



TIJD VOOR VERNIEUWING



TIJD VOOR VERNIEUWING

A photograph of a green grapefruit on a light-colored surface. The grapefruit is cut in half, with one half slightly behind the other. A single slice of the grapefruit has been cut out and is placed in the foreground, to the left of the main halves. The background is a plain, light-colored surface.

20%

Van budget onderwijs-
organisatie wordt besteed
aan inkoop

TIJD VOOR VERNIEUWING

20%

Van budget onderwijs-
organisatie wordt besteed
aan inkoop



6 miljard per jaar

TIJD VOOR VERNIEUWING

20%

Van budget onderwijs-
organisatie wordt besteed
aan inkoop



6 miljard per jaar



Verbetermogelijkheden
zijn vooral te vinden in het
inkoopproces



ZOU HET NIET MOOI ZIJN...

VOOR
BESTELLERS

VOOR
BUDGET-
HOUDERS

DE
FINANCIËLE
ADMINISTRATIE

VOOR
CONTRACT-
BEHEERERS
EN
CONTRACT-
MANAGERS

VOOR
INKOPERS

Is het niet mooi als...
VOOR BESTELLERS

Is het niet mooi als...

VOOR BESTELLERS

je eenvoudig kunt zoeken naar een product of een dienst (zoals bij Bol.com) en volgens een proces, dat past bij je behoefte, snel en gemakkelijk een bestelling kunt genereren?

je alles wat je nodig hebt kunt kopen via één systeem?

Is het niet mooi als...

VOOR BUDGETHOUDERS

Is het niet mooi als...

VOOR BUDGETHOUDERS

je eenvoudig kunt zien welke consequenties een bestelling heeft voor je budget?

Is het niet mooi als...

VOOR FINANCIËLE ADMINISTRATIE

Is het niet mooi als...

VOOR FINANCIËLE ADMINISTRATIE

het administratieve proces begint bij een order in plaats van bij een factuur?

je altijd een actueel inzicht hebt in financiële verplichtingen?

de informatie over leveranciers altijd correct en up to date is?

facturen altijd correct zijn?

Is het niet mooi als...

VOOR CONTRACTBEHEERDERS EN CONTRACTMANAGERS

Is het niet mooi als...

VOOR CONTRACTBEHEERDERS EN CONTRACTMANAGERS

je samen met leveranciers contractdocumenten op orde kunt houden, waarbij je zelf de regie houdt?

je, samen met leveranciers, inzicht houdt in de prestaties van leveranciers?

Is het niet mooi als...
VOOR INKOPERS

Is het niet mooi als...

VOOR INKOPERS

je precies weet wat, door wie, bij wie, wanneer en tegen welke prijs afgenomen wordt?

iedere besteller zaken doet met de juiste leverancier?

je alle benodigde analyses vanuit één database kunt maken?

je steeds een dashboard hebt dat aangeeft hoe je ervoor staat?

je daadwerkelijk tijd en geld bespaart door het automatiseren van het inkoopproces?

je kunt nagaan en voorspellen welke leveringen en diensten moeten worden aanbesteed?



INLEIDING

WAT GAAN WE DOEN

WAT IS ER ANDERS

ZOU HET NIET MOOI ZIJN

DE SERVICE

IM InkoopMeesters
INKOOPPROFESSIONALS VOOR HET ONDERNEMEN

CONNECTION
ANALYSIS
DATA
SEARCHING
VERIFICATION



WAT GAAN WE DOEN

we gaan het inkoopproces veranderen en verregaand automatiseren, en heel anders dan u gewend bent

WAT GAAN WE DOEN

we gaan het inkoopproces veranderen en verregaand automatiseren, en heel anders dan u gewend bent

TIJDPAD

DEC
2018

OKT
2018

VOORJAAR
2019

ZOMER
2019



**OKT
2018**

**OKT
2018**

In oktober 2018 introduceren we een systeem waarin:

- leveranciers zich kunnen registreren
- InkoopMeesters scholen kan aansluiten
- scholen hun leveranciers kunnen selecteren (en uitnodigen)
- scholen en leveranciers samen hun contractdocumenten kunnen beheren
- scholen de regie houden over de contracten
- relevante data worden bewaakt voor zowel school als leveranciers
- doorlopende verplichtingen kunnen worden vastgelegd en gecommuniceerd naar de financiële administratie (30 tot 50% van de uitgaven)



**DEC
2018**



**DEC
2018**

Contractmanagement

In december 2018 voegen we toe:

- Vastleggen van leveranciersprestaties en evaluaties, door leveranciers en door scholen
- Evalueren van prestaties en het faciliteren van besluitvorming
- ...



