



Naam : Paul (G.P.A.) Peek

Carriere : ca. 20 jaar in het inkoop en de laatste 7 jaren actief in de publieke sector, zowel op tactisch als strategisch niveau

Algemeen : zie voor algemene informatie over mezelf, mijn kennis en ervaring, etc. mijn website www.pro-actprocurement.nl

Welke ontwikkelingen m.b.t. Inkoop (bij de overheid) heb je de afgelopen jaren gezien en wat was jouw rol (of van organisatie) daarin?

Ik ben begin jaren negentig in het inkoopvak terecht gekomen meteen na het uitdienen van mijn militaire dienstplicht bij Defensie. Bij Terberg Specials BV - een modificatiecentrum van automobielen, ben ik begonnen als assistent inkoper. En waar kan je het inkoopvak beter leren dan in de Automotive sector? Bij Terberg Specials was inkoop een onderdeel van het Material Management en een belangrijke schakel in het primaire proces. Samen met het hoofd inkoop en de material manager kochten we voor het productieproces alle materialen in (zowel product related als ook non product related). Bij Terberg Specials heb ik de ontwikkeling meegemaakt die in die tijd is ingezet door J. Ignacio Lopez (de Arriortua) bij GM en later bij VW, dat leveranciers gedwongen werden om naast de fabriek (van GM en VW) zich te vestigen en volgens JIT-systeem aan te leveren. Deze ontwikkeling was van ongekende weergave en dreunde flink door in de keten. Vele toeleveranciers konden hierin niet mee en gingen ten onder. In 2000, na 10 jaar Automotive, heb ik de overstap gemaakt naar de elektronica industrie. Daar heb ik de (negatieve) ontwikkelingen meegemaakt van één grote zeepbel binnen de Telecom industrie die het 1ste halfjaar van 2001 uiteen is gespat. Aardig wat bedrijven hadden honderden miljoenen (w.o. KPN) geïnvesteerd in de aankoop van UMTS frequenties. Deze investeringen kwamen er toen nog niet uit wat KPN bijna de kop heeft gekost. Internet en elektronisch mailverkeer won in een rap tempo terrein en was niet meer weg te denken uit de dagelijkse inkoopactiviteiten. De technologie van de fax was op zijn retour. Dit betekende ook dat informatie voor de inkopers 'realtime' beschikbaar was en je dus sneller kon schakelen. In juni 2003 heb ik de overstap gemaakt van de private sector naar de publieke sector. Ik heb bij de publieke sector duidelijk de ontwikkeling meegemaakt van een operationeel gestuurde organisatie naar een tactische/strategische rol van inkoop. E-procurement deed zijn intreden. Deze ontwikkeling heb ik meegemaakt bij het Ministerie van Justitie waar we E-procurement landelijk hebben uitgerold binnen het werkveld van DJI en de 5 Shared Service Centers. (Raam)contracten op centraal niveau afsluiten, bestelniveau zo laag mogelijk binnen de organisatie neerleggen en hiervoor de juiste middelen ter beschikking stellen. Inkoop kan zich dan meer gaan toeleggen op de tactische en strategische inkoopfunctie en meer als stafafdeling functioneren.

Beste herinnering / mooiste resultaat

Ik heb verschillende mooie periode meegemaakt en leuke resultaten geboekt. Ik haal één van mijn eerste mooie inkoopresultaten aan. Midden jaren 90 was ik operationeel inkoper en kreeg ik de opdracht van het hoofd Inkoop een project zelfstandig te begeleiden van een order die zojuist was binnengehaald van de Duitse Bundespost. Deze order liep via Ford Germany. De opdracht ging over het op korte termijn al leveren van onderdelen voor de inrichting van ca. 1250 Ford Fiesta. De onderdelen hiervan stonden alleen nog op papier (prototype was kort geleden goedgekeurd) en moesten in rap tempo ondergebracht worden bij een tiental leveranciers. Het hele project moest in maximaal 4 maanden zijn uitgeleverd. Ik heb dit traject samen met alle toeleveranciers gedraaid (prima samenspel), de deadline hebben we uitstekend gehaald door strak te plannen. Tevens hield ik na deze 4 maanden een netto winst over van ruim 7 ton. De klant Ford Germany en Duitse

Bundespost blij, leveranciers waren content en verkoop speelde de loftrumpet. De maanden daarna hadden we nog te maken met aftersales activiteiten waardoor we ook de overgebleven voorraden nog konden verkopen. Een mooi en uitdagend project waarbij inkoop en verkoop dicht naast elkaar stonden.

Wat zie je momenteel als een positieve ontwikkeling in het (overheids)inkoopvak?

De laatste zeven jaar ben ik actief geweest in de publieke sector en heb ik intussen bij verschillende overheidsorganisaties in de keuken mogen kijken (w.o. div. gemeenten in de regio Gooi en Vechtstreek, gemeente Haarlemmermeer, Ministerie van Justitie waaronder het hoofdkantoor DJI, de 5 SSC's en verschillende penitentiaire inrichtingen in NL). Meer en meer zie ik bij deze organisaties een beweging van inkoop van operationeel naar tactisch en/of strategisch niveau. Inkoop wordt steeds meer gezien als een belangrijke schakel binnen de organisatie. Dit impliceert wel dat een aantal zaken geregeld moeten worden: medewerkers opleiden die (nog) niet over de juiste kennis en competenties beschikken, nieuwe collega's binnenhalen (i.v.m. capaciteitsuitbreiding en vervanging van ongeschikt personeel), de juiste hulpmiddelen regelen, nadenken over beleidsmatige zaken, leveranciers- en contractmanagement opzetten, de boer op en inkoop verkopen. Deze ontwikkeling is begin deze eeuw ingezet en gaat de komende jaren nog volop door. Een groot aantal overheidsorganisaties is al flink op weg maar ook een groot aantal overheidsorganisaties staat nog aan het begin van de ladder. Zij hebben wel het voordeel dat andere organisaties al wat verder zijn en gebruik kunnen maken van een grote schat aan 'best practice' modellen. Dit is ook een zichtbaar positieve ontwikkeling, dat m.n. overheidsorganisaties open staan om bij elkaar in de keuken te kijken. Ook zijn er de afgelopen jaren door verschillende inkoopbureaus benchmark modellen ontwikkeld en uitgevoerd, zowel binnen de private sector als ook binnen de publieke sector (vb. Boardroom Alignment-model en Best of Public Procurement onderzoek) wat een positieve ontwikkeling is voor de professionalisering van het inkoopvak (in zijn algemeenheid). Belangrijk is dat organisaties blijven investeren in mensen en middelen voor de inkoopfunctie!

