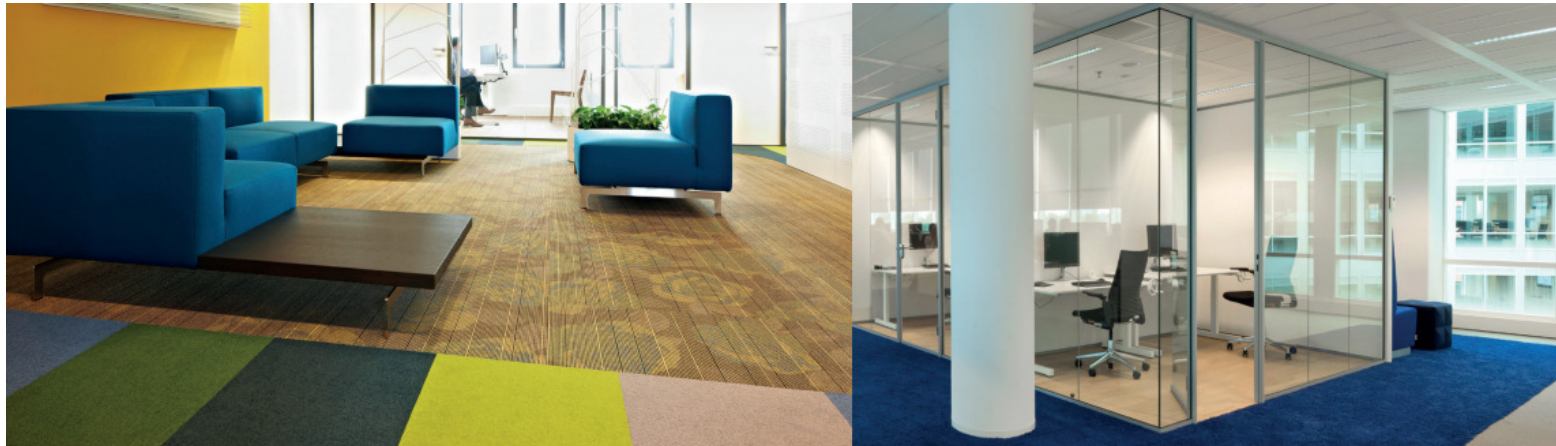
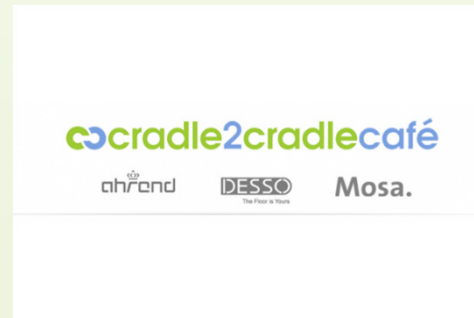


# Jacques Reijniers



# Leveranciers vroegtijdig in inkoopproces

*Samenwerken voor biobased succes!*



**Bijeenkomst “Cradle tot Cradle en Biobased”**

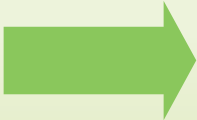
Jacques J.A.M. Reijniers

Breda, 3 maart 2016

De 'technische *push*-oplossingen' in overvloed: voorbeeld...



*Edoch ...  
Klanten?  
Meedoen?*



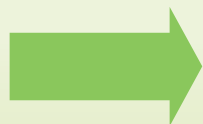
***“Organisatie innovatie”*: Nu operationaliseren en realiseren voor business succes**

