

Samenwerkingsverbanden vergeleken

Welke verschillen zien we?

Is er een ideaal verband voor een instelling?

Is er een ideaal verband voor de leveranciers?

Welke verschillen zien we

- Markt positie
- Financiële positie
- Organisatorische positie

Marktpositie

- Aantal varieert van 3 tot honderden
- Aantal contracten varieert van 10 tot meer dan 300
- Full commitment tot grote vrijblijvendheid
- Van medische disposables tot investeringen
- Van ICT tot diensten
- Eén logistiek service centrum tot ieder voor zich

Financiële positie

- Deelnemers betalen contributie
- Deelnemers betalen een % vergoeding (0,5 tot 3%)
- Leveranciers betalen een % vergoeding (0,5 tot 4%)
- Inkoop omzet van enkele miljoenen tot honderden miljoenen
- % van de omzet t.o.v. totale inkoopspend is vaak gering
- Besparingen variëren sterk van enkele, tot tientallen %

Organisatorische positie

- Juridische entiteit
- Weer eigen nieuwe specifieke inkoopvoorwaarden
- Van inkoopteam tot lead-buyer
- Van uitsluitend nationaal tot internationaal
- Doorlooptijd van projecten van 3 tot 4 maanden tot meer dan een jaar

Organisatorische positie

- Grote variatie in aanbestedingen:
 - Europees
 - Veilingen
 - (dikke) PvE's
- Soms met externe ondersteuning (bureaus of expertise centra)
- Opgelegd door RvB tot en met eigen initiatief Inkoopende afdelingen
- Vaak lid van meerdere verbanden (cherry picking?)

Is er een ideaal
samenwerkingsverband voor
instellingen?

Is er een ideale
inkoopcombinatie/organisatie
voor leveranciers?

Wanneer meer of minder succesvol voor instellingen

- Geen cherry picking
- Eén juridische entiteit
- Het financiële water moet tot aan de lippen staan
- Commitment door RvB, medische staf en MT
- Medewerkers vrij maken (niet er naast doen)
- Reële eisen en wensen geen overkill
- Combinatie van inkoop/logistiek en crediteuren

Wanneer interessant voor leveranciers

- Als samenwerkingsverband zich aan afspraken houdt
- Als er ook groei (garantie/potentie) mogelijkheid in zit
- Continuïteit door langdurige contracten (minimaal 3 jaar)
- Eén logistiek centrum + factuuradres

Waar gaat het uiteindelijk om?

- Fitness for use!
- Leverbetrouwbaarheid
- Lage (laagste) prijs!

Altijd de beste prijs

- Wij controleren dagelijks onze prijzen en passen waar nodig aan. Ook bij acties van concurrenten*
- Zelfs tot 14 dagen na aankoop betalen wij u het verschil terug, mocht u ergens anders toch een lagere prijs vinden*
- Bij BCC zijn onze internetprijzen gelijk aan de prijzen in onze winkels. Dat is niet bij al onze concurrenten het geval.*

U krijgt dus bij BCC altijd de beste prijs. Dat is zeker.

*Bij vergelijking van producten. Maximaal een verschil van 20 ten aan toe. Bij voorbeeld: Medialink, Dakpan en Degrat. Vraag uw vertegenwoordiger naar de voorwaarden of kijk op www.bcc.nl

