

Essent, Europees aanbesteden van kantoormeubilair

ONTZORGING van de interne klant



'We zetten steeds hoger in en onze eigen standaarden gaan omhoog', aldus senior purchaser Jordie van Berkel-Schoonen over de ontwikkelingen bij Essent. 'Illustratief voor het enthousiasme en de spirit van het inkoopteam is de aanwezigheid van de Hans van Breukelen-bal. Deze geeft afdeling na afdeling aan elkaar door met de gedachte "dat het balletje aan het rollen blijft". En je bovenal successen moeten vieren.'



Senior purchaser Jordie van Berkel-Schoonen, manager procurement CZD Benno Lutje Wagenaar en productmanager building services Bas Willems van Essent.

In dit project – het Europees aanbesteden van kantoormeubilair – kozen we voor de inzet van een multifunctioneel team', vertelt Van Berkel-Schoonen. De deelnemers van het team waren afkomstig van zowel Facility Management, Facility Operations, Productie als Procurement Commercieel Zakelijke Dienstverlening (CZD). Dat zorgde voor veel draagvlak en commitment in de hele organisatie. We hebben gebruikgemaakt van de strategic sourcing methode (SSM). Een pilot op het gebied van e-tendering complementeerde het geheel en resulteerde in het tekenen van een contract met Vepa als nieuwe kantoormeubelenleverancier.'

Maatschappelijk verantwoord inkopen

Resultaten waren er zowel in kwalitatief als kwantitatief opzicht, legt Benno Lutje Wagelaar, manager procurement CZD, uit: 'Het BU-overschrijdend contract voldoet voor 100 procent aan de eisen van maatschappelijk verantwoord inkopen. Daarbij heeft Essent nu ook een leveranciersevaluatie uitgevoerd na gunning van de opdracht die ook in de SSM wordt opgenomen.' 'In kwantitatief opzicht praten we over savings op inkooprijzen van assortiment en meubi-

lair van derden en het elektronisch bestellen en factureren', vult Van Berkel-Schoonen aan. Daarnaast resulteerde deze aanbesteding in een nieuw concept op het gebied van reversed logistics wat leidde tot ontzorging van de interne klant. Afsluitend zorgt een Service Level Agreement met bonus/malusconstructie voor kwalitatieve consistentie.'

Maar wat levert dat de interne klant op, is een van de juryopmerkingen? Want, praten we binnen de markt van kantoormeubilair niet over relatief weinig spelers? Bas Willems, productmanager building services (en interne klant): 'Er hebben zich veertien bedrijven ingeschreven. Europees en elektronisch aanbesteden hebben als voordeel dat je van tevoren nog kritischer nadenkt over eisen en vragen. Dat betekent dat er al een schifting heeft plaatsgevonden en je nog directer met leveranciers kunt onderhandelen. Vraag en aanbod sluiten dus beter op elkaar aan. Voor ons als interne klant betekent het dat we met het programma nog directer kunnen vergelijken op heel specifieke punten. Daarnaast hebben we een communicatiemiddel en creëren we betrokkenheid, zowel binnen ons bedrijf als bij dat van de klant.'

Voortrekkersrol

Van Berkel-Schoonen: 'Op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen heeft het MFT een voortrekkersrol gehad. Het is leuk om te melden dat wij in het aanbestedingstraject aan leveranciers vroegen of zij aan ons mvostreven, met Senter Novem als ijkpunt, wilden meewerken. Daarnaast legden we ze voorafgaand aan dit proces vier opties ten behoeve van het reversed logistics voor: "Nee, daar wil ik niet