

**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Foralda

Specialisten in professionalisering van de inkoopfunctie

www.foralda.nl





Introductie van Foralda?



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

- Opgericht in 2005 door Harald Callebert
 - Wat we doen:
 - Implementatie specialisten, Change managers
 - Met jarenlange internationale ervaring
 - We verhogen bij klanten de operationele prestaties:
 - Verbeteren van management systemen en werkprocessen
 - Coachen van cultuurverandering
 - Verankeren van de werkwijze
- RESULTAATGERICHT !!!!
- RESULTAATGARANTIE !!!!
- WIJ DENKEN EN HANDELEN ANDERS DAN ANDERE CONSULTANTS

Bekende theorieën rond inkoop ?

Audit van de operationele productiviteit

Verbetering van Management systemen Productiviteit Professionaliteit

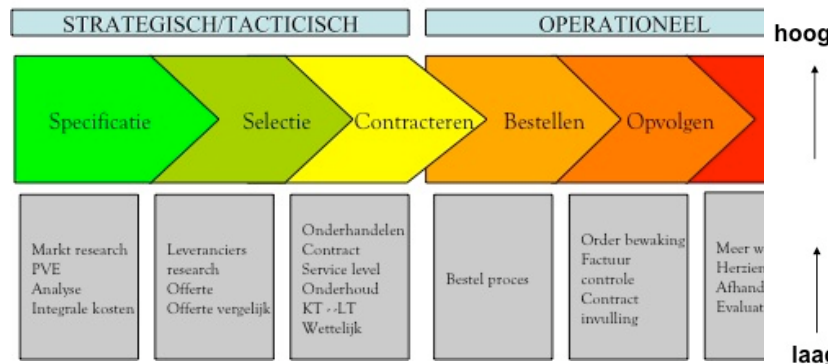
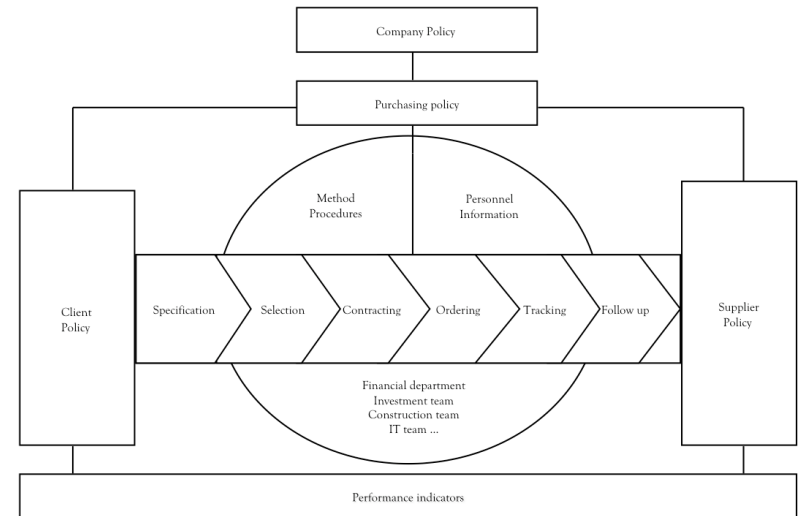
Gegarandeerde besparingen

Cultuur verandering door Management van het verandertraject

Management Training & Coaching

Alle acties waar een externe factuur tegenover staat!

	Primair	Secundair
Goederen	Pacemakers	Computers
Diensten	Uitzendkrachten	Schoonmaak



Kraljic Inkoopportfolio

Hefboom • Opleiding/Vorming • Uitzendkrachten • Waskosten • protheses • Voeding	Strategische • Geneesmiddelen • Bloedproducten • Automatisering • Laboratorium • Specialisten
Routine inkoop • Medische disposables • Computers • Wondpakket • Incontinentiemateriaal • TD produkten	Knelpunt • specifieke producten med • specifieke software • •

