

P2P & INHUUR

INHUREN VAN PERSONEEL EN PURCHASE TO PAY

P2P & Verder

www.p2pverder.nl

P2P & inhuur

Een nieuw paradigma voor digitaliseren van inhuur van personeel.

(gastspreker Doede van Haperen)

In deze White Paper komen de belangrijkste inzichten van afgelopen jaren rondom inhuur van personeel aanbod. Bij grote organisaties kom je vaak de problemen omtrent inhuur van personeel tegen. Organisaties zijn vaak veel tijd kwijt aan het inhuren van personeel, daarnaast worden er veel fouten gemaakt. Problemen bij het inhuren van personeel behoren vaak tot de grotere problemen bij organisaties.

Wat zijn de symptomen van inhuurproblemen?

Communiceren	Wat is de status van een factuur en wie weet dat?
Traceren	Zwerft een inleenkracht niet te veel door de organisatie?
Kwalificeren	Welke functie heeft een inleenkracht nu exact?
Waarderen	Facturen mismatchen op basis van P en/of Q
Controleren	Hoe zit het met de kostenontwikkelingen/-beheersing?
Lokaliseren	Voor welke manager is welke factuur?
Contracteren	Zowel registratie als document mist

Symptomen zijn niet per se de grondoorzaken!

Hoe kom je achter de grondoorzaken?

Onderzoek:

- Wat gaat er mis?
- Wat zit er onder de symptomen?
- Wat zijn exact de kernproblemen waardoor een huurproces niet vlekkeloos verloopt?

De grondoorzaken zijn te verdelen in 2 soorten:

Transactioneel

Organisationeel

Transactioneel 3 punten

1. **Eenheidsverschillen**
   Werken we nu in één maand of vier weken? Is een opdracht nu 6 maanden of een uzb-fase? De ene organisatie werkt graag per maand en de andere per 4 weken. Discussies worden grote discussies als je ze niet goed bespreekt. Stem het goed met elkaar af. Het begint met goede afspraken maken.

2. **Battle of the forms**
   Wie bepaalt de uren? Wie stuurt de order uit? Uitleners en inleners hebben vaak een andere kijk op wie de orderinformatie geeft. Duidelijke keuzes maken waar je samen in mee kan! Systeemtechnisch kan dit een uitdaging zijn om het op te lossen.

3. **Prijsdynamiek**
   CAO-gedreven prijsmodellen versus P2P-systemen. De prijsdynamiek is heel anders bij inhuur dan bij bijvoorbeeld materiaal, gebruiksgoederen of voorraad inkopen.

Organisationeel 3 punten

1. **Inside out control**
   Te strikte dogma's over de herkomst van data richting de buitenwereld. Te strikte eisen opleggen richting leveranciers. Wie er wel of niet naar gekeken heeft. Zoeken naar oplossingen.

2. **Domeinisolatie**
   Data stroomt niet voldoende van HR naar Procurement & Finance en vice versa. Wie is nou eigenlijk eigenaar van het probleem? Vaak stroomt de informatie tussen die domeinen erg moeizaam, dit is het grotere probleem. De oplossing is om deze informatie stromen soepeler te maken.

3. **Optimalisatie zonder End to End visie**
   Te veel optimalisatie intern lijdt tot sub-optimalisatie in de keten omdat er niet met het eind plaatje voor ogen naar gekeken wordt. Uiteindelijk moet de leverancier dit probleem oplossen. Dit is niet een optimale situatie.

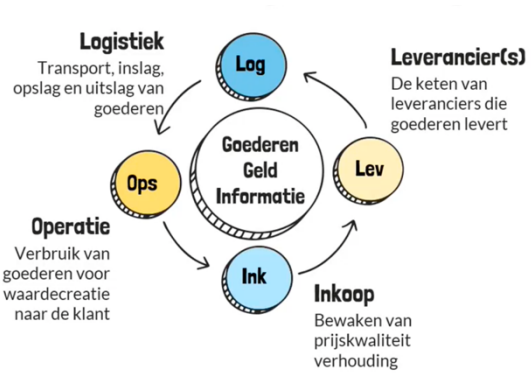
NPR

Vaak zit inhuur altijd een beetje in de NPR-hoek. Als je het goed afpelt is inhuur veel complexer dan de gemiddelde NPR-transactie. Dit ondersteunende proces is veel complexer omdat je niet alleen over inkoop of finance hebt, maar je zit ook met HR aan tafel.



