

door: *Wilfred Schipperen*



Welke zorgorganisatie ontkomt er tegenwoordig nog aan? Budgetreducties. Iedere zorg- en facilitaire manager in een zorgorganisatie wordt niet gespaard. Het inleveren van formatie moet zich terugverdienen in slimmer zaken aanpakken op de werkvloer en/of nog beter inkopen. De budgetrondes zijn vervelend en geven bovenal onrust bij de managers omdat de doelstellingen stagneren of zelfs verbeterd dienen te worden. Is er nog wel een uitweg in deze spagaat?

In zorgorganisaties kom ik nog steeds sceptische managers tegen die liever niet al te veel bemoeienis willen hebben van een inkoper binnen de eigen organisatie. Veelal omdat de focus dan te veel op de kosten komt te liggen. Ik snap de angst, maar zodra je een open gesprek met inkoop over de waardecreatie start die past binnen de visie, komen kosten in een heel ander daglicht te staan.

Belangrijk is om de toegevoegde innovatieve waarde waarnaar men verlangt te benadrukken in de samenwerking met de externe partij. Alleen maar dozen schuiven is voorbij en dat moet je goed duidelijk maken. Nu gaat het om inkoop waar creativiteit, maximalisatie van doelstellingen en kostenbesparing samenkomen. Juist in deze tijden adviseer ik goed samen te werken met de afdeling inkoop. Het laatste geldt zeker voor alle disciplines binnen een organisatie. Een integrale benadering geeft (financieel) mooie kansen en, zeker zo belangrijk, een beter commitment in jullie samenwerking.

De verbinding 'van inkoop naar InCöop'

In de afgelopen jaren zijn er opvallende ontwikkelingen geweest die vaak een niet-voorspellende toekomst voor zorgorganisaties lieten zien. Denk aan inkomsten volgens het zorgzwaartepakket, aanpassingen van gebouwen, fusies en innovatieve impulsen. Dit zijn aspecten die voortdurend de werkvloer beïnvloeden en emotionele uitingen met zich meebrengen.

Voor de afdeling inkoop is het integrale beeld niet altijd helder en kan de manager vaak de vinger niet op de zere plek leggen. Bij een inkoopproces is het dus van belang om te zorgen dat het ontstaan van de samenwerking met de juiste verbinding gebeurt. Haal de focus af van de kosten en vermijd emotie. Ga liever een coöperatie aan met de juiste leverancier en laat jou helpen bij het bereiken van je kernwaarden. Laat de verbinding tot stand komen door een ervaren professional en bundel de krachten.

In het inkoopproces gaat het om chemie tussen partijen, vertrouwen, doorzichtigheid en lef om door te zetten. Innoveren doe je samen!

Wilfred Schipperen, KonRada Food & Facilities



FOODSERVICE CONSULTANTS SOCIETY INTERNATIONAL

Foodservice Consultant Society International (FCSI) is een wereldwijde toonaangevende vereniging van foodservice- en hospitality-consultants. Met ruim 1450 leden in 45 landen is de vereniging een wereldwijd platform voor de belangrijkste onafhankelijke consultants. In elke editie van Food Hospitality geeft een Nederlandse FCSI-consultant zijn visie op een actueel thema. Deze maand: Wilfred Schipperen.