laag → Leveringsrisico → hoog

5 soorten inkoopadvies

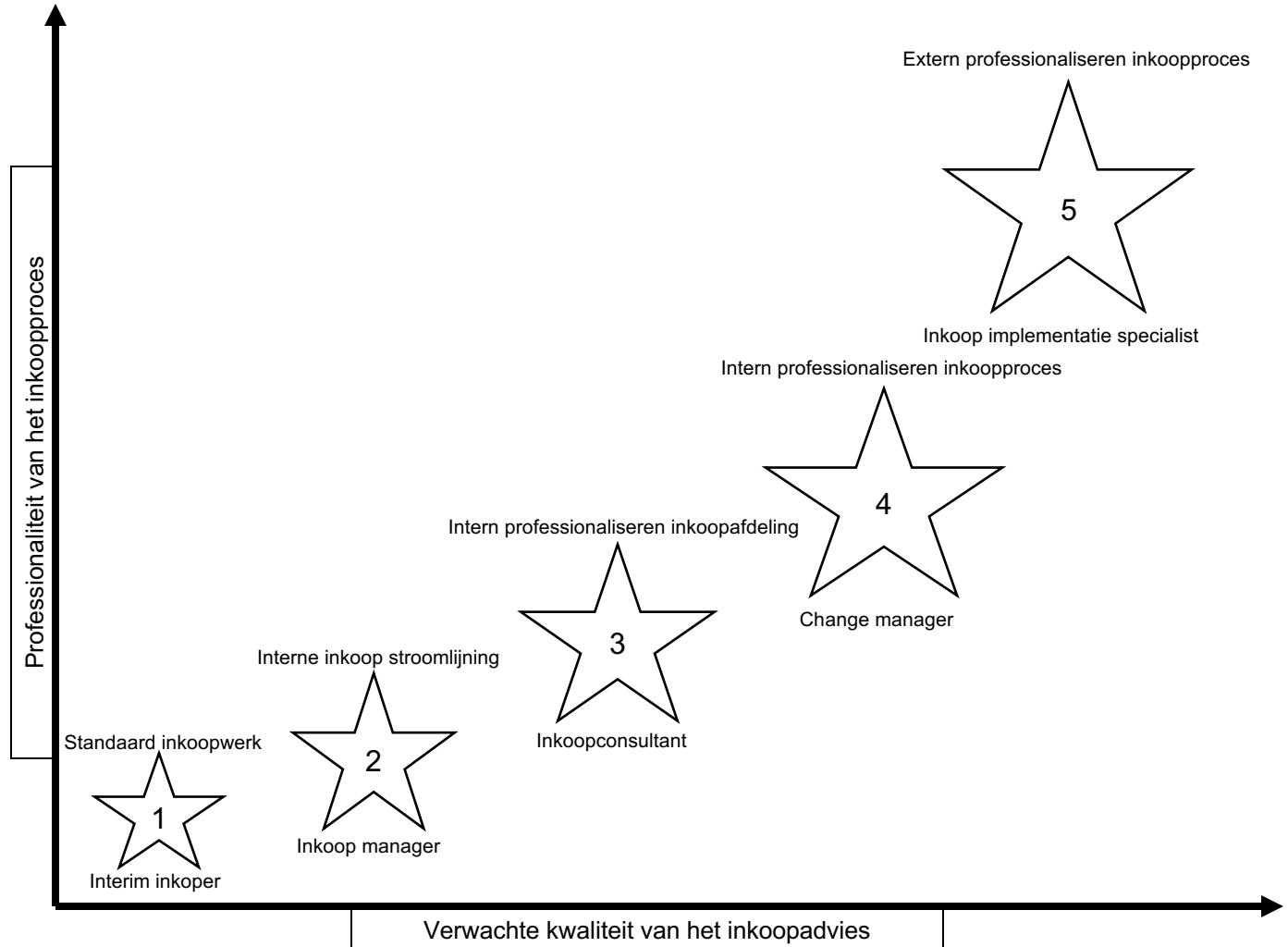
Audit van de operationele productiviteit

Verbetering van Management systemen Productiviteit Professionaliteit

Gegarandeerde besparingen

Cultuur verandering door Management van het verandertraject

Management Training & Coaching



Inkoopadvies type 1 en 2



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Standaard inkoopwerk

- Summier marktonderzoek
 - Onderhandel met de huidige leverancier over de prijs
 - Veilingen
 - Sluit standaard contracten met leveranciers
- Dit zijn veilige werkzaamheden - minimaal contact met stakeholders
- Wordt door **interim inkopers** ingevuld – snel scoren
- Soms no cure no pay
- Dikwijls suboptimale oplossingen, lage besparingen, korte termijn

Interne inkoop stroomlijning

- E-purchasing systeem opzetten - Management van catalogi
 - Link met gerelateerde afdelingen als financiën, logistiek, IT, ...
- Stroomlijnen van afdeling die het inkoopproces ondersteunen
- Wordt door **interim inkoopmanager** ingevuld
- Dikwijls beheren van de bestaande situatie

