

Voorwoord van Wim Dressel



De laatste jaren is de trend dat inkoop als functie steeds belangrijker wordt. Daar waar de afdeling inkoop voorheen met name operationeel-tactisch bezig was, is de verschuiving naar een strategische functie steeds meer zichtbaar. Gegeven het feit dat in veel organisaties de toelevering zo'n 80% van de totale kosten omvat, is dat ook logisch. Inkoop laat haar rol als "solitaire functie" achter zich en wordt steeds meer ingebed in het totale bedrijfsbeleid. Inkoop wordt daarmee "supply chain management". Ik noem het ook wel "de verschuiving van backroom naar boardroom". De rol van de inkoopprofessional verandert. Van een onderhandelaar naar iemand die bedrijfsprocessen faciliteert en zich richt op de realisatie van strategische bedrijfsdoelstellingen.

Dit boek gaat verder in op de rol van inkoop als facilitator. "Prestatieinkoop" gaat over een andere wijze van het vinden en behouden van een samenwerking tussen klant en leverancier. Hierbij is het zaak vanuit de klant/opdrachtgever om de leveranciers maximale ruimte te geven om zich te differentiëren. Alleen door deze maximale ruimte te bieden krijgt de opdrachtgever de maximale waarde voor zijn geld. Maximale ruimte impliceert ook dat de opdrachtgever zich inhoudelijk zo weinig mogelijk met het project moet bezighouden: daar zijn de expert-opdrachtnemers immers voor. Juist ook gegeven de snelheid van technologische ontwikkelingen kunnen organisaties niet meer alles zelf doen en moeten ze dat ook niet willen. Activiteiten moeten daar worden uitgevoerd en risico's moeten daar worden neergelegd waar zij het beste kunnen worden beoordeeld. In "Prestatieinkoop" wordt dan ook terecht gesteld dat normen niet door de opdrachtgevers moeten worden opgelegd, maar juist door de aanbieders moeten worden ingevuld. "Prestatieinkoop" is daarmee een prikkelend boek!

Wim Dressel
Voorzitter NEVI
www.nevi.nl

NEVI

De Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement (NEVI) is hét netwerk van en voor inkoopprofessionals. In vijftig jaar is NEVI uitgegroeid tot een professioneel netwerk. Het netwerk omvat diverse actieve kringen, platforms en secties, biedt (vak)opleidingen, trainingen en seminars en organiseert uiteenlopende activiteiten waar professionals elkaar ontmoeten. Daarnaast investeert NEVI in de verdere ontwikkeling van het vakgebied door hoogleraren en promovendi te financieren en door grote projecten als Purchasing Excellence op te zetten.