

3 prangende lezersvragen 3 passende antwoorden

In elke editie van *deel* beantwoorden experts drie prangende lezersvragen. Als aftrap van deze rubriek eerst antwoord van onze consultant Sjaak Kraaij op drie veelgestelde vragen over onze individuele dienstverlening.

1 Hoe kunnen jullie ons op inkoopvlak individueel ondersteunen?

Dit kunnen we op allerlei manieren doen. Onze consultants staan klaar als het gaat om:

- inzicht in de inkoopuitgaven van jouw organisatie (door onze online inkoopscan).
- het in kaart brengen van je inkoopproces van klantvraag tot en met factuur via een uitgebreide, kwalitatieve scan.
- een inventarisatie en classificatie van je contracten en/of het invoeren daarvan in contractregisters.
- hulp bij het opstellen van een inkoopbeleid.
- uitvoeren van aanbestedingen of heronderhandelingen.
- inrichting/uitvoering van een (deel) van de tactische inkoopfunctie bij jou op locatie.
- ondersteuning bij de operationele inkoop.
- implementatie en/of uitrol van purchase-to-pay systemen.

2 Waarin verschillen jullie van andere organisaties die zich bezig houden met inkoopadvies?

Op vier belangrijke punten. Om te beginnen maken onze consultants gebruik van hun kennisnetwerk binnen Intrakoop en schakelen ze waar nodig direct met diverse experts van de verschillende productgroepen. Die productgroepen zijn: Energie, Eten & Drinken, Inrichting & Kantoor, Schoonmaak & Textiel, ICT, Medisch & Farmacie, Personeel & Verzekeringen. Zo bereiken we snel meer resultaat voor onze leden. Verder kun je bij onze consultants terecht voor uitgebreide markt- en benchmarkcijfers van Intrakoop zodat je als organisatie beter weet waar je staat en wat mogelijke verbeterpunten zijn. Ten derde zijn we onderdeel van Intrakoop, een coöperatie zonder winstoogmerk. Het belang van onze leden staat altijd voorop. We blijven nooit langer dan strikt noodzakelijk. En tot slot: na het afsluiten van het contract lopen we niet weg, maar zorgen eerst voor het implementeren en borgen van de overeengekomen afspraken.

3 Waarom krijg ik een factuur voor deze dienstverlening, ik ben toch al Intrakoop-lid?

Voor de werkzaamheden waarvan alle Intrakoop-leden profiteren – bijvoorbeeld het meedoen aan raamcontracten – krijg je geen aparte factuur. Als het gaat om individuele dienstverlening die we op verzoek van één lid uitvoeren, volgt een factuur uit naam van Intrakoop Services. Onze tarieven zijn meer dan marktconform. Dat komt weer omdat we geen winstoogmerk hebben.

**Wil jij antwoord op jouw vraag?
Stel hem aan je adviseur of aan onze
Servicedesk (0418) 65 70 70.**

Intrakoop heeft een unieke samenwerking met Jumbo

‘Hallo zorg!’



Zorgverleners die zelf eten en drinken inkopen en dan het liefst wat we thuis ook hebben. De vraag in de zorg verandert. Intrakoop en Jumbo spelen hierop in. Zij hebben in april van dit jaar hun handtekening gezet onder een uniek contract: een passende supermarktoplossing voor de zorg.

Het zorglandschap verandert drastisch. Boodschappen inkopen? Dat wordt steeds vaker door de verzorgers op afdelingen en woongroepen zelf gedaan. Daarnaast wordt geprobeerd om steeds meer een normale thuissituatie te benaderen. Kortom: de vraag naar voedingsconcepten voor kleinschalige zorg neemt toe. Daarom zijn we al in 2013 in gesprek gegaan met leveranciers die herkenbare producten kleinschalig kunnen leveren, passend bij de behoeften van verschillende woongroepen. Drie unieke leve-

ranciersconcepten van Van Hoeckel, Huuskes en Verscentrum Nederland waren al door ons geselecteerd, maar sinds 2015 zijn we ook in gesprek met Jumbo. Na twee jaar onderhandelen is dit het resultaat: een passende supermarktoplossing voor de zorg. Uniek! Want Jumbo is de eerste retailer die inspeelt op de specifieke behoeften van de zorg.

Wat betekent dit?

