

## TIJDSPAD VAN HET PROJECT



Door Anke Groenendaal

# Inkoopsynergie

**PROJECTNAAM:** 'Ready4Future'

**PROJECTOMSCHRIJVING:** inkoopsynergie op facilitair gebied en meer buying power creëren voor alle Voestalpine-bedrijven in de Benelux door volumebundeling. Een van de deelprojecten betrof intern transport. In Bunschoten heeft leverancier Barloworld 22 Hyster-vorkheftrucks geleverd.

**BEDRIJF:** het Oostenrijkse concern Voestalpine is werkzaam in verschillende branches met zijn divisies Bahnsysteme (spoor- en wisselbouw), Automotive, Profilform (profielen voor onder andere bouw en luchtvaart), Stahl en Edelform (bijvoorbeeld gereedschapsstaal). Voestalpine heeft een omzet van 10 miljard euro en 40.000 medewerkers.

**OPDRACHTGEVER & AKKOORD UITVOERING:** Raad van Bestuur Voestalpine

**PROJECTLEIDER:** corporate purchasing manager Fred van den Berg

**STUURGROEP:** acht managing directors van de deelnemende bedrijven plus één Oostenrijkse projectdirecteur

**WERKGROEP:** medewerkers van acht Voestalpine-bedrijven in de Benelux

**EXTERNE PARTIJEN:** geen. Wél werden (aspirant)leveranciers gemotiveerd om ideeën aan te dragen gedurende het hele traject.

**AANLEIDING:** met de acht recent geacqui-

eerde bedrijven (zes metaalbedrijven en twee kunststofbedrijven) deed zich de mogelijkheid voor inkoopsynergie te behalen op facilitair gebied door vooral een nauwere samenwerking en volumebundeling. Het betrof onder meer HRM, ICT, lease-auto's, verzekeringen, verpakkingen, MRO en intern transport. Leveranciers werden in de tenders onder meer beoordeeld op aspecten als ergonomie, servicegraad en servicemogelijkheden.

**EISENPAKKET:** inkoopsynergie behalen met handhaving van het kwaliteitsniveau en de performance op facilitair gebied.

**WERKWIJZE:** de stuurgroep formeerde werkgroepen. Alleen de projectleider is vrijgemaakt voor dit project. Andere betrokkenen deden de taken erbij naast hun gewone werkzaamheden.

**VERLOOP PROJECT:** regelmatig tussentijdse presentaties aan het hoofdkantoor. Daarnaast werden er in het personeelsblad regelmatig artikelen gepubliceerd over het verloop van het project en behaalde successen.

**VERGADERFREQUENTIE:** iedere zes weken met werkgroepleden, iedere zes weken een vergadering met de stuurgroep en om de twee weken een videoconferentie met de projectdirecteur in Oostenrijk.

**BELEMMERINGEN:** er hebben zich geen onoverkomelijke belemmeringen voorgedaan. Wél was het soms lastig noodzakelijke data boven tafel te krijgen. Daarnaast moest er beroep worden gedaan op mede-

**PROJECTLEIDER:** Fred van den Berg  
**FUNCTIE:** corporate purchasing manager  
**OPLEIDING:** HBO Commercieel  
**CARRIÈRE:** binnen Voestalpine-bedrijven vele commerciële functies



werkers die al een werk-overload hadden. Ook namen enkele (aspirant)leveranciers hun taken soms te licht op waardoor er vertragingen ontstonden. Het was voor de projectleider noodzakelijk deadlines goed in de gaten houden en werkgroepen te stimuleren en faciliteren.

**DEADLINE:** augustus 2007

**PLANNING:** het project is volgens planning uitgevoerd.

**RESULTATEN:** er zijn maximale gebudgetteerde besparingen behaald door de synergie.

**Van den Berg:** 'Onze grootste uitdaging was de ambitieuze doelstellingen met maximale besparingen te realiseren. Dat is ons gelukt, mede omdat we – als groeiende organisatie – bereid waren grotere volumes, continuïteit en een meerjarentraject aan te bieden. Hierdoor was het vooral voor grotere partijen interessant om aan de tender mee te doen. Daarnaast waren we zeer gemotiveerd, omdat dit hier om een pilotproject ging. Andere synergieclusters, in onder meer Oostenrijk en Duitsland, hebben ons voorbeeld gevolgd.'