Inkoopadvies type 3 en 4



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Intern professionaliseren inkoopafdeling

- Doelstellingen zetten - Inkoopbeleid in de organisatie uitdragen
 - Management systeem bouwen - management tools
 - Operationele structuur installeren met Werkprocedures
 - Management training voor hoofden inkoop, coaching van het team
- Door deze werkzaamheden krijgt inkoop een centrale rol in het inkoopproces
- Wordt door **inkoop consultant** ingevuld

Intern professionaliseren inkoopfunctie en proces

- Goed PVE opstellen ism. gebruiker (Stel alle inkopen in vraag?)
 - Koop de juiste kwaliteit en kwantiteit aan producten/diensten
 - Controle op de aankoop van producten/diensten die geen waarde toevoegen en op niet kritische producten en diensten
 - Integrale kosten benadering TOC
- Klantgericht inkopen met aandacht voor organisatie belang
- Wordt door **change managers** ingevuld
- Gericht op kennisoverdracht



Inkoopadvies type 5



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Intern/Extern professionaliseren inkoopfunctie en proces

- Beheersen/uitvoeren van alle werkzaamheden van 1 tot 4
 - Strategische inkoop samenwerking opzetten
 - Partnerschap met organisaties, stakeholders, leveranciers etc
 - Leveranciers contracten van gezamenlijke ontwikkeling
 - Samenwerking met specialisten aan nieuw beleid
 - Gedragsverandering van het inkoopteam en de organisatie
- Hierdoor worden organisatie doelstellingen sneller en effectiever bereikt
- Wordt door **inkoop implementatie specialisten** ingevuld
- Gericht op kennisoverdracht
- Essentie is verandering realiseren en begeleiden
- Externe hulp zijn veranderkundigen, coachen, uitvoeren etc

Foralda is geweldig in alle 5 types van advies !!!!



Foralda aanpak in 3 pijlers



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

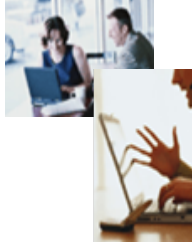
**Management
Training &
Coaching**

1. Opbouw van een professioneel inkoop skelet
2. Invoeren van een professionele werkwijze
3. Cultiveren van de gedragsverandering



Pijler 1

Opbouw van een professioneel inkoop skelet



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

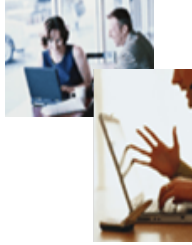
**Management
Training &
Coaching**

1. Ontwikkelen beleid
2. Optimaliseren procedures
3. Rollen en verantwoordelijkheden vastleggen
4. Opzet van verschillende communicatie gremia
5. Uitrol communicatie structuur (geschreven-fysiek)
6. Management tools ontwerpen of verbeteren



Pijler 1

Opbouw van een professioneel inkoop skelet



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

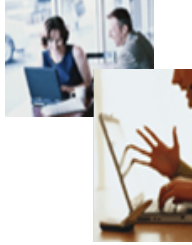
Ontwikkelen beleid

- Inkoop als onderdeel van organisatiebeleid
- Wat willen we bereiken met inkoop?
- Welke plaats en rol in het inkoopproces?
- Zelf doen, samenwerken, uitbesteden?
- Onderhandelen



Pijler 1

Opbouw van een professioneel inkoop skelet



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Optimaliseren procedures

- Bestaande procedures beoordelen op succes
- Procedures aanpassen aan gewenst werkwijze
- Procedures verankeren in het kwaliteitsbeleid

Pijler 1

Opbouw van een professioneel inkoop skelet



Rollen en verantwoordelijkheden vastleggen

**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

- Wie heeft welke taak binnen de organisatie?
 - Verantwoordelijkheden
 - Uitvoering contract
 - Onderhandeling
 - Administratie
 - ...
- Wie heeft welke taak binnen de inkoopafdeling?
 - Hoofd inkoop
 - Strategisch/tactische inkoop
 - Operationele inkoop
 - Assortimentsbeheerder
 - Externe coachen
 - ...
- Verschillende stakeholders identificeren per inkooppakket
 - Budgetbeheerder
 - Belanghebbende/gebruiker
 - Adviseur (MAC, Inv Comm, Med Staf, ...)