‘Intrakoop-leden kunnen vanaf nu 24/7 kiezen uit het breedste online



Linda van Lievenoogen (Intrakoop) en Kevin Rasenberg (Jumbo) zien veel voordelen in de supermarktoplossing voor de zorg.

supermarktassortiment van Nederland,' zegt Kevin Rasenberg, Manager B2B Online bij Jumbo. 'De wensen van de klant staan centraal. We maken ons sterk om ook echt alles te leveren. Daarnaast krijgen Intrakoop-leden extra korting op de bestelkosten en kunnen ze gebruikmaken van de scherpe Jumbo-aanbiedingen.'

Klant is koning

Maar dat niet alleen: van grote meerwaarde is ook de service van Jumbo. Linda van Lievenoogen, Productmanager Eten & Drinken bij Intrakoop, legt uit: 'Jumbo is een landelijke speler met een sterke lokale identiteit en dat is iets waar juist zorgorganisaties van kunnen profiteren.'

Hoe gaat dit in zijn werk?

Stap 1. De verzorger op de afdeling kiest via het online bestelsysteem de boodschappen uit ruim 20.000 artikelen.

Stap 2. De order wordt voorbereid in het online distributiecentrum in Den Bosch en gaat dan naar de Jumbo-vestiging in de buurt.

Stap 3. In de lokale vestiging wordt de bezorging ingepland bij de vaste bezorger van de zorgorganisatie.

Stap 4. De bezorger kent de weg in de zorgorganisatie en levert de boodschappen op de afgesproken plek en tijd.

Zorgbestendig

Jumbo streeft ernaar om alle leden een vaste bezorger te geven. Van Lievenoogen: 'De boodschappen door dezelfde persoon laten leveren, schept rust en vertrouwen. Zeker ook omdat die de buurt en de mensen kent.' Bijkomstig

detail: alle bezorgers hebben een Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG) overlegd. 'Dat is één van de vele voorwaarden die dit pakket de noodzakelijke

'De boodschappen door dezelfde persoon laten leveren, schept vertrouwen'

professionaliteit geven en zorg proof maken,' verklaart Van Lievenoogen. 'In deze supermarktoplossing houden we de richtlijnen van de hygiëncode/HACCP aan. Jumbo's service voldoet aan ons strenge Programma van Eisen. We hebben een juridisch getoetste leverovereenkomst en het contractmanagement loopt via Intrakoop.'

Speciale aandacht voor de zorg

In de uitbreiding van haar zakelijke bezorgservice heeft Jumbo speciale aandacht voor de gezondheidszorg. 'Dankzij de samenwerking met Intrakoop hebben we in korte tijd ontzettend veel geleerd over deze sector,' vertelt Rasenberg. Het is een aparte wereld waarin de mens centraal staat en bovendien een grote drang naar innovatie bestaat. Bij al die aspecten voelen wij ons thuis. De komende tijd zullen we ons stapsgewijs verder op de zorg richten. Een aanvullend, specifiek op de zorg gericht assortiment met onder meer schoonmaakproducten en kantoorartikelen is al in ontwikkeling.'

In de praktijk

Jumbo bezorgt via Lunet Zorg al bij meer dan honderd woongroepen. 'We ondersteunen onze zorgverleners zoveel

mogelijk bij de inkoop van levensmiddelen zodat zij op hun beurt onze cliënten goed kunnen bedienen,' vertelt Erik Dinkgreve, manager services bij Lunet Zorg. 'Samen met Intrakoop en Jumbo hebben we gekeken naar wat voor Lunet Zorg de ideale dienstverlening zou zijn. Zo hebben we de wensen van onze medewerkers en cliënten in kaart gebracht. Daarbij hebben we ook gekeken naar de huisregels van onze eigen zorglocaties, zoals een VOG van de bezorgers en de verplichting stapvoets te rijden op de terreinen. De huisregels zijn besproken met onze vaste bezorgers en dat werkt voor hen en zorgverleners heel prettig.'

Wat ga jij merken van deze samenwerking? 9 voordelen op een rij!

1. Een vaste, lokale bezorger (met VOG) die jouw zorgorganisatie kent.
2. Herkenbare producten voor jouw cliënten, per stuk geleverd.
3. Flexibele bezorgtijden.
4. Korting op bestelkosten.
5. Een alternatief als een product niet op voorraad is.
6. Contractmanagement via Intrakoop.
7. Bestellen op rekening via een eigen, eenvoudige bestelomgeving.
8. Altijd laagste prijs garantie.
9. Niet goed geld terug.