## Het loopt vaak anders dan gedacht: *Enkele voorbeelden vertaald . . .*

- Onvoldoende ‘link’ met doelen en prioriteiten *(economie en duurzaamheid)*
- Onduidelijkheid meetbare doelstellingen *(vermijden langs elkaar heen werken)*
- Onbekendheid begrip, meerwaarde en invulling ‘biobased’ *(relatie doelen)*
- Afwachten: wie begint . . . inkoper . . . leverancier . . . ? *(tijdig kansen benutten)*
- Complexiteit participanten en beïnvloeders *(belangentegenstellingen)*
- Onvoldoende ‘vermarkten/verkopen’ *(‘verleiden’)*
- Noodzakelijke competenties ontbreken *(leider/ondernemerschap)*
- Onvoldoende zicht op prioriteiten klant *(mis-match inkoop-verkoop)*

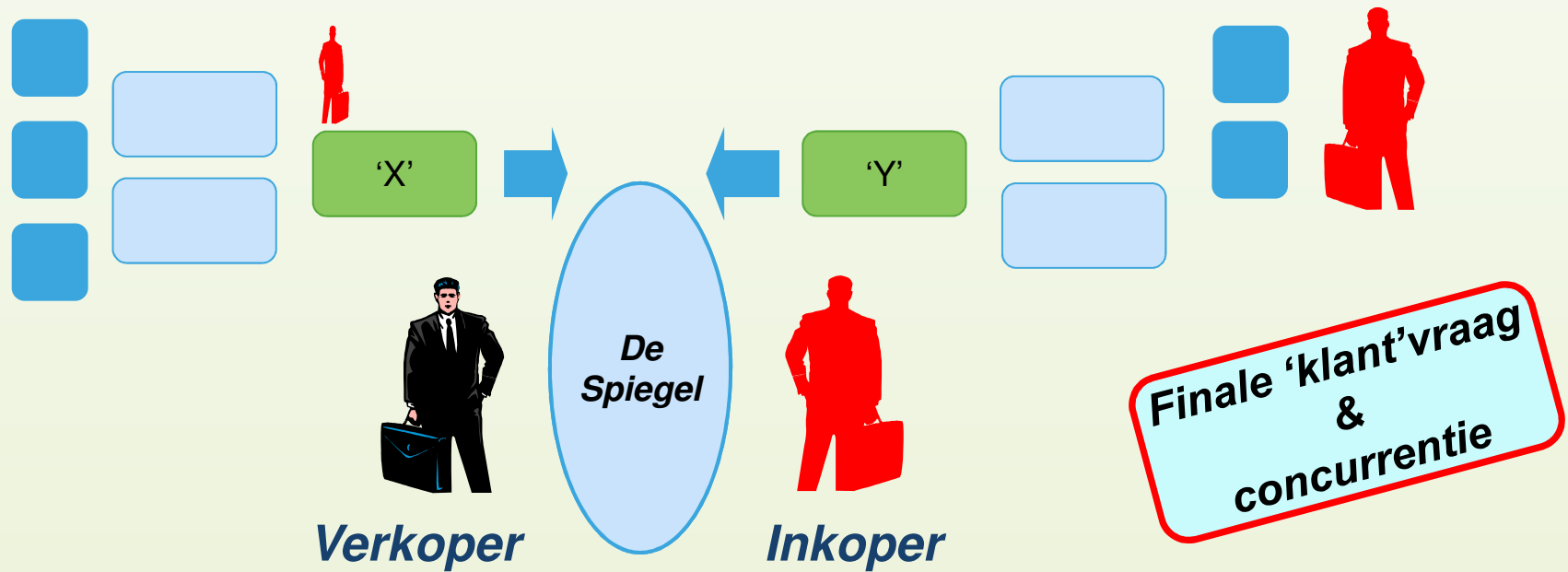


Bron: analyses Reijniers



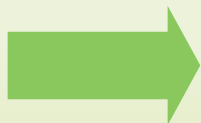
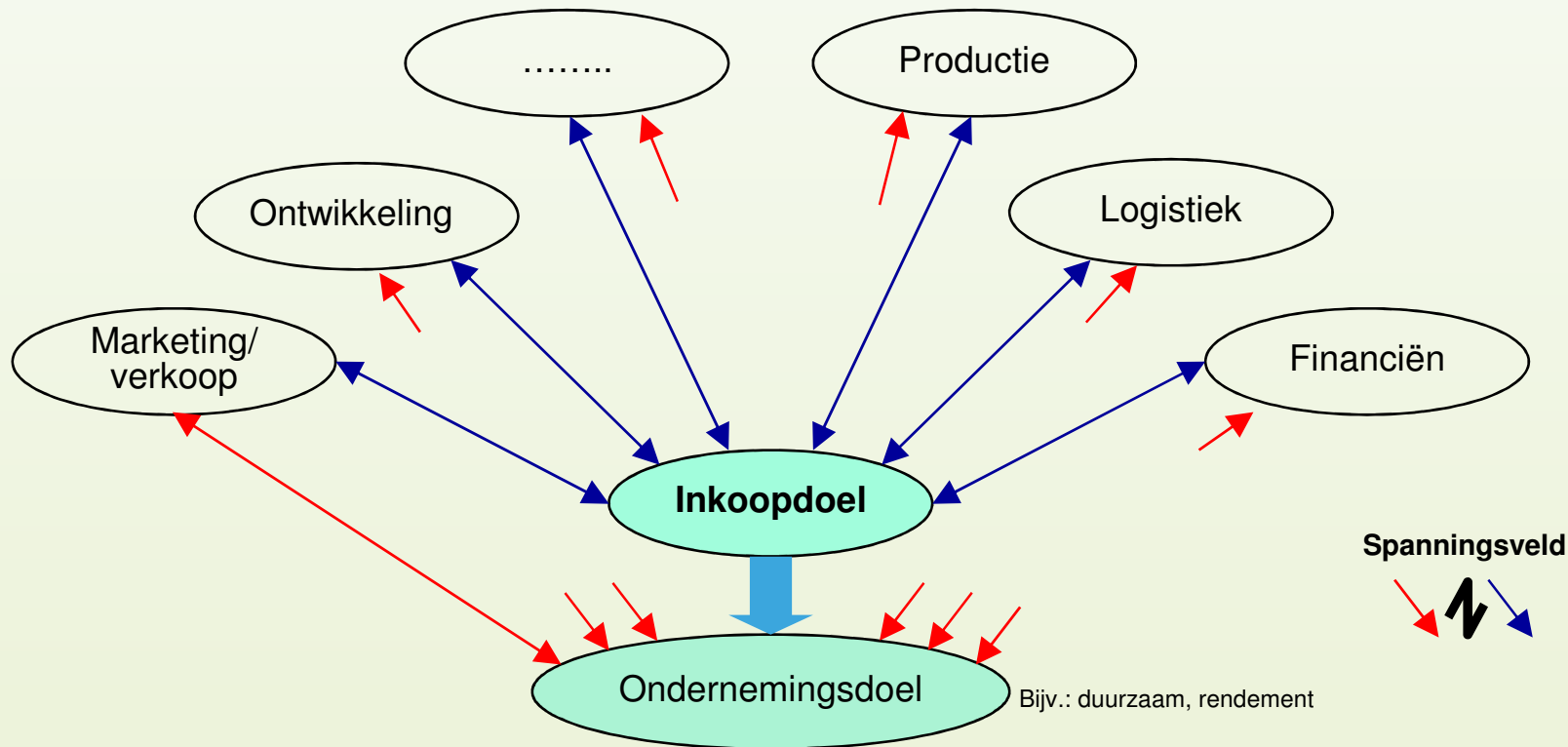
***Sta open voor de signalen en doe iets!  
Zowel intern als extern . . .***

Het gaat verder dan één onderneming: steeds meer keten, ook indirect (bijv architect/interieuradviseur) ...