Pijler 1

Opbouw van een professioneel inkoop skelet



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

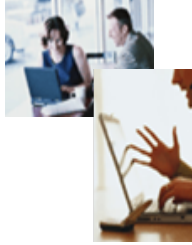
Opzet van verschillende communicatie gremia

- Geschreven rapportages
- Meetings
- Afhankelijk van de ontvanger
- Pro-actief vs reactief
- KPIs vs soft resultaten



Pijler 1

Opbouw van een professioneel inkoop skelet



Management tools ontwerpen of verbeteren

- Afhankelijk van de vraag
- Afhankelijk van de omgeving
- Gericht op de wensen van de interne klant
- Zowel soft als harde criteria

**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

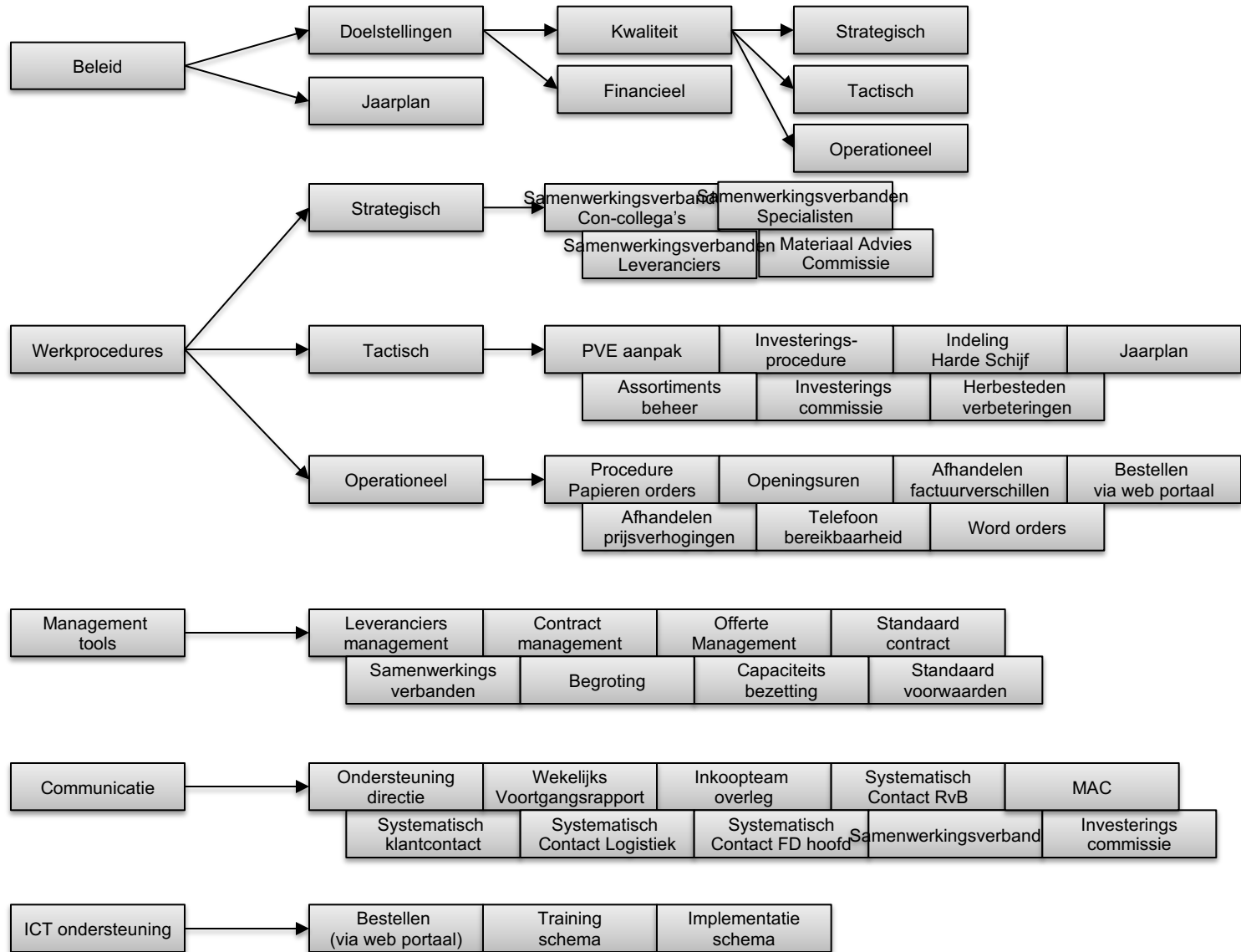
**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**



