



coppa

insight

Inkopen in de zorg - Voeding

November 2018

René Sassen werkt sinds 2011 als senior Inkoopconsultant bij Coppa en is in deze periode twee keer eerder betrokken geweest bij een inkooptraject van voeding bij een zorginstelling. In dit artikel vertelt René meer over het inkopen van voeding in de zorg en hoe hij deze inkooptrajecten tot een succes heeft weten te brengen.

Samenwerking met andere zorginstelling

René vertelt: “Bij mijn vorige opdrachtgever Wilgaerden en bij mijn huidige opdrachtgever Omring heb ik zo’n traject doorlopen. Bij Omring zijn we onlangs in de implementatiefase beland, maar daar gaat een inkooptraject van meer dan een half jaar aan vooraf. Zeker omdat we voorafgaand aan de tender de inkoop samenwerking met De Zorgcirkel (een andere zorginstelling in de regio) zijn aangegaan, kostte dit traject extra tijd. Maar door inkoopvolumes te bundelen heeft deze investering in tijd uiteindelijk een mooie extra besparing voor beide instellingen opgeleverd.’

Projectplan en projectgroep

Elk inkooptraject begint met het opstellen van een projectplan. Het plan dient vervolgens door de zorgdirectie te worden goedgekeurd en ondertekend. Daarna wordt een projectgroep samengesteld, bestaande uit mensen vanuit verschillende disciplines van de instelling. “In het geval van de productcategorie voeding waren

dat naast de projectleider en tactisch inkoper vanuit inkoop, ook materiedeskundigen vanuit de zorg, een locatiemanager kleinschalig wonen, de facilitair manager, een controller en de voorzitter van de centrale cliëntenraad,” legt René uit. “De centrale cliëntenraad heeft in een dergelijk traject verzwaard adviesrecht, dus het is belangrijk om deze al bij aanvang van het project aan te haken.”

Offertetraject

Nadat het projectplan was goedgekeurd en de projectgroep was samengesteld, is het offertetraject bij Omring begonnen. Dit traject bestond uit drie fasen:

1. De selectiefase, waarin de minimumeisen werden uitgevraagd;
2. De offertefase, waarin de antwoorden op de wensen werden beoordeeld en de prijzen werden ingediend;
3. De BAFO-fase (Best And Final Offer), waarin onder andere een proeverij werd georganiseerd.

Programma van Eisen

Met het projectteam werd een Programma van Eisen opgesteld (PvE). In het PvE worden wensen en eisen vastgesteld waar de toekomstige leverancier aan moet voldoen. René: “Die wensen en eisen verschillen per organisatie. Bij Omring is een eis het selecteren van één totaalleverancier die alle voeding kan leveren op het door

de betreffende locatie gewenste moment. Daarbij dient dan zoveel mogelijk rekening te worden gehouden met Omring's visie op voeding. Er dient vanuit de MVO-gedachte gewerkt te worden (MVO staat voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen). Het bundelen van bestellingen waardoor zo min mogelijk kilometers worden gereden en het verminderen van afval door betere afstemming in portiegroottes waren hier onderdeel van. Daarnaast is het realiseren van besparingen altijd een doel, maar dan wel rekening houdend met de trends, wensen en (kwaliteits)eisen van de organisatie. De besparingen dienen vervolgens weer voor betere zorg te worden aangewend.”

Selectie van leveranciers

Nadat het PvE door de projectgroep was opgesteld, werd het gehele inkoopproces via het inkoopplatform Negometrix doorlopen. Omring en De Zorgcirkel hebben uiteindelijk hun eigen tender op de markt gezet, onder andere omdat de PVE's te veel van elkaar afweken. Wel werd in beide tenders de vraag opgenomen wat de leverancier ervoor over zou hebben, in de vorm van een korting of bonus, als beide zorginstellingen zouden gunnen aan dezelfde leverancier.

Vooraf werd een shortlist met potentiële leveranciers opgesteld, waarvan René met zijn team vanuit marktkennis aannam dat zij volgens de wensen en eisen konden leveren. De shortlist, op basis

waarvan is uitgevraagd, is afgestemd met De Zorgcirkel en kwam geheel overeen.

Offertes en winnaar

In de projectgroep werden vervolgens de inkomende offertes beoordeeld. De twee best beoordeelde leveranciers gingen door naar de derde en laatste fase, de BAFO-fase. In deze fase werd niet de prijs opnieuw beoordeeld – die werd gekopieerd vanuit de offertefase – maar werden rapportcijfers gegeven voor een bedrijfspresentatie, het functioneren van de bestelportal/-app en de smaaktest door middel van een proeverij.

“Uiteindelijk koos Omring voor een leverancier die al een jaar of tien aan de organisatie levert. Deze leverancier gaat nu ook aan De Zorgcirkel leveren. Daardoor profiteren zowel Omring als De Zorgcirkel nu van aanzienlijk betere prijzen,” vertelt René.

Lokale leveranciers

Naast het selecteren van één leverancier die het grootste gedeelte van de voeding aan Omring levert, wordt er door de verschillende locaties nog steeds gedeeltelijk lokaal ingekocht. “Bepaalde locaties willen nu eenmaal graag bij de lokale bakker of visboer inkopen,” legt René uit. “Verder heeft elke locatie de beschikking over een eigen budget (huishoudgeld), waardoor de verpleegkundige bijvoorbeeld

met een cliënt even naar de supermarkt kan lopen. De bedragen die vanuit het locatiebudget en bij de lokale leveranciers worden uitgegeven, zijn doelbewust niet meegenomen in het totaalbedrag dat op de markt is gezet.”

Bestelapp

Ook heeft de leverancier een bestelapp geïntroduceerd, die met name interessant is voor de cliënten die kleinschalig wonen. Vanuit de stoel in de woonkamer kan er via de app bij de totaalleverancier besteld worden. Alle artikelen die in de app staan, zijn gelijk aan het assortiment van de supermarkt en hebben ook hetzelfde prijsniveau. De logistieke kosten die hieraan zijn verbonden, zijn afhankelijk van hoe de artikelen worden geleverd: in bulk, per afdeling of in de koelkast van de cliënt.

Door de app en het prijsniveau dat gelijk is getrokken, verwachten zowel Omring als de leverancier dat de lokale inkoop zal afnemen. “We verwachten dat er steeds meer bij de gecontracteerde leverancier wordt ondergebracht en dat is gezien de voorwaarden en de gemaakte prijsafspraken erg interessant,” aldus René.

Gevoelige productcategorie

Ook al doorloopt Coppa vrijwel altijd eenzelfde inkooptraject bij haar opdrachtgevers, elke productcategorie kent haar eigen uitdaging.

“Voeding is een erg gevoelige productcategorie,” legt René uit. “Speciale voeding, zoals sondevoeding, wordt afgenomen bij een andere leverancier. Het kan wel via de totaalleverancier verkregen worden. Afname van speciale voeding via een daarin gespecialiseerde leverancier komt tegemoet aan de nadrukkelijke wensen vanuit diëtetiek en de cliëntenraad.”

Implementatieproces

Nadat het inkooptraject en de leverancier is geselecteerd, werd het traject in de organisatie geïmplementeerd. “Ondanks het feit dat we nu een leverancier hebben gecontracteerd waar we al vele jaren mee samenwerken, worden we beschouwd als een nieuwe klant,” aldus René. “Er worden nieuwe zaken geïntroduceerd, alle puntjes worden op de i gezet, alle locaties worden door het implementatieteam bezocht en er wordt gevraagd naar hun specifieke wensen. Ik heb het stokje inmiddels aan de implementatiemanager overgedragen.”

Ondersteuning van Coppa

Niet alleen René, maar diverse consultants en inkopers binnen Coppa hebben ervaring met het inkopen van voeding in de zorg. Heeft jouw zorginstelling of ziekenhuis ook hulp bij het begeleiden en uitvoeren van zo'n inkooptraject nodig? Dankzij onze ervaring en kennis van soortgelijke projecten kunnen wij jouw organisatie op

een effectieve manier helpen. We beschikken over de juiste tools en kant-en-klare PvE's die met een aantal kleine aanpassingen direct voor een organisatie in te zetten zijn. We begeleiden de projectgroep graag om jouw inkooptraject tot een succes te maken.

Wil je meer informatie over voeding inkopen in de zorg? Neem dan gerust contact met ons op.