



**Verslag avondbijeenkomst afdeling Commercieel Ingenieur
'Masterclass Inkoop Management als verbetering van je
commerciële prestatie'**

**Donderdag 14 oktober 2010 van 18:00 tot 22:30 uur
KIVI NIRIA-gebouw, Prinsessegracht 23, Den Haag
Groot succes!**



Op de eigen locatie, het monumentale pand van KIVI NIRIA te Den Haag, zijn de deelnemers vanaf 18:00 uur ontvangen met een broodmaaltijd. Bij aanvang en bij de borrel na afloop was er gelegenheid om te netwerken. Ook dit keer was het al vroeg druk. Met 24 personen was het een goed bezette masterclass. Gelukkig was de eerste verdieping tot onze beschikking, zodat het gezelschap over drie ruimtes kon worden verdeeld tijdens de groepsopdracht.

Om 19:00 uur vangt de bijeenkomst aan met de introductie van de avond en de spreker door Marc Jonkman, voorzitter van de afdeling Commercieel Ingenieur.

Maarten Colijn, managing director van Professional Capital heeft de Masterclass verzorgd met ondersteuning van zijn collega Fius van Laar bij de groepsopdracht.

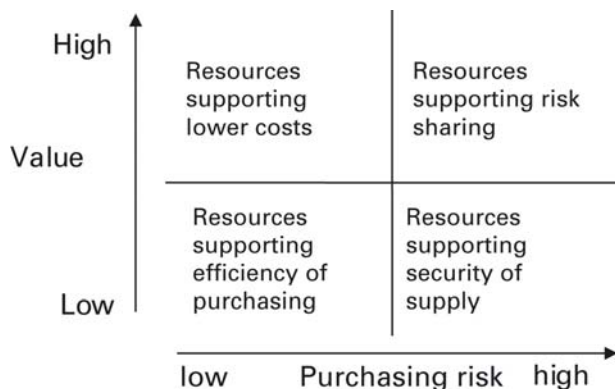


Na zijn introductie heeft Maarten een vlotte inventarisatie gehouden onder de deelnemers over hun achtergronden. Hierbij bleek dat zowel verkoop als inkoop vertegenwoordigd was.

Zoals de titel doet vermoeden begint Maarten vanuit de ontstane discussies tussen de deelnemers met de behandeling van enige theorie uit het vak Inkoop Management. Termen als board alignment en business alignment worden behandeld en het feit dat accountmanagement, hoewel veel voorkomend, eigenlijk een foutieve term voor sales is. Er wordt geconcludeerd dat het een volstrekt oninteressante term is.



Na het benoemen van de laatste trends waarbij de inkoper zich meer en meer als ondernemer opstelt en het inkoopvak verschuift naar value management, wordt de Kraljic-matrix besproken om het gedachtegoed achter deze verschuivingen beter te begrijpen.



De matrix is hier bijgevoegd en voor de liefhebber is er op internet zeer veel over het onderwerp te vinden.

Met het oog op de tijd worden de deelnemers in drie groepen verdeeld. De opdracht voor een ieder luidt:

- bepaal waar jouw goederen/diensten zich in deze matrix bevinden;
- bepaal waar je naar toe wilt;
- bedenk een strategie om daar te komen.

Voorgaande wordt ook het shapen van accounts genoemd.

Iedere groep krijgt een vel papier mee om de matrix op in te vullen. Tot slot valt de eer aan een van de groepsleden om de bedachte positioneringen met bijbehorende strategieën klassikaal te presenteren.

Er wordt binnen de groepen veel gediscussieerd en serieus gewerkt aan de opdracht onder begeleiding van Professional Capital.

Tijdens de drie presentaties ontstaan diverse discussies waaruit duidelijk wordt hoeveel factoren invloed hebben op dit proces. Na het beantwoorden van nog een aantal vragen wordt overgegaan tot de officiële sluiting waarbij de spreker en deelnemers bedankt worden en de borrel wordt ingeluid.

Onder het genot van een drankje wordt er nog druk nagepraat en aan het netwerk gewerkt. Er heerst een goede en tevreden stemming onder de aanwezigen.

De laatste gast verlaat rond 22:30 uur het KIVI NIRIA-gebouw, na alweer een geslaagde activiteit van de afdeling Commercieel Ingenieur.

Tot slot een tip om de voorgaande materie toe te passen. Vraag aan je klanten waar zij jou in de matrix zien en bedenk dat het bij waardecreatie gaat om: Value of Ownership minus (Total) Cost of Ownership is Return on Investment.

Meer informatie over Professional Capital kan gevonden worden op:

www.professionalcapital.nl

De afdeling Commercieel Ingenieur dankt u voor uw deelname en ziet er naar uit u op een van de volgende activiteiten weer te mogen ontvangen.

Nieuwe activiteiten worden bekend gemaakt via de website en e-mailaankondigingen aan de leden van de afdeling Commercieel Ingenieur.

Tot zover de verslaglegging van de Masterclass Inkoop Management als verbetering van je commerciële prestatie in Den Haag.

