

CE 5.4 Checklist Leveranciersmanagement

- De markt verwacht van uw organisatie fair play. Dat houdt in dat u bij offertedrives alle leveranciers dezelfde kansen en dezelfde rechten geeft.
- Uw onderhandelingspositie verbetert u fors door uw inkoopstromen te bundelen en onder te brengen in meerjarige mantelcontracten.
- Als neveneffect bereikt u daardoor een belangrijke sanering van uw crediteuren- annex leveranciersbestand.
- Een stabiel en hanteerbaar leveranciersbestand maakt het u mogelijk om de prestaties van uw leveranciers te monitoren en te verbeteren. Hechte relaties maken het voor uw leverancier interessant om te investeren in wat hij voor uw organisatie doet en betekent.
- Bovendien realiseert u een niet te versmaden vereenvoudiging en kostenbesparing op uw factuurbehandeling.
- Benader leveranciers met inkoopstrategieën die afhangen van de mate waarin uw organisatie en de leverancier van elkaar afhankelijk zijn en van de hoogte van het inkoopvolume.
- Bij een marginale leverancier is shoppen de beste strategie.
- Bij een kritische leverancier doet u er goed aan om, waar mogelijk, andere oplossingen te bedenken om uit deze positie te geraken, bijvoorbeeld door productsubstitutie.
- Met de strategische leverancier kiest voor een partnership.
- Bij de hefboomleverancier heeft u de touwtjes in handen. Het is daarom verstandig zoveel mogelijk van uw facilitaire inkopen bij dit type leveranciers onder te brengen.

CE 5.4 - 2 Checklist Leveranciersmanagement

- De meest succesvolle partnerships zijn gebaseerd op de machtspositie van de afnemer. Zowel door gestructureerd te werken aan continuous improvement, met behulp van audittechnieken complexe aanbiedingen binnenste buiten te keren als door het ondersteunen van uw leverancier bij zijn inkopen, zijn voor alle partijen resultaten te halen.

Bron: Facto Media