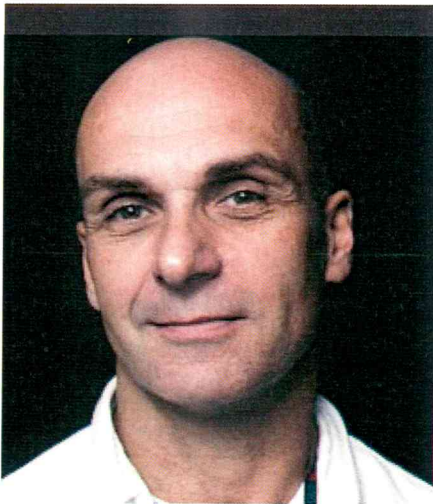


“ Zo koop je o

Royan van Velse, een van de twee auteurs van het boek ‘Sportief inkopen’ en manager inkoop bij het Rijnstate ziekenhuis, had al meerdere boeken op zijn naam staan, voordat hij zich met collega Koen de Wijs waagde aan een boek over inkoop. Waarom dit boek?

Tekst: Peter Streefkerk



“WE WILDEN VOORAL ONZE BOODSCHAP OVER OPEN EN EERLIJK INKOPEN OP EEN LEUKE MANIER ONDER DE AANDACHT BRENGEN”

WAT WAS VOOR JULIE DE AANLEIDING OM EEN INKOOPBOEK TE SCHRIJVEN?

“Binnen Rijnstate hadden we behoefte aan een nieuw procedurehandboek inkoop en het liefst in een leuke vorm. Daarvoor hadden we het idee om tijdens een korfbalwedstrijd de verbinding te leggen tussen de (spel)regels van inkoop en het korfbal. Dat pakte goed uit. Op advies van Koen hebben we uiteindelijk gekozen voor voetbal, omdat dit meer mensen zou aanspreken.”

HOE KWAM HET DEFINITIEVE BOEK TOT STAND?

“De afgelopen twee jaar hebben we in onze vrije tijd de beschikbare informatie over inkopen verzameld en verder uitgewerkt. Die informatie was afkomstig uit de dagelijkse praktijk binnen ons ziekenhuis, aangevuld met bijvoorbeeld informatie van leveranciers. Het eerste deel dat is opgehangen aan het inkoopproces hebben we vervolgens geschreven voor de leveranciers. Het tweede deel is met name bedoeld voor inkopers, omdat we daar ook onderwerpen behandelen die nog niet in bestaande inkoopboeken waren terug te vinden.”





KOEN DE WIJS EN ROYAN VAN VELSE werken beiden als inkoopprofessional bij ziekenhuis Rijnstate in Arnhem.

pen en eerlijk in”

WAT ZIJN TOT NU TOE DE REACTIES OP HET BOEK?

“Uitermate positief, met name van leveranciers die na lezing van het boek terugkomen en nog meer exemplaren bestellen voor de rest van hun sales team. Het boek blijkt hen erg aan te spreken, omdat we op een eenvoudige en luchtige wijze veel praktijkervaringen beschrijven.

Daarnaast melden onze collega's binnen het ziekenhuis zich spontaan bij ons om het boek te bestellen. Het heeft duidelijk een promotionele werking binnen onze eigen organisatie. Verder gebruiken we het boek als visitekaartje en relatiegeschenk, waardoor sommige deuren van collega's nu eerder voor ons open gaan.”

WELK DOEL WILDEN JULLIE MET HET BOEK BEREIKEN?

“We wilden vooral onze boodschap over open en eerlijk inkopen op een leuke manier onder de aandacht brengen. Die doelstelling is zeker geslaagd, niet alleen vanwege de enthousiaste reacties en positieve recensies, maar ook van-wege

het verkochte aantal van 700 stuks binnen een periode van drie maanden. Onlangs mochten we het boek introduceren op het NEVI Zorgcongres. Een beter podium voor een boekpresentatie kun je je als auteur niet wensen.”

IS HET EEN BEWUSTE KEUZE GEWEEST OM GEEN SPECIFIEKE INKOOPVOORBEELDEN UIT DE ZORG OP TE NEMEN IN HET BOEK?

“Ja, we wilden een algemeen en niet te dik boek schrijven over inkoop dat niet alleen binnen de zorgsector maar ook daarbuiten mensen zou aanspreken. Vanzelfsprekend hadden we het materiaal wel liggen, maar hebben we dat nu nog niet gebruikt vanwege de omvang.”

VOLGT ER VAN JULLIE HAND WEL OOIET NOG EEN BOEK OVER INKOOP IN DE ZORG?

“Voorlopig niet. Twee jaar werken aan een boek kost veel energie. Maar Koen en ik hebben het er wel over gehad en de titel is er al, dus wie weet. Nu eerst genieten van dit boek.”

BOEKRECENSIE SPORTIEF INKOPEN

Inkopers die sportief zijn aangelegd en van voetbal houden zullen de voorbeelden uit het boekje 'Sportief inkopen' met plezier en herkenning lezen. Dat is dan ook de insteek geweest van de auteurs Royan van Velse en Koen de Wijs. In het 132 pagina's tellende boekje behandelen zij naast het tactische en operationele proces ook nog andere actuele inkooponderwerpen zoals Maatschappelijk Verantwoord Inkopen, Prestatieinkoop en E-tendering.

Leuke invalshoek

Verfrissend mag je de invalshoek van beide auteurs zeker noemen. Het inkopen vergelijken met voetbal en een link leggen naar de spelregels en fairplay is aardig gevonden. De vrolijke illustraties van voetbalsituaties zorgen ervoor dat je eens wat anders voor je neus krijgt dan het inkoopportfolio van Kraljic of het 5-krachtenmodel van Porter.

Interessante onderwerpen

Een groot deel van de behandelde onderwerpen mag je bekend veronderstellen bij inkopers. Toch komen ook onderwerpen naar voren die nog in geen enkel inkoopboek aan de orde zijn geweest. Ecolabels, Group Purchasing Organizations, profilers en beoordeling kredietwaardigheid leveranciers worden kort toegelicht en in de context van professioneel inkopen geplaatst.

Ideaal boekje

'Sportief inkopen' leest makkelijk weg en is daardoor een ideaal boekje voor mensen die wel (eens) met inkopen te maken hebben, maar het niet (dagelijks) hoeven te doen, zoals directieleden, managers of interne klanten. Of andere doelgroepen als leveranciers, studenten en inkopers veel baat hebben bij dit boekje lijkt twijfelachtig. Studietoeken als 'Professioneel inkopen' of 'Grondslagen van inkoopmanagement' bieden wat dat betreft een breder en meer diepgaand aanbod van basis inkoopkennis.

10X BOEK CADEAU!



Wil jij het boek 'Sportief Inkopen' cadeau krijgen? Bedenk waarom jij het boek goed kunt gebruiken en stuur je (bijzondere) motivatie vóór 1 juli aan zorg@nevi.nl. Vermeld bij het onderwerp: Sportief Inkopen. De gelukkigen krijgen het boek thuisgestuurd.