

RUUD OLTHOFF IS SINDS EEN JAAR CPO VAN DE RABOBANK GROEP. NA JARENLANG RABOMOBIEL DACHT HIJ VIA SOCIAL MEDIA HET INKOPERSVAK BETER TE LEREN KENNEN. DAT VIEL IN EERSTE INSTANTIE TEGEN EN VAN ZIJN EIGEN SPEURTOCHT MAAKTE HIJ EEN VERHAAL EN GEEFT HIEROVER LEZINGEN BIJ NEVI EN OP UNIVERSITEITEN.

“Creëer je eigen digitale snackmoment”

V/A



De Beeldredactie | Evelyn Jacq

MOETEN INKOPERS NU MASSAAL GAAN TWITTEREN?

“Zeker niet. Het is wel belangrijk dat inkopers zich bewust worden van de mogelijkheden van social media. Om een voorbeeld te noemen: ik ken een inkoper die een grote partij dockingstations nodig had, van een verouderd type. De leverancier meldde het type niet meer te verkopen. De inkoper zette zijn vraag op Twitter en LinkedIn en binnen twee uur kwamen de eerste reacties binnen, binnen vier uur wist hij waar en hoe hij de dockingstations kon ophalen. In een halve dag was het probleem van deze inkoper opgelost, dankzij social media.”

HOE ACTIEF ZIJN INKOPERS AL IN SOCIAL MEDIA?

“Dat valt dus tegen. In zakelijk opzicht dan. Privé blijkt – zo is onderzocht – dat inkopers net zo veel met social media doen als de gemiddelde Nederlander. Het lijkt alsof inkopers er gewoon nog niet aan toegekomen zijn om zich te verdiepen in hoe ze social media voor zakelijke doeleinden kunnen inzetten. Het is niet zo dat ze het belang onderschatten, ook dat is onderzocht. Het is meer een kwestie van ‘onbekend en onbenut.’”

WAT ZOU JE INKOPERS WILLEN ADVISEREN DIE NOG WAT TERUGHOUDEND ZIJN?

“Het begint allemaal met interesse. Je moet nieuwsgierig zijn, als je dat niet bent, begin er dan ook niet aan. Probeer niet alles in een keer te bevatten. Begin met een profiel aan te maken op bijvoorbeeld LinkedIn. Maar ga eerst meekijken en dan pas participeren. Je zult zien dat je op een veel efficiëntere manier aan je informatie komt. Abonneer je via rss-feeds op het nieuws van de sites die je interessant vindt en creëer je eigen digitale snackmoment zoals ik dat zelf noem. Vijftien minuten per dag om de highlights door te nemen is voldoende om bij te blijven.”

WELKE TRENDS MOETEN INKOPERS ZEKER IN DE GATEN HOUDEN?

“Social media binnen bedrijven zoals Yammer zijn erg in opkomst. Kijk eens naar vendorrator.nl, een site waar inkopers leveranciers beoordelen.

Groupon is een nieuw fenomeen uit Amerika. Via een internationaal opererende website worden iedere dag deals bij de gebruiker in de buurt aangeboden. Variërend van een knipbeurt tot een koelkast. Ik ben ook enthousiast over de werkwijze van CrowdSpring, een site voor logo-ontwerp en web-design. Je plaatst een verzoek op de site, je geeft aan hoeveel het mag kosten en binnen een paar dagen heb je kant-en-klare ontwerpen in je mailbox. De aanbidders zitten over de hele wereld, van echte designers tot een omaatje die handig is met de computer. Bedenk maar eens hoe dat principe de inkoopwereld op zijn kop kan laten staan als het grootschalig beschikbaar zou komen.” ■

Meer informatie over social media en inkoop via www.slideshare.net/socialmedia4lpsera/social-media-for-procurement-profs-new-version. Voor verder onderzoek wil Ruud Olthoff graag in contact komen met inkopers, dus laat even een berichtje achter.