

## Rabobank Concern Inkoop

# De beste deal voor iedereen

Geen kortstondig project en daarna weer door naar de volgende opdrachtgever. Als inkoopprofessional bij Rabobank Groep heb je je eigen portefeuille met de daarbij behorende verantwoordelijkheid. 'Je vervult een sleutelrol in de organisatie en die rol wordt alleen maar groter. Ook op strategisch gebied winnen we snel terrein, bijvoorbeeld op het gebied van strategisch leveranciersmanagement.'

Media-inkoop, catering, externe inhuur, het opleidingsaanbod, ICT, de inrichting van de dealingrooms, de gelduitgifteautomaten, bankpassen en waardetransport. Het is een kleine greep uit de enorme lijst met zaken die Concern Inkoop van de Rabobank Groep onder haar hoede heeft. Maar het is niet zo dat deze inkopers simpelweg aan alle lokale Rabokantoren voorschrijven met welke leveranciers en producten zij aan de slag moeten. Bart Vloet, category manager ICT & Primair proces: 'De

manier zoeken de inkopers naar samenwerking en synergievoordelen met Rabobankdochters als De Lage Landen en Robeco.

### Revolutie in inkoop

Rabobank Concern Inkoop kan je zien als een intern adviesbureau, maar dan wel verweven in de organisatie. 'Wij zitten veel dichterbij de business dan een externe partij. Wij hebben bovendien goed inzicht in de bedrijfsvoering en de cijfers',

*'Als inkoper adviseer je het management, dus het is belangrijk dat potentiële medewerkers niet te snel geïmponeerd raken door mensen in hogere functies'*

lokale banken zijn autonoom en maken dus hun eigen keuzes. Dat betekent dat wij bij trajecten voor lokale banken geen zak geld op tafel kunnen leggen tijdens een onderhandeling. We kunnen alleen aangeven hoeveel afnemers we in potentie hebben. Vervolgens komt het aan op onze adviesvaardigheden. Wij moeten de lokale banken en andere dochterondernemingen overtuigen van het feit dat wij de beste deal voor ze hebben.' Op dezelfde

aldus Hans Quik, category manager HRM en Marketingcommunicatie. 'Dat is tegelijkertijd de meerwaarde voor professionals die zich graag in het inkoopvak willen verdiepen. Hier krijg je de ruimte om met ideeën te komen en je eigen functie verder vorm te geven. Als externe consultant kom je voor een korte tijd, of zelfs voor één project. Dat rond je af en je gaat weer verder met je volgende klus. Hier werk je aan verbeteringen op

korte én langere termijn en ben je heel bewust bezig met het managen van je relaties.' Nicole Deelstra, category manager Facilitair, vult aan: 'Uit onze werkwijze blijkt dat wij functioneren als een intern adviesbureau. Zo hebben we drie criteria opgesteld, aan de hand waarvan we de klant het inkoopresultaat laten evalueren. Dat zijn cost, value en risk. Welke besparing leveren onze inspanningen op, wat is de toegevoegde waarde voor de bank en welke risico's hebben we kunnen uitsluiten? Daarbij beoordeelt de klant zowel het resultaat als het proces.' Dat het goed gaat, blijkt onder andere uit het feit dat directeur inkoop Erik de Bruine vorig jaar werd uitgeroepen tot CPO van het jaar. Volgens de jury wist hij 'een revolutie in inkoop naar business alignment' te bewerkstelligen. Hans: 'In eerste instantie is het een persoonlijke award, maar het is ook een opsteker voor Concern Inkoop in zijn geheel!'

### Veel bijdragen

Maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI) maakt onderdeel uit van de evaluatie door klanten. People, Planet, Profit zijn kernwaarden die bij alle medewerkers inkoop centraal staan in hun werkzaamheden. Daarnaast hebben we ook nog een persoonlijke MVO-target. 'Daarnaast hebben we een leveranciersscan gedaan onder



Nicole Deelstra, Bart Vloet en Hans Quik

147 leveranciers', aldus Nicole. 'Als zij niet aan onze eisen voldoen, helpen wij hen zich op dat vlak te ontwikkelen.' Bart: 'Voor wat betreft MVI ligt in 2008 en 2009 de focus op de financiële producten en diensten die door Rabobank worden geleverd. We hebben bijvoorbeeld de klimaatkaart, doen aan CO2-compensatie en maken gebruik van FSC-papier. Als afdeling Rabobank Concern Inkoop kunnen we daar natuurlijk heel veel aan bijdragen. MVI is integraal onderdeel geworden van het inkoopproces bij Rabobank.'

### Springplank

Er is een aantal openstaande vacatures bij Rabobank Concern Inkoop (zie

kader). Welke mensen passen op die posities? 'Dat zijn mensen met sterke consultancyvaardigheden en met impact, waarmee je in staat bent om van uitvoerend niveau tot senior managementniveau als sparringpartner te fungeren', geeft Bart aan. De processtappen die genomen worden om te komen tot een goede deal zijn overal hetzelfde, maar voor bepaalde functies is een specialistische achtergrond zeer gewenst. Nicole: 'Voor het onderdeel Electra & Werktuigbouwkunde zoek ik iemand die zich vooral richt op ver- en nieuwbouwprojecten. Om een volwaardig gesprekspartner te zijn voor aannemers en bouwdirectie

## Kerngegevens

- Drie onderdelen: ICT & Primaire processen, Facilitair, HRM & Marketingcommunicatie;
- Vestigingen: Best, Eindhoven, Utrecht en Zeist;
- Aantal medewerkers: 50;
- Inkoopvolume: 2,1 miljard euro per jaar.

is een technische achtergrond een pré!' Na inkoop houdt het uiteraard niet op bij de Rabobank. Hans: 'Veel mensen zien inkoop als springplank voor een carrière bij de Rabobank, en zo zien wij het zelf ook. Medewerkers stappen bijvoorbeeld over naar een lijnmanagementfunctie in de business, binnen Rabobank Nederland of bij een van de dochters. Daaruit blijkt wel dat we goede mensen in huis hebben!'

## Vacatures en contactgegevens

### ICT & Primaire processen

**Twee vacatures:**  
senior inkoopconsultant  
Meer informatie: Bart Vloet, tel. 030 – 2151 104

**Facilitair**  
Diverse vacatures voor allround inkoop Facilitair en inkoop Bouw, Electra & Werktuigbouwkunde en inrichting  
Meer informatie: Nicole Deelstra, tel. 040 – 2195 303

**HRM & Marketingcommunicatie**  
Twee vacatures:  
medior en senior inkoopconsultant  
Meer informatie: Hans Quik, tel. 040 21 95229