➔ ***‘Tegenover’ een inkoper ‘staat’ verkoper: spiegel  
Unieke keten-samenwerkingskans!***

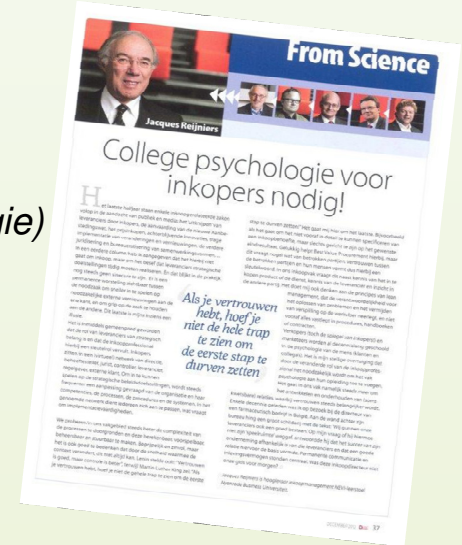
## Verstoring machtsevenwicht vraagt om coördinatie ...



***Een sleutelrol voor inkoop is meer dan kosten besparen: T-competentie-profiel***

# Toch kan het: leerlessen bij kop/voorlopers: enkele voorbeelden ...

- Geen discussie, maar doen!
- Leveranciers vroegtijdig laten helpen innoveren
- Grootse kansen voor succesvol zaken doen
- De inhoud komt wel; het gaat om mensen (*psychologie*)
- Eigen strategische doelen en prioriteiten kennen
- ‘Knock out’ criterium hanteren in RFP

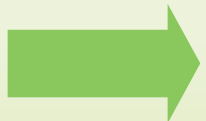
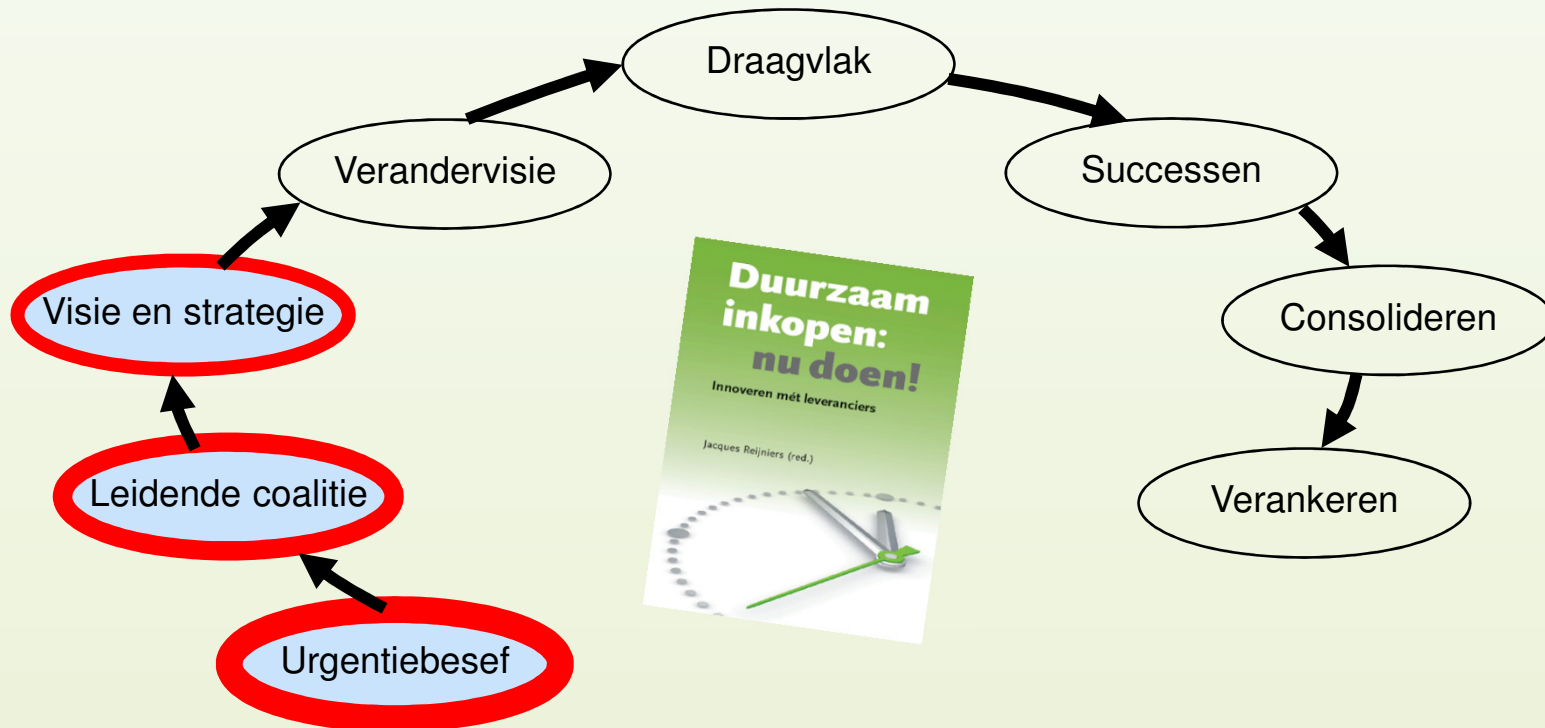


