

10 JONGE INKOPERS OVER HUN VAK

Dossier Young Purchasing Professionals

Door Freek Andriesse

Ze wilden ergens bijhoren. Maar de activiteiten van inkoopvereniging NEVI spraken hen te weinig aan en het imago van een club van oude inkopers en bestellers deed de jonge hemelstormers zeer tot in de ziel. Daarom richtten Remko van der Honing, Michel Groenendaal, Jeroen Hulsman en Ferrie van Echtelt in 2001 de Young Purchasing Professionals (YPP) op. Hoewel sommigen beweren dat jeugd niets te maken heeft met leeftijd, maar alles met een geestestoestand, trokken zij de grens bij 35 jaar. Wie jonger is, kan lid worden van dit netwerk voor jonge inkopers, wie ouder is niet. YPP werd een groot succes en heeft inmiddels een zetel aan de NEVI-bestuurstafel.

Toch houden ze gepaste afstand om te voorkomen dat ze worden doodgeknuffeld. Vorig jaar werd het tienjarig jubileum gevierd. Daarom sprak Deal! met tien van hen. Ze zijn purchasing analyst, procurement specialist, strategic purchaser of consultant. Dankzij YPP komen ze in contact met andere jonge inkopers, leren ze van elkaar, nemen ze een kijkje in de driesterreninkoophek van toonaangevende chief procurement officers en delen ze hun passie met gelijkgestemden. Inkoop is al lang geen professe meer van slechtgeklede, naar sigarettenrook ruikende mannen van middelbare leeftijd die voortdurend lopen te klagen dat ze te vaak en veel te laat worden ingeschakeld om een mooi prijsje te onderhandelen. Inkoop is een vak met vaart. Inkopers willen waarde toevoegen, risico's managen, samenwerken met de busi-

ness, innoveren en zelfs worden afgerekend op winstmarge. Jonge inkoopmensen reiken met beide handen naar de inkoophemel: cpo worden, liefst van een multinational. Het enige wat hen nog in de weg staat, is dat hardnekkige imago van knijpers en zuigers. Daar zullen ze ongetwijfeld zelf verandering in brengen. Want wie de jeugd heeft, maakt de toekomst. ●



JACOB TERPSTRA

Geboren: 1979

Opleiding: Rotterdam School of Management, NEVI 1 en 2

Carrière: procurement specialist gedetacheerd bij Shell. Daarvoor 6 jaar als supply chain manager bij NSD Labelling Group, inkoop en procurement account manager bij ASML, inkoopconsultant Waternet en British Telecom Benelux

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Op kostenbesparing en compliance ten aanzien van afspraken."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Sourcing en contractmanagement. Uiteindelijk komt dat neer op 60 procent stakeholdermanagement en 40 procent inkoop."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"In een groot internationaal project zorgen dat het inkooptraject uiteindelijk niet commercieel wordt ondermijnd door invloedrijke stakeholders. Daarom gooi ik alles in de strijd, want mijn doel is het beste commerciële resultaat."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Ik weet niet of ik over tien jaar nog inkoop ben. Een leuke managementfunctie in de supply chain of een operations-functie zou ook wel wat voor mij zijn."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

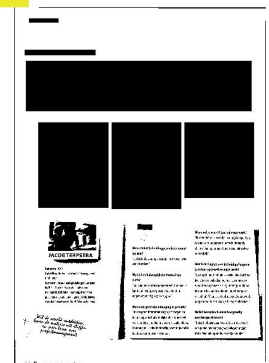
"Op mijzelf heeft het niet zo veel invloed, al houd

ik er stiekem wel rekening mee. Op mijn werk wordt het nogal eens als argument gebruikt om kosten te besparen: iedereen bouwt marges in en stelt uit. Maar je ziet ook dat creativiteit wordt aangeboord. Juist nú kun je het verschil maken."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"Dat is het boek waarin wordt beschreven wat een goede inkoop een goede inkoop maakt. Met alleen inkoopmodellen red je het niet."

Wil de wereld ontdekken, boven de materie uit stijgen en meer leren over projectmanagement





ELSKE KLEIJN

Geboren: 1983, groeide de eerste 15 jaar van haar leven op in Australië, India en de Filipijnen
Opleiding: Purchasing Executive Program NEVI, MSc Business Administration Rotterdam, BSc Industrial Engineering and Management Science Eindhoven
Carrière: global purchasing analyst bij AkzoNobel. Gaat daarbij voor functie-inhoud (vooral zelfstandigheid en internationaal karakter), en niet voor vakgebied

Waar stuurt je leidinggevende je

vooral op aan?

