

Waar staat u als Procurement leader in uw ontwikkeling en wat is de ideale volgende stap. Moet ik deze stap bij mijn huidige organisatie zetten of ergens anders gaan kijken of het gras inderdaad groener is. Blijf ik binnen Procurement of moet ik me nu toch echt breder gaan ontwikkelen. Waar moet ik op letten wat is de beste timing. Overpeinzingen die deze ongetwijfeld voorbij komen. Kortom zit je op het juiste paard, vind je het nog leuk en uitdagend en kan je niet wachten op de tijd de gaat komen? Wordt het weer opgebakken aardappels of haute cuisine?

Onderzoek van de laatste jaren door Di-mens gedaan bij Procurementleaders en Boardmembers laat zien dat de eerste groep over het algemeen voldoende tevreden is over de organisatie waar men werkt en men redelijk positief staat tegenover een volgende stap binnen Procurement. Niet om je vingers bij af te likken zullen we maar zeggen. Liever zouden Procurementleaders met “waardeontwikkeling voor de klant” bezig zijn, maar men voelt zich gevangen in de druk op “kostenbeheersing”. Boardmembers daarentegen geven “waardeontwikkeling voor de klant” als belangrijkste thema aan. Vanaf Mars bekeken lijkt er sprake van 2 bubbles die elkaar nog niet hebben gevonden.

Bij Procurement zelf heerst steeds meer de overtuiging dat Procurement de volgende stap moet maken in het belang van de organisatie. De exponentiële dynamiek in waardeontwikkeling voor de klant wordt steeds meer gevoed door de leveranciersmarkt. Een groeiende impact van leveranciers op rendement, waardeontwikkeling voor de klant, riskmanagement en duurzaamheid voor organisaties is het gevolg. Wanneer organisaties niet op strategisch niveau het belang van de leveranciersmarkt meewegen in hun beslissingen, bepalen ze hun strategie in feite met een blinddoek om. De druk op Procurement om de volgende stap te zetten wordt steeds sterker. Toch blijken er flinke hobbels in dit traject te liggen en zeker niet alleen bij Procurement.

Er liggen enorm veel uitdagingen voor Procurement. De vraag wat de dynamiek binnen de supply chain van jouw organisatie is en in hoeverre jouw organisatie integraal vanuit de klant opereert zijn belangrijke ingrediënten voor de flow waarin Procurement en dus jouw ontwikkeling kan komen.

Opereer je met Procurement vanuit een zuil binnen de organisatie, dan is het een stuk lastiger om de aansluiting met de business te realiseren en strategisch het spel mee te kunnen spelen. Procurement loopt achter de business aan. In feite is Operational Excellence het hoogst haalbare. Veel Procurementorganisaties blijven herkauwen op de laatste 5%. Het is niet voor niets dat 90% van de Procurementleaders in Nederland aangeeft dat ze de doelstellingen de laatste 2 jaar hebben gerealiseerd of overtroffen. Wil je verder dan “Operational Excellence” en de ontwikkeling in stappen naar strategische impact op de organisatie maken? Dit kan een fantastische uitdaging zijn die je buiten de gebaande paden, nieuw elan brengt. Je zult wel harde noten moeten kraken (lees “Procurementleaders in 5 stappen naar strategische impact”). Is jouw conclusie dat deze uitdaging binnen jouw actuele organisatie niet mogelijk is, maar je wilt het wel, dan weet je waar je op moet letten wanneer je op zoek gaat naar een andere organisatie. Het gras blijkt echt niet altijd groener elders en voor je het weet ben je met hetzelfde trucje bezig. Weliswaar meer spend, complexer en meer salaris maar je maakt geen strategische ontwikkeling door. Kan nog altijd interessant zijn, maar je werkt minder aan het selectie criterium voor de procurementleader van de toekomst; Een andere mogelijkheid om strategische impact op de organisatie te realiseren is de zuil te ontstijgen en een bredere verantwoordelijkheid aan te gaan, misschien bij een kleinere organisatie.

## **Coaching Di-Mens Procurement Managers**

Speciaal voor procurementleaders biedt Di-Mens een traject aan om te ondersteunen bij de vraag wat is nu de beste stap in mijn carrière.

Het startpakket bestaat uit:

- Rapport "aansluiting business procurement" betreffende jouw laatste werkgever.;
- 3 f2f gesprekken van 90 minuten met coach Mark van Gaal.

Dit traject heeft als doel meer inzicht te krijgen in de volgende thema's

- Jouw carrière tot nu toe;
- Wat wil je, wat kun je;
- Welke stappen te zetten.

De 3 gesprekken zullen i.o. binnen een tijdsbestek van 3-6 weken plaatsvinden.

### **Coach Mark van Gaal**

Meer dan 30 jaar ben ik nu actief binnen het vakgebied Procurement. Eerst 15 jaar als procurementprofessional binnen de handel&retail en vervolgens 15 jaar als recruiter en uiteindelijk als managing partner bij het grootste procurement bemiddelingsbureau in de Benelux. In deze periode heb ik 1000-den procurement professionals gesproken en samen gewerkt met 100-den procurementorganisaties. In 2017 heb ik mijn opleiding tot coach succesvol afgerond en in 2018 ben ik gestart met Di-Mens. Di-Mens richt zich op de ontwikkeling van strategisch procurement. Hiertoe verrichten wij veel onderzoek en publiceren over de actuele ontwikkelingen binnen Procurement en waar procurementorganisaties concreet staan in deze ontwikkeling. Wij Adviseren organisaties, Bemiddelen professionals en Coachen professionals. Hierbij hebben wij de overtuiging dat mensen het verschil maken en dat dit het beste werkt wanneer mensen hun intrinsieke kracht kennen en van daaruit durven te handelen.