Wat zie je als een negatieve ontwikkeling?

Ik zie een aantal negatieve ontwikkelingen om me heen, w.o.: 1. organisaties die (nog) niet het belang van de aanwezigheid van een goed inkoopapparaat inzien en/of die de inkoopfunctie (nog) niet op een juiste manier in de organisatie hebben gepositioneerd. 2. nog te vaak wordt inkoop (als onderdeel van faza / fad) gezien als een 'vergaarbak' van personen die nergens anders binnen de organisatie herplaatst kunnen worden. Wat de nodige consequenties met zich meebrengt! 3. het is moeilijk voor organisaties om goede inkopers aan te houden. HRM dient hierin een belangrijke speler te zijn voor de inkoopmanager. Het is meestal een geldkwestie maar er spelen vaak ook andere issues. 4. de vele rechtszaken bij Europese aanbestedingen. Dit zegt o.a. iets over het belang van partijen bij EU aanbestedingen en ook iets over het niveau van de gemiddelde overheidsinkoper. 5. toenemende verjuridisering van de maatschappij en direct ook van het inkoopvak binnen de overheid. 6. achterblijven van het niveau van inkopers bij de huidige ontwikkelingen binnen inkoop.

Waar staat volgens jou overheidsinkopen in 2015 ? Is er toekomst voor ambitieuze overheidsinkopers?

De inkoopfunctie is in de afgelopen jaren flink veranderd, anders gezegd geprofessionaliseerd. En zal de komende jaren hierin ook nog de nodige ontwikkelingen doormaken. De vraag of er toekomst is voor ambitieuze overheidsinkopers, beantwoord ik met ja, er is altijd toekomst voor ambitieuze overheidsinkopers! Het is alleen de vraag of de nieuwe generatie deze kansen ook wel zien en met beide handen willen aangrijpen. Daar ligt voor de (Rijks)overheid nog een schone taak om het inkoopvak binnen de overheid aantrekkelijk(er) te maken en naar buiten toe te verkopen. Inkoop in 2015 is meer en meer een regiefunctie waarbij communicatie een essentieel onderdeel is van de dagelijkse activiteiten. De kilometerheffing heeft inmiddels zijn intrede gedaan, files zijn hierdoor niet minder geworden (wel de omvang van de staatskas) en steeds meer wordt er van huis uit gewerkt. Ook in de toekomst wordt er een zwaar beroep gedaan om de technologische ontwikkelingen binnen inkoop en dan doel ik m.n. op E-procurement, E-tendering, E-sourcing. Ook moeten alle overheden vanaf 2015 100% duurzaam inkopen. Een mooie uitdaging voor Opdrachtgevers en Opdrachtnemers om deze uitdaging samen aan te gaan om er uiteindelijk voor te zorgen dat het milieu hier beter van wordt. Zorgen voor de wereld van morgen is zorgen voor een goede werkomgeving voor alle generaties na ons. Want onze kinderen hebben de toekomst!

Waarom Inquest ?

Voor het verkrijgen van opdrachten maak ik als ZZP-er gebruik van een aantal intermediairs. Niet teveel maar ook wel genoeg om aan het einde van een opdracht snel te kunnen schakelen tussen twee opdrachten in. Dit houdt wel in dat je naast het uitvoeren van een opdracht actief je netwerk moet blijven onderhouden. Regelmatig je neus laten zien op bijeenkomsten, mensen spreken, goed je

oren en ogen open houden tijdens netwerkbijeenkomsten en de signalen uit de markt opvangen en hier je voordeel mee doen. Zelf ben ik geen voorstander om te acquireren en rechtstreeks opdrachten te verwerven. Ik houd van me vak en ben daar graag ieder uur van de dag mee bezig. In de markt zijn er voldoende partijen die dit werk prima voor je kunnen doen. Wat is dan de meerwaarde om dit zelf te gaan doen? Hoger uurtarief, meer genoegdoening, rechtstreekse opdrachtgever! Deze vraag speelt regelmatig voor zzp-ers. Moet ik wel/niet gebruik maken van intermediairs. Waarom dan InQuest. InQuest is één van de vier intermediairs waar ik mee samenwerk. Het gaat bij de keuze om een bepaald gevoel. Het klikt of het klikt niet. En zaken lopen zoals ze op dat moment gaan en op je pad komen.

Hoe vaak voor InQuest?

Mijn ervaring tot nog toe met InQuest is mijn huidige opdracht bij het Ministerie van Binnenlandse Zaken. Ik zit dit jaar 20 jaar in het inkoopvak. Hiervan 13 jaar in de private sector en 7 jaar in de publieke sector waarvan de laatste 2 jaar als zelfstandig ondernemer. Deze tijd heb ik doorgebracht bij 2 gemeenten.