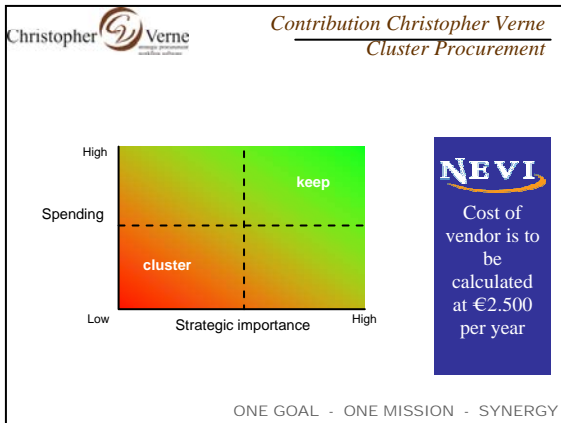


Christopher Verne, efficiency in Clustermanagement

De gouden 80-20 regel is wellicht ook van toepassing op uw leveranciersbestand: 80 % van uw leveranciers leveren 20% van uw inkoop. En niet alleen van uw inkoopwaarde, maar ook van uw inkoopbelang en wellicht ook nog de tijd die ze nemen. De 20% overige leveranciers zijn uw strategische en tactische leveranciers. Dat zijn de leveranciers die uw bedrijf op de been houden, waar u bovenop wilt zitten om ze maximaal in te zetten ten gunste van uw bedrijf. Maar krijgen ze genoeg aandacht?



Christopher Verne kan er voor zorgen dat de 20% leveranciers 100% van uw inkoopfocus krijgt. Hierdoor kunt u uw strategische en tactische inkoop en dus uw bedrijf de aandacht geven die het nodig is. U kunt uw focus leggen op prijs, kwaliteit en leverbetrouwbaarheid van die product-leveranciercombinaties die voor uw bedrijf van strategisch en tactisch belang zijn.

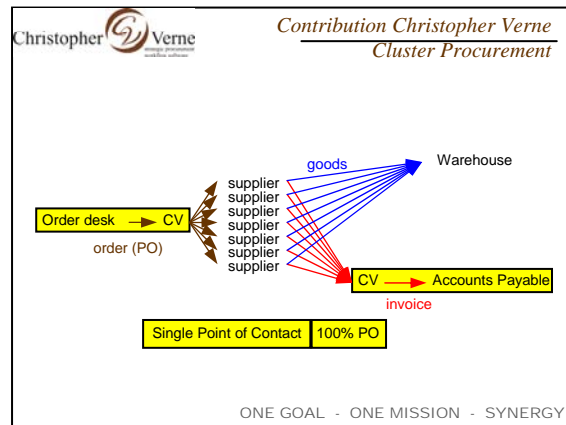
Christopher Verne doet dit middels het concept van clustermanagement. Christopher Verne neemt dat deel van uw inkoop over dat voor u enkel tijd kost en geen geld oplevert.

Hoe werkt clustermanagement? U doet uw bestelling bij Christopher Verne, Christopher Verne bevestigt u deze bestelling en plaatst uw bestelling vervolgens bij de door u opgegeven leverancier of als u dit niet heeft gespecificeerd bij een leverancier uit het Christopher Verne leveranciersbestand. De leverancier levert rechtstreeks aan u, echter de factuur wordt naar Christopher Verne gestuurd. U ontvangt op basis van een afgesproken interval een verzamelfactuur met de gegevens en in de layout die u wenst, eventueel digitaal en/of in een format waarmee het direct in uw ERP-systeem kan worden geïmporteerd.

Mocht er onverhoopt toch een mismatch zijn tussen het bestelde en het geleverde, dan zorgen wij voor de volledige afwikkeling met de leverancier. U neemt contact op met ons en wij zorgen ervoor dat de klacht snel en doeltreffend wordt opgelost.

Sta eens stil bij de kansen die u dit concept biedt. U en uw mensen krijgen tijd en mogelijkheden tot focus. Daarbij maakt Christopher Verne gebruik van haar afspraken met leveranciers die gebaseerd zijn op grotere volumes en dus kunt u van de voordelen profiteren die dit met zich meebrengt. Wat voor u operationele inkoop was, is voor Christopher Verne de strategische inkoop en dus is Christopher Verne doorgaand bezig de beste voorwaarden te verkrijgen.

Daarnaast kost het onderhouden van een leverancier, van het directe contact tot de digitale registratie ervan in uw ERP-pakket een slordige € 1.000,- per jaar (volgens NEVI: € 2.500,-). Zaak dus om uw leveranciersbestand te reduceren middels het clusteren van al die leveranciers naar één enkele clusterleverancier. Niet alleen uw leveranciersbestand wordt dus veel efficiënter en veel effectiever, maar uw mensen ook.



Mocht u geïnteresseerd zijn in cases, dan lichten wij het concept graag nader toe.

Christopher Verne BV is naast het clustermanagement tevens gespecialiseerd in contract management en catalogusmanagement. Daarnaast levert en implementeert Christopher Verne gespecialiseerde software voor workflow processen op het gebied van inkoop, crediteurenadministratie en urenverantwoording. Christopher Verne kan u tevens personeel aanbieden op diverse inkoopposities ter ondersteuning of ter verbetering van uw organisatie.



Westereems 3 8602CR Sneek
T 0515-439324 F 0515-439326
info@christopherverne.nl www.christopherverne.nl