

# 'Het gaat niet alleen om de centen'



Welke tactieken gebruiken inkopers om voor hen gunstige prijzen te bedingen? Maar ook: hoe ziet het perfecte partnerschap tussen inkoper en leverancier eruit? Served vroeg het Royan van Velse en Koen de Wijs, auteurs van het boek Sportief Inkopen. Beiden zijn werkzaam voor ziekenhuis Rijnstate in Arnhem, 'partner' van Bidvest Deli XL.

Royan van Velse en Koen de Wijs wilden eigenlijk een 'intern procedureboek' voor inkopers schrijven. Uiteindelijk werd Sportief Inkopen veel méér dan dat. De twee schreven een uitermate lekker leesbaar naslagwerk voor iedereen die in meer of mindere mate betrokken is bij (of geïnteresseerd is in) de wisselwerking tussen inkoper en leverancier. Die wisselwerking is er één op basis van sportiviteit en vertrouwen. De auteurs kozen voor een link met voetbal, omdat het inkoopproces veel raakvlakken heeft met de sport. "Voetbal is een prachtige metafoor", vertelt Royan van Velse. "Er zijn regels, tactieken, scores en competities. En er is fair play. De teneur van ons boek is dat beide partijen niet met het mes op tafel zitten, maar elkaar zo sportief mogelijk bejegenen. Daarbij speelt ook de gunfactor een rol."

## Openheid van zaken

In Sportief Inkopen worden inkopers en verkopers eerder afgeschilderd als medestanders dan als tegenstanders. De auteurs geven volledige openheid van zaken, bijvoorbeeld door een aantal inkoop tactieken prijs te geven. De Wijs: "Een bekende tactiek is om eerst te beloven dat je heel veel wilt inkopen, om zo de meest gunstige prijs te bedingen. Vervolgens ga je de hoeveelheid afkalven, maar met behoud van de lage prijs." De auteurs laten zich dus in de kaarten kijken, maar doen dat met een knipoog en omdat ze het spel eerlijk willen spelen. "Tot voor enkele jaren geleden ging het alleen om de centen", zegt De Wijs. "De meeste inkopers waren vooral geïnteresseerd in de laagste prijs. Nu is er veel meer sprake van fair play en

doen ook andere argumenten ertoe, zoals kwaliteit, duurzaamheid, service en betrouwbaarheid."

## Kwaliteit medebepalend

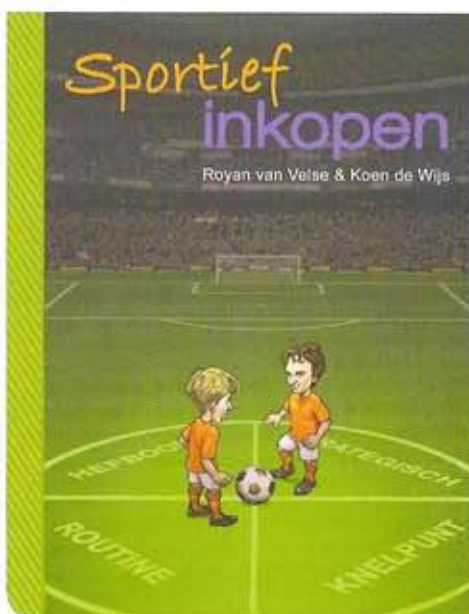
Ook voor voeding geldt dat kwaliteit nu minstens zo belangrijk is als de prijs. "Van voeding kun je zeggen dat het voor zorginstellingen een belangrijke prestatie-indicator is geworden", zegt Van Velse. "Je wordt vooral afgerekend op de kwaliteit. Mede daarom is de prijs van voeding niet meer alleen bepalend. Soms kies je voor een iets duurder product of een iets duurder leverancier, omdat de betere kwaliteit op termijn juist een besparing oplevert. Of je werkt met een leverancier die veel méér wil zijn dan dozenschuiver. Eentje die in staat is om jou te helpen met zijn service en expertise."

## Partnerschap

De omgang van Ziekenhuis Rijnstate met zijn leveranciers lijkt zo nog het meest op een partnerschap. Van Velse: "Bidvest Deli XL is een prima voorbeeld van zo'n partner die meedenkt over de doelen die je wilt bereiken. Ons ziekenhuis zet hoog in op duurzaamheid en MVO. Aangezien ze dat bij Bidvest Deli XL óók doen, kunnen ze met gerichte adviezen over biologische en FairTrade producten komen. Daarnaast geven ze ook adviezen over alternatieve merken die weliswaar goedkoper zijn, maar dezelfde kwaliteit bieden. Dat doen ze gevraagd en ongevraagd, wat ik zeer waardeer. Transparantie, vertrouwen, meedenken en bereid zijn om elkaar iets te gunnen, zijn erg belangrijk in de relatie tussen inkoper en verkoper. Dat werkt twee kanten op."

## 'Het is geven en geven'

Vincent Bos, directeur Zorg van Bidvest Deli XL, is blij met het boek Sportief Inkopen. "De auteurs onderschrijven onze visie dat er sprake moet zijn van een vertrouwensrelatie tussen afnemer en leverancier", zegt Bos. "Eentje die beide partijen sterker maakt. Het is goed dat zorginstellingen kijken naar de toegevoegde waarde van leveranciers, want ook die laten zich weleens verblinden door de centen, door dingen te roepen die ze eigenlijk niet kunnen waarmaken. Dat maakt transparantie zo belangrijk. Leveringsbetrouwbaarheid, het nakomen van afspraken en meedenken met de klant zijn zaken waar Bidvest Deli XL veel waarde aan hecht. Op die manier bereik je dat afnemers je meer waarderen. Je kunt het een kwestie van 'geven en nemen' noemen, maar ik spreek liever van 'geven en geven.'"



Royan van Velse is manager inkoop en logistiek in ziekenhuis Rijnstate te Arnhem en daarnaast bestuurslid bij NEVI sectie Zorg. Koen de Wijs is strategisch inkoper in ziekenhuis Rijnstate. Beiden hebben inkoopervaring opgedaan in zowel de profit- als de non-profitsector, in binnen- en buitenland. Hun boek 'Sportief inkopen' is te bestellen via internet. Prijs: €22,50. ISBN 978 90 819 4722 0.

Royan van Velse en Koen de Wijs overhandigen het eerste exemplaar van hun boek aan Vincent Bos, directeur Zorg van Bidvest Deli XL, en en accountmanager Sanne van Rijn.