FORALDA INKOOPPROFESSIONALISERING



Audit van de operationele productiviteit

Verbetering van Management systemen Productiviteit Professionaliteit

Gegarandeerde besparingen

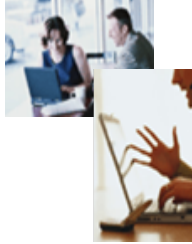
Cultuur verandering door Management van het verandertraject

Management Training & Coaching



Pijler 2

Invoeren van een professionele werkwijze



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

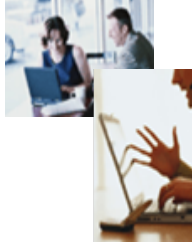
**Management
Training &
Coaching**

1. Jaarplan systematiek
2. Communicatie structuur
3. Gegevensverzameling
4. Rol van inkoop in het inkoopproces
5. Inkoop ondersteunende gremia
6. Inkoopstrategie bepalen intern



Pijler 2

Invoeren van een professionele werkwijze



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

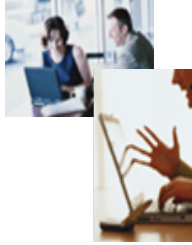
Jaarplan systematiek

- Per budgetbeheerder opzetten van relevante inkooppakketten
- Inkoopgroepen voor overstijgende pakketten
- Regelmatige update en feedback
- Communicatie in de lijn
- Resultaten rapporteren



Pijler 2

Invoeren van een professionele werkwijze



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

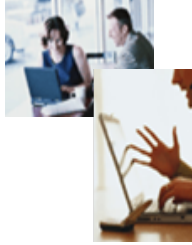
Communicatie structuur

- In de lijn met de verantwoordelijke van de inkoopafdeling
- Met de budgetbeheerders via de jaarsystematiek
- Binnen inkoop met het team – coaching, feedback
- Binnen inkoop tussen verschillende lagen-functies
- Beoordelen van de prestaties
- Rapporteren van de resultaten
- Rapporteren van verbeterplannen



Pijler 2

Invoeren van een professionele werkwijze



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

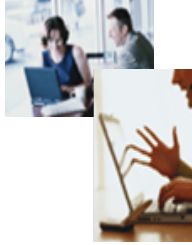
Gegevensverzameling

- Omzetcijfers via eigen systemen en de leveranciers
- Contractuele voorwaarden (prijzen en clausules)
- Budgethouders en verdeling
- Link met de opbrengsten van het bedrijf (kosten link met baten)
- Marktpartijen
- Nieuwe technologieën
- Inkoopverbanden beoordelen
- Opbouw business case per inkooppakket



Pijler 2

Invoeren van een professionele werkwijze



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

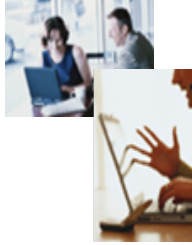
Rol van inkoop in het inkoopproces

- Leidende rol
- Ondersteunende rol
- Verbindende rol
- Verzoenende rol
- Link tussen leveranciersmarkt en interne gebruiker



Pijler 2

Invoeren van een professionele werkwijze



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Inkoop ondersteunende gremia

- MAC
- Investeringscommissie
- HRM
- ICT systemen
- Cliëntenraad
- Ondernemingsraad
- Medische staf
- ...

→ Beoordelen hoe de gremia inkoop kunnen helpen en andersom



Pijler 2

Invoeren van een professionele werkwijze



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Inkoop strategie bepalen

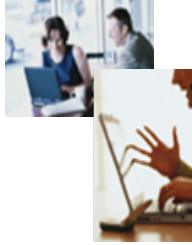
- Wat willen we bereiken als organisatie
 - Inbesteden - uitbesteden
- Bepalen hoe inkooppakketten worden ingedeeld
 - Beoordelen hoe marktomstandigheden kunnen worden benut
 - Inkooppakketten indelen gebaseerd op leveranciersaanbod
 - Link tussen investeringen en exploitatie
 - Lange termijn partnership tov korte termijn resultaat
- Gebruik elementen van de Kraljic Matrix
- Betrek de interne organisatie, gebruikers, gremia
- Bepaal de onderhandelstrategie

- Doel is om een zo goed mogelijk inkoopresultaat te halen
- Basis is Total Cost of Ownership



