdsplan)	Inhoud processtap: • nasikintovatie verzamelen • opstellen longlist • selecteercriteria opstellen (wegvingen en knack-identificeren) • toets aan interne / externe regelgeving opstellen (met o.a. - NBN, NBN normen, NBN, huisregels, etc) • versturen van RFI naar long list • voorbereiden selectie • IMFZ opstellen van conceptcontract	Inhoud processtap: • versturen van RFP naar short list • offertebeoordeling oltr selecteercriteria • keuze voor 1 & 2 leveranciers • toets geschiktheid leverancier(s) (prijs/ kwaliteit, specificaties, contracttype, etc) • 'decision makers' valideren leveranciers-keuze • feedback naar leveranciers	Inhoud processtap: • voorbereiden onderhandelingen • valideer mandaat en handbreedtes • onderhandelingen • onderlegcontract & service levels bepalen • voorbereiden implementatie • 'decision makers' valideren en final deal • vastlegging in contract(en) & -SLA(s) • onderhandeling (RCI parafert)	Inhoud processtap: • archiveren nieuwe (man)contract • implementatie SLA • operationeel bestel proces inrichten • inrichten bewaking en sturing prestaties leverancier (inleving contractafspraken) • communicatie van nieuwe situatie via o.a. inkoopsite • overdracht (sign off project)
Resultaat: invulling aan inkoopbehoefte van de opdrachtgever. Een contract met een op objectieve criteria geselecteerde leverancier(s), getekend door de juiste procuratiehouder(s). Dit contract is geïmplementeerd binnen de organisatie.					

Home Totaaloverzicht

Sjablonen: • Brief Afwijzing • Brief Voortzetting • Brief Offertaanvraag • Brief Ondertekening • Commodity Plan - template • Commodity Visie - template • RFI - templates • RFP - templates • Verkorte RFP • Rapportage - templates • SLA - templates	Beleid: • Businessplan RCI 2006-2008 • Accountmanagement • Overzicht beleidsdocumenten • Contractmanagement • Leveranciersmanagement • MVO - beleid • Risicomanagement • Specificeren - risico's • Regeling giften leveranciers • Insidersregeling • Beleidskader uitbesteding • Handboek Outsourcing • Handboek Bedrijfsmanagement • Handboek Concbesturing • MSU model	Hulpmiddelen: • Beoordelingsmatrix • Commodity jaarplan - voorbeelden • Commodity Plan - voorbeelden • Commodity Visie - voorbeelden • Contracteren - voorbeelden • Correspondentie contract - voorbeelden • Correspondentie selectie - voorbeelden • Inkoopsite • Inkoopvoorwaarden • MVO - toolkit • Oper. Inkoop - checklist • Purchase Intelligence • RaboShop • RaboShop - voorwaarden • Raboweb - RCI • Salesmap • Selecteren - voorbeelden • Selecteercriteria • SMART - guidelines • Specificeren - checklist • Specificeren - voorbeelden • Contracteren - voorbeelden	• SLA - voorbeelden • Tiffany • TIM3 • Toolkit Databestanden • Handelsinformatie (D&B) • Handelsinformatie (Grayden) • Handige Internetlinks • Handelsregister (KvK) • Extern Tekenbevoegden RN • Intern Tekenbevoegden RN • Rabobank Kennisbank • Commoditylijst • Rapportages (RCI)
Procedures / richtlijnen: • Contracteren - richtlijnen • MetaFormulier Tiffany • Parafieren contracten • Procedures Tiffany • Procedures TIM3 • Regeling tekenbevoegdheid • Registratie nieuwe contracten	Informatie: • CSD aanpak • CY Rabobank Concern Inkoop • Training gebruik Factva	Procesbeschrijving: • Specificeren • Selecteren • Contracteren	Contactpersonen: • BPSC (e-mail) • Inkoop Intelligence (e-mail) • Inkoopers Rabo Groep • Ivo Hens (e-mail) • Robin Adriaans (e-mail) • MVO (e-mail)
Contactpersoon Pro-actief inkoop		Agenda	Totaaloverzicht hulpmid