Enkele succesvolle voorbeelden:



**Integrale keten met TCO-denken/handelen: samenwerken, interdisciplinair!**

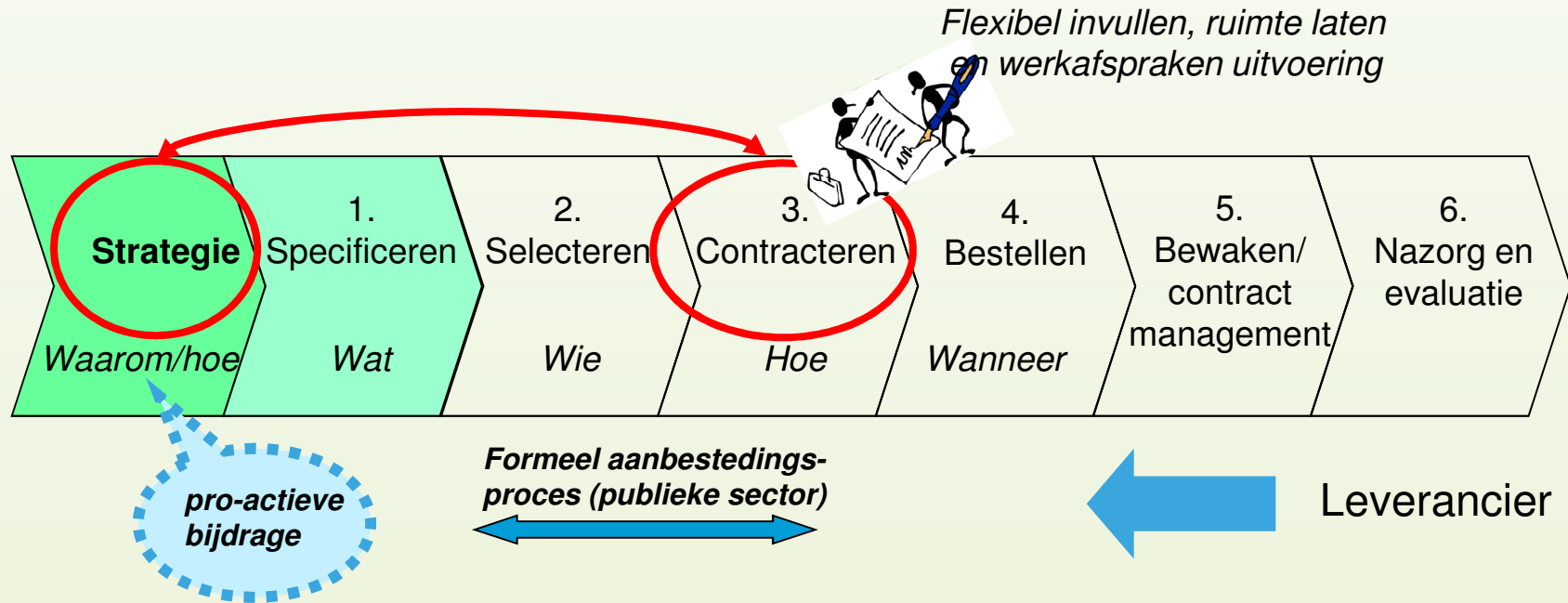
# De juiste aanpak: het acht-fasen-model van Kotter voor realisatiesucces ...



