

# Management-rapportagetool CAS verdient concreet geld



Gert C. van Beek,  
Manager Inkoop van Reed  
Business Information

## CAS geeft zicht op besparingsmogelijkheden en maakt inkoopresultaten tastbaar

Anderhalf jaar geleden heeft Reed Business Information besloten zijn inkoopactiviteiten ten te coördineren. De uitgever is decentraal georganiseerd, waarbij uitgeefgroepen en afdeling een autonome positie hebben. Reed Business Information doet zaken met zo'n 6.500 leveranciers, die een inkoopwaarde vertegenwoordigen van ruim honderd miljoen euro's. De komst van een manager inkoop illustreert het belang van dit strategisch veranderingsproces.

'Onze agenda luidt: het inrichten en optuigen van een inkooporganisatie, het inzichtelijk maken van inkoopsegmenten en leveranciers, het identificeren van besparingspotentieel, het sluiten van mantelovereenkomsten met en het monitoren van leveranciers', schildert Gert C. van Beek, Manager Inkoop van Reed Business Information. 'Doelstellingen: binnen drie jaar een besparing realiseren van minimaal 10 procent op de inkoopkosten en het sterk terugbrengen van het aantal leveranciers'.

### CAS

Reed Business Information was al langere tijd in gesprek met DPA Supply Chain People. In samenwerking met Purfacts brengt DPA CAS op de markt, het Crediteuren Analyse Systeem, een softwarepakket dat inkoopsegmenten, geldstromen en leveranciers in kaart brengt. 'Als die gegevens eenmaal boven tafel zijn, identificeren we samen met de klant per inkoopsegment het besparingspotentieel', zegt Mike Porton, managing director van DPA Supply Chain People. 'Het is een tamelijk eenvoudig instrument dat bedrijven in een korte tijd veel mogelijkheden biedt tot besparingen te komen'.

Reed Business Information heeft de imple-

mentatie van CAS vrijwel afgerond. Het analysesysteem importeert factuurregels uit de financiële systemen van het uitgeefbedrijf, die vervolgens worden verrijkt met inkoopspecifieke gegevens.

### Monitoren

Van Beek heeft de inkoopuitgaven van Reed Business Information naar inkoopsegmenten ingedeeld. Leveranciers worden automatisch aan de inkoopsegmenten toegewezen. Hij bekijkt nu met DPA Supply Chain per segment welke onderdelen als besparingsproject kunnen worden opgepakt. Daarnaast wil hij best practices op het gebied van inkoop ontwikkelen en in de organisatie implementeren.

'De inkoopuitgaven en aantal leveranciers zijn van minuut tot minuut te volgen, maar ook de contractcompliance en de besparingen zijn te monitoren'.

### Voor inkopers door inkopers

Het implementeren van de nieuwe inkoopstrategie en het werken met CAS levert volgens Van Beek, naast directe besparingen ook indirecte besparingen op. Denk daarbij aan reductie van het aantal inkoopfacturen op de crediteurenafdeling en automatisering als gevolg van het terugdringen van het aantal leveranciers.

Groot voordeel van CAS is dat het standalone draait. Inkopers kunnen het snel en simpel op hun laptop installeren, implementatie kost geen maanden.

Reed Business Information ligt op koers en heeft reeds aanzienlijke besparingen kunnen doorvoeren. Van Beek voert alle besparingsprojecten samen de interne klanten uit.

Reed Business Information heeft het Crediteuren Analyse Systeem (CAS) van DPA Supply Chain People in huis gehaald. CAS is een Microsoft-Access-applicatie voor het beheren en analyseren van crediteuren gegevens: wie koopt wat, bij wie en voor hoeveel. De uitgever is razend enthousiast over de eerste resultaten.

'CAS maakt directe en indirecte besparingen mogelijk'

