S5A11 Kurt Deroost: slimme IT-aankoop gaat verder dan een goed contract

Inleiding
Een goed IT-contract afsluiten is één zaak. Ervoor zorgen dat de samenwerking met je leverancier ook op lange termijn waarde oplevert, vraagt meer. Kurt Deroost, partner bij PACT Association, legt uit waarom organisaties vooruit moeten denken, hun leveranciersrelaties actief moeten opvolgen en zelf de regie moeten behouden. Een gesprek over slimme aankoopbeslissingen, veranderende technologie en het belang van een stevige basis.

Spreker: Kurt Deroost – PACT Association
Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- 00:00 – Introductie en welkom
- 00:58 – Waarom IT-aankoop Kurt blijft boeien
- 02:09 – Hoe technologie en IT-contracten veranderen
- 06:17 – Waarom goede aankoop veel vroeger begint
- 10:49 – Langetermijnrelaties en het risico op vendor lock-in
- 12:39 – Waarom overzicht over leveranciers en contracten essentieel is
- 16:02 – Softwareabonnementen en stijgende licentiekosten
- 19:53 – De meest gemaakte fouten bij IT-aankoop
- 22:36 – Waarom leveranciers hun beloftes niet altijd waarmaken
- 27:07 – Het watermeloeneffect en zelf de regie behouden
- 30:50 – De eerste stap naar beter leveranciersbeheer
- 33:57 – Afsluiting en laatste reflectie

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (00:00)
Organisaties zijn voor hun dagelijkse werking sterk afhankelijk van technologiepartners. Toch wordt de samenwerking met leveranciers vaak bekeken als een onderhandeling waarbij één partij de beste deal probeert te sluiten. Kurt Deroost pleit voor een bredere benadering, waarin aankoop, risicobeheer en de kwaliteit van de samenwerking samenkomen.

Waarom IT-aankoop Kurt blijft boeien (00:58)
Kurt houdt van analyseren, commerciële vraagstukken en begrijpen hoe prijzen en contracten zijn opgebouwd. Vooral de snelle technologische veranderingen maken IT-aankoop voor hem boeiend. Wat enkele jaren geleden vanzelfsprekend leek, kan ondertussen volledig veranderd zijn.

Hoe technologie en IT-contracten veranderen (02:09)
Terwijl contracten voor IT-dienstverlening vaak nog over langere periodes lopen, verandert de softwaremarkt snel. Jaarlijkse abonnementen, voorafbetalingen en beperkte onderhandelingsruimte maken het voor klanten moeilijker om hun belangen te beschermen. Vooral kleinere organisaties hebben tegenover grote technologieleveranciers weinig invloed.

Waarom goede aankoop veel vroeger begint (06:17)
Wie pas kort voor de verlenging van een contract begint te onderhandelen, verliest belangrijke kansen. Volgens Kurt vraagt goede aankoop om vooruitdenken en weten welke richting je organisatie uit wil. Hij verwijst naar zijn ervaring bij Toyota, waar langetermijndenken een belangrijk onderdeel van de bedrijfscultuur was. Een duidelijke koers helpt om vandaag betere beslissingen te nemen.

Langetermijnrelaties en het risico op vendor lock-in (10:49)
Langdurige samenwerkingen met leveranciers kunnen waardevol zijn, maar brengen ook afhankelijkheden met zich mee. Kurt benadrukt dat organisaties hun leveranciers moeten beoordelen volgens hun belang voor de bedrijfsvoering. Een strategische technologiepartner vraagt meer aandacht en opvolging dan een leverancier die gemakkelijk vervangen kan worden.

Waarom overzicht over leveranciers en contracten essentieel is (12:39)
Veel organisaties weten onvoldoende met welke leveranciers ze samenwerken, welke contracten ze hebben en wanneer die aflopen. Zonder dat overzicht is het moeilijk om goed te onderhandelen of tijdig bij te sturen. Een duidelijk beeld van de bestaande afspraken vormt de basis voor professioneel leveranciersbeheer.

Softwareabonnementen en stijgende licentiekosten (16:02)
Softwareabonnementen lijken afzonderlijk vaak beheersbaar, maar de kosten kunnen jaar na jaar oplopen. Leveranciers wijzigen hun voorwaarden en organisaties volgen niet altijd op welke licenties ze daadwerkelijk nodig hebben. Kurt legt uit waarom het belangrijk is om contracttermijnen, opzegvoorwaarden en toekomstige behoeften actief te bewaken.

De meest gemaakte fouten bij IT-aankoop (19:53)
Naast een gebrekkig contractoverzicht ziet Kurt twee fouten regelmatig terugkeren: te laat beginnen onderhandelen en onvoldoende weten waar de organisatie naartoe wil. Ook de afstemming tussen IT-architecten, uitvoerende teams en beslissingsnemers schiet vaak tekort. Zeker tijdens organisatieveranderingen kan dat tot moeilijke keuzes en inefficiënte investeringen leiden.

Waarom leveranciers hun beloftes niet altijd waarmaken (22:36)
Tijdens onderhandelingen doen leveranciers soms uitgebreide beloften over dienstverlening, overleg en opvolging. Na de ondertekening neemt vaak een ander team de uitvoering over. Dat team moet de afspraken waarmaken binnen de beschikbare middelen en commerciële doelstellingen. Zonder actieve opvolging door de klant dreigt de dienstverlening daardoor achter te blijven bij de verwachtingen.

Het watermeloeneffect en zelf de regie behouden (27:07)
Een leverancier kan uitstekende resultaten rapporteren, terwijl de klant helemaal niet tevreden is over de dienstverlening. Kurt noemt dat het watermeloeneffect: de prestatie-indicatoren staan op groen, maar achter die mooie cijfers schuilt een andere werkelijkheid. Organisaties kiezen steeds vaker voor meerdere gespecialiseerde IT-partners. Dat biedt voordelen, maar vraagt ook meer coördinatie en eigen expertise om de samenwerking goed te sturen.

De eerste stap naar beter leveranciersbeheer (30:50)
Volgens Kurt begint beter leveranciersbeheer met een eenvoudige oefening: breng alle leveranciers en contracten in kaart. Wie sluit de afspraken af? Wanneer lopen ze af? En wie draagt de verantwoordelijkheid? Zodra die basis op orde staat, ontstaat ruimte om vooruit te kijken, samenwerkingen te verbeteren en nieuwe technologische ontwikkelingen beter op te vangen.

Afsluiting en laatste reflectie (33:57)
Geert bedankt Kurt voor zijn inzichten over slimme IT-aankoop en toekomstgericht leveranciersbeheer. Hij nodigt luisteraars uit om stil te staan bij wat ze uit het gesprek kunnen meenemen en welke eerste stap ze zelf kunnen zetten.

Meer weten?
Wil je meer weten over Kurt Deroost en PACT Association? Bezoek https://www.pactassociation.com/nl.
Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.