

RECENSIE

Sla de deur van een willekeurige directiekamer open en de kans dat je het woord kostenbesparing hoort is honderd procent. Akzo Nobel legt zijn leveranciers een korting op van 10%. ABN Amro eist 20% korting van haar grote voorkeursleveranciers. Ook KPN, ING en Hema dwingen eenzijdig kortingen af of betalen facturen later. Hoe anders doen bedrijven als IBM en BMW het. Zij helpen juist hun leveranciers om deze woelige tijden door te komen.

Steeds meer grote bedrijven hakken met de botte bijl in op hun leveranciers. Leveranciers kunnen daardoor door meerdere afnemers getroffen worden. In de huidige recessie grijpen veel organisaties terug naar dit al veel vaker vertoond kunstje. Eerdere recessies hebben echter geleerd dat dit meestal weinig oplevert, anders dan verstoorde relaties met leveranciers.

Het zijn andere strategische scenario's die organisaties toekomstbestendiger maken. Denk onder meer aan het beheersen van de sterk toegenomen risico's in de toeleverketens, het genereren van *cash* en het hanteren van een *end-to-end* ketenperspectief.

Daarom introduceert Gerco Rietveld in zijn boek "Inkoop, een nieuw paradigma" de businessgedreven inkoop als nieuwe generatie ter vervanging van de huidige, klassieke inkooppraktijk. Pleidooien hiertoe bestaan al lang, maar de weg daar naartoe is niet eerder beschreven. Rietveld beschrijft een nieuw inkoopconcept. Organisaties moeten volgens Rietveld (kern-) leveranciers integreren in de businessstrategie. De besturing van een organisatie - publiek of privaat - kan niet beperkt blijven tot de prestaties van de eigen organisatie. De prestaties van de toeleverketens maken daar een onlosmakelijk deel van uit.

Hoogste tijd om inkoop businessgedreven te maken en de business inkoopgedreven. Dit nieuwe inkoopconcept is 'verplichte kost' voor echte inkoopleiders, maar minstens zo interessant voor managers die leiding geven aan inkoop, voor businessstrategen en voor managers die de kansen in de inkoopmarkt willen benutten om hun organisatie succesvoller en weerbaarder willen maken.

FacilityWereld

18 juni 2009