

# 80 tips om besparing te realiseren met contractmanagement



**Eerste stappen:**

1. Splits leveranciers op in segmenten.
2. Bepaal de verwachte prestaties van de leveranciers per segment.
3. Onderhandel op inhoud.
4. Waarom je onderhandelt is belangrijker dan hoe je onderhandelt.
5. Vertrouw op de creativiteit van de leverancier. Vraag om het wat, niet om het hoe. Dat is de specialiteit van je leverancier.
6. Ga voor win-win. Ga op de stoel zitten van je leverancier. Wat wil die bereiken met een bepaalde vraag of eis. Gaat het om de eis of om het resultaat erachter?
7. Zorg voor een strategie.
8. Weet waarom, hoe en met wie je zaken doet.
9. De laagste prijs onderaan de streep is niet altijd het beste resultaat.
10. Stel doelen. Als jij niet weet wat je wilt hebben, kun je het ook niet goed uitvragen.
11. Bedenk hoe je gaat krijgen wat je wilt hebben.
12. Ken je leverancier. Verdiep je in je afnemer en zoek uit waar jouw hefboom zit om overeenstemming te bereiken.
13. Als je de waarom vraag weet is de hoe vraag makkelijk.
14. Stem het proces af in de gehele organisatie, intern en extern, dat voorkomt verrassingen.

## **Uitvoering**

15. Meet en controleer de afgesproken prestaties.
16. Bepaal wie het controleert.
17. Bepaal hoe vaak je het controleert.
18. Biedt leveranciers dezelfde kansen.
19. Creëer een overzichtelijk leveranciersbestand op basis van heldere criteria.
20. Differentieer op de verschillende segmenten. Niet alle segmenten verdienen dezelfde aandacht.
21. Benut de kracht van de leverancier (toegevoegde waarde).
22. Focus op de (middel)lange termijn.
23. Een goede samenwerking kost veel tijd en energie.
24. Informeer alle betrokkenen. Niet alleen jouw directe contact.
25. Bepaal wie je allemaal informeert.
26. Achter jouw contactpersoon zitten ook mensen.
27. Zorg voor een communicatiematrix.
28. Bepaal wanneer je wie informeert.
29. Zorg voor emotioneel wisselgeld.
30. Iedereen doet aan emotioneel bankieren. Hulp, advies, meedenken, introduceren en aanbevelen is een storting.



31. Bouw een positief saldo op bij de bank van wederdienst door anderen te helpen. (Indirect) vragen is pinnen.
32. Zorg zelf voor resultaat!
33. Resultaten komen voort uit 3 i's: inspiratie, informatie en interactie.
34. Hoe sneller je echt (pro)actief bent in een nieuwe omgeving des te sneller er resultaten komen.
35. Scan altijd nieuwe leveranciers op de 3P's: positieve, pro actieve personen.
36. Wees geduldig. Resultaat vergt vaak ook tijd. Zet mensen daarom niet onder druk.
37. Wil je meer resultaat? Verbeter 4 facetten: kwantiteit, diversiteit, kwaliteit en je eigen activiteit.
38. Zeg de doelen die je jezelf stelt ook hardop tegen anderen. Dit helpt ze te bereiken!
39. Zijn er werkzaamheden die je niet leuk vindt? Delegeer het aan mensen die het wel leuk vinden. Zet het juiste poppetje op de juiste plek.
40. Het geheim van resultaat ligt in jouw vermogen om op het juiste moment op de juiste knoppen te drukken.

**Opbouwen relatie:**

41. Investeer in de relatie met je leverancier.
42. Draag verantwoordelijkheid.
43. Inkopers zijn vaak snel ontevreden. Kom met een oplossing, verdubbel niet het probleem.
44. Doen je belangrijkste leveranciers wat je hebt afgesproken?
45. Zorg voor een goed ingericht proces voor leveranciersmanagement.
46. Wissel niet (te) snel van leverancier als er problemen zijn.
47. Steek veel tijd in de opbouw van de relatie.
48. Focus niet te veel op rechtmatigheid van procedures.
49. Focus op prestaties van de leveranciers.
50. Als de relatie goed is komen je toeleveranciers allereerst met een echte innovatie naar jou toe en niet naar je concurrenten.
51. Steekt de toeleverancier minimaal net zo veel tijd en energie in jou als in andere klanten?
52. Bij een goede relatie heb je een streepje voor op andere klanten als er bijvoorbeeld door een tekort aan grondstoffen minder kan worden geleverd.
53. Leveranciersmanagement is als een goed huwelijk; beide partijen zijn zelf verantwoordelijk voor hun eigen geluk, echter beide partijen dienen elkaar te ondersteunen bij het bereiken hiervan!

**Wat wil de leverancier**

- 54. Lange termijn relatie.
- 55. Gelijkwaardige relatie.
- 56. Leverancier wil niet alleen nu aanbieden, maar ook in de toekomst.
- 57. Overeenstemming met inkoopbehoefte op de langere termijn?
- 58. Zekerheid.
- 59. Je leverancier is (ook) een commerciële organisatie, probeer dat niet te ontkennen.
- 60. Gunning, en dan niet alleen van de opdracht.
- 61. Bewegingsruimte.
- 62. Je leverancier is specialist. Gun ze hun creativiteit.

## **Evaluatie**

- 63. Evalueer je belangrijkste leveranciers op regelmatige basis!
- 64. Meet en evalueer de afgesproken KPI's.
- 65. Vergeet niet de financiële status van je leverancier.
- 66. Van een kale kip kun je niet plukken.
- 67. Sluit de strategie van de leverancier nog steeds aan bij jouw organisatie?
- 68. Bespreek de toekomstvisie van je (strategische) leverancier. Zitten jullie nog op dezelfde lijn.
- 69. Meet en evalueer ook de zachte kant.
- 70. Doe een (intern) klanttevredenheidsonderzoek en neem die resultaten ook mee in je leveranciersevaluatie.
- 71. Ga regelmatig bij je leverancier op leveranciersbezoek en laat je rondleiden.
- 72. Evalueer hard op de inhoud maar zacht op de relatie!

**Resultaten contract- en leveranciersmanagement**

- 73. Duidelijke rolverdeling met betrekking tot leveranciersmanagement.
- 74. Eenduidig proces binnen de gehele organisatie.
- 75. Betere bewaking van de leveranciersprestaties.
- 76. Reductie aantal leveranciers.
- 77. Maximale inkoopkracht.
- 78. Hogere staffelkorting.
- 79. Reductie van contract-, order-, transport- en afhandelingskosten.
- 80. De markt geeft input voor je beleid. Dat zorgt weer voor betere afstemming met de markt.



## **Bonus**

- 
- 81. Het speerpunt van contract- en leveranciersmanagement is duurzaam waarborgen van de kwaliteit, stabiliteit en continuïteit van de dienstverlening naar de interne klanten en het reduceren van de kosten hiervan, middels het beheersen van contracten en contacten met externe leveranciers.
  - 82. Leer te vragen! Wie niet vraagt wordt overgeslagen. Een vraag is een oproep aan de ander om even mee te denken of te kijken of hij/zij jou verder kan helpen.
  - 83. Door aandachtig en geconcentreerd te luisteren krijg je meer informatie. Hierdoor bouw je sterkere relaties in je netwerk op. Half luisteren tijdens netwerken leidt tot gemiste kansen en potentiële problemen.
  - 84. Blijf in jezelf investeren. Jij bent de belangrijkste sleutel tot succes.