

Hartelijk dank voor het invullen van de BAP monitor voor uw organisatie. Hierbij sturen wij u de score voor uw organisatie gebaseerd op de door u gegeven antwoorden. De thema's die uw score bepalen en de weging van de verschillende thema's zijn vastgesteld in nauw overleg met de markt.

Wereldwijde publicaties en onderzoeken onder CPO's over de stand van actuele thema's binnen Procurement, aangevuld door overleg met Procurement executives en professionals in Nederland en in perspectief geplaatst door meer dan 25 jaar marktervaring van Di-Mens hebben geleid tot de BAP monitor.

Uw totaalscore op "Business Aansluiting Procurement" bedraagt:

SCORE 7,73 (schaal van 0-10)

De score valt uiteen in 4 aandachtsgebieden t.w.

Business:

SCORE: 8,31

In hoeverre richt Procurement zich op de Business

De aansluiting met de totale business van uw organisatie is goed tot uitstekend te noemen. U scoort de hoogste cijfers wanneer het gaat over kennis van Procurement over klanten en marktontwikkelingen en wat de richting van uw organisatie hierbij is. Vanuit deze kennis heeft u vanuit uw perspectief een eigen visie over kansen en bedreigingen. Organisatorisch heeft u de beste positie door zelf in de directie te zitten en Procurement zit op dezelfde locatie als de business. Het feit dat Procurement wordt afgerekend op bottomline resultaten van de organisatie en u deelneemt aan crossfunctionele teams maken dat u in de dagelijkse praktijk aan hetzelfde touwtje trekt als de business. U spreekt dan ook dezelfde taal. Uw aansluiting met de business is bijna vanzelfsprekend waardoor het beperkt een thema is en verslapping op de loer kan liggen. Kwaliteitsbewaking in deze middels bv balanced scorecards naar de business kan bijdragen het hoge niveau van vandaag te borgen.

Leveranciersmarkt:

SCORE: 7,81

In hoeverre is de aansluiting met de leveranciersmarkt ontwikkeld

U heeft een goed contact met uw leveranciersmarkt en bent goed op de hoogte van de mogelijkheden die de markt biedt voor uw organisatie. Dit lijkt mn vanuit uw eigen perspectief het geval. U bent onvoldoende op de hoogte van de strategie van uw leveranciers, waardoor kansen en bedreigingen gemist kunnen worden. U scoort hoog op samenwerking binnen het huidige speelveld. Alle lijnen staan open. Wellicht in het verlengde hiervan richt u zich minder op verdere ontwikkeling van uw positie in de leveranciersmarkt. U besteed beperkt tijd aan de leveranciersmarkt en gaat er vanuit dat de potentie van de leveranciers wel benut is. Naast waardecreatie voor uw organisatie zou meer aandacht voor waardecreatie voor de leveranciers nog meer potentie kunnen vrijmaken.

Professionals:

SCORE: 7,51

Wat is het niveau van het leiderschap en de competenties van de zittende bezetting van de Procurementorganisatie

Op het gebied van leiderschap scoort het inkoopmanagement ruim voldoende tot goed. Zeer goed ohgv het bouwen van connecties en het realiseren van positie. Uitstekend op operational excellence en ruim voldoende tot goed op waardecreatie, communicatie en het leveren van resultaat. Waar het leiderschap duidelijk tekort schiet is teamontwikkeling. Wellicht omdat u zeer tevreden bent over de competenties van de huidige bezetting, al is het aanpassingsvermogen in veranderende omstandigheden een aandachtspunt. Vaststellen wat de competenties van Procurement zouden moeten zijn kan het begin zijn van beleid en actie in deze. Mn. de competentie “draagvlak creëren” en de drijfveer van “Motivator” zijn aandachtsgebieden. Deze zaken liggen in elkaars verlengde en vormen de basis voor vruchtbare samenwerking.

Organisatie:

SCORE: 7,14

Hoe goed is de performance van Procurement

Procurement spreekt dezelfde taal als de business. U heeft uw doelstellingen gehaald en Procurement heeft zich gericht op de zaken die belangrijk zijn voor de business. U heeft positie! Dit betreft mn de situatie van vandaag. Het noodplan voor onverwachtse ontwikkelingen ligt beperkt klaar, leveranciers kunnen lastig volgen bij veranderende klantvraag. Een betere controle over de markt draagt bij aan positie Procurement op middellange termijn. Digitalisering vindt nog beperkt plaats. Meer focus hierop kan op termijn de handen meer vrijmaken voor strategisch Procurement en hiermee de ontwikkeling van de bijdrage aan de business optimaal ondersteunen. Hierin scoort uw organisatie een mager 6-je.

