

Altena Inkoop: "Moderne inkoper is gewend van stoel af te komen"



Het was u misschien al opgevallen: de blauwgekleurde banner van Altena Inkoop tussen de sponsors van Inkopers-Cafe. Diepgang en oog voor de inkooporganisatie van klantbedrijven zijn speerpunten van de werving & selectietak van Altena Interim BV.

Als bemiddelaar in interim-opdrachten, detacheerder en organisatie-adviesbureau is Altena Interim BV al jarenlang actief voor tal van grote organisaties, vaak afkomstig uit de scheepsbouw, industrie en energiemarkt. Altena Inkoop is binnen het bedrijf een specifieke dienst, gericht op werving en selectie en detachering van inkopers. Directeur-eigenaar Johan de Vos (43) maakte recent bekend deze tak verder te willen versterken. "Met het openen van ons nieuwe bijkantoor in Deventer, naast ons hoofdkantoor in Giessen (NB), moet voor zowel kandidaten als opdrachtgevers duidelijker worden dat ons werkgebied in heel Nederland ligt. Ons sponsorschap van Inkopers-Cafe is één van onze manieren om dit te communiceren."

Onderscheid

De Vos heeft diverse inkoopposities bekleed en was zelfstandig interim-inkoper voordat hij in 2003 Altena Interim opzette. "Ik weet dus precies wat onze kandidaten meemaken, maar weet daardoor ook wat opdrachtgevers nodig hebben." Hij merkt bij opdrachtgevers en kandidaten dat ze dit waarderen. "Je kunt daardoor dieper op hun situatie ingaan, om zo tot een passende oplossing te komen." Deze diepgang is volgens de Vos ook hoe zijn bedrijf zich onderscheidt. "We specialiseren ons met name in de scheepsbouw, industrie en energiemarkt. Dat heeft met mijn eigen technische achtergrond te maken, maar ook met de interesse in inkoop in een technische omgeving waarbij de communicatie en wijze van samenwerking met de technische projectmanagers centraal staan." Dit laatste thema staat overigens centraal tijdens een door Altena gehouden Seminar, dat op 24 maart a.s. in Kasteel Maurick zal plaatsvinden.

Bruggen slaan

Communicatie zal alleen maar belangrijker worden voor inkopers. "We zien veel inkopers die van nature introvert en berekenend zijn, maar een proactieve houding en communicatieve eigenschappen zijn juist heel belangrijk in organisaties waar inkoop zichzelf nog neer moet zetten." Daarom richt het bedrijf van De Vos zich ook op het afnemen van assessments om kandidaten op deze eigenschappen te screenen. Om een goed beeld van de klantorganisatie te krijgen gaat De Vos dan ook altijd het gesprek aan. "Wat is de positionering van de inkoop? Is het een stafafdeling of een lijnafdeling? Wordt het gezien in de organisatie of moet het zich nog een positie verwerven? Wanneer er nog een brug geslagen moet worden, dan moet je iemand hebben die gewend is van zijn stoel af te komen om ook aan de voorkant van de organisatie zichtbaar te zijn." Een moderne inkoper, zo zegt De Vos, moet contacten kunnen leggen en anderen in de organisatie kunnen bevragen. "Wat zijn de nieuwe jaarplannen? Welke leveranciers zijn belangrijk? Hoe kunnen we als inkoopafdeling ondersteunen? Dat zijn skills die iemand moet beheersen naast de standaard inkoopvaardigheden en waar we dan ook letten bij gesprekken met kandidaten."

Tekst: Koos Plegt