Pijler 3

Cultiveren van de gedragsverandering



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

1. Afrekenen met oud denken
2. Fun !!!
3. Coaching in groep, persoonlijk on the job
4. Verankering van de verandering

Foralda maakt hier het verschil tov alle andere inkoop consultants



Pijler 3

Cultiveren van de gedragsverandering



Audit van de operationele productiviteit

Afrekenen met oud denken

Oud: meer omzet bundelen geeft hogere kortingen - samenwerking

Foralda: “Zekere” omzet geeft betere voorwaarden

Verbetering van Management systemen Productiviteit Professionaliteit

Oud: We verdienen enkel geld door met leveranciers te onderhandelen

Foralda: 80% van het inkoopresultaat wordt gehaald door intern goed te onderhandelen (iets niet kopen dat we niet nodig hebben levert 100% op)

Gegarandeerde besparingen

Oud: Alle leveranciers moeten schrik hebben van de inkoop

Foralda: Goede relaties zorgen voor goede voorwaarden, beide partijen moeten willen investeringen in de relatie

Cultuur verandering door Management van het verandertraject

Oud: Veilingen leveren altijd meer resultaat op

Foralda: Korte termijn resultaten zijn niet duurzaam – zoek partners

Management Training & Coaching

Oud: Inkoop is vertragende factor in een inkoopproces

Foralda: Inkoop is getraind om meer te bekijken dan alleen de prijs



Pijler 3

Cultiveren van de gedragsverandering



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Fun !!!

- Plezier op persoonlijk vlak en in het werk geeft de beste resultaten
 - Ontwikkeling van de persoon
 - Zoek plezier in je vak in kleine overwinningen
 - Gebruik je persoonlijkheid – Ken jezelf
 - Manage de verwachtingen van de organisatie
 - Ontwikkel de teamgeest van de afdeling
 - Waardeer elke functie
 - Relatiebouwen zowel intern als extern
-
- Foralda is gecertificeerd Fish Facilitator
 - Fish! Filosofie is de grootste motivatie aanpak ter wereld
-
- MOTIVATIE IS EEN INTEGRAAL ONDERDEEL VAN HET PROJECT

Pijler 3

Fish! Filosofie



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Foralda is gecertificeerd Fish Facilitator

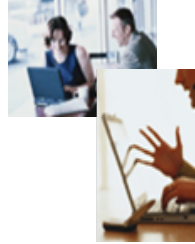
- Fish! Filosofie is de grootste motivatie aanpak ter wereld
- <https://www.youtube.com/watch?v=HKBS6qa6DeA>





Pijler 3

Cultiveren van de gedragsverandering



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Coaching in groep, persoonlijk on the job

- Groep sessies om van elkaar te leren
- Sterktes en zwaktes leren kennen
- Beoordeling van inkopers in de praktijk
- Zelf het goede voorbeeld geven
- Inkoper leren om creatieve oplossingen te zoeken
- Thinking outside the box stimuleren
- Inkopers als partner voor interne organisatie naar leveranciers toe
- Inkopers als partner voor leveranciers om ze intern te verkopen