"Security of supply en portfoliomanagement."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Duurzaamheid van de leveranciersportfolio. Duurzaam in de zin van maatschappelijk verantwoord ondernemen, maar ook qua continuïteit van leveringen. Onze groei zit vooral in opkomende economieën. Wie volgt ons? Wie investeert met ons? Willen onze leveranciers echt investeren in de ontwikkeling van duurzame grondstoffen? Is de huidige leveranciersportfolio ook die van de toekomst?"

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"De grondstofprijzen zijn voor ons een belangrijk deel van de kostprijs. In de huidige laagconjunctuur is het essentieel om de kosten te drukken, maar door marktomstandigheden houden de toeleveranciers de prijzen hoog."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Dan wil ik cpo zijn van een internationale onderneming."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"Persoonlijk probeer ik het altijd positief te bekijken: hoe hoger de inflatie, des te lager mijn hypotheekschuld. Qua werk: er wordt steeds meer gefocust op operationele efficiency: meer doen met minder."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"Je kunt wel weer een boek schrijven, maar in deze tijd is het vooral noodzakelijk om aan te pakken en door te zetten."

Wil strategie inzetten, leidinggeven en cpo worden. Wil het lijntje zijn dat afwijkt van alle andere lijntjes

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Op besparingen, een kwalitatieve en betrouwbare supply chain, tevreden stakeholders en close loop procurement."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Overzicht houden als het gaat om de impact van nieuwe initiatieven. Er is zo veel te doen, we moeten focussen op de juiste activiteiten."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Het managen van de verschillende percepties van inkoop die de stakeholders hebben binnen het bedrijf. Een uitdaging is ook het consolideren en integreren van systemen, en stakeholders ervan overtuigen dat er voor iedereen wat te winnen valt."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Tegen die tijd zou ik het gevoel willen hebben

het maximale uit de afgelopen tien jaar te hebben gehaald. Het gaat me vooral om de omgeving waarin ik werk en het gevoel dat er resultaten te behalen zijn."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"Ikzelf geef zo veel mogelijk geld uit aan leuke en lekkere dingen, om er zeker van te zijn dat ik genoeg van het leven geniet. In het bedrijfsleven krijgt inkoop steeds meer aandacht, maar is het wel de juiste aandacht? Met alleen besparingen tillen we inkoop niet naar een hoger niveau."

Welk inkoopboek moet worden geschreven?

"Inkoopblunders. Fouten zijn goud waard als je reflecteert."



FRANK DEKKER

Geboren: 1981

Opleiding: Bachelor Facility Management Groningen, Open Universiteit: Advanced Study in Management, Premaster Managementwetenschappen en Msc Supply Chain Management (momenteel)

Carrière: begon in 2011 als category buyer ICT bij FrieslandCampina. Daarvoor werkte hij 4 jaar bij ABN AMRO als procurement assistant, procurement analyst, procurement specialist en procurement manager

Wil elke dag onafhankelijk en passievol leven. Inkoop is zo'n passie



INGRID VAN DER BURG

Geboren: 1983

Opleiding: Technische Bedrijfskunde TU Eindhoven

Carrière: startte in 2007 als operational buyer bij Philips Healthcare, waar ze eerder haar afstudeerproject deed. Inmiddels is ze initial buyer new product introduction bij hetzelfde bedrijf. Samen met een multidisciplinair projectteam verantwoorde-

lijk voor nieuwe producten en productfuncties

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Op persoonlijke ontwikkeling, pragmatisch werken, risicomangement en cost management."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Product value engineering en supply chain engineering."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Samen met de andere leden van het projectteam een product in de markt zetten met de juiste kwaliteit tegen zo min mogelijk kosten, dat voldoet aan de

regelgeving."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Dan wil ik mij ontwikkeld hebben op terreinen die

dichter bij de klant staan, zoals marketing en sales."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"De impact op mijzelf is niet heel groot. Ik geef niet minder uit. Wel hebben we al een tijdje ons huis te koop staan. In mijn werk is de recessie voelbaar door bezuinigingen en ontslagen. De focus ligt op risicomangement en cost management."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"Misschien kan de inkooptheorie eens getest worden aan de hand van cases. Dat kan ook inspirerend werken."

