



Negometrix en NVZ vereniging van ziekenhuizen ontwikkelen samen het inkoopplatform Simere

Simere is een online inkoopplatform dat inkopers van zorginstellingen sinds 2003 ondersteunt op het gebied van tactisch en indien wenselijk gezamenlijk inkopen. Er is veel kennis en expertise op dit gebied bij de inkoopafdelingen van alle aangesloten zorginstellingen.

Kennis en expertise die vaak éénmalig wordt gebruikt of, erger nog, ongebruikt blijft. Door het delen van deze kennis via Simere kan de inkoop in de ziekenhuisbranche efficiënter, effectiever en transparanter gemaakt worden.

Inkopers uit de gezondheidszorg kunnen inkoopprojecten opstarten en doorlopen en eventueel delen met andere instellingen. Daarnaast hebben zij rechtstreeks toegang tot een online omgeving waar inkoopkennis gedeeld kan worden. Hier is onder andere inzichtelijk waar collega instellingen mee bezig zijn en in de toekomst gaan zijn (indien bereid te delen), toegang tot een forum om te discussiëren en toegang tot een online bibliotheek van programma's van eisen.

Voor meer informatie kunt u terecht op <http://www.nvzplus.nl/simere>



Samen inkopen: een succesvolle geleghediscoalitie

Zeven Universitair Medisch Centra (UMC), het Diaconessenhuis in Utrecht en de Radboud Universiteit in Nijmegen hebben de koppen bij elkaar gestoken en de gezamenlijke behoefte aan kopieer- en printpapier samen op de markt gezet. Door samen te werken op het platform van Negometrix bleef iedere deelnemer geïnformeerd en betrokken. Een structureel verloop, in zowel de specificatie- als in de selectiefase, en met als afronding een E-auction.

Vanuit het Leids Universitair Medisch Centrum (LUMC) ontstond begin dit jaar de behoefte om kopieer- en printpapier opnieuw aan te besteden. Een rondje langs alle Universitair Medisch Centra leerde dat bij zeven van de acht deze behoefte ook bestond. De krachten werden gebundeld.

Online inkoopomgeving en gekoppeld forum

Door gebruik te maken van Simere (voorheen NVZ-inkopersplatform: gedeelde inkoopkennis omgeving) en het daaraan gekoppelde softwareplatform was het mogelijk om samen te werken in een gedeelde en afgesloten projectomgeving op internet. Voordeel hiervan is dat geen tijd verloren gaat aan reizen, om elkaar ergens in het land te ontmoeten. De communicatie vindt traceerbaar en gestructureerd plaats.

Middels een forum werden stukken gedeeld en was iedereen in de gelegenheid om feedback te geven of om te reageren op elkaars reacties. In slechts acht weken is de aanbesteding opgetuigd, waarbij is gekozen om te gunnen op basis van: Laagste Prijs, waarbij de kwaliteit in productspecificaties is geborgd. Eind april 2010 is de aanbesteding gepubliceerd. Na het verstrijken van de offertetermijn zijn de binnengekomen offertes op volledigheid en conformiteit getoetst. Het meegeleverde papier werd getest op runnability op het huidige machinepark van alle deelnemers. Na een kritische beoordeling zijn alle offertes goedgekeurd. Ter afsluiting van de aanbesteding is succesvol een Elektronische veiling ingezet. De prijs viel voor de meeste deelnemers ruim 19% lager uit.

Het gehele traject heeft ongeveer vier maanden geduurd, waarbij niet alleen een financiële besparing het voordeel bleek. Door de handen ineen te slaan, een relatief klein projectgroep samen te stellen en te werken via het platform, werd de bezetting op de inkoopafdeling nauwelijks aangetast. Het samenwerken in de zorg leidt tot extra voordelen en het gebruik van slimme technologie maakt het inkoopvak efficiënter!



'Doordacht grenzen verleggen'

Een nieuw gezicht op kantoor en een nieuw geluid aan de telefoon. Junior consultant Matthieu Hoogerwerf (25) werkt sinds een half jaar bij Negometrix. Matthieu volgde Facility Management aan de Saxion Hogeschool in Deventer en hij koos na twee jaar voor het 'Internationaal semester' van deze opleiding.

Een stage en afstuderen in Zwitserland was voor Matthieu een logisch vervolg. In Zürich schreef hij zijn scriptie bij ISS Facility Management over 'Benchmarking in Integrated Facility Management'. Zijn passie voor inkoop bestaat uit meerdere facetten. "Je zult altijd goed moeten nadenken over wat je precies wilt inkopen. Wat je eisen en wensen zijn. Welke kwaliteit en tegen welke prijs", zegt Matthieu. Essentiële vraagstukken waar Matthieu een antwoord op probeert te krijgen. Daarnaast adviseert hij aan de helpdesk van Negometrix.com, begeleidt hij verschillende tenders en geeft hij workshops.

Sporten

Matthieu is een echte doorzetter. In maart 2005 kreeg hij eervol ontslag bij de officiersopleiding bij de Cavalerie aan de Koninklijke Militaire Academie in Breda. Vier maanden eerder werd hij geveld door een ziekte, die nooit is verklaard. "Ik had veel hoofdpijn en buikklachten", zegt Matthieu. "Ik moest een keuze maken tussen een droom en mijn gezondheid". Zijn houding heeft Matthieu op de been gehouden. "Afspraak is afspraak en vooral niet zeuren bij dingen die gedaan moeten worden", zegt Matthieu. Om lichaam en geest goed in conditie te houden sport Matthieu veel. Een uurtje of twee in de sportschool, maar ook hardlopen en zwemmen genieten zijn voorkeur. Een grote passie is door de bergen te trekken. "Ik ben net terug van een vijfdaagse trip door de Franse Pyreneeën, samen met mijn vader en twee ooms. Veel dalen en klimmen. Steeds jezelf uitdagen om weer een grens te verleggen", aldus Matthieu.

Matthieu staat aan het begin van zijn carrière en wil het inkoopvak goed onder de knie krijgen. “Ik wil groeien als consultant”, zegt Matthieu. Om zijn beheersing van de Duitse taal verder te ontwikkelen is hij bezig om het certificaat CEF-1 bij het Goethe-instituut te behalen. “De lat steeds hoger leggen, anders kun je niet presteren”, aldus Matthieu.

Wilt u een afspraak met Matthieu Hoogerwerf, stuur een mail naar matthieu.hoogerwerf@negometrix.com of bel (+31 0) 17 25 38 945



Sterke toename aantal gebruikers Negometrixplatform

Het vernieuwde Negometrixplatform maakt sinds haar introductie begin dit jaar een inspirerende groei en ontwikkeling door in het gebruik ervan. Dat zegt directeur Evert Jan Hubar van Negometrix in een eerste reactie op de huidige stand van zaken.

“Het nieuwe platform is gebaseerd op de nieuwste standaarden en de ervaring die we de afgelopen 10 jaar op het gebied van e-procurement hebben opgedaan. Daarnaast is uiteraard een belangrijke bron van input en feedback onze almaar groeiende groep enthousiaste gebruikers. Deze gebruikerservaringen blijven een belangrijke rol spelen in onze ontwikkelingen. Zes keer per jaar voeren wij updates uit met daarin verwerkt deze input en voortschrijdende inzichten. Het gevolg hiervan is groei. Groei in het aantal gebruikers, groei in de activiteiten, groei in het aantal tenders en daarmee groei in het aantal deelnemers aan elektronische inkoopprojecten. In totaal zijn sinds 2001 meer dan 5000 aanbestedingen via Negometrix afgewikkeld ter waarde van meer dan 7 miljard euro”, aldus Evert Jan Hubar. “De toename in het gebruik is de laatste 2 jaar sterk gegroeid. Elke dag kent het systeem 10 tot 20 nieuwe gebruikers”.



Negometrix @ IPPC 2010 in Seoul

Het International Public Procurement Congres (IPPC) vindt elke twee jaar plaats. Een evenement dat in het teken staat van alles wat heeft te maken met inkopen in de publieke sector. Na het congres van Amsterdam in 2008 was het dit keer de beurt aan Zuid-Korea. In de hoofdstad Seoul werden inkoopprofessionals van over de hele wereld getrakteerd op drie dagen kennisuitwisseling en boeiende discussies. Uiteraard was Negometrix aanwezig.

De Koreaanse voorzitter opende het congres, waarna tijdens de eerste plenaire sessie stevig werd doorgepakkt. Ms. Caroline Nicholas van Government Procurement Group in Oostenrijk bood een boeiend inzicht in het United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL, website: www.uncitral.org). Dit is een richtlijn wat invulling geeft aan internationale handel, toegepast door onder andere de Verenigde Naties en de Wereldhandelsorganisatie (WTO). Een interessant detail in deze richtlijn, die overigens momenteel sterk wordt herzien, is het toenemend belang van e-procurement. Ms. Caroline Nicholas verwacht dat deze ontwikkeling een belangrijke rol zal gaan spelen in de internationale handel.

E-procurement was niet het centrale thema tijdens het congres, maar in veel presentaties kwam het sterk naar voren. Inkopers over de hele wereld zijn met e-procurement bezig. Zo beschikt Zuid-Korea over een eigen landelijk systeem, wat het gehele 'purchase-to-pay'-proces ondersteunt. Andere landen zoals Italië en Noorwegen kennen kleinere inkoopbureaus, die door middel van e-procurementtools uiteenlopende overheidsklanten ondersteunen. Brazilië overweegt om al haar tenders verplicht digitaal te laten doorlopen. Hierbij werd de ambitie uitgesproken om alle laagste-prijs-aanbestedingen door middel van een e-veiling te willen laten besluiten. Interessant detail hierbij is dat tot een paar jaar terug de inkoopveilingen niet online plaatsvonden, maar fysiek in een ruimte met bidders en een veilingmeester.

De algehele indruk van het IPPC-congres in Zuid-Korea is dat onze Nederlandse vraagstukken, op het gebied van inkoop en E-procurement, (gelukkig) verre van uniek zijn. Het was uitermate boeiend te ervaren hoe UNCITRAL kampt met vraagstukken als digitale handtekeningen, minimale eisen aan e-procurementsystemen en de implementatie hiervan. Zuid-Korea lijkt in ieder geval voorop te lopen met e-procurement. Waar het bijvoorbeeld in Brazilië nog duidelijk in de kinderschoenen staat. Nederland staat hier tussenin en dat sterkt Negometrix in haar toekomstvisie en aanzet vandaag de dag om vooral door te gaan met het verder uitrollen van gebruiksvriendelijke inkoopsoftware voor de overheids- en profitinkoper.

Reageren? Mail!

Sander de Vocht - Managing Consultant Negometrix BV -
sander.devocht@negometrix.com

© 2010 Negometrix | [\[unsubscribe\]Unsubscribe\[/unsubscribe\]](#)

Negometrix Benelux Licencee & Operation Center

Oude Nieuweenseweg 111 — 113, 2441 CT Nieuwveen, Netherlands