**VOORJAAR
2019**



VOORJAAR 2019

In het voorjaar van 2019 hebben we een bestelsysteem met catalogi, OCI koppelingen en vrije veld bestellingen

A person wearing a blue suit jacket is holding a white document. The background is a blurred office setting with a network diagram overlay consisting of white circles and lines. A large orange circle is positioned on the left side of the image, containing the text 'ZOMER 2019' in white, bold, sans-serif font.

**ZOMER
2019**

The background of the slide features a blurred image of hands holding a document. Overlaid on this is a network diagram consisting of white circles connected by thin lines, set against a light blue grid. A large orange circle is positioned on the left side of the slide.

**ZOMER
2019**

Volledige
functionaliteit en
alle genoemde
kenmerken
gerealiseerd

WAT GAAN WE DOEN

we gaan het inkoopproces veranderen en verregaand automatiseren, en heel anders dan u gewend bent

TIJDPAD

DEC
2018

Contractmanagement

In december 2018 voegen we toe:

- Vastleggen van leveranciersprestaties en evaluaties, door leveranciers en door scholen
- Evalueren van prestaties en het faciliteren van besluitvorming
- ...

ZOMER
2019

Volledige functionaliteit en alle genoemde kenmerken gerealiseerd

OKT
2018

In oktober 2018 introduceren we een systeem waarin:

- leveranciers zich kunnen registreren
- InkoopMeesters scholen kan aansluiten
- scholen hun leveranciers kunnen selecteren (en uitnodigen)
- scholen en leveranciers samen hun contractdocumenten kunnen beheren
- scholen de regio houden over de contracten
- relevante data worden bevestigd voor zowel school als leveranciers
- doorlopende versichtingen kunnen worden vastgelegd en gecommuniceerd naar de financiële administratie (30 tot 50% van de uitgaven)

VOORJAAR
2019

In het voorjaar van 2019 hebben we een bestelsysteem met catalogi, OCI koppelingen en vrije veld bestellingen.



INLEIDING

WAT GAAN
WE DOEN

WAT IS ER
ANDERS

ZOU HET
NIET MOOI
ZIJN

DE SERVICE

IM InkoopMeesters
INKOOPPROFESSIONALS VOOR HET ONDERNEMEN

CONNECTION
ANALYSIS
DATA
SEARCHING
VERIFICATION



WAT IS ER DAN ANDERS

de besteller staat
centraal



WAT IS ER DAN ANDERS







WAT IS ER DAN ANDERS











WAT IS ER DAN ANDERS

in een beter proces is alle
benodigde informatie
tijdig beschikbaar

een beter proces , met
minder inspanning en
lagere kosten

reversed billing wordt
de standaard

contractmanagement wordt
leveranciersmanagement

de besteller staat
centraal

supermarkt in
plaats van
winkelstraat

bestellen via
processen op maat

scholen werken samen
met elkaar en met
leveranciers

contractregistratie
wordt contractbeheer



WAT IS ER DAN ANDERS







INLEIDING

**WAT GAAN
WE DOEN**

**WAT IS ER
ANDERS**

**ZOU HET
NIET MOOI
ZIJN**

DE SERVICE

IM InkoopMeesters
INKOOPPROFESSIONALS VOOR HET ONDERNEMEN

CONNECTION
ANALYSIS
DATA
SEARCHING
VERIFICATION

DE SERVICE



ROL
INKOOP-
MEESTERS

WAT KOST
DAT DAN?

WAT IS ER
NODIG?

