



# Slimmer inkopen in de praktijk





## Over

- **Marion van der Vleuten, praktijkmanager Mondzorg Geldrop**
- **Michael Joosen, directeur Altijd Een Goed Contract B.V.**

Mondzorg  
Geldrop





## Over Voorpraktijken

- Sinds september 2016 onder AEGC B.V.
- 560 deelnemers onder contract
- Werkend voor beroepsverenigingen, ketens, coöperaties, andere samenwerkingsverbanden en natuurlijk individuele praktijken
- 30 facilitaire aandachtsgebieden
- Doel in 2020: 1.000 praktijken onder contract



# Partnerships



BRANCHEVERENIGING



TANDTECHNIEK



WITTEMEER





## Voorbeelden aandachtsgebieden

Afvalverwijdering

Pinautomaten

Beveiliging en brandbeveiliging

Energie

BHV-opleidingen

Wachtkamerbeeldschermen

Printers/copiers

Telefonie (vast en mobiel)

Klimaatbeheersing

Koffiemachines

Waterleidingkoelers

Verlichting

Websites

Marketingondersteuning

Wachtkamertijdschriften

Kantoorartikelen



# Wat is inkoop en contractbeheer

**Fase 1:**  
Specificeren

**Fase 2:**  
Selecteren

**Fase 3:**  
Contracteren

**Fase 4:**  
Bestellen

**Fase 5:**  
Bewaken



## **Slimmer inkopen in de praktijk**

Hoe wordt meestal ingekocht?

Jouw rol als praktijkmanager

Sterk opstellen

Neem de regie



## Praktijkvoorbeeld Marion 1

Inkoop en contractbeheer in de dagelijkse praktijk





**TIP 1**

**1. Vraag nooit alleen maar om korting**



**TIP 2**

**2. Maak eerst een lijst met wensen en eisen, een  
zogenaamd PvE**



**TIP 3**

**3. Nodig meerdere partijen uit om een aanbod te doen op basis van het PvE**



## Praktijkvoorbeeld Marion 2

Inkoop en contractbeheer in de dagelijkse praktijk



**TIP 4**

**4. Vraag ook de huidige leverancier om in te schrijven op het PvE**



**TIP 5**

**5. Eis een “open begroting”, oftewel geen totaalprijs maar alle onderdelen (arbeid, materiaal etc.) los benoemd**



**TIP 6**

**6. Vraag een “firm fixed” prijs, dus een vaste prijs zonder verrassingen**



## Praktijkvoorbeeld Marion 3

Laagste Prijsgarantie in actie (€ 5.000,- per jaar besparen op kleingoed)





**TIP 7**

**7. Gebruik een vergelijkingsmatrix met alle eisen uit het PvE om de binnengekomen offertes met elkaar te vergelijken**



## TIP 8

**8. Plan met de leverancier van het beste aanbod een eindonderhandeling in op de praktijk. Hier kun je dan nog proberen wat extra zaken uit te onderhandelen**



## Praktijkvoorbeeld Marion 4

Reciprociteit: niet altijd wordt de rationele keuze gemaakt  
(casus beveiliging nieuwe praktijk)



**TIP 9**

**9. Overweeg het gebruik van inkoopvoorwaarden**



## TIP 10

**10. Een externe inkoper kan voordelen bieden door tijdsbesparing, maar juist ook doordat hij weer vertrekt**



## Praktijkvoorbeeld Marion 5

De voor- en nadelen van uitbesteden volgens Marion



**Altijd Een Goed Contract B.V.**  
**085-273 35 66**  
**[www.voorpraktijken.nl](http://www.voorpraktijken.nl)**