Naast uw score op “Business aansluiting Procurement” hierbij het resultaat van uw Procurement Impactcoëfficiënt.

SCORE PI: 0,77

Deze score geeft aan hoe uw score “Business Aansluiting Procurement” zich verhoudt tot de dynamiek in de supply chain. Hoe groter de dynamiek in de supply chain hoe belangrijker de aansluiting met de business is. Bij een score van <1 loopt de ontwikkeling van uw procurementorganisatie achter op de ontwikkelingen in de supply chain. Bij een score van 1 is deze ontwikkeling min of meer in balans en bij een score >1 zit u wat dat betreft aan de goede kant van de streep. Voor uw organisatie komen wij v.w.b. de dynamiek in de supply chain tot een score van 10 (schaal van 0-10) gebaseerd op de door u gegeven antwoorden. Deze extreem hoge score op dynamiek resulteert in een PI < 1, wat betekent dat ondanks uw hoge “BAP” score er werk aan de winkel is m.b.t. het verbeteren van de “BAP”

Benchmark

Doordat vele Procurement organisaties voor u de “BAP monitor” hebben ingevuld kunnen wij uw resultaten zowel vergelijken met resultaten van de totale markt als van de verschillende branches Hierbij een overzicht van de benchmark n.a.v. de door u opgegeven branche waarin u actief bent

	Uw organisatie	Uw branche	Totaal Nederland
Business Aansluiting Procurement	7,73	5,58	5,85
Business	8,31	5,29	5,77
Suppliers	7,81	4,05	4,10

Professionals	7,51	6,27	6,07
Performance	7,14	6,20	6,80
Dynamiek Supply Chain	10,00	5,18	4,96
Procurement Impact Coëfficiënt	0,77	1,08	1,18

Conclusie

Uw organisatie scoort zeer goed op “Business Aansluiting Procurement”. Zeker wanneer je het vergelijkt met de scores binnen de branche waarbinnen u actief bent en de scores over heel Nederland. Gezien de absoluut hoge score op het thema “Dynamiek in de supply chain” is een hoge score ook wel zeer gewenst en zou zelfs een verbetering van de BAP noodzakelijk zijn.

Verbeterpunten waar actie op ondernomen kan worden zijn

- Borgen aansluiting business dmv balanced scorecards naar de business
 - In kaart brengen van belangrijke thema’s procurement voor de Business
 - SMART maken van betreffende thema’s voor procurement
 - Implementeren meetinstrumenten
 - Implementeren systeem balanced scorecard
- Verder uitwerken waardecreatie voor de leveranciers
 - Bepalen strategische leveranciers
 - In kaart brengen van strategie van de strategische leveranciers
 - Open gesprekken organiseren met leveranciers over waardecreatie voor leveranciers
 - Op de agenda plaatsen van gesprek met de business
- Beleid ontwikkelen t.a.v. teamontwikkeling, bepalen welke competenties noodzakelijk zijn
 - Definitie wenscompetenties Procurement i.o.m. stakeholders
 - Meten aanwezige competenties
 - Gap analyse
 - Ontwikkelplan procurement team
- Scenario’s ontwikkelen m.b.t. onverwachtse ontwikkelingen/risico’s in de markt
 - Brainstormsessie risico’s actuele supply chain intern
 - Overleg met strategische leveranciers over specifieke risico’s
 - Brainstormsessie met business over mogelijke ontwikkelingen
 - Definitie scenario’s 3 risicovolle/onverwachtse ontwikkelingen met meeste impact
 - Actieplan afdekken risico’s/onverwachtse ontwikkelingen
- Doorpakken op digitalisering Procurement organisatie
 - In kaart brengen van operationeel tactische processen met tijdsbeslag
 - Definitie van digitaliseringsbehoefte
 - Marktconsultatie digitalisering
 - Implementatie

Mocht u dieper op de resultaten willen ingaan of willen sparren over de te nemen stappen neem dan contact op met Di-Mens via 06-36035596 of markvangaal@di-mens.nl.