

Focusgroep Lean

Tips voor tactische inkoopproces



Verspilling in het tactische inkoopproces

Verspilling

Voorbeeld

Transport	De offerte fysiek nabezorgen, terwijl deze al eerder per mail is toegestuurd.
Wachten	Gebruik van onredelijke termijnen, zowel intern als extern
Correcties	Gebruik van andermans PVE's of offertes voor een ander. Een uitgebreide nota van inlichtingen kan duiden op veel correcties op een niet goed opgesteld PVE
Beweging	Iedereen vindt telkens het wiel opnieuw uit en maakt eigen voorwaarden en stukken.
Overbewerking	Gebruik van zeer uitgebreide documentatie en stukken, waaruit de essentie lastig te halen is
Overproductie	Gebruik van veel te veel vragen, die niet gaan over de zaken die er toe doen. Iedereen gebruikt zijn eigen set aan vragen en documenten
Talent	Wanneer je geen voorselectie doet van leveranciers, vraag je (te) veel partijen om inspanning te verrichten voor een traject waarvoor ze toch niet geschikt zijn.

Tips van leden

Voor het tactische inkoopproces

Categorie strategie

- Ontwikkel een visie op de productgroep
- Ontwikkel sourcing plan

Specificeren

- Creëer één databank met standaard vragen (via Intrakoop)
- Organiseer een sessie met alle leveranciers (schouw)
- Maak een duidelijk project/plan van aanpak
- Inkoper is niet de projectleider

Selecteren

- Vermijd het gebruik van offerte teksten van anderen
- Maak een klein contract en gebruik de inkoopvoorwaarden
- Beheer de basisvoorwaarden centraal (bij Intrakoop)
- Antwoord als leverancier niet op iedere wens/ eis in een PvE ja. Zeker als je al weet dat het eigenlijk Nee is en de klant daar later na gunning mee confronteert.

Contracteren

- Voer als leverancier niet de discussie over de inhoud van een contract als de gunning al heeft plaatsgevonden en je hier al in de selectie ja tegen hebt gezegd
- Zorg er als leverancier voor dat niet tijdens de implementatie blijkt dat er in de selectie ja is geantwoord en het niet zo blijkt te zijn

Tips van leveranciers

Voor het tactische inkoopproces

