

Beste redactie,



AANGEMELD

Ik heb het artikel gelezen, heel erg leuk. Het is wel gek om je eigen 'gezicht' in een blad terug te zien. Ik heb me aangemeld op jullie community, en onze CEO heeft een abonnement genomen op SCM.

*Arjan de Jong
ICT-manager Amefa*

INKOOP

Complimenten voor uw blad SCM dat een uitstekende indruk maakt. Mooi colofon, mooie opmaak en interessante artikelen.

Mijn vraag is waarom u de lancering van dit blad zo geheim hebt gehouden voor de inkoopcommunity in Nederland.

Als u mij een opmerking permissieert is deze dat inkoop (of hoe u het ook aanduiden wilt) in het nummer dat u mij overhandigde zwaar onderbelicht is. Inkoop is als vakgebied aan een enorme opmars bezig en heeft logistiek qua *boardroom presence* de laatste jaren verdrongen. In een blad als SCM kan dit vakgebied niet ontbreken. Sterker nog ik ben van mening dat dit onderwerp een vaste plaats in uw blad moet krijgen!

Neemt niet weg dat uw blad volgens mij in een marktbehoefte voorziet. U heeft er een abonnee bij!

*Arjan van Weele, PhD
NEVI Chair Purchasing and Supply Management
Eindhoven University of Technology
Institute for Purchasing and Supply Development (ISPD)*

INTERESSANT

Precision Software has subscribed to the SCM magazine, which is how I heard about the Openbc-community. SCM is an interesting publication and we'll continue to subscribe to it.

Kind regards,
*Conall Kavanagh,
European Sales Manager Precision Software*

Snoeien doet groeien

door Max Boodie

Ik vind het in den vreemde heel normaal dat ik voor een paar reishertinneringen bij aankoop eerst geduldig af moet dingen tot het bedrag dat ik vooraf bepaal. De koopman, die zijn waren op wil dringen kijkt triest. Ik ruïneer zijn zaak totaal wanneer ik met mijn prijs nog verder daal, zo jammert hij met somber handenwringen, zodat bij mijn vriendin door zijn verhaal spontaan de tranen in de ogen springen. En zij mijn harde onderhandelingen als vrekkelig afwijst en als asociaal. Dan zijn er twee partijen die mij dwingen de prullen toch te duur te betalen.

Onderhandelen is 'in', en al lang niet meer alleen 'in den vreemde', zoals De Dichter des Vaderlands Driek van Wissen in het gedicht 'Special price' beschrijft. Het is gewoon hier in Nederland. Iedereen doet het en de winkeliers worden er knettergek van. Of u en ik ook goede onderhandelaars zijn, dat is een tweede. Om u een hart onder de riem te steken: de meeste professionele inkopers zijn dat ook niet. Dat geeft te denken, want als er één beroepsgroep is die keigoed zou moeten zijn in onderhandelen, dan zijn dat wel inkopers. De gemiddelde inkoper is eigenlijk een manusje-van-alles. Hij weet van een hoop producten een beetje, hij maakt prijsanalyses, weet wat van juridische zaken en hij doet de onderhandelingen. En hij vindt zich dan een hele vent als er een paar centen van de prijs zijn afgepraat. Dit is het profiel van de inkoper van gisteren.

Specialisatie is het motto van de inkoper van morgen, want één type inkoopmens kan onmogelijk voldoen aan de uiteenlopende hoge eisen die worden gesteld. De inkoopmanager met oog voor de noden van zijn organisatie en met een warm hart voor zijn human resources neemt dus de snoeischaar ter hand. Taken worden weggesnoeid andere bemest.

Snoeien doet groeien en bloeien. Het is slechts een kwestie van tijd. U heeft straks te maken met taakspecialisten: Peter de Prijsanalist, Inge de Inkoopaccountmanager en natuurlijk Otto de Onderhandelaar.



Max Boodie is directeur van DPA Supply Chain People in Amsterdam.
Met veel dank aan De Dichter des Vaderlands voor het gebruik van zijn fraaie gedicht.