Verankering van de verandering

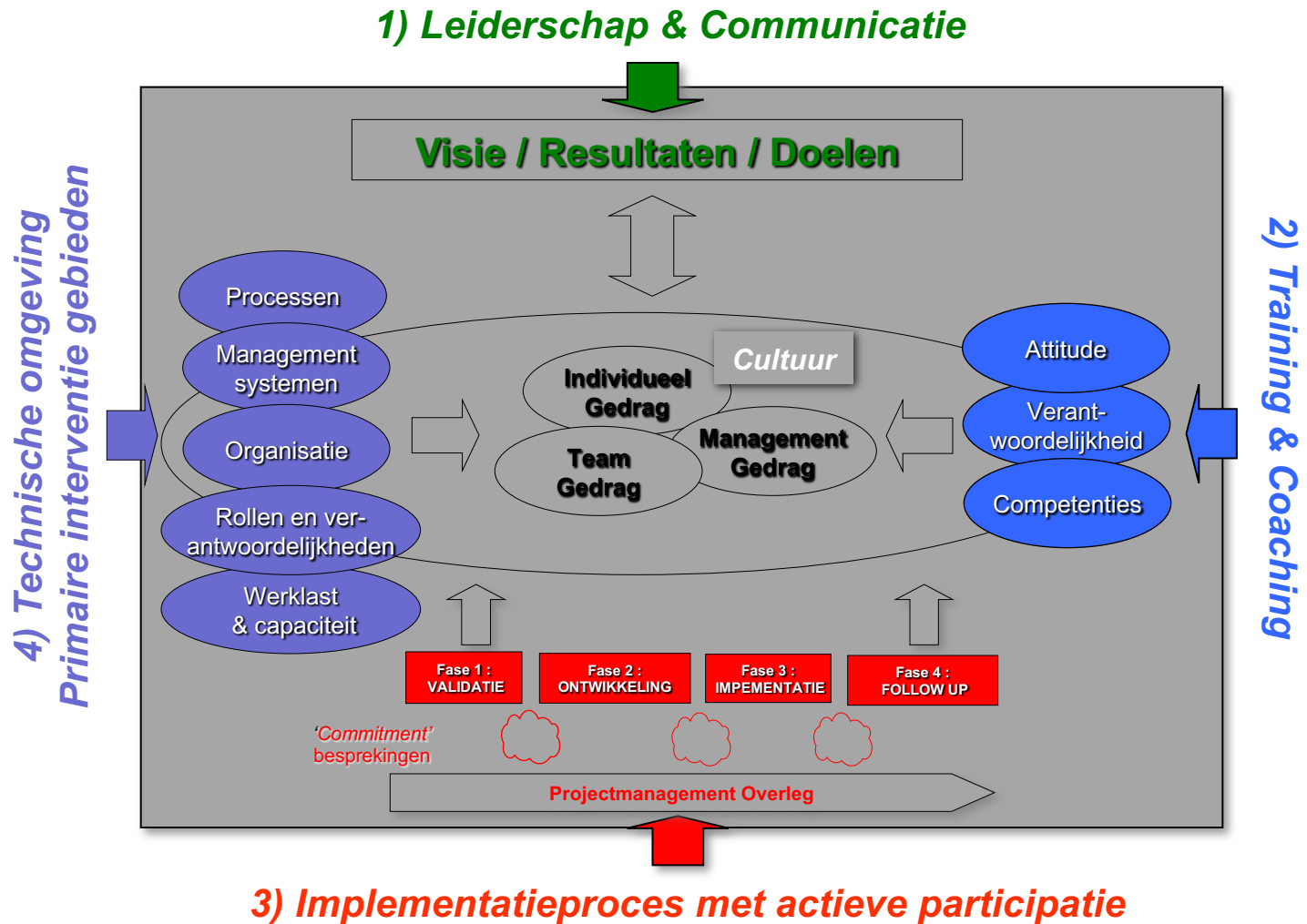
Audit van de operationele productiviteit

Verbetering van Management systemen
Productiviteit
Professionaliteit

Gegarandeerde besparingen

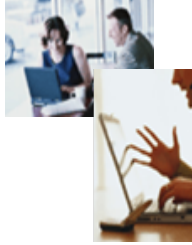
Cultuur verandering door Management van het verandertraject

Management Training & Coaching





Resultaten van Foralda?



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

- Motivatie van de medewerkers
 - Werken binnen een gestroomlijnde afdeling
 - Gesteund door een professionele organisatie
-
- Zeer grote duurzame kwalitatieve resultaten
 - Kennisoverdracht
 - Tevreden organisatie
 - Tevreden inkoopafdeling
 - Tevreden leveranciers



Werkwijze van Foralda?



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

- Analyse van de Inkoopprofessionaliteit – foto van vandaag
 - Projecten van gedragsverandering en professionalisering
 - Zeker laaghangend fruit pakken
 - Leiden door het voorbeeld te geven
 - 2-richting communicatie
- Professionaliseringsprojecten flexibel af te spreken
- Typisch tussen 4-12 maanden
- Resultaatsgarantie minimaal 121%
 - ROI vaak veel hoger (+500%)



Foralda Inkoop Analyse



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

→ Bepalen van de mate van inkoopprofessionaliteit vandaag

Standaard analyse (zoals meerdere inkoopbureau's doen)

- Beoordelen van de management tools, procedures etc
- Spendanalyse
- Besparingsvoorstel (met garantie)

Foralda werkzaamheden naast de standaard

- Groot aantal interviews met medewerkers op elk niveau
- Bepalen van de veranderbereidheid op elk niveau
- Inschatten van de kansen op korte en langere termijn.
- Koppeling van actieplan aan de verbeteringsdoelstelling

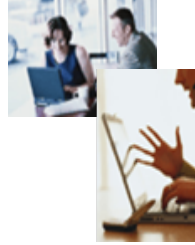
Door de extra werkzaamheden is ons besparingsvoorstel wel realistisch en zal ook worden gehaald of overschreden.

Looptijd analyse : tussen 2 en 3 weken



Foralda anders dan collega's !!!!

