



# Bespaar tien procent op uw inkoopkosten

De kleine lettertjes. Iedereen kent ze, maar weinig mensen hebben zin ze uitvoerig door te lezen. En dat ze terwijl het verschil kunnen maken tussen een miskoop en een fantastische investering. Professioneel inkoper Remco de Weerd vertelt.

In de winkel blinkt de nieuwste mobiele telefoon u toe. Mooi groot display, leuke kleuren en prachtige vormgeving. Eenmaal thuis wacht u echter een verrassing. Het nieuwste speeltje is ondoordringend klein en de knopjes zijn toch wel erg klein. Waarschijnlijk kunt u het toestel in dit voorbeeld nog wel omruilen, maar bij aankopen in de medische praktijk is dat lang niet altijd het geval, of kost het u veel geld. Remco de Weerd adviseert als professioneel inkoper medische praktijken. Zijn advies:

altijd eerst een programma van eisen opstellen. Of het nu gaat om de aanschaf van een nieuwe telefoon of een geavanceerd computernetwerk.

De Weerd: "Zorg er voor dat u vooraf minimeisen opstelt voor een product. Wat wilt u bereiken met de investering?" Hij noemt als voorbeeld de aanschaf van een tandartsstoel. "In welke standen kan hij? Welke hoogtes kan hij aan? En als u de stoel moet delen, hoe makkelijk kunt u hem dan bijstellen? Maar ook: Hoe

zwaar is hij en kan de vloer dit gewicht wel aan? Daar moet u allemaal over nadenken voordat u leveranciers benadert."

#### Maak de juiste keuzes

Als inkoper ondersteunt de Weerd medische praktijken bij het hele inkoopproces. "Het is de kunst om tegen de beste condities producten en diensten in te kopen bij de beste leverancier," vat hij zijn werk kort en bondig samen. Professionele inkopers hebben het voordeel dat ze zich dagelijks bezig houden met contracten en leveranciers. De medische praktijk kan veel winst boeken op het inkoopproces, is de Weerd's ervaring. "Men denkt vaak niet na over de kosten en juridische consequenties, bijvoorbeeld bij afloop van een contract. Leveranciers verlengen het vaak stilzwijgend en daar zijn soms grote bedragen mee gemoeid."

Ook miskopen komen nogal eens voor, vertelt de inkoper. "Als een product niet voldoet kunt u er niet zomaar vanaf, daar zijn voorwaarden aan verbonden. Daarom is een programma van eisen ook zo belangrijk. Apparatuur wordt vaak in twintig jaar afgeschreven. Dan is het essentieel dat u de juiste keuze maakt."

#### Besparing van tien procent mogelijk

Als inkoper werkt Remco de Weerd voor grote en kleine organisaties. Kleinere praktijken raadt hij de inkoopscan ten zeerste aan. "Tijdens de scan brengen we in kaart welke producten en diensten er op dat moment worden ingekocht, en door wie en hoe. Ook kijken we naar inkoopvolume en inkoopafspraken. Welke contracten liggen er, wanneer lopen ze af en wat zijn de leveringsvoorwaarden?" Doel van de uitgebreide scan is het opsporen van besparingsmogelijkheden, en dat gaat om serieuze bedragen. De Weerd: "In praktijken waar men er niet professioneel mee om gaat is vaak een besparing van tien procent op het inkoopvolume mogelijk. Simpelweg door te onderhandelen met leveranciers en goede programma's van eisen op te stellen."

Een gebied waar veel op bespaard kan worden is ICT, zoals computers, printers en telefonie. Ook schoon-

maak en onderhoud van gebouwen, drukwerk, kopieerkosten en energie lenen zich prima voor besparingen. De Weerd erkent dat besparen op de schoonmaakkosten eng kan klinken, maar hij benadrukt dat er niet meteen een nieuw bedrijf in de arm hoeft worden genomen. "Kijk eens goed naar de huidige invulling. Misschien wordt er te vaak schoongemaakt, of door te veel mensen? U kunt eens een offerte opvragen bij andere schoonmaakbedrijven, dat is soms echt een eye-opener. Met de bevindingen kunt u om de tafel met uw huidige leverancier, want ook als u tevreden bent mag u kosten besparen."

#### Dief van uw eigen portemonnee

Tijdens het gesprek wordt duidelijk dat inkoop serieus genomen moet worden. En hoewel het doorspitten van de kleine lettertjes misschien niet het leukste werk is, kunt u er flink mee besparen. De Weerd: "Als u zelf inkoop, zorg er dan altijd voor dat u duidelijke afspraken maakt over te leveren prestaties en zet alles op papier. Zo dekt u zich juridisch in en heeft u snel inzag in de gemaakte afspraken en de einddatum van het contract, zodat u bijtijds kunt opzeggen. Het klinkt zo vanzelfsprekend, maar dit wordt heel vaak vergeten."

Voor wie overweegt externe hulp in te schakelen heeft de Weerd een doordenker. "Medische praktijken die nog niet professioneel inkopen besparen vrijwel altijd tien procent of meer op het inkoopvolume, en dat gaat alleen over het geld, want u boekt ook veel tijdswinst op het inkoopproces. Zo beschouwd bent u een dief van uw eigen portemonnee als u er niet serieus mee aan de slag gaat."

In de volgende uitgave vindt u een praktische checklist met betrekking tot het inkoopproces. [MO](#)

Meer weten over kosten besparen? BLMC begeleidt medisch praktijken met het opstellen en implementeren van kosteneffectieve maatregelen en kwaliteitsverbeteringen. Wilt u weten wat BLMC voor u kan betekenen? Bel: (0522) 24 22 24.

## MO-training efficiënter inkopen in de medische praktijk

MedischOndernemen organiseert op donderdag 11 november de training efficiënter inkopen in de medische praktijk. U leert tijdens deze dag hoe u veel geld bespaart door slimmer in te kopen.

#### Deze onderwerpen komen aan bod

Trainingsleider Wim Tempelaar is een ervaren inkoopadviseur in de medische praktijk. Hij behandelt met u de volgende onderwerpen.

- Wat is nu eigenlijk inkoop?
- Welke kosten maakt u in de eigen praktijk?

- Voorbeeld van de kosten in een middelgrote praktijk
- Zo kunt u kosten besparen
- Ervaringen met leveranciers en hoe gaat u met ze om
- Inkoop uitbesteden? Of juist niet?

Aan het eind van de dag krijgt u een syllabus boordevol checklists en toelichtingen.

**Wilt u meer informatie over de training inkoop of alvast uw plaats reserveren?**

**Kijk dan op [medisch-ondernemen.nl/Nascholing](http://medisch-ondernemen.nl/Nascholing)**