WAT HEB
JE DAN

VERGEZICHT



ROL INKOOPMEESTERS

voorzien in bestellen als een dienst



ROL INKOOPTMEESTERS

voorzien in bestellen als een dienst

faciliteren van scholen en leveranciers



ROL INKOOPTMEESTERS

voorzien in bestellen als een dienst

faciliteren van scholen en leveranciers

aansluiten en implementeren scholen



ROL INKOOPTMEESTERS

voorzien in bestellen als een dienst

faciliteren van scholen en leveranciers

aansluiten en implementeren scholen

aansluiten en implementeren
leveranciers



ROL INKOOPMEESTERS

voorzien in bestellen als een dienst

faciliteren van scholen en leveranciers

aansluiten en implementeren scholen

aansluiten en implementeren
leveranciers

ondersteunen gebruikers



ROL INKOOPMEESTERS voorzien in bestellen als een dienst

faciliteren van scholen en leveranciers

aansluiten en implementeren scholen

aansluiten en implementeren
leveranciers

ondersteunen gebruikers

verder ontwikkelen systeem



ROL INKOOPMEESTERS

voorzien in bestellen als een dienst

faciliteren van scholen en leveranciers

aansluiten en implementeren scholen

aansluiten en implementeren
leveranciers

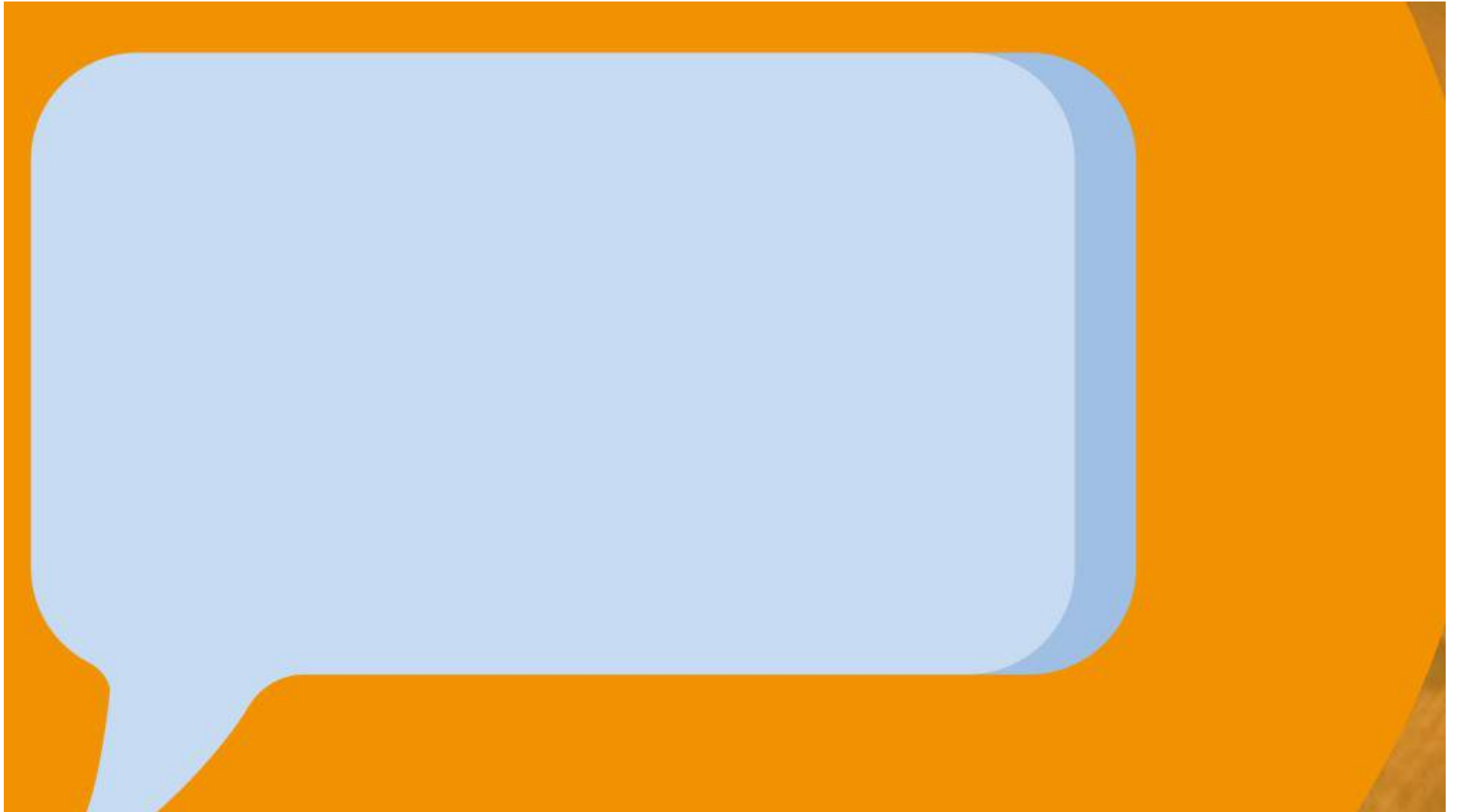
ondersteunen gebruikers

verder ontwikkelen systeem

ervoor zorgen dat alle verbeteringen
ook echt gerealiseerd worden



WAT KOST DAT DAN?



eenmalige implementatiekosten

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

eenmalige implementatiekosten
daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

oh ja, hoezo dan?

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

oh ja, hoezo dan?

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

73% van alle leveranciers is bereid 1% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele weken betaald wordt

oh ja, hoezo dan?

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

73% van alle leveranciers is bereid 1% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele weken betaald wordt

hoe hoger het factuurbedrag, hoe hoger de bereidheid om korting te geven voor snelle betaling

oh ja, hoezo dan?

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

73% van alle leveranciers is bereid 1% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele weken betaald wordt

hoe hoger het factuurbedrag, hoe hoger de bereidheid om korting te geven voor snelle betaling

we gaan via het systeem een factuur opstellen zodra de dienst of levering geaccepteerd is

oh ja, hoezo dan?

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

73% van alle leveranciers is bereid 1% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele weken betaald wordt

hoe hoger het factuurbedrag, hoe hoger de bereidheid om korting te geven voor snelle betaling

we gaan via het systeem een factuur opstellen zodra de dienst of levering geaccepteerd is

we betalen de factuur snel en trekken een betalingskorting af, een deel daarvan komt ten goede aan de school

oh ja, hoezo dan?

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

73% van alle leveranciers is bereid 1% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele weken betaald wordt

hoe hoger het factuurbedrag, hoe hoger de bereidheid om korting te geven voor snelle betaling

we gaan via het systeem een factuur opstellen zodra de dienst of levering geaccepteerd is

we betalen de factuur snel en trekken een betalingskorting af, een deel daarvan komt ten goede aan de school

de school betaalt na 30 dagen het oorspronkelijke factuurbedrag

oh ja, hoezo dan?

eenmalige implementatiekosten

daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

73% van alle leveranciers is bereid 1% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele weken betaald wordt

hoe hoger het factuurbedrag, hoe hoger de bereidheid om korting te geven voor snelle betaling

we gaan via het systeem een factuur opstellen zodra de dienst of levering geaccepteerd is

we betalen de factuur snel en trekken een betalingskorting af, een deel daarvan komt ten goede aan de school

de school betaalt na 30 dagen het oorspronkelijke factuurbedrag

de crediteur is uiteraard gewoon de leverancier

oh ja, hoezo dan?

WAT KOST DAT DAN?

centrale implementatiekosten
daarna betalen we scholen voor het gebruik van onze diensten

47% van alle leveranciers is bereid 2% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele dagen betaald wordt

73% van alle leveranciers is bereid 1% betalingskorting te geven als een factuur binnen enkele weken betaald wordt

hoe hoger het factuurbedrag, hoe hoger de bereidheid om korting te geven voor snelle betaling

we gaan via het systeem een factuur opstellen zodra de dienst of levering geaccepteerd is

we betalen de factuur snel en trekken een betalingskorting af; een deel daarvan komt ten goede aan de school

de school betaalt na 30 dagen het oorspronkelijke factuurbedrag

de crediteur is uiteindelijk gewoon de leverancier

oh ja, hoezo dan?

WAT IS ER NODIG?

WAT IS ER NODIG?

aanvullende vragen voor contractbeheer



WAT IS ER NODIG?

aanvullende vragen voor contractbeheer

aanvullende vragen voor leveranciersmanagement



WAT IS ER NODIG?

aanvullende vragen voor contractbeheer

aanvullende vragen voor leveranciersmanagement

aanvullende vragen voor bestellen



WAT IS ER NODIG?

aanvullende vragen voor contractbeheer

aanvullende vragen voor leveranciersmanagement

aanvullende vragen voor bestellen

aanvullende informatie over generieke
administratie systemen en inrichting

**WAT HEB
JE DAN**

Gemakkelijk bestellen

Inzicht in gedetailleerde
informatie

Actueel inzicht in
contracten

Actueel inzicht in prestaties
van leveranciers

Beslissen op basis van
gedetailleerde informatie

**WAT HEB
JE DAN**

Gemakkelijk bestellen

Inzicht in gedetailleerde informatie

Actueel inzicht in contracten

Actueel inzicht in prestaties van leveranciers

Beslissen op basis van gedetailleerde informatie

WAT HEB JE DAN

Profiteren van elkaars inspanningen

Leren van elkaar

Voldoen aan wet- en regelgeving

Leveranciers doen veel van het werk

Opbrengsten in plaats van kosten

VERGEZICHT



VERGEZICHT

Vraaggestuurd bundelen van
goederenstromen

Bundelen van vraag

Benchmarken

Juiste vraag formuleren





INLEIDING

WAT GAAN
WE DOEN

WAT IS ER
ANDERS

ZOU HET
NIET MOOI
ZIJN

DE SERVICE

IM InkoopMeesters
INKOOPPROFESSIONALS VOOR HET ONDERNEMEN

CONNECTION
ANALYSIS
DATA
SEARCHING
VERIFICATION