Afrekenen met oud denken in de praktijk



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Inkopers zijn specialisten op een bepaald gebied

- Consultants schermen met adviseurs “uit de sector” om de beste resultaten te halen
- Adviseurs die dan een tegengewicht moeten bieden bij de interne gebruiker
- Dat leidt tot oeverloze inhoudelijke discussie en frustratie
- Foralda gelooft dat inkopers juist geen specifieke deskundigen moeten zijn maar generalisten die onbevangen, creatief oplossingen moeten kunnen vinden voor elke uitdaging
- Foralda adviseurs koppelen inkoopervaring aan change manager kwaliteiten
- Foralda gelooft dat inkopers facilitators moeten zijn, die zowel de gebruikers uitdagen om zo goed mogelijk te werken, als de leveranciers begeleiden naar de beste oplossing voor de organisatie

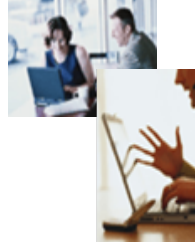
Consultants leveren een ander product dan Foralda

- Consultants komen binnen en doen een “kunstje”
- Consultants hebben vaak de focus op snel scoren en dragen niets over
- Foralda meet succes van een project af aan 2 zaken: de mate dat de organisatie op een professionele werkt en de duurzame inkoopresultaten
- Kennis overdracht en het sterker maken van een organisatie is de essentie



Foralda anders dan collega's !!!!

Afrekenen met oud denken in de praktijk



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Omzet bundeling, inkoop samenwerkingen, inkoop in Duitsland etc werken niet optimaal!

- Leveranciers willen geen potentiële omzet maar ZEKERE omzet
 - Door inkoop verder af te zetten van de organisatie is veranderbereidheid veel lager
 - Kennis over de markt gaat verloren
 - Interne gebruikers voelen zich niet gehoord
 - Gevolg zijn staffels in contracten die nooit zullen worden gerealiseerd een bovendien duren die traject heel erg lang
- Foralda gaat uit van de eigen kracht van organisaties, bouw de kennis op en gebruik die om een betere deal te maken.

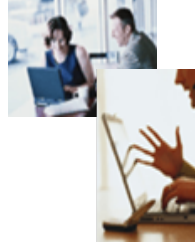
Inkoop adviseurs die werken op no cure no pay hebben een perverse prikkel

- De geïnvesteerde tijd van de adviseur moet opbrengen
 - Keuze voor snel een kleinere besparing met minder tijd wordt aantrekkelijker
 - Grote belangrijke kwalitatieve onderwerpen worden niet besproken
 - Er worden geen serieuze interne gesprekken gevoerd, risico mijndend gedrag primeert
 - De externe heeft belang in een voortzetten van huidige overeenkomsten
 - Het resultaat is dan een kleine besparing, vaak door verlengen van looptijd
- Foralda wil duurzame resultaten bereiken waarbij kwaliteit en prijs worden geoptimaliseerd EN er intern draagvlak is



Foralda anders dan collega's !!!!

Afrekenen met oud denken in de praktijk



**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Inkoopafdelingen uitbesteden of overdragen is heel risicovol

- De afstand tot de interne klant wordt veel te groot
- Vertrouwensband wordt niet opgebouwd, gebruikers gaan weer zelf inkopen
- Leveranciers weten dat en zullen ook bij de gebruiker gaan verkopen
- Alle kennis op de inkoopmarkt, leveranciers, etc verdwijnt uit de organisatie
- Bemiddelaars krijgen vaak aan de achterkant een bonus van de leveranciers
- Foralda ontwikkelt de skills bij inkoperafdelingen om een goede tegenpartij te zijn voor zowel de gebruiker als de leverancier
- Foralda gelooft dat inkoop een wezenlijke bijdrage kan leveren aan het resultaat van de organisatie en niet als een kostencentrum moet worden gezien
- Foralda zal NOOIT door de leveranciers betaald worden.



Contact met Foralda?

**Audit van de
operationele
productiviteit**

**Verbetering
van
Management
systemen
Productiviteit
Professionaliteit**

**Gegarandeerde
besparingen**

**Cultuur
verandering
door
Management
van het
verandertraject**

**Management
Training &
Coaching**

Harald Callebert : Managing Partner

- Tel: 0032 495-510263 (Be) /
- Tel: 0031 629-422107 (NI)
- E-mail : harald.callebert@foralda.nl

Website :

- www.foralda.nl

Contactadressen Foralda :

Pieter Paul Rubensdreef 7
B-3920 Lommel
België

C. Fockstraat 46
2613DG Delft
Nederland

