

Klantcase

Wereldwijde marktleider in energie vormt haar IT-inkoop om tot een centraal aangestuurde en in hoge mate gedigitaliseerde inkoopfunctie

De weg naar een centraal geleide en in hoge mate gedigitaliseerde IT-inkoopfunctie

Organisatie

Onze klant is een Nederlandse multinational die energie diensten levert aan meer dan 30 miljoen klanten middels 20 business units in Europa, Azië en Noord- en Zuid Amerika.

Managementsamenvatting

Onze klant zat middenin een ambitieuze en veelomvattende reorganisatie van haar inkoop, IT en IT-inkoop functies; hierbij werden de in hoge mate lokaal aangestuurde IT-omgevingen omgevormd naar een centraal geleide en in hoge mate gedigitaliseerde IT-functie.

Wij droegen bij aan de ambities van onze klant door te adviseren op het gebied van een wereldwijde strategie en structuur voor de IT-categorie en het leveren van hands-on diensten voor sourcing en contracteren.



Ontwikkelen en implementeren van nieuwe strategie voor IT-inkoop en processen.



Opzetten van IT-categorie management



Ontwikkelen en uitvoeren complexe RfP's



Contracteren en laten tekenen van wereldwijde IT-contracten

De weg naar een centraal geleide en in hoge mate gedigitaliseerde IT-inkoopfunctie

Uitdaging

In 2017 werd er een nieuwe, ambitieuze IT-strategie en visie ontwikkeld door onze klant met als doel een verhoogde IT-efficiency en een hoge mate van digitalisatie van het bedrijf.

Het doel was om een centraal geleide IT-organisatie op te bouwen welke IT-diensten zou leveren aan alle zeer onafhankelijke, lokaal opererende business units. Dit viel samen met een eerder genomen besluit om een wereldwijde categorie voor IT-inkoop op te zetten als onderdeel van de transformatie naar een centraal geleide inkoopfunctie voor het gehele bedrijf.

De belangrijkste uitdagingen waren het managen van de verandering van lokaal naar centraal geleide operaties, het contracteren van nieuwe leveranciers voor de wereldwijde IT-diensten voor alle business units, het afstemmen van eisen en het implementeren van de contracten.

De weg naar een centraal geleide en in hoge mate gedigitaliseerde IT-inkoopfunctie

Onze bijdrage

Qando heeft de structuur voor een wereldwijde IT-categorie opgezet waarbij vertrouwen en momentum is behaald door het implementeren van een passend bestuursmodel en afstemming met stakeholders op zowel centraal niveau als met de verschillende business units.

Het categorie managementproces verbeterd door het invoeren van gedetailleerd demand managementproces en gedegen spend analyse. Ook werd er een IT-categorie plan met een focus van twee jaar opgesteld waarin alle noodzakelijke IT-categorie activiteiten en prioriteiten werden weergegeven.

Ten slotte heeft Qando alle IT-leveranciers en leveranciers in het digitale domein geselecteerd en gecontracteerd. In totaal zijn er 50+ contracten onderhandeld en getekend; hierbij zijn de juridische afdeling, IT-security, IT-architectuur en compliance functies betrokken. Het geheel werd uitgevoerd in de context van internationale belastingwetgeving en 'transfer pricing'.

De weg naar een centraal geleide en in hoge mate gedigitaliseerde IT-inkoopfunctie

Klantervaring

“Qando heeft ons voorzien van hoogwaardige inkoop- en specialistische ICT-ondersteuning. Ze pasten zich moeiteloos aan aan de organisatiecultuur, leverden kwalitatief hoge resultaten, versnelden het proces van contracteren voor ICT en andere gebieden, en waren een geweldige ondersteuning voor het realiseren van een aantal bouwstenen in de gehele transformatie van inkoop.”

Resultaten

Qando heeft gedurende één jaar bijgedragen aan de ambities van onze klant en de basis gelegd voor haar wereldwijde IT-categorie management functie.

Verder heeft Qando de IT-diensten voor de komende drie tot vijf jaar gecontracteerd welke benodigd zijn voor de IT-strategie. Dit draagt in de toekomst bij aan een betere kostenbeheersing en kostenvermindering waarbij er flexibiliteit is gecreëerd voor de ambitieuze groeiplannen van de IT-functie.

Over Qando



Ons team

Qando is een ambitieus inkoopadviesbureau; wij helpen organisaties om beter te presteren en te excelleren in haar inkoopfunctie. Wij concentreren ons hierbij op IT-inkoop en inkoopsoftware. Onze hands-on benadering staat centraal (“Can do” mentaliteit).

Onze toegewijde consultants hebben een groot aantal organisaties geholpen met het ontwikkelen van een IT-inkoop strategie, implementatie van nieuwe technologieën en het uitvoeren van complexe sourcing projecten.



Qando BV

Sint Michielsgestelseweg 8

5261 NH Vught

www.qando.nl