Wil veel van de wereld zien en van andere culturen leren, maar ook iets unieks bedenken en dat bij een bedrijf invoeren

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Het is van belang om te weten wat er in de wereld om je heen én binnen het bedrijf speelt, om zo op de behoeftes van de business in te kunnen spelen en mee te denken over strategieontwikkeling."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Global cooperation. We zijn vorig jaar begonnen met het actief opzetten van centrale categoriecentra in de verschillende landen waar Liberty Global is. Hiermee willen we de samenwerking tussen onze 11 kabelbedrijven in Europa stimuleren, kennis delen en inkoopvolumes bundelen."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Samenwerking tussen de verschillende landen waar het bedrijf actief is. Een uitdaging, want ze hebben allemaal andere prioriteiten en werken allemaal met verschillende leveranciers."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Dat is wel ver weg. Momenteel ontwikkel ik me internationaal en op het gebied van strategic sourcing. Het laatste wil ik toespitsen op partnerschap en strategische allianties. Wie weet werk ik over een paar jaar wel bij een retailer of een bedrijf in fast moving consumer goods."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"Ons mediabedrijf merkt hier niet echt iets van. Televisie en

internet zijn eerste levensbehoeftes geworden. Ik zie om mij heen wel dat specialisatie steeds belangrijker wordt om je te onderscheiden."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"De 10 allergrootste inkoopblunders en hoe ze voorkomen hadden kunnen worden. Het is een kunst om de hand in eigen boezem te steken en al helemaal om van je eigen fouten te leren."



JOËLLE VERKOOIJEN

Geboren: 1981

Opleiding: Taal en Cultuurstudies en Bedrijfswetenschappen aan de Radboud Universiteit Nijmegen

Carrière: begon haar werkzame leven bij adviesbureau Kirkman Company. Sinds juli 2009 procurement specialist bij internationaal media- en communicatieconcern Liberty Global, het moederbedrijf van UPC Nederland

Wil mensen en organisaties verbinden, creatieve ideeën aanreiken en helpen bij innovatie



KIRSTY KOPPENRADE

Geboren: 1982

Opleiding: Msc Technical Business Administration in Groningen

Carrière: sinds 2010 werkzaam als purchasing manager EMEA Nuplex Resins. In de vijf jaar daarvoor werkte ze bij Uniqema (ICI) als management trainee procurement and supply chain, project manager procurement, supply chain and marketing (Chicago, VS) en procurement manager

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Total cost of ownership en de waarde die we behalve

lage kosten van onze leveranciers kunnen krijgen. Wij zijn een relatief klein bedrijf met grote toeleveranciers, en daarom is customer of choice belangrijk."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Relatiemanagement."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Er lopen veel projecten om waarde te creëren. Het is zaak prioriteiten te stellen en de focus op de lange termijn te houden."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Life is what happens to you when you are busy making other plans. Ik wil de kansen pakken die op mijn pad komen. Misschien werk ik over tien jaar wel voor aan de andere kant van de wereld een goed doel."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"Ik gebruik de laagconjunctuur om me nu meer te richten op de langere termijn. Vorig jaar was extreem hectisch."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"De inkoper als businesspartner: 10 praktische tips voor het verkopen van de toegevoegde waarde van de inkoopfunctie."

Wil een goede balans vinden tussen werk en privé, en op beide terreinen grenzen verleggen. Inkoop voegt waarde toe in de keten, maar de perceptie van de buitenwereld moet beter

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Ik krijg alle vrijheid en wordt beschermd tegen de druk van de traditionele doelstellingen om een innovatief concept neer te zetten."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Innovation driven procurement: hoe kan inkoop externe klantwensen realiseren door de capabilities van leveranciers aan te laten sluiten op die van de eigen organisatie."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Het doorbreken van het silodenken. Inkooporganisaties ervan overtuigen dat innovatie vanuit leveranciers moet worden georganiseerd en een andere houding vereist."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Aan de top van de inkoop-/innovatieconsultancy."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"Ik zal zelf mijn schaapjes op het droge moeten zien te krijgen, omdat ik niet zie hoe het financiële systeem gaat verbeteren. Met het knippen van kosten boeken we geen vooruitgang. Inkooporganisaties moeten kijken hoe ze waarde uit hun toeleveranciers kunnen halen."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"Inkoop Ingebed, over hoe we inkoop in de lijn kunnen krijgen."



