

# BOEKBESPREKING



## **Inkoop in strategisch perspectief. Shoppen voor professionals**

Arjan van Weele,  
Jordie van Berkel-Schoonen,  
Gert Walhof.  
B+B Vakmedianet B.V., 2017.  
ISBN 9789462155183.

De schrijvers beogen inkoop als functie sterker neer te zetten in private en publieke organisaties. Zij hebben hierin een zeer goede balans gevonden. Juist de overeenkomsten zijn benadrukt in plaats van de verschillen. Het boek bestaat uit drie delen en is bedoeld als leerboek, geschikt voor managers, studenten en docenten. Deel I beschrijft de context van de inkoopfunctie, deel II gaat over inkoopstrategie, het inkooptraject zelf, de implementatie en het beheer. Deel III sluit af met risico- en stakeholdermanagement, duurzaamheid en integriteit; expliciete voorwaarden om het inkoopproces succesvol uit te kunnen voeren.

Door verklaringen te geven, onderbouwd met duidelijke modellen en schema's, worden de 'wat' en het 'waarom' in het inkoopproces uitgelegd. Elk hoofdstuk start met een case en in de verschillende inkoopmemo's worden voorbeelden gegeven die voor veel inkopers herkenbaar zullen zijn. Elk hoofdstuk eindigt met een samenvatting, begrippenkader en een aantal discussievragen. De discussievragen sporen aan tot actie om de theorie in praktijk te kunnen brengen.

Vernieuwend is de introductie van het cyclische inkoopproces. Dit proces kent een andere indeling dan het tot nu toe gebruikte lineaire inkoopproces. Het cyclische proces bestaat uit vier fasen, het lineaire proces bevindt zich in de fases 2 en 4. Fase 1 'strategie' en fase 3 'implementatie' zijn toegevoegd. De gefaseerde indeling is een verbetering ten opzichte van het lineaire inkoopproces omdat de hele organisatie bij de dagelijkse inkooppraktijk wordt betrokken. Bovendien wordt duidelijk dat grondige analyses en onderzoek nodig zijn om de inkoopstrategie te bepalen zodat vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen zijn. Een goede voorbereiding blijft immers het halve werk.

Daarnaast stellen de schrijvers dat juist het onderbelichte operationele inkoopproces samen met contract- en leveranciersmanagement belangrijke bijdragen leveren aan de inkoop efficiency en -effectiviteit en dus aan de organisatiedoelstellingen. Door

*“Met in mijn achterhoofd de 6de druk van ‘Inkoop in strategisch perspectief’ was ik erg verrast toen er een dunner en toegankelijker boek op mijn deurmat viel. De 7de druk is geheel herzien en leest lekker weg”*

voorgaande op te nemen in een aparte fase kan de inkoper de input uit de beheerfase gebruiken om de strategie aan te scherpen, zodat het inkooptraject (fase 2) uitgevoerd kan worden en implementatie van het contract (fase 3). En zo herhaalt de cyclus zich.

Verder beschrijft het boek dat de gewenste partnerships tussen organisaties en leveranciers in de praktijk achterblijven. De externe samenwerking loopt niet altijd