

VendorLink Customer Case

ProRail

ProRail is verantwoordelijk voor het spoorwegnet van Nederland: aanleg, onderhoud, beheer en veiligheid. Ze verdeelt als onafhankelijke partij de ruimte op het spoor, regelt alle treinverkeer, bouwt en beheert stations, legt nieuwe sporen aan en onderhoudt bestaande sporen, wissels, seinen en overwegen. Samen met vervoerders zet ProRail zich 24/7 en efficiënt en kostenbewust in om reizigers en goederen veilig en op tijd op hun bestemming te laten komen. Altijd met aandacht voor de invloed op het milieu en de samenleving.



Albert Boersma
Vakspecialist Ontwikkeling

Marianne Hafkenscheid
Adviseur Externe kwaliteit

Marianne Hafkenscheid (Adviseur Externe kwaliteit) & Albert Boersma (Vakspecialist Ontwikkeling) zijn werkzaam bij de afdeling ILM (Inkoopintelligentie & Leveranciers Management) van Procurement bij ProRail. Albert vertelt: 'Om kwaliteit en prijsbewust in te kunnen kopen, hebben we bij ProRail informatie nodig over hoe we nu inkopen, hoeveel leveranciers we in een bepaalde categorie hebben en of we tevreden zijn over deze leveranciers. Al deze informatie kunnen we terugvinden in VendorLink.'

Profiel ProRail

- Sector: Spoorinfrastructuurbeheerder
- Aantal werknemers: 4.600
- Inkoopafdeling ProRail: categoriemanagers, tendermanagers, procurementmanagers en kosten engineers
- Aantal vendor rating enquêtes per kwartaal: 600
- Modules in VendorLink: Spend Management & Vendor Rating
- Werkt samen met VendorLink sinds: 2013

Vendor Rating in VendorLink

ProRail startte in 2013 met VendorLink om Vendor Rating als proces geautomatiseerd te kunnen faciliteren. 'We deden al aan prestatie meting, maar dat was erg lastig te onderhouden in de Excel sheets die we destijds gebruikten,' legt Marianne uit. 'We hebben ervoor gekozen om onze prestatie metingen geautomatiseerd uit te voeren en in samenwerking met VendorLink is dat gelukt. We sturen elk kwartaal ongeveer 600 enquêtes uit waarin medewerkers onze leveranciers kunnen beoordelen op een schaal van 1 tot 10.'

Contracten worden bij ProRail opgevoerd in SAP en doorgezet naar VendorLink. 'Op die contracten doen we de prestatie metingen,' vertelt Marianne. 'Zonder automatisering zou dat natuurlijk een enorme last zijn, dus we zijn zeer trots dat we nu automatisch contracten kunnen meten en leveranciersprestaties in kaart brengen.'

Binnen ProRail bepaalt elke afdeling zelf op basis van welke criteria zij leveranciersprestaties willen meten. De contractgrootte, risico of het belang voor ProRail zijn daarbij leidend.



Dubbelzijdig meten

ProRail is vorig jaar een pilot gestart met dubbelzijdig meten. Dat betekent dat ProRail niet alleen haar leveranciers beoordeelt, maar de leveranciers ook aangeven hoe zij de samenwerking met ProRail ervaren. 'Het dubbelzijdig meten levert ons een goed gesprek op met de leverancier. We kunnen het gesprek immers beter gefundeerd ingaan op basis van onze eigen rating en die van de leverancier,' vertelt Marianne. 'We zijn deze pilot begonnen met ingenieursbureau's en willen het proces van dubbelzijdig meten nu verder uitbreiden naar andere leveranciers.'

Spend per categorie in kaart brengen

Eén van de aanleidingen om te starten met VendorLink was om slimmer in te kunnen kopen m.b.v. categoriemanagement. 'We geven veel geld uit aan onze core business het spoor, maar ook aan andere zaken zoals kantoorautomatisering en ICT-oplossingen. Dankzij VendorLink kunnen we deze categorieën nu heel goed duiden, in kaart brengen hoe wij inkopen en inzien waar het geld aan wordt uitgegeven.'

Elke categorie heeft haar eigen categoriemanager(s). Samen met de tendermanagers, procurementmanagers en kosten engineers zijn dit de personen die binnen ProRail werken met VendorLink.

Samenwerking met VendorLink

Waarom Albert zo enthousiast is over VendorLink? 'VendorLink begrijpt echt wat inkopen is. Het bedrijf beweegt mee met de markt; zowel door VendorLink zelf als door haar klanten worden er continu mogelijkheden bedacht om beter en slimmer in te kopen. In mijn ogen missen veel andere pakketten deze inkoopintelligentie,' aldus Albert.

Albert is dan ook blij met het complete beeld dat hij krijgt van leveranciers. 'Ik noem het zelf altijd een 360 graden beeld van mijn leveranciers,' verklaart Albert. 'Ik kan zien welke contracten ik met ze heb, hoe wij over ze denken, wat voor spend ik bij ze heb en wie binnen ProRail geld uitgeeft bij deze leverancier.'



Toekomst met VendorLink

Albert is momenteel bezig om samen de categoriemanagers VendorLink organisatiebreed in te voeren. In VendorLink kan de spend overzichtelijk gemaakt worden in visuele dashboards. Elke categoriemanager kan van zijn eigen categorie een dashboard samenstellen en deze delen met het team, zodat het hele team in één oogopslag kan zien hoe de categorie functioneert.

Ook is het bedrijf bezig om erkenningen binnen ProRail te automatiseren. 'Het mooie van VendorLink is dat wanneer er ontwikkelingen worden gedaan door een andere gebruiker, alle VendorLink-gebruikers daarvan kunnen profiteren,' aldus Marianne. 'Een andere klant van VendorLink heeft bijvoorbeeld al het voorwerk gedaan voor het automatiseren van erkenningen, daar mogen wij nu van gaan meegenieten!'

Daarnaast is ProRail met een aantal andere gebruikers van VendorLink en VendorLink zelf in gesprek over de mogelijkheden van een nieuwe functionaliteit in VendorLink. 'Het is erg waardevol om met verschillende gebruikers om de tafel te zitten,' vertelt Albert. 'Zo leren wij ook weer van elkaar!'

Voor meer Customer Cases kijk op www.vendorlink.nl