



coppa

insight

Inkopen in de zorg - Koffievoorziening (warme dranken)

November 2018

Patrick Jager is Senior Account Inkoper en werkt namens Coppa bij Stichting Ziekenhuizen Westfriesland en Waterland (SZWW). Hier houdt hij zich met name bezig met facilitaire inkoopprojecten. In dit artikel vertelt Patrick uitgebreid over het inkopen van de koffievoorziening.

Koffie inkopen: een simpel project?

Ook al lijkt het inkooptraject voor koffievoorziening misschien een simpel project, dat blijkt in de praktijk wel anders te zijn, zo legt Patrick uit: “Vergis je niet in de tijd dat zo’n inkooptraject in beslag neemt. Zeker wanneer er proeverijen op het programma staan, kan het een lang inkooptraject worden. Ook moet je rekening houden met de levertijd van koffieautomaten en de implementatietijd.”

Maar niet alleen de doorlooptijd is volgens Patrick een uitdaging. Inhoudelijk kent het project ook behoorlijk wat haken en ogen. Hij legt uit: “De koffiemarkt is een ware vechtersmarkt met heel veel aanbieders. Je moet er als inkoper voor zorgen dat je ethisch gezien geen misstap maakt, door bijvoorbeeld na de offertefase toch nog een andere (scherpe) aanbieding te accepteren. Daarnaast is het in contracten bovendien gebruikelijk om een bepaalde afname te noemen welke de afnemende partij jaarlijks moet halen. En voor je het weet, zit je ook vast aan andere kostbare verplichtingen, zoals het afnemen van koffiebekers, roerstaafjes, koffiemelk etc. Als

inkoper is het dus essentieel om elke stap in het project nauwkeurig te doorlopen en voorwaarden goed te bestuderen.”

Inkooptraject koffievoorziening in de zorg

Patrick neemt ons mee naar een praktijkvoorbeeld met het inkopen van de koffievoorziening in de zorg. In 2016 was hij bij SZWW namelijk nauw betrokken bij de gezamenlijke aanbesteding van de koffievoorziening. Patrick: “Met het oog op de fusie was dit de eerste samenwerking tussen beide inkoopafdelingen. Niet alleen zou deze aanbesteding door de samenwerking efficiënter verlopen, het hele aanbestedings- en contracteringsproces hoeft maar één keer doorlopen te worden. Hierdoor biedt het ons ook financiële schaalvoordelen.”

Het inkooptraject

Het inkooptraject bestond voor SZWW uit een offertefase, waarin de aanbieders werden gevraagd te voldoen aan enkele minimumeisen, en het indienen van een prijzenblad. Het doel? Een aanbieder selecteren die 115 koffieautomaten in bruikleen kon plaatsen en installeren en bijbehorende inhoud zou leveren.

‘Een passende oplossing’

Omdat de ziekenhuizen nog niet waren gefuseerd, had elk ziekenhuis haar eigen projectgroep voor dit project. In deze aanbesteding is door beide projectgroepen niet specifiek bonenkoffie of instant koffie uitgevraagd. Patrick: “De voornaamste reden was dat de ziekenhuizen het voornemen hadden om minder keuzes aan te bieden tegen hogere kwaliteit en beleving van koffie. “Daardoor zou een betere kwaliteit koffie niet tot een kostenverhoging hoeven te leiden. We hebben de aanbieders in het Programma van Eisen ruimte gegeven om ‘een passende oplossing’ aan te bieden.”

Beste prijs-kwaliteitverhouding

De aanbieders zijn in dit project geselecteerd op basis van een prijs-kwaliteitverhouding (resp. 70%-30%). De kwaliteit was in dit geval tweeledig:

- Het voldoen aan de minimale eisen die betrekking hebben op de producteisen;
- Het invullen van de wensen en eisen die zijn opgesteld in het PvE.

De offerteaanvraag is in februari 2016 onderhands via het aanbestedingsplatform Negometrix verstuurd.

Eerste smaaktest

Patrick vertelt verder over het verloop van de gezamenlijke aanbesteding bij SZWW: “We nodigden meerdere aanbieders uit om deel te nemen aan de tender. Alle vier de potentiële aanbieders hebben in juni 2016 deelgenomen aan de eerste smaaktest. Die heeft twee weken heeft geduurd. De aanbieders werden uitgenodigd om de productlijn in beide ziekenhuizen op te stellen, zodat de producten door de medewerkers beoordeeld konden worden. De persoonlijke voorkeuren werden via een evaluatieformulier kenbaar gemaakt en de cijfers werden toegevoegd in Negometrix.

Tweede smaaktest

Na de evaluatie van deze smaaktest kwamen twee aanbieders als beste uit de test. Hierbij had Aanbieder A alleen een instantkoffieapparaat geplaatst, terwijl Aanbieder B zowel een bonen- als een instantkoffieapparaat plaatste. Om deze reden is ervoor gekozen om een maand later een tweede smaaktest te organiseren, met een combinatie van instantkoffie en bonenkoffie. Patrick: “Deze werden door beide aanbieders op basis van dezelfde prijs-kwaliteitverhouding aangeboden. Na een proeverij van een week konden medewerkers opnieuw hun mening in de evaluatieformulieren achterlaten. De instantkoffie van beide aanbieders zijn gelijkwaardig beoordeeld,

maar de bonenkoffie van aanbieder B heeft uiteindelijk beter gescoord dan aanbieder A.”

Contractering

De BAFO-fase (Best And Final Offer) bestond uit de eerder genoemde smaaktest gecombineerd met een korting op het eerder ingediende prijzenblad. Na bestudering van de uiteindelijke offertes is geconstateerd dat de prijsvorming van aanbieder A 30% hoger ligt dan die van aanbieder B. “Gelet op de prijs-kwaliteitverhouding heeft de projectgroep het management van beide ziekenhuizen geadviseerd de opdracht te gunnen aan aanbieder B,” aldus Patrick. “Uiteindelijk zijn circa 115 automaten in bruikleen genomen, worden eerstelijns storingen door de afdeling zelf en tweedelijns storingen door de aanbieder verholpen,” vervolgt hij.

Met aanbieder B als uiteindelijke winnaar werd een contract voor vijf jaar afgesloten, met een mogelijkheid tot twee keer verlenging van één jaar. De uiteindelijke besparingen waren door dit gezamenlijke inkooptraject voor zowel het Waterlandziekenhuis als het Westfriesgasthuis aanzienlijk te noemen, waarbij je kunt denken aan enkele tientallen procenten. Besparingen waar beide projectgroepen en Coppa trots op zijn!’

Wil je ook ondersteuning bij het inkopen van koffie voor jouw ziekenhuis of zorginstelling én hiermee flinke besparingen realiseren? Neem gerust contact met ons op. We helpen je graag!