ROBBERT DEN BRABER

Geboren: 1982

Opleiding: Industrial Engineering and Management Universiteit van Twente

Carrière: vanaf maart 2012 senior consultant bij BrainNet Supply Management Group. Daarvoor was hij consultant, senior consultant en managing consultant bij Capgemini en zette daar innovation driven procurement op

Wil goeroe zijn, de specialist die alles weet van innovatiemanagement en inkoop. Inkoop moet worden ingebed in de business en worden afrekenend op winstmarges



RUUD LAVRIJSSSEN

Geboren: 1983

Opleiding: Business Administration Tilburg

Carrière: sinds twee jaar strategic purchaser ICT bij Océ. Was daarvoor logistic trainee, industrial engineer en factory unit manager bij Philips Healthcare

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Op verlaging van de total cost of ownership en verhoging van de flexibiliteit van contracten."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"De integratie met Canon om inkoop synergie te maximaliseren. Op mijn vakgebied: cloud computing en consumerization of ICT."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Langtermijndenken inbrengen in de huidige investeringsbeslissingen in een tijd waarin door de integratie met Canon juist onduidelijkheid heerst over de lange termijn."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Liefst denk ik dan in een bredere context dan inkoop. Bijvoorbeeld in een managementfunctie bij een

multinational, in een businessunit met eindverantwoordelijkheid voor het bedrijfsresultaat."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

juiste work-life balance."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Tegen die tijd hoop ik op strategisch niveau bezig zijn met waardecreatie en hoe inkoop daar een bijdrage aan levert."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"Door de crisis beseffen bedrijven dat kostenreductie en waardecreatie hand in hand kunnen gaan. Accenture kan daarbij helpen via zogenaamde gainshare deals."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"Het boek waarin staat hoe inkoop zich verder kan

"Ik zit lekker op mijn plek en merk persoonlijk niet veel van de laagconjunctuur. Bovendien biedt de arbeidsmarkt voor inkopers nog genoeg kansen. Bij mijn werkgever is de recessie wel zichtbaar: kostenverlaging is een hot issue en legt extra druk op de commerciële prijsonderhandelingen."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"Het leven als salesmanager. Hoe denkt de partij aan de andere kant van de tafel en hoe kun je daar als inkoop op inspelen?"

Wil zich verbazen over culturen en natuurfenomenen. Droomt van een bedrijf waar iedereen zegt 'ja, en ...' in plaats van 'ja, maar ...'. Heeft bewust voor inkoop gekozen, maar wil straks graag de lijn in

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Op waarde toevoegen in plaats van alleen maar kosten reduceren. Op verder kijken dan het huidige project en nieuwe uitdagingen identificeren."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Kostenreductie in de breedste zin van het woord. Hierin verschuift de nadruk van total cost of ownership naar total value of ownership. Bij dat laatste gaat het niet alleen om kosten, maar ook om maatschappij, milieu en innovatie."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Gezien de uitdagende werkomgeving, leermogelijkheden en het werkplezier, is dat het vinden van de

ontwikkelen om bij te dragen aan total value of ownership."



SANNE DE LEEUW

Geboren: 1986

Opleiding: Bsc International Business / Msc Supply Chain Management Maastricht

Carrière: in 2010 begonnen als analist bij Accenture Management Consulting

Wil samenwerken met gepassioneerde mensen, uitgedaagd worden. Trots op steile leercurve, maar wil zich blijven ontwikkelen. Droomt van wonen en werken in Zuid-Amerika



TIMON VAN EETEN

Geboren: 1987

Opleiding: HBO Facility Management in Deventer

Carrière: in 2010 eerste baan als inkoper bij VMI Holland ('s werelds grootste fabrikant van machines voor bandenproductie). Houdt zich zonder technische achtergrond staande in een hypertechnische omgeving

Waar stuurt je leidinggevende je vooral op aan?

"Verlaging van de total cost of ownership en kortere doorlooptijden."

Wat is het belangrijkste thema in je werk?

"Het verder professionaliseren en op de kaart zetten van de inkooporganisatie met als doel een betere dienstverlening voor de interne klant."

Wat is de grootste uitdaging in je werk?

"Intern: de klant zo goed mogelijk van dienst zijn.
Extern: hoe kunnen we de inkoopkosten beheersen als

de kosten van grondstoffen, lonen, energie en transport stijgen, de inflatie toeneemt en de euro zwakker wordt? Bij deze uitdagingen maak ik gebruik van de besluitvormingscyclus van oud-Imtech-cpo Chris Bijker."

Waar wil je over 10 jaar zijn qua werk?

"Dan wil ik cpo zijn van een mkb-bedrijf."

Wat is de impact van de huidige laagconjunctuur op jezelf en op je werk?

"Binnenkort loopt mijn contract af. Gezien de recessie wordt verlenging dus nog spannend. Bij de leveranciers merk je dat zij onrustiger worden doordat er een kopersmarkt aan het ontstaan is. Al geldt dat niet voor alle leveranciers."

Welk inkoopboek moet hoognodig worden geschreven?

"Hoe koop je in tijden van laagconjunctuur in? Een boek met ervaringen van inkopers."

Wil spin in het web zijn tussen de verschillende afdelingen, zo veel mogelijk van de wereld zien en cpo van een mkb-bedrijf worden