

VendorLink Customer Case



Pon is een internationale handels- en serviceorganisatie met diverse A-merken in haar portfolio zoals Volkswagen, Gazelle, Continental, MAN en Caterpillar.



Martijn ten Kroode werkt sinds 2011 als Procurementmanager bij Pon's Automobielhandel in Leusden, één van de business units van Pon. 'Binnen Pon's Automobielhandel ben ik verantwoordelijk voor alle inkopen naast de auto's,' vertelt Martijn. 'Denk hierbij aan het inkopen van ondersteunende diensten, onderdelen en accessoires om uiteindelijk auto's te kunnen verkopen. Wij geven bijvoorbeeld veel geld uit aan media- en reclamebureaus, IT-diensten en externe inhuur. Daarnaast coördineer ik ook de Procurement Board van Pon. Dit is een overlegorgaan waarin wij met de diverse procurementmanagers van andere Pon-bedrijven samenkomen. Vanuit deze board voeren wij Pon-brede trajecten uit waarmee wij onze inkoopbehoeften bundelen en daarmee door het grotere volume onze inkoopkracht vergroten.'

Profiel PON

- o Sector: Industrie
- o Aantal vestigingen: 450, in 32 landen
- o Aantal werknemers: 13.000
- o Inkoopafdeling Pon Automotive: 1 Procurementmanager & 1 Contractmanager
- o Modules in VendorLink: Contract Management, Spend Management & Vendor Rating

Inkoopafdeling Pon's Automobielhandel

De inkoopafdeling van Pon's Automobielhandel bestaat uit twee personen. Martijn zelf als procurementmanager en één contractbeheerder. 'Wij hebben Pon-breed een groot gedeelte van de inkoopwerkzaamheden belegd bij een externe leverancier. Deze leverancier maakt als het ware integraal onderdeel uit van onze procurementorganisatie. Wij sluiten Pon-breed de raamovereenkomsten af met onze leveranciers en zorgen er zo voor dat er goede afspraken worden gemaakt. Op deze wijze hebben alle Pon-bedrijven de mogelijkheid gebruik te maken van deze contracten. Het bestellen van producten en diensten onder die raamovereenkomsten gebeurt decentraal in de business. Er is dus geen aparte bestelafdeling. Deze manier van werken sluit goed aan bij het decentrale businessmodel dat Pon hanteert,' legt Martijn uit.

Waarom VendorLink

- Uitgaven bij leveranciers inzichtelijk maken
- Inzichtelijk maken met welke leveranciers er een contract is afgesloten
- Administraties bundelen in één systeem
- Leveranciers beoordelen
- Betere functionaliteiten & prijs-kwaliteitverhouding t.o.v. het vorige systeem



Aanleiding om VendorLink te gebruiken

Het inzichtelijk maken van de uitgaven bij diverse leveranciers, was voor Pon de eerste aanleiding om VendorLink te gebruiken. Martijn wilde in eerste instantie voor zijn eigen afdeling Pon's Automobielhandel de spend in kaart brengen, maar ook controleren of de leveranciers waar veel geld heen gaat goed onder contract zijn gebracht.

Daarnaast was VendorLink ook de oplossing om de vele administraties te bundelen. 'Juist omdat we zo'n decentraal geleid bedrijf zijn, was er niet één systeem dat Pon-breed inzetbaar was. We hadden behoefte aan één systeem waarin informatie uit diverse administratieve systemen samengebracht kon worden en zodoende inzichten te verschaffen,' legt Martijn uit.

Voordat Pon startte met VendorLink, maakte het bedrijf gebruik van een ander, vergelijkbaar systeem. 'Vanwege de volgens ons betere functionaliteiten en betere prijs-kwaliteitverhouding, zijn we uiteindelijk overgestapt op VendorLink. Een keuze waar we tot op de dag van vandaag erg blij mee zijn.'

Wat is Vendor Rating?

Om leveranciers beter te kunnen controleren op de afspraken die in een contract zijn gemaakt, maken inkoopafdelingen gebruik van vendor rating. Vendor rating is het proces waarin organisaties hun leveranciers beoordelen op hun prestaties zoals:

- Leverbetrouwbaarheid
- Prijsbetrouwbaarheid
- Communicatie
- Kwaliteit
- Facturatie
- Terugnamebeleid

Op basis van de resultaten van vendor rating kunnen leveranciersprestaties tijdig bijgestuurd worden en kan bijvoorbeeld besloten worden om een contract met een andere leverancier af te sluiten.

Functionaliteiten in VendorLink

Binnen VendorLink maakt Pon gebruik van de Contract Management, Spend Management en Vendor Rating. 'Spend Management richten we Pon-breed in,' geeft Martijn aan. 'Elk Pon-bedrijf kan vervolgens zelf aangeven of deze ook gebruik wil maken van Contract Management of Vendor Rating. Het is heel erg afhankelijk van het soort Pon-bedrijf of zij behoefte heeft aan deze functionaliteiten. Binnen Pon's Automobielandel maken wij gebruik van twee functionaliteiten.'

Zes jaar geleden startte Pon's Automobielandel in VendorLink met Vendor Rating. 'Een andere weg dan de meeste organisaties, die vaak eerst starten met het inzichtelijk krijgen van de spend of contracten,' vertelt Martijn. 'Het was voor ons erg interessant om inzicht te krijgen in de prestaties van leveranciers en op basis hiervan tot betere contractafspraken te kunnen komen met (nieuwe) leveranciers. Daarnaast vereisen onze OEM's en fabrieken ook een bepaalde systematiek voor het beoordelen van leveranciers en dat we daarop acteren. Dat is dan ook één van de aanleidingen waardoor we destijds als eerste startten met vendor rating.'

Implementatie van VendorLink

De implementatie van een nieuwe softwareoplossing is een intensief traject. 'Zeker in een organisatie als Pon die te maken heeft met zoveel administraties,' vertelt Martijn. 'Bij de implementatie van VendorLink waren vanuit elk Pon-bedrijf veel mensen betrokken. Een aantal IT-verantwoordelijken, een controller die de data kan valideren, noem maar op. Bovendien is de implementatie van nieuwe software een activiteit die gedaan wordt naast de normale werkzaamheden. Het was dan ook een flinke uitdaging om de snelheid in het implementatietraject erin te houden en onze mensen - uiteraard met volle agenda's - betrokken te houden bij het traject.'



Samenwerking VendorLink

Martijn is enthousiast over de samenwerking met VendorLink. 'De samenwerking met VendorLink gaat hartstikke goed en ik ben dan ook erg tevreden. Projecten worden goed gemanaged en de mensen die er werken zijn zeer toegewijd. Ze staan altijd voor je klaar, zijn goed bereikbaar en erg betrokken bij het project.'

Nu Pon ook haar fietsengroep wil aansluiten op VendorLink, merkt Martijn opnieuw hoe betrokken VendorLink is. 'VendorLink denkt goed mee in het aansluiten van deze nieuwe groep op onze software. We komen met een wensenlijstje en hebben bijvoorbeeld aangegeven dat we specifiek en dieper inzicht willen op productniveau. Er wordt nu door VendorLink heel hard gewerkt om dat goed in te richten, en we zijn binnen Pon dan ook heel erg blij met de tool en het inzicht dat we nu hebben.'

Voor meer Customer Cases kijk op www.vendorlink.nl