***Consequenties niet 'op tijd' doen?***



# Het inkoopproces 'omkeren' : van 'push' naar 'pull' ...



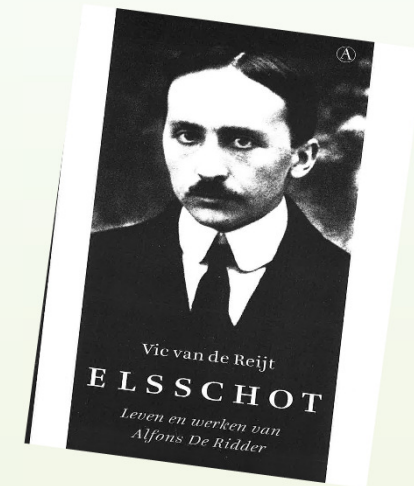
**Vroegtijdig samenwerken, informatie delen bij verscheidenheid belangen, flexibel contract en ken uw markt**

Willem Elsschot schreef er al over ...

*“Tussen droom en daad staan wetten in de weg  
en praktische bezwaren ....”* (Gedicht ‘Huwelijk’)

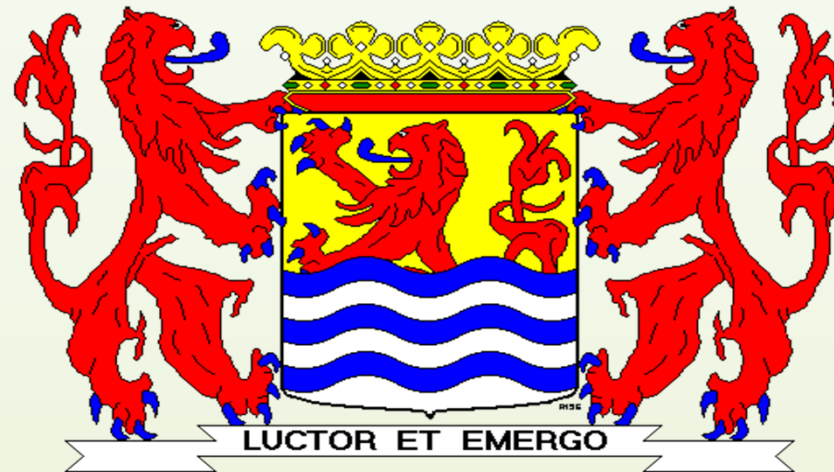
Maar die kunnen worden overwonnen:-

- Kom niet aan met ‘belemmeringen aanbestedingsregelgeving’
- Werk met (externe) partners vroegtijdig (!) inspirerend samen
- Focus op beleidsdoel en niet op proces: hier: biobased meerwaarde
- Denk en handel lange termijn (TCO) en experimenteer
- Géén angst: geef vertrouwen *(betrokkenheid, duidelijkheid, kwetsbaarheid en openheid)* in elkaar
- Weet waar het over gaat: inhoud en toepassing



 ***‘Inspireren en en blijven leren’***

Het kan dus ook nú weer lukken ...



Bron: oratie Reijniers

***Biobased competente inkoper:  
“Take the lead, be good, do it .... and tell it”***

*Nadere informatie*

[\*bv@jacques-reijniers.com\*](mailto:bv@jacques-reijniers.com)

*06-53.33.56.52*