Pro-activiteit

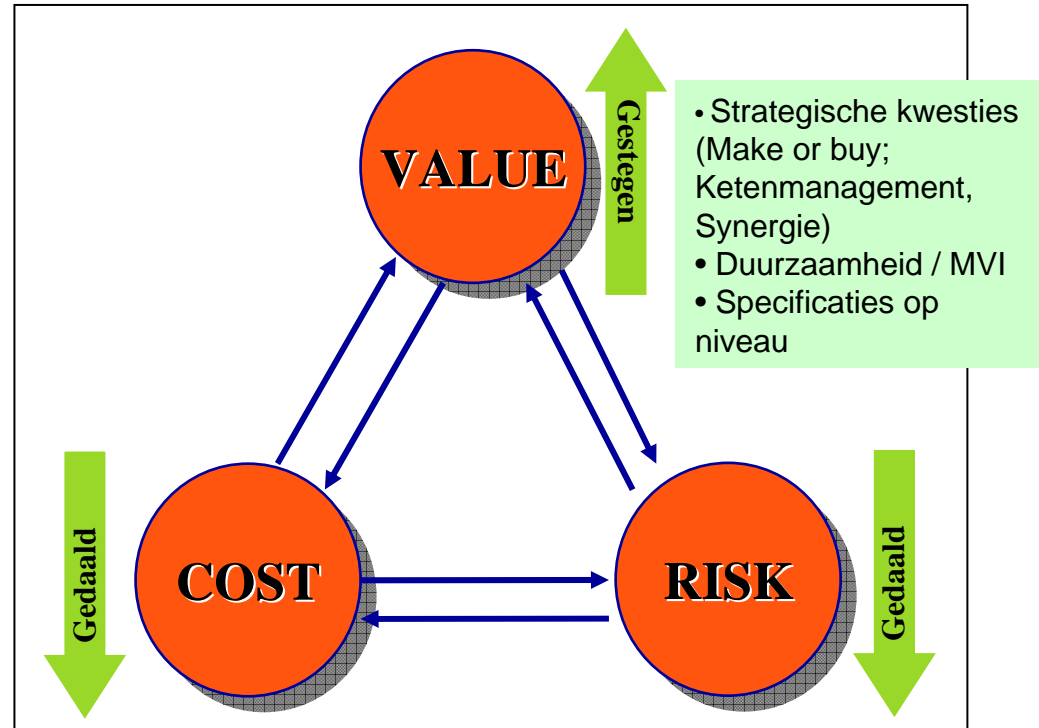
Inkoop(cijfers) worden business(cijfers)



Analyse



Inkoopstrategie



- Strategische kwesties (Make or buy; Ketenmanagement, Synergie)
- Duurzaamheid / MVI
- Specificaties op niveau

- Prijsverlaging -> financiële waarde
- Besparing over 3 jr van € xx,x mln

- Mantelcontract met juridische afdeling
- Borgen continuïteit van de leverancier

Resultaat
(opgeleverd aan CFO)



PI: De toekomst is
gisteren begonnen

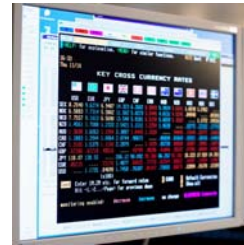


Groot denken, klein beginnen, ...

5 jaar Purchasing Intelligence bij Rabobank



- Gestart met kleine eigen systeemontwikkelingen in eigen beheer
- Purchase Intelligence = Intelligence Purchaser, een les die wij hebben moeten leren.



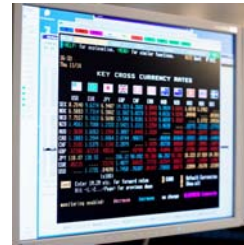


Snel opschalen

We zijn uit ons jasje gegroeid

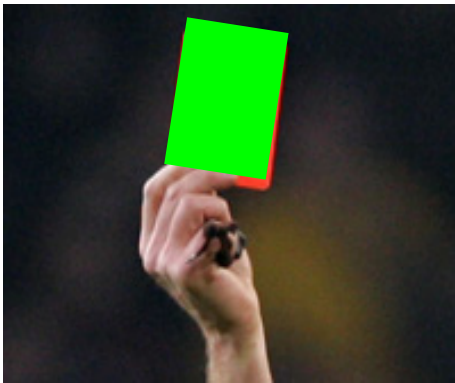


- Integreren met Financiële systemen en HR info.
- Steeds meer klantgerichte informatie toevoegen
- Uitbouwen van accountmanagement
- Constant zoeken en werven van goede enthousiaste collega's

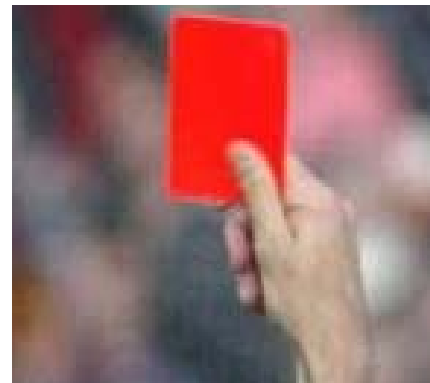


Stellingen

1. PI is alleen voor bedrijven met meer dan 100 medewerkers?



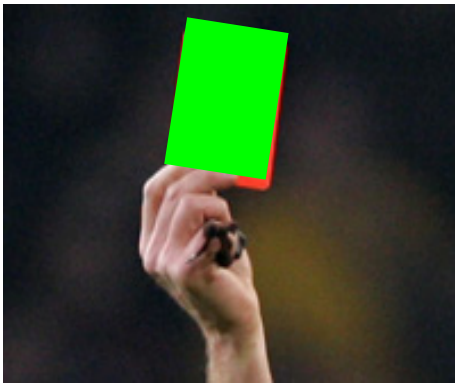
Eens



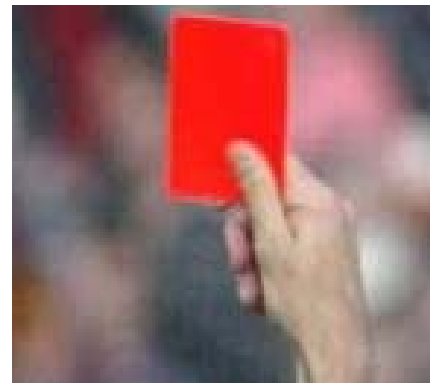
Niet eens

Stellingen

2. Ik ga morgen meer/iets doen met PI?



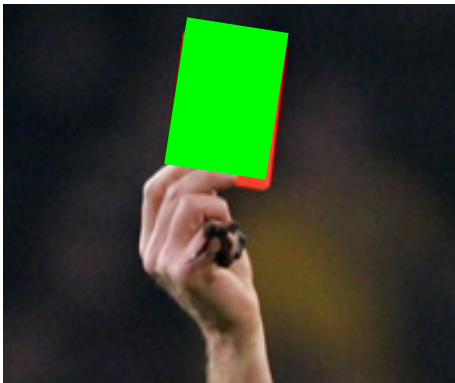
Eens



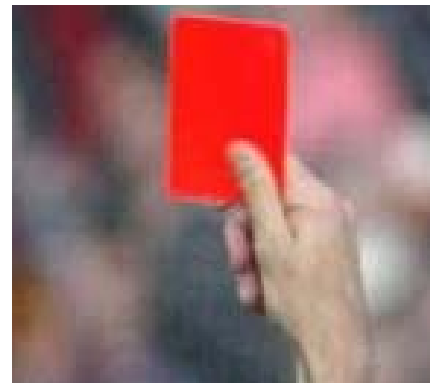
Niet eens

Stellingen

3. PI is eigenlijk alleen nog meer administratieve last



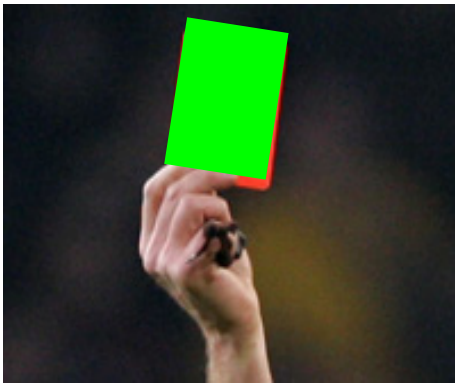
Eens



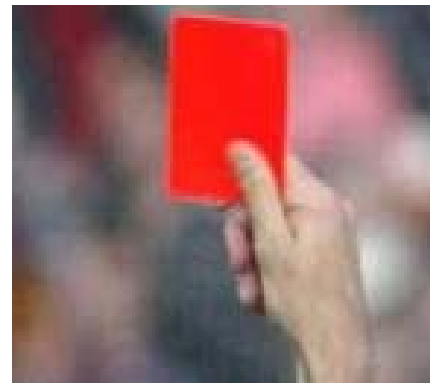
Niet eens

Stellingen

4. PI: géén hype maar wel degelijk de toekomst voor inkoop?



Eens



Niet eens

Break Break Out Sessie 1 (Groen)

Dank voor uw aandacht

**Wij nodigen u graag uit verder te praten
onder het genot van een drankje tijdens het
netwerkuur in themahoek Groen**