

INKOOPSEMINAR 2019 VAN DE HANZEHOGESCHOOL GRONINGEN

INSPELEN OP HET KLIMAAT MAAKT HET VERSCHIL

Als de klimaatplannen daadwerkelijk worden uitgevoerd, krijgen veel organisaties te maken met grote veranderingen. Inkoop kan daarbij een katalysator en een game changer zijn. Op het Inkoopseminar 2019 van de Hanzehogeschool hoorden we wat daarvoor nodig is.

Het thema van het inkoopseminar was: inkoop achter de horizon. Beperk je je als inkoop tot operationele activiteiten, dan zal je functie als gevolg van automatisering achter de einder verdwijnen. Ontwikkel je daarentegen tactische en strategische vaardigheden, dan gaat de zon voor je schijnen. Zeker als je weet in te spelen op de actuele vraagstukken omtrent duurzaamheid en klimaat.

Baanbrekende inkopers

Welke vaardigheden toekomstige inkopers hiervoor nodig hebben en welke kansen er voor hen zijn, daarover ging het inkoopseminar van de Hanzehogeschool in Groningen. Het netwerkevenement werd voor de veertiende keer gehouden en telde ruim 250 bezoekers, onder wie veel oud-studenten. In dit vakblad werd al vaker bericht over de resultaten van een Twentse universitaire onderzoeksgroep onder leiding van professor Holger Schiele. Samen met mensen van andere universiteiten brachten zij in het project PERFECT (2015-2018) in kaart welke competenties baanbrekende inkopers moeten hebben.

Blik naar buiten

“Het gaat om een optimale mix van kennis, vaardigheden en gedrag”, vertelde Klaas Stek, die binnenkort op inkoopvaardigheden hoopt te promoveren. “Met die mix van skills wil je als inkoop tegelijk de kosten en de risico’s verlagen, én waarde toevoegen. Bij de Volkswagen Kever was het inkoopandeel nog 15 procent, terwijl dat bij een moderne Porsche Cayenne al 80

procent is. Daardoor kunnen inkopers nu niet meer enkel bezig zijn met de ‘voeding’ van fabrieken. Zij moeten hun blik veel meer naar buiten richten.” Stek enquêteerde en interviewde een groot aantal inkopers, die daarbij hun eigen vaardigheden beoordeelden op een likertschaal. Tegelijkertijd werd de inkopers gevraagd welke successen ze de afgelopen jaren hadden geboekt, en of ze die hard konden maken. Vervolgens werd gezocht naar statistische verbanden tussen succes en specifieke vaardigheden. “Ik krijg soms de kritiek dat je eigenlijk naar toekomstig gewenste competenties zou moeten zoeken. Als wetenschapper kun je echter onmogelijk de toekomst voorspellen.”



Klaas Stek

*(Universiteit Twente):
“Als wetenschapper kun je onmogelijk de toekomst voorspellen”*



De studenten Emiel Rouhof (tweede van links) en Gerard de Wit (tweede van rechts) wonnen de NEVI Purchase Promise Award. Uiterst links staat Marcel van Putten (Provincie Groningen) en uiterst rechts Jan Braam (Hanzehogeschool Groningen).

Stek presenteerde een lijstje met daarop veertien superskills voor inkopers, waaronder technische productkennis, multicultureel bewustzijn, kennis van global sourcing, inventiviteit, leiderschap, onderhandelen, projectenmanagement, relatiemanagement en duurzaamheid kunnen initiëren. Nuttig, maar tegelijk niet echt opzienbarend. Stek benadrukt dat het ook belangrijk is om te kijken naar wat er niet op de lijst staat, en dus op dit moment nog minder belangrijk is dan gedacht, zoals bigdata-analyse. “Verder is een opvallende onderzoeksuitkomst dat inkopers veel superskills missen. Dit betekent dat er legio kansen voor hen zijn om zich te ontwikkelen, ook als het gaat om sociale vaardigheden. We hebben vastgesteld dat die niet enkel aangeboren zijn”, aldus Stek.

Bananen

Bijdragen aan duurzaamheids- en klimaatdoelstellingen wordt voor inkopers steeds belangrijker. Dit vraagt om durf: risicosturend in plaats van risicomijdend gedrag. Stek herinnert ons aan de oudejaarsconference van de Nederlandse cabaretier Guido Weijers. Het gaat hier om een scene waarbij een aap een tros bananen bovenaan een ladder probeert te pakken. Hij wordt hierbij tegengehouden door andere apen doordat die door deze actie worden natgespoten. Intrigerend is dat deze patstelling blijft bestaan, ook als je alle apen één voor één vervangt en zij dus niet eens meer weten waarom ze elkaar hun eerste levensbehoefte blijven ontzeggen. “Ga als inkoper voor de bananen in je bedrijf”, stelt Stek.

