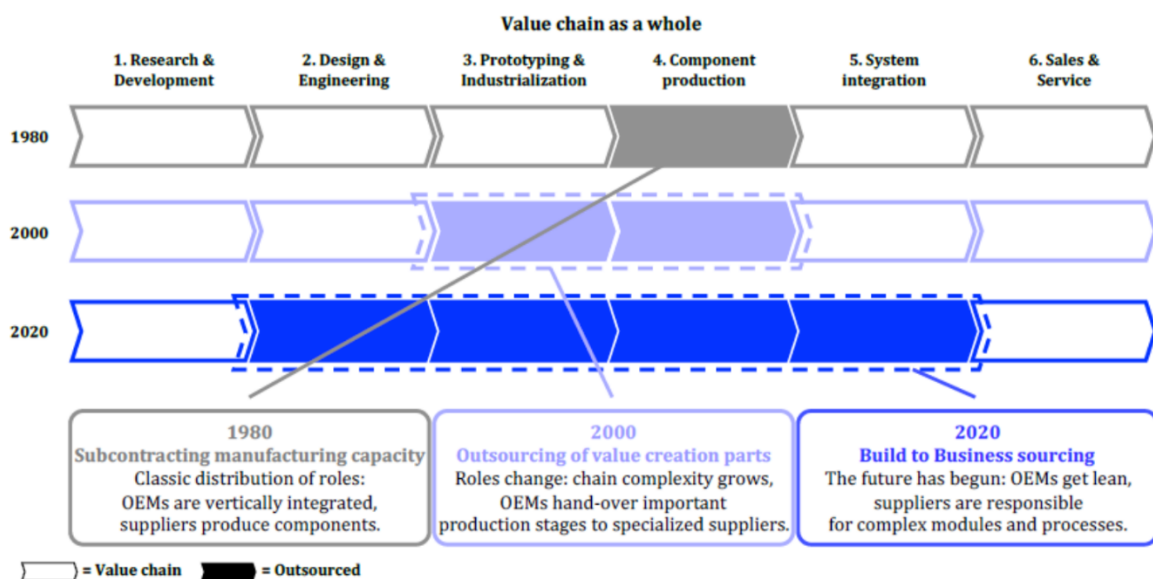


Trends in ketensamenwerking

Er zijn diverse trends die er voor zorgen dat ketensamenwerking belangrijk is en steeds belangrijker wordt.

De eerste trend is dat organisaties zich steeds verder specialiseren. Waar bijvoorbeeld een bedrijf als Philips in het verleden alle bedrijfsprocessen (research, product ontwikkeling, productie, inkoop, logistiek, verkoop en service) onder één dak had, focust Philips zich nu voornamelijk op research en verkoop en service. Alle tussenliggende stappen in de waardeketen worden uitbesteed of zijn kandidaten om uit te besteden. Onderstaande figuur komt uit een onderzoek in de Brainport regio uit 2016 en illustreert deze trend in de industrie. Het laat zien dat de primaire bedrijfsprocessen (product ontwikkeling, productie, assemblage) steeds vaker uitbesteed worden.



Source: White Paper Productization of Supply Companies – January 2016

Trends in uitbesteding (Bron: Praetimus in opdracht van Brainport Industries, 2016)

Een reden om te specialiseren is efficiëntie, zowel in de zin van waarde creatie als in de zin van kostenbeheersing. Waarde creatie is het verhogen van de waarde die een gebruiker aan een product of dienst toekent. Kostenbeheersing is het zo efficiënt mogelijk leveren van een product of dienst. Door focus op de eigen kern competentie is de eigen organisatie het meest efficiënt in het creëren van waarde en het beheersen van kosten. Door gebruik te maken van de complementaire kerncompetenties van leveranciers wordt hun deel van de invulling (waarde, kosten) ook zo efficiënt mogelijk geleverd. Zodoende wordt de totale waardeketen optimaal in het creëren van waarde en het beheersen van kosten. Om dit goed te begrijpen en te managen gebruiken we het Total Value Management concept voor ketensamenwerking.

Een andere trend die bij innovatie en ketensamenwerking een rol speelt is dat innovatie in toenemende mate multidisciplinair is en ook steeds sneller gaat. Overigens is die versnelling voor een belangrijk deel het gevolg van eerdergenoemde specialisatie van partijen in de waardeketen. Hierdoor wordt het in toenemende mate moeilijk om alle benodigde disciplines in de eigen organisatie te ontwikkelen en te behouden op een competitieve manier. Of positief geformuleerd: door gebruik te maken van competenties van leveranciers kan een organisatie zelf innovatievere producten of diensten ontwikkelen, waardoor zij succesvoller kan zijn.

Tenslotte is er nog een reden waarom open innovatie steeds belangrijker wordt. In toenemende mate komt innovatie van leveranciers. Waar zij in het verleden vaak werkte volgens het principe 'u vraagt – wij draaien', denken leveranciers steeds vaker na over hoe zij hun producten of diensten zelf beter kunnen maken om op die manier meer waarde voor zichzelf, maar ook voor hun klanten te creëren. In de McKinsey publicatie "Procuring Innovation, wherever it may be" (augustus 2017) wordt ingeschat dat meer dan de helft van de innovaties intussen van buiten de eigen organisatie komt (leveranciers, research centra, klanten). Ook wordt in die publicatie aangegeven dat het inkopen van innovatieve oplossingen tot een risico reductie kan leiden en tot een geschatte 40% snellere commerciële introductie, omdat leveranciers de oplossing vaak al onderzocht, geïmplementeerd of getest hebben.