

**‘SW-bedrijven werken te weinig samen. Ook als het gaat om inkopen. Door de inkoop te professionaliseren, is het mogelijk om veel geld te besparen.’**  
**Inkoopadviesbureau Conducto in gesprek met Henk van Eijk, directeur van WNK Bedrijven, en Simone van der Ende, inkoopcoördinator bij Permar.**

Tekst Geert Geertsema en Mart Jaspers (\*) | Foto Zimurg

## Overleggen, onderhandelen en afdingen

# ‘Samen inkopen is geld

» ‘Als het gaat om inkoop, dan lopen veel SW-bedrijven flinke besparingen mis’, aldus Henk van Eijk, directeur van WNK Bedrijven. ‘Inkoop is een vast onderdeel van het ondernemingsbeleid en hoort dus thuis op de agenda van de top van SW-bedrijven. Verbeteringen realiseren met inkoop is vaak veel eenvoudiger dan vergelijkbare verbeteringen met verkoop. Eigenlijk zou iedereen die betrokken is bij inkoop meer als een echte ondernemer moeten denken. Het is altijd een afweging van kosten en baten. Wat koop je in en wat doe je zelf? Zeker de toenemende concurrentie uit lagelonenlanden noopt tot een kritische blik op de eigen bedrijfsactiviteiten. Je kunt schoonmaak bijvoorbeeld uitbesteden aan een professionele speler, met als voorwaarde dat je eigen mensen daar gedetacheerd worden. En dat kan met veel meer functies. Als het om inkoop gaat kunnen SW-bedrijven de krachten bundelen. Het DPI (Directieplatform Inkoop) is hierbij een landelijke aanjager. Maar ook met bijvoorbeeld de omliggende gemeenten, waterschappen of andere overheidsorganisaties kan gezamenlijk veel meer worden bereikt. Bundel kennis en ervaring van bijvoorbeeld facilitaire en ICT-pakketten. Zo hoef je niet alles zelf te doen, maar bereik je wel resultaat.’

### Ivoren toren

‘Overleggen, onderhandelen en besparen zijn de kernwoorden die constant terugkomen bij de inkoop.’ Simone van der Ende is sinds enkele jaren inkoopcoördinator bij Permar, en geniet elke dag van haar baan, die ze de leukste functie binnen Permar noemt. ‘Eigenlijk is inkopen

heel logisch. Je doet het als consument immers dagelijks. Een inkoper kijkt bij iedere aankoop naar alternatieven, want je kunt je geld maar één keer uitgeven. De inkoopfunctionaris is de spin in het web die zorgt voor het beste resultaat voor alle partijen. Dat begint al met de specificatie van het in te kopen product. Juist hier liggen winstkansen, omdat vaak blindelings weer bij de huidige leverancier besteld wordt.’ Van der Ende is er net als Van Eijk van overtuigd dat er meer samengewerkt zou moeten worden tussen de verschillende SW-bedrijven. ‘Inkoop vraagt om een gezamenlijke aanpak. Inkoopers moeten uit hun ivoren toren komen en meer in gesprek gaan met de betrokken gebruikers, en laten zien wat een professionele inkoper kan toevoegen. Ik merk dat mijn collega’s steeds kostenbewuster opereren, en dat is een goed teken. In het verleden kocht iedereen zelf van alles in, maar nu overleggen we hoe we het inkooptraject aanpakken en wie welke taak heeft. Ook door het besef dat het om gemeenschaps-geld gaat wordt het steeds meer een uitdaging om samen het beste inkoopresultaat te behalen.’

### Besparen

Het uiteindelijke doel van de inkoopcoördinator is besparen. In een gezamenlijk project van de automatiserings- en facilitaire afdeling bespaarde Permar bijvoorbeeld tachtigduizend euro met de vervanging van de printers en kopieerapparaten door multifunctionele copiers. De oude printers gebruikten peperdure cartridges (die her en der werden ingekocht) en het beheer van de printers kostte

de systeembeheerders veel tijd, dus geld. Met de nieuwe apparatuur kunnen de gebruikers printen via het netwerk, en ook scannen en faxen behoren tot de mogelijkheden. De nieuwe apparaten zijn voorzien van toegangscode die het aantal afdrucken per afdeling of medewerker registreren. Bovendien kunnen de systeembeheerders het netwerk vanaf hun eigen werkplek beheren.

Een ander voorbeeld is de inkoop van bedrijfskleding en -schoenen. Eerder kocht elke locatie in bij een andere leverancier. Nu wordt alle bedrijfskleding bij één leverancier ingekocht, onder betere prijscondities.

### Inkoopforum SW

Om de samenwerking tussen de verschillende inkoopmanagers van SW-bedrijven te bevorderen – en daardoor geld te besparen – is eind 2002 een groep ervaren inko-

sten wordt ook gebruikt om één onderwerp verder uit te diepen, meestal aan de hand van een presentatie van een (externe) specialist. Deelname aan het forum is gratis. Van de deelnemende bedrijven wordt verwacht dat ze af en toe gastheer zijn, wat meteen de mogelijkheid biedt om de eigen producten te laten zien aan een grote groep inkopers.

Het delen van kennis en ervaring heeft de afgelopen periode ook concrete resultaten opgeleverd. Zo leverde het Europees aanbesteden van personenvervoer met hetzelfde bestek bij drie SW-bedrijven een besparing op van ruim een ton per jaar. Door mee te liften op het contract van het Ministerie van Justitie voor software wordt jaarlijks bij diverse SW-bedrijven meer dan tienduizend euro bespaard. En het beheer van diverse abonnementen leidt per bedrijf tot besparing van duizenden euro's en honderden facturen per jaar. Verder is bij de forumleden de kennis over Europees aanbesteden fors toegenomen. Kortom: bundel en bespaar! <<

# besparen'

pers gestart met het Inkoopforum SW. Het forum bestaat inmiddels uit 38 leden, gelieerd aan 35 SW-bedrijven. De leden communiceren onder meer via Pianodesk, een gesloten gemeenschap binnen [www.ovia.nl](http://www.ovia.nl). Ovia is dé portal voor overheidsinkopen en aanbestedingen waaraan meer dan 1200 overheidsinkopers actief een bijdrage leveren. Vier maal per jaar organiseert het Inkoopforum SW een bijeenkomst om kennis uit te wisselen. Denk aan ervaringen met producten en leveranciers, bestekken, voorbeeldcontracten, beleid en procedures. De bijeenkom-

(\*) Geert Geertsema is directeur bij Conducto Inkoopprofessionals. Mart Jaspers is inkoopcoördinator bij Breed.

[www.conducto.nl](http://www.conducto.nl)

[www.wnk.nl](http://www.wnk.nl)

[www.permar.nl](http://www.permar.nl)

Voor meer informatie over het Inkoopforum SW kunt u contact opnemen met Mart Jaspers via (024) 649 98 04 of [m.jaspers@denkbreed.nl](mailto:m.jaspers@denkbreed.nl).

