

Source-IT

Weet U?

“Bij 82% van de organisaties heeft de inkoopafdeling onvoldoende ICT marktkennis en ervaring om professioneel ICT te kunnen verwerven”

	Ja	Nee	NVT	???
Is er een ICT inkoop / commodity / categorie strategie aanwezig? die afgeleid is van de ICT strategie? en wordt bepaald door de bedrijfsstrategie? op basis waarvan de sourcingstrategie wordt bepaald?				
Is er een ICT inkoop afdeling? die onafhankelijk is van het ICT bedrijf? betrokken bij alle sourcingstrajecten?				
Is bekend met hoeveel ICT bedrijven zaken worden gedaan? hoe deze zijn gecontracteerd? en of eigen commerciële en juridische voorwaarden zijn gebruikt?				
Zijn er best practices / templates aanwezig (RFI/P, AIV, ICT (SW/HW) contracten) om het sourcingproces te ondersteunen?				

Inleiding

De doelstelling van Source-IT is het leveren van een effectieve en efficiënte bijdrage aan de doelstellingen die in het ICT categorie (inkoop)plan zijn vastgelegd op basis van de geformuleerde ICT bedrijfsdoelstellingen. Op deze manier levert Source-IT een directe bijdrage aan de bedrijfsdoelstellingen, welke bepalend zijn voor de ICT inkoopstrategie.

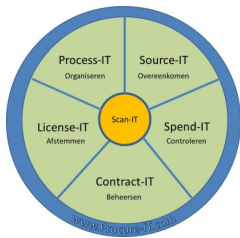
Om dit te kunnen realiseren is kennis van de markt onontbeerlijk. Sourcing is dan ook een van de activiteiten die door onze experts worden uitgevoerd. Of het nu om outsourcing, insourcing, backsourcing e.d. gaat, door onze jarenlange ervaring in het ICT inkoopvakgebied, zijn wij als geen ander in staat u hierin professioneel te begeleiden. Procure-IT kent de ICT-markt, de veranderde technologie en ontwikkelingen, die van invloed kunnen zijn op de strategische en tactische keuzes van leveranciers.



Procure-IT Sourcing professionals ondersteunt private -en publieke organisaties bij het verkrijgen van essentieel inzicht in het leveranciersbestand en de huidige financiële situatie van hun ICT inkooporganisatie. Spend-IT is onderdeel van Scan-IT en bevat ook Contract-IT, License-IT, Process-IT en Source-IT.

Doelstelling

De ICT Inkoopdoelstellingen kunnen zich vertalen in betere prijs en/of hogere kwaliteit, betere betrouwbaarheid, snellere time to market, duurzaamheid, beheersing van de supply chain risk, markt conformiteit, up to date technologie etc. Als sub-titel gebruiken wij “overeenkomen”. Uiteindelijk wat er ingekocht moet gaan worden moet ook overeenkomen met het businessplan, met de technische en functionele specificaties, met de prijs versus budget op basis van TcO en moet tevens overeenkomen met de contracten, SLA’s etc. Dat doet Procure-IT als onafhankelijke, objectieve en professionele partij op een integere en transparante manier.



Onze aanpak

Wij werken altijd in multi (cross) functionele teams, bestaande uit de opdrachtgever (business owner), de ICT specialisten, de gebruikersorganisatie eventueel aangevuld met experts op het gebied van ICT veiligheid en beveiliging, fiscalisten, service level managers, juristen etc. Onze senior consultants treden desgewenst op als inkoop projectleider.

Onze consultants spreken uw ICT-taal en begrijpen waar het om gaat en kunnen dit vertalen naar heldere technische, functionele, juridische en commerciële wensen en eisen. Maar wij vragen ook door als wij het niet begrijpen wat de klant-wensen of -eisen zijn.

Er zijn verschillende wegen die leiden naar Rome. Dat geldt ook voor sourcing modellen. Emeritor, zusterbedrijf van Procure-IT, heeft het 8 stappen model, AT Kearney het “ seven-step sourcing proces” en Future Purchasing het 5 stappen “ smart sourcing” model. In dit geval geldt niet dat meer stappen beter is. In de kern komt het bij al deze sourcingsmodellen op neer dat de het resultaat moet aansluiten bij de vooraf gedefinieerde bedrijfsbehoeften en waarde moet toevoegen aan uw organisatie. We doet dat integer, transparant, objectief en zijn volstrekt onafhankelijk van welke ICT aanbieder dan ook in de markt.

Onze deliverables

Op basis van de interne behoefte maken we samen met de organisatie een plan van aanpak. Daarin leggen we vast het governance model, de opbouw en verantwoordelijkheden van het multi functioneel team en de planning. We bekijken ook welke informatie aanwezig is zoals bijvoorbeeld de ICT uitgaven, contractuele verplichtingen, uitstaande werkopdrachten etc. Naast een interne analyse wordt ook de leveranciersmarkt zichtbaar gemaakt, de karakteristieken van vraag en aanbod hierin, de te volgen strategische benaderingen, mogelijk marktconsultatie, mogelijke in- en externe risico's op het gebied van techniek en functionaliteit, monopolie of volledige concurrentie e.d. om te kunnen komen tot een sourcingsstrategie en selectie-eisen van potentiële aanbieders.

Na deze fase van interne voorbereiding, wordt de markt uitgenodigd via een RFI en later een RFP dan wel een gecombineerde aanpak. Dit doen we zowel voor de private als (semi) publieke organisaties. Het belangrijkste onderdeel als ook de grootste uitdaging is hierin om de technische en functionele specificatie helder, transparant, objectief te beschrijven inclusief de commerciële en juridische voorwaarden.

Op het ICT gebied is Procure-IT hierin een specialist. Omdat wij herhaaldelijk deze sourcingsopdrachten uitvoeren kunnen wij hierin de opdrachtgevers ondersteunen en adviseren. Een bijzondere belangrijke toegevoegde waarde in de uitoefening van onze werkzaamheden waarin Procure-IT onafhankelijk, objectief en professioneel te werk gaat. Het werk van onze consultants is dan ook niet afgelopen als de onderhandelingen en contractering zijn afgerond. Een succesvol contract valt of staat met een succesvolle (re)transitie en implementatie en het inrichten van Contract- en leverancier management. Dat is voor Procure-IT het decharge en evaluatie moment.

Daarnaast heeft Procure-IT een kennisdatabse waarin veel voorkomende bestpractices zijn opgenomen. Indien relevant bij een opdracht, worden deze dan daarvoor beschikbaar gesteld.

De kwalitatieve Source-IT analyse vormt samen met Spend-IT, Contract-IT, License-IT en Process-IT de hele ICT Inkoopdiagnose. Het is aanbevelingswaardig deze in samenhang te beschouwen. Dit omdat de structurele borging van resultaten voortkomend uit de optimalisatie van ICT inkooppakketten en de daarbij behorende besparingen zorgt voor een langdurige besparing en upgrading van de ICT inkoopfunctie. Aan de andere kant kan de noodzaak van structurele verbeteringen beter onderbouwd worden met behulp van de informatie en kengetallen voortkomend uit de Financiële ICT Inkoopanalyse.