

## E-procurement

Aan het eind van de vorige eeuw werd onze taal verrijkt met een aantal 'e-woorden'. Naast het inmiddels breed bekende begrip e-business, kennen we onder andere e-commerce, e-procurement en e-sales. De samenhang tussen die laatste drie termen is als volgt:

- E-commerce is de overkoepelende term. Het is het doen van zaken met gebruikmaking van internettechnologie. E-commerce heeft twee perspectieven, het inkoop- én het verkoopperspectief.
- E-procurement is e-commerce vanuit inkooperspectief.
- E-sales is e-commerce vanuit verkoopperspectief.

In dit artikel belichten we e-procurement. Allereerst een definitie: e-procurement (electronic procurement, elektronisch inkopen) is het gebruik maken van internettechnologie in het inkoopproces.

Aan de ene kant is deze definitie beperkt. Er staat namelijk internettechnologie en geen communicatietechnologie of ICT (informatie- en communicatietechnologie). Doordat we expliciet over internettechnologie spreken, worden diverse zaken niet onder e-procurement geschaard. Bijvoorbeeld het telefonisch bestellen van een product of het toepassen van EDI. De gedachte hierachter is dat deze vormen al vele decennia bestaan en niet de reden zijn van het feit dat e-procurement in de belangstelling staat.

Onder een vorm van e-procurement verstaan we: een goed afgebakende manier waarop internettechnologie in het inkoopproces wordt gebruikt. E-procurement is daarmee een paraplubegrip waar verschillende vormen van e-procurement onder hangen.

We bespreken in deze paragraaf de volgende vormen: e-sourcing, e-tendering, e-reverse auctioning en e-ordering. We gaan ook kort in op het verschijnsel e-marketplaces.

### **E-sourcing**

E-sourcing betreft het identificeren van nieuwe leveranciers, producten en diensten, met gebruikmaking van internettechnologie. Met e-sourcing kunnen we wereldwijd zoeken naar leveranciers, producten en diensten, die tot dat moment onbekend waren bij onze organisatie. Overigens is het zo dat sommigen de term e-sourcing gebruiken voor de activiteiten die we hier met e-tendering aanduiden.

### **E-tendering**

E-tendering of elektronisch aanbesteden omvat het maken en versturen van aanvragen voor informatie of offertes naar geselecteerde leveranciers en het beoordelen van de ontvangen informatie of offertes, leidend tot een bidders list of een geselecteerde leverancier. E-tendering vindt voornamelijk plaats tijdens de selectiefase. Ook de specificatiefase en de contracteringsfase kunnen worden geraakt.

### **E-reverse auctioning**

Het vertrekpunt van een e-reverse auction is vaak een zeer concreet programma van eisen, met daarbij condities en voorwaarden voor het te sluiten contract. Over dit programma van eisen en de condities en voorwaarden valt niet (meer) te onderhandelen; dit zou het proces namelijk compliceren.

E-reverse auctioning maakt het vervolgens mogelijk om het onderhandelingsproces in een kort tijdsbestek te doorlopen, waarbij het onderhandelen zich voornamelijk beperkt tot het aanbieden van een prijs. Hoewel in theorie over meer dan alleen de prijs kan worden onderhandeld, ligt bij de meeste auctions de nadruk op het overeenkomen van de prijs, al dan niet in combinatie met het aantal te leveren producten. Er zijn wel ontwikkelingen die inspelen op het toepassen van auctioning waarbij duidelijk meer dan alleen de prijs wordt meegenomen.

### E-ordering

E-ordering is het elektronisch aanvragen, bestellen en ontvangen van met name facilitaire producten en diensten door de medewerkers van een organisatie. Dit vindt plaats binnen de kaders die in het tactische inkoopproces zijn gecreëerd. Afgesloten afroepcontracten worden omgezet naar een elektronische catalogus, waaruit een medewerker kan aanvragen en bestellen.

afbeelding: voordelen van e-ordering (bron: prof dr P.K. Jagersma)

Stap	Activiteit	Voordelen organisatie	Voordelen leverancier
1	Assortiment aanbieden	Betere zoekmogelijkheden	Lagere kosten omdat duur drukwerk en verzendkosten vervallen Beter bereik van grotere doelgroep
2	Selecteren uit catalogus	Eén centraal punt voor alle bestellingen van goederen en diensten Catalogus is altijd up-to-date Uniform bestelproces De kans op buiten contract om kopen vermindert	Kans op foutieve bestelling vermindert
3	Fiatteren en bestellen	Fiatteren op basis van prijs, op basis van functie of op basis van inhoud van de bestelling Automatisch fiatteren als onderdeel van de bestelflow	Het wordt nu mogelijk om orderinformatie elektronisch in eigen ERP te laden
4	Status info uitwisselen	Actuele informatie over status bestelling is beschikbaar	Actuele informatie over status bestelling is beschikbaar
5	Logistieke afhandeling	Bundeling per werkplek	
6	Financiële verrekening	Geautomatiseerde en inzichtelijke verrekening wordt mogelijk	Elektronische facturering wordt mogelijk

#### praktijkvoorbeeld

##### E-commerce binnen Rabobank

Optimalisatie van het inkoopproces staat binnen de Rabobank hoog op de agenda. Vanaf 1995 probeert de afdeling fysieke distributie, waaronder de inkoopafdeling resorteert, door middel van e-commerce de vragers (= kantoren) en de aanbieders (= leveranciers) bij elkaar te brengen.

E-commerce fungeert hierbij als een virtuele groothandel waar beide partijen uiteindelijk bij elkaar komen en waar de afdeling fysieke distributie grip op het totale inkoopproces houdt. De laatste drie stappen van het inkoopproces, bestellen, bewaken en nazorg, zijn bepalend voor het verkrijggemak van de gebruiker: gemak op het gebied van elektronische administratie, bestelling en levering.

Een elektronische systeem biedt toegang tot de gehele interne markt van de Rabobank. Het aantal bestellingen ligt momenteel op 2.500 en 4.000 per dag. De inkoopafdeling ziet het voordeel terug in beheersbaarheid van het inkoopvolume, het bundelen van de afnemersbehoefte en het bepalen van een beter assortiment, resulterend in een lagere kosten door de gehele keten heen. Inkoop evolueert tot regisseur, in plaats van uitvoerder van de inkoopketen.

### **E-marketplaces**

Naast de traditionele fysieke marktplaatsen, ontstaan door internettechnologie ook e-marketplaces. Andere namen hiervoor zijn: market sites, B2B-exchanges (waarbij B2B staat voor Business to Business), exchanges, e-hubs of metamediaries. Een e-marketplace is een elektronische ontmoetingsplaats waarop leveranciers en inkopende organisaties informatie kunnen uitwisselen (e-informing) en zaken kunnen doen (e-transacting).

