



Jan Telgen (jan.telgen@significant.nl)
hoogleraar inkoopmanagement aan
de Universiteit Twente en partner
bij Significant

**'Inkopers zijn
niet altijd zeker
van hun zaak'**

Goede voornemens

Aan het begin van het nieuwe jaar hebben veel mensen goede voornemens. De een wil stoppen met roken, de ander is van plan meer tijd met zijn gezin door te brengen of nu eindelijk eens serieus voor dat examen te gaan studeren. Ook inkopers hebben dat soort voornemens, privé en zakelijk.

Wat de zakelijke voornemens betreft mag wat mij betreft hoog op het lijstje komen te staan: het beperken van de eisen aan leveranciers. Daarmee bedoel ik niet dat we alleen maar aardiger tegen de leveranciers moeten zijn, of met minder genoegen nemen of allerlei dingen door de vingers zien. Geenszins.

Waar ik op doel is de neiging van inkopers om in offerte-procedures informatie en stukken van leveranciers te vragen waar vaak niets mee wordt gedaan. Of buiten-proportionele eisen te stellen. Of problemen bij de leveranciers te leggen die eigenlijk door de inkoopende partij moeten worden opgelost. Een paar voorbeelden:

1. het vragen om jaarverslagen van de laatste drie jaar om de financiële stabiliteit van de leverancier te beoordelen;
2. het eisen van ervaring met leveranties van tenminste dezelfde omvang als bij u;
3. het MKB verzoeken maar allianties te vormen als uw opdracht te groot voor hen is in plaats van zelf de opdracht te splitsen.

Bovenstaande acties zijn niet per definitie fout. Voor bijvoorbeeld de bouw van een nieuw hoofdkantoor of de levering van een nieuw IT-systeem, kunnen ze heel zinnig zijn. Maar voor het leveren van kantoorartikelen of het onderhouden van de kamerplanten zijn ze buiten proporties.

Toch gebeuren dit soort dingen nog vaak. Waarom? Omdat inkopers niet altijd zeker van hun zaak zijn. Daarom gaan ze van alles maar vragen en eisen om niets te vergeeten. Immers, beter mee verleggen dan om verleggen.

Dat gebeurt zeker in Europese aanbestedingsprocedures. Daar is het heel vervelend als je iets vergeten bent; dan moet je opnieuw beginnen en dat bovendien nog publiceren ook, zodat iedereen kan zien dat je iets vergeten bent. Bovendien heb je daar een lijst met de dingen die je allemaal vragen mag (let wel, *mag* niet moet). Dus is het aantrekkelijk altijd maar standaard al die dingen te vragen.

Een dergelijke houding komt voort uit het onvoldoende weten om te gaan met het eigenlijke doel van bijvoorbeeld de selectiecriteria: het bepalen van de geschiktheid van de inschrijvers. Daar horen terecht analyses van de financiële stabiliteit bij evenals een analyse van de risico's die worden gelopen als een partij toch omvalt. Daarbij is uitsluiten slechts één van de mogelijkheden. Men kan in een aantal gevallen ook werken met bijvoorbeeld bankgaranties of multiple sourcing. In alle gevallen moet eerst goed worden nagegaan welk doel wordt nagestreefd en daarop moet dan de inkoopstrategie en dus ook de selectiecriteria en de op te leveren informatie worden afgestemd. Dat betekent dus nadruk op het voortraject en professionalisering daarvan.

'Alles vragen' is niet bepaald een uiting van professionalisme in de inkoop, eerder het tegenovergestelde. Het onnodig op kosten jagen van leveranciers is uiteindelijk ook schadelijk voor de inkopers. Ik hoop dan ook dat 'het beperken van de eisen aan de leveranciers' een goed voornemen is dat snel wordt gerealiseerd. Dat duidt immers op een professionalisering van de inkoopfunctie. En dat is een prachtige nieuwjaarswens. ■