

Succesvol inkopen

Het nieuwe businessmodel bij inkoop en
aanbestedingen

Colofon

Eerste druk maart 2019

Auteur: Arnoud J. Moes

Redacteur: Alina Nubé

Correctoren: Rolf Moes en Hanneke Hoff

Vormgeving en opmaak: Arnoud J. Moes en Hanneke Hoff

ISBN: 9789463868174

© 2019, Arnoud J. Moes

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze opgave mag worden vereenvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

Aan de totstandkoming van deze uitgave is de uiterste zorg besteed. Voor informatie die desondanks onvolledig of onjuist is opgenomen, aanvaarden de auteur en uitgever geen aansprakelijkheid. Voor eventuele verbeteringen van de opgenomen gegevens houden zij zich aanbevolen.

Contactpersoon: Arnoud J. Moes, ajmoes@me.com

*“Laat me doen wat ik leuk vind en ik hoef nooit
meer te werken.”*

Confucius

Inhoud

Voorwoord	1
1 Ambitieuze vent aan tekentafel wordt miljoenen besparende manager	9
1.1 Bats! De belangrijkste les in mijn leven	9
1.2 De grootste winst behaal je aan de inkoopkant	10
1.3 Het ziekenhuis als netwerkorganisatie	12
1.4 Stel je voor dat het ziekenhuis je eigen zaak is	14
1.5 Stap één: elimineer de afdeling ‘Bestellen’	16
1.6 Stap twee: breng de proceskosten in kaart	17
1.7 A-synchronie in budgetten en processen	19
1.8 Coolbluiseer de zorg	22
1.9 Tips en handvatten voor de praktijk	25
2 De sjeik van Abu Dhabi en de vier principes van bedrijfsmatig denken	27
2.1 Het grootste struikelblok bij veranderingen in de zorg	29
2.2 Investeer in vernieuwingen, investeer in personeel	31
2.3 Vier principes van bedrijfsmatig denken	31
2.4 Stappenplan aanbestedingstraject van a tot z	34
2.5 Het grote voordeel van de Aanbestedingswet	36
2.6 Hoe spoedeisend is ‘spoedeisend’ in werkelijkheid?	40
2.7 Vereenvoudig de zorg met een ‘just in time deliverysysteem’	41
2.8 Tips en handvatten voor de praktijk	43

3	Structurele kostenreducties realiseren met strategische allianties	45
3.1	Belangrijk: kijk niet vanuit wat je hebt, maar vanuit wat je doet	47
3.2	Veranderingen in de zorg beïnvloeden de verantwoordelijkheid van leveranciers	49
3.3	Voorbeeld: inventieve allianties met leveranciers	50
3.4	Onderkennen, schakelen, besparen en knippen	51
3.5	Tips en handvatten voor de praktijk	52
4	ICT in de zorg: oh nee, niet weer een systeem!	55
4.1	ICT: het ondergeschoven kindje in de zorg	56
4.2	Een ICT-systeem moet faciliteren, niet irriteren	58
4.3	ICT-bedrijven verdienen gouden bergen door een gebrek aan kennis en naïviteit	60
4.4	Falende ICT-systemen bezorgen zorgpersoneel extra werk	63
4.5	Waarom kleine, spoedeisende centra gesloten moeten worden	64
4.6	Tips en handvatten voor de praktijk	65
5	Het krachtenveldmodel: teambuilding en omgaan met weerstanden	67
5.1	Analyse: van wie komt de weerstand?	69
5.2	Zo doe je dat: vertrouwen opbouwen in logge organisaties	71
5.3	De psychologische mechanismen achter weerstand	72
5.4	Waarom veel verander-initiatieven voortijdig een stille dood sterven	73
5.5	Inventariseer de knelpunten en identificeer de verschillende krachten	75
5.6	Tips en handvatten voor de praktijk	78