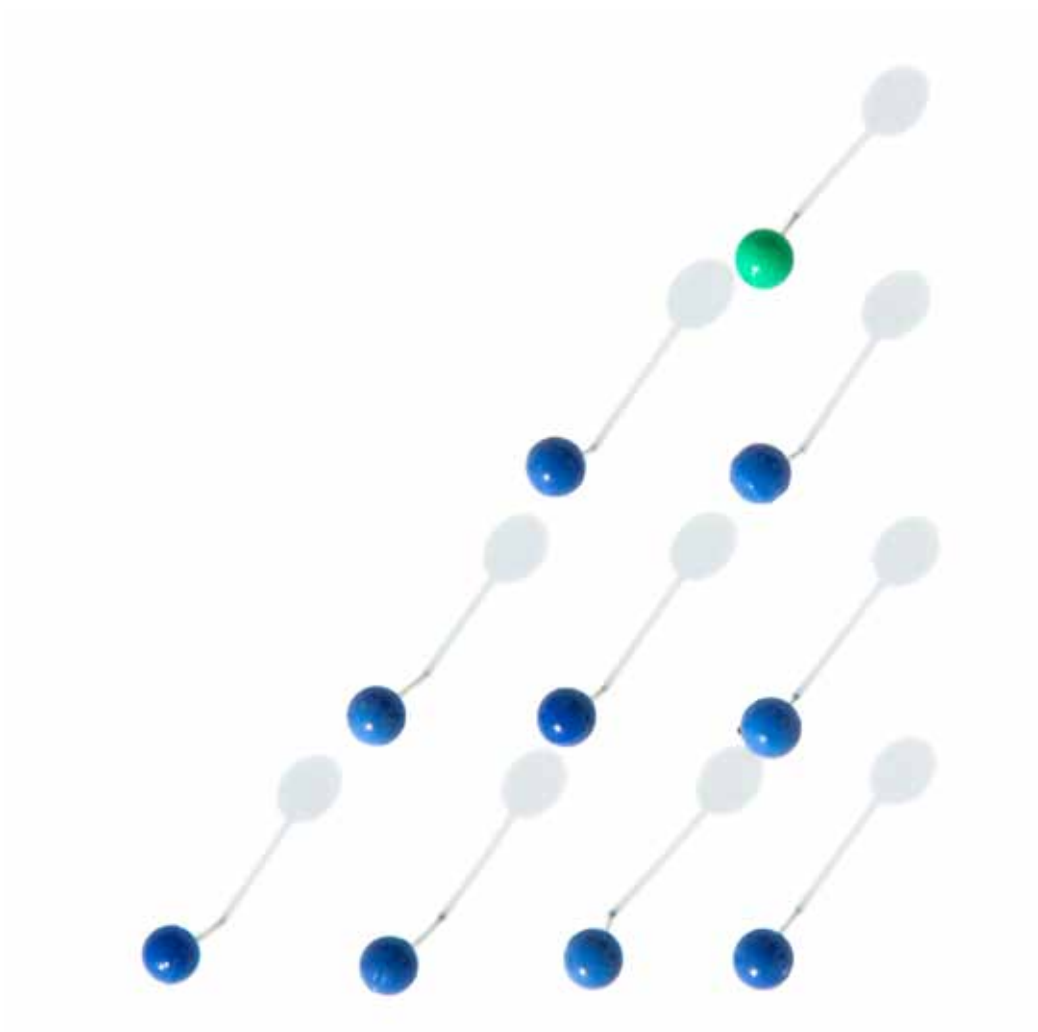


Sourcing & Procurement

Waardecreatie



Waardecreatie

Uw organisatie besteedt meer dan vijftig procent van de omzet aan leveranciers. De invloed van uw inkoopafdeling is dus aanzienlijk en vaak groter dan velen denken. Deloitte helpt om extern uitgegeven kosten substantieel te verlagen en uw inkoopafdeling waarde te laten toevoegen aan uw organisatiedoelstellingen. Dit doen we met een integrale aanpak, die zich wereldwijd heeft bewezen in verschillende branches en sectoren.

Focus op kernactiviteiten

In de afgelopen jaren concentreren organisaties zich steeds meer op hun kernactiviteiten. Veel activiteiten zijn ondergebracht bij leveranciers, zowel in het primaire als in het ondersteunende proces. De samenwerking met en afhankelijkheid van leveranciers is daardoor gegroeid. Inkoopafdelingen zien zodoende hun takenpakket en rol fundamenteel veranderen. De concurrentie wordt niet meer aangegaan tussen organisaties in dezelfde markt, maar tussen ketens die voor dezelfde markt producten of diensten voortbrengen. In de hightechindustrie heeft ASML het marktaandeel, onder andere, significant vergroot door innovaties met en door hun leveranciers. DSM neemt voorsprong op haar concurrenten door het verduurzamen van de keten. Leveranciers in de gehele keten zijn van strategisch belang in het realiseren van innovaties, het beperken van risico's en de eco-footprint.

Niet alleen kostenbesparingen

De traditionele focus op kosten verandert. De inkoper moet nadenken over de bijdrage die strategische leveranciers kunnen leveren. Kostenbesparingen alleen zijn onvoldoende. Tijdig leveren tegen juiste kosten en kwaliteit zijn randvoorwaarden. De volgende stap is dat leveranciers structureel waarde toevoegen aan de prestaties van de organisatie. Inkopers moeten daardoor een andere rol vervullen. Hebben uw inkopers de vaardigheden en competenties om deze gewenste bijdrage aan uw organisatie te leveren? Realiseren zij enkel de gevraagde kostenbesparing, of ook de benodigde innovatie met uw strategische leveranciers? De inkopers van de toekomst leveren via uw leveranciers innovatie en duurzame groei, die zichtbaar is in de top- en in de bottomline.

Groei en innovatie

De inkoopfunctie strekt zich ver buiten de grenzen van de inkoopafdeling uit. De bijdrage van leveranciers aan uw groei- en innovatiedoelstellingen maakt het verschil, nu en in de toekomst. Organisaties die daadwerkelijk leveranciers kunnen mobiliseren, zijn de winnaars van de toekomst. Een professionele inkoopfunctie bespaart kosten en zorgt voor groei. Met een gedifferentieerde aanpak kunt u de juiste aandacht aan de juiste leveranciers geven, behaalt u belastingvoordelen en bouwt u aan een duurzame toekomst.

Onze aanpak

Onze dienstverlening strekt zich uit over de strategische, tactische en operationele inkoopfunctie. Wij ondersteunen u met het besparen van inkoopkosten, het inrichten van de inkoopfunctie, het ontwikkelen van een duurzame leveranciersketen en het continu verbeteren van leveranciersprestaties. Wij hebben een groot team van specialisten op het vakgebied Sourcing & Procurement, zowel in Nederland als in vele andere landen. De kracht van onze oplossingen ligt in onze wereldwijde aanwezigheid, onze integrale en gestructureerde aanpak die wij aanpassen aan uw specifieke situatie en omstandigheden. Wij hebben niet alleen specifieke kennis van inkoopvraagstukken, maar zijn ook in staat om deze kennis te verbinden met onze benchmark database, financiële kennis, belastingexpertise, ICT-mogelijkheden en verandermanagementexpertise.

Echte veranderingen

Met Deloitte behaalt u niet alleen een eenmalig resultaat, maar wordt de verbetering verankerd in uw organisatie. Een project is voor ons geslaagd als onze aanpak een echte verandering in uw organisatie heeft bewerkstelligd, met meetbare resultaten. Daar staan wij voor.

Waarom Deloitte?

Deloitte:

- biedt een integrale aanpak (geen geïsoleerde oplossing);
- beschikt over eigen, bewezen, methodieken inclusief benchmarks;
- biedt mogelijkheden om uw project wereldwijd uit te voeren van strategie tot systeem implementatie;
- verankert de resultaten, die worden bereikt samen met uw medewerkers.

“De focus van sourcing en procurement verschuift van kostenreductie naar waardecreatie.”

Contact

Voor meer informatie kunt u contact met ons opnemen:

088 288 2888

strategyoperations@deloitte.nl

www.deloitte.nl/sourcing-procurement

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte's approximately 182,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.