Gesloten loop

Welke duurzaamheidsbananen moet je als eerste plukken en zijn een eventuele douche (uitglijder) het

meeste waarde? Hierover vertelde Wolter van der Vlist, senior adviseur inkoopbeleid bij de Dienst Justitiële Inrichtingen tijdens de bijeenkomst. “Wij hebben adviesbureau Metabolic gevraagd om in kaart te brengen wat er onze gevangenen en inrichtingen binnenkomt, en wat er weer uitgaat”, aldus Van der Vlist. “Voorlopig is dat model nog lineair. Het liefst zou je natuurlijk een gesloten loop hebben, maar zo ver is het helaas nog lang niet. Wat we nu weten is dat we jaarlijks 93 terajoule aan vervoer



Wolter van der Vlist

*(Dienst Justitiële Inrichtingen):
“In ons geval is bijvoorbeeld elke maaltijd die je minder hoeft weg te gooien een besparing”*

besteden, 730 terajoule aan energie, 7641 ton aan voedsel, 54 ton aan textiel en 45 ton aan meubels. Dit alles leidt vervolgens tot uitstoot van CO₂ en tot afval dat weer wordt verbrand, gestort of gerecycled.”

Zonnecellen

Wat leer je hier nu van? Van der Vlist: “Dat stoppen met plastic koffiebekertjes of overstappen op recyclebaar papier bitter weinig helpt. Zelfs als wij ons hele wagenpark elektrisch maken, en dat is iets waar we al hard aan werken, dan nóg is dat niet meer dan een flinke deuk in het pak CO₂-boter. Wat in ons geval het meeste helpt: al onze stroom zelf gaan opwekken, bijvoorbeeld door onze inrichtingen te voorzien van zonnecellen. Dáár moeten we dus prioriteit aan gaan geven.”

Van der Vlist mist een gevoel van urgentie bij inkoopers om duurzaamheidsdoelen om te zetten in daden. “De kosten van zonne- en windenergie dalen bijvoorbeeld exponentieel. Bovendien is bij streven naar duurzaamheid vaak sprake van win-win. In ons geval is bijvoorbeeld elke maaltijd die je minder hoeft weg te gooien een besparing. Daarnaast zijn er vaak nog andere voordelen. Omdat ledverlichting niet alleen minder energie verbruikt maar ook langer meegaat, hoeft minder vaak een technicus met een beveiliging het betreffende pand in. En met elektrisch vervoer staan bewakers en gedetineerden niet meer in dieseldampen te wachten voor vertrek.”

Acteren als B

Jan Potkamp is voorzitter van het Inkoop Platform Groningen (IPG). Dit is een netwerkorganisatie van (semi)overheidsorganisaties, met als doel kennisuitwisseling en samenwerking op het gebied van inkoop. Aan het IPG nemen nu vijftien organisaties deel. “In totaal brengt dat zo’n tweehonderd inkoopers bij elkaar, die heel veel kennis vertegenwoordigen”, vertelt Potkamp enthousiast.

Op dit moment beperkt de inkoop samenwerking zich nog tot Groningen, maar in 2022 moet het IPG zijn omgedoopt tot Inkoop Platform Noord Nederland (IPNN). “Ontwikkeling en innovatie van de inkoopfunctie is en blijft ons doel. Een stip aan de horizon vind ik al ver weg, laat staan een stip áchter de horizon, het thema van dit seminar. Je werkt namelijk altijd vanuit het nú. Is B nu de stip die je nastreeft en werk je als A, dan raad ik je aan om alvast te gaan acteren alsof B realiteit is. De problemen die je vervolgens ondervindt, los je dan stap voor stap op. Kijk wat nodig is in de context, en beweeg daar flexibel in mee. Inkoop moet actief gaan bijdragen aan de organisatiedoelstellingen en toegevoegde waarde laten zien. Dat vergt andere skills, zoals Klaas Stek ook al constateerde.”

NEVI Purchase Promise Award

Het inkoopseminar vormt traditioneel de afsluiting van de minor inkoopmanagement van de Hanzehogeschool.



Jan Potkamp

*(Inkoop Platform Groningen):
“Een stip aan de horizon is ver weg. Je werkt altijd vanuit het nu”*

geschool. Studentenkoppels presenteerden op posters weer de resultaten van hun praktijkopdrachten. Elevatorpitches, die in 2017 en 2018 nog op het programma stonden, ontbraken dit keer helaas. De NEVI Purchase Promise Award ging dit jaar naar de studenten Emiel Rouhof en Gerard de Wit (zie foto op de vorige pagina). Zij onderzochten de mogelijkheden voor contractmanagement bij de provincie Groningen. “Hoe meer we naar een netwerkmaatschappij toe gaan, hoe belangrijker contractmanagement zal worden”, aldus beide studenten. “In theorie kan de provincie er miljoenen euro’s mee besparen.”

Innovatiewerkplaats

Tot nu toe losten de studentenkoppels van de Hanzehogeschool alleen op incidentele basis inkoopproblemen op. Vanaf september dit jaar kunnen bedrijven en organisaties echter ook structureel gaan samenwerken met de hogeschool door mee te gaan doen met de nieuwe innovatiewerkplaats (duurzame) inkoop. Een samenwerkingsverband tussen professionals en studenten met als doel om nieuwe manieren te ontwikkelen om inkoop (verder) te verduurzamen.

Een ander nieuwsfeit is dat de ‘losse’ minor inkoopmanagement blijft bestaan, maar daarnaast ook een vast onderdeel wordt in het curriculum van de studenten business facility management van de Hanzehogeschool. ●