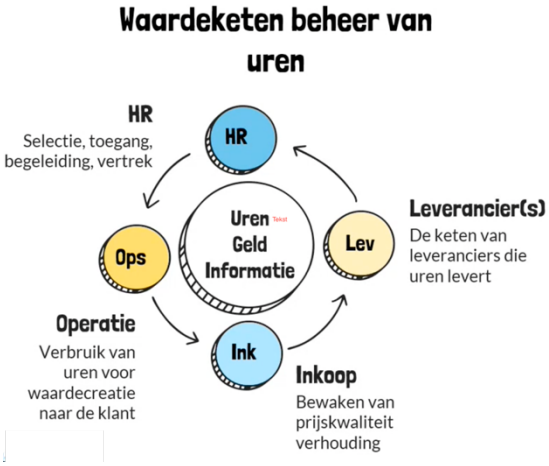
Supply Chain Management

Leentjebuur bij supply chain management



Waardeketen beheer van goederen

Bij inhuur gaat het niet om de goederen, maar om de uren. Probeer dit proces te veranderen in inhuur.



Zoals je ziet lijken de plaatjes op elkaar.
De dynamiek is redelijk vergelijkbaar, maar ook de complexiteit van informatie stromen.
Waar zit het volgende niveau?
Hoe ga je vanuit die draaistand waar je nu in zit naar het volgende niveau van ketenmanagement op inhuur?
Soms moet je in een ander vakgebied shoppen om invloeden te krijgen waar je zelf weer mee aan de gang kan.

Bekende instituten die kijken naar de volwassenheid van digitale supply chains

Gartner: *"the winners in 2025 Supply Chains are those organizations that are agile and successful in linking the concepts of Digital Twin and Control Tower."*

Data delen is de sleutel in combinatie met transformation management, met analytics en actionability.

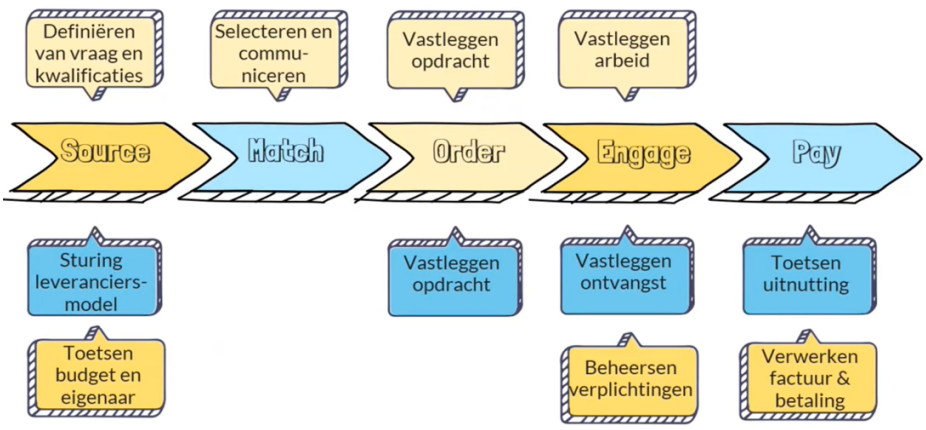
Inhuurdigitaliseringsvolwassenheid.
4 fases waar organisaties doorheen kunnen om dat niveau wat Gartner voorspelt voor 2025 te bereiken.

Tools	Impact	Lock-in
Email, platformen	Effectief maar inefficiënt	Laag
Points solutions	Foutgevoelig	Hoog
ERP, VMS, P2P, H2R	Suboptimaal	Hoog/Laag
Data-sharing	Keten optimaal	Laag

Welke fase je ook zit, de volgende stap moet je echt gaan zoeken door te gaan denken vanuit puur je proces de markt in gaan duwen, naar hoe trek ik data vanuit de markt mijn proces in.

Transcendence = transformatie van process-push naar data-pull

Het P2P proces voor inhuur



Verder praten of benieuwd naar meer informatie? Neem dan contact met ons op!



EWALD SCHAAP
P2P Specialist
ewald@p2pverder.nl
06- 10926900



DEREK HOOYMAN
P2P Projectleider
derek@p2pverder.nl
06- 10607278



ROBERT-JAN MEEKS
P2P Projectleider
rj@p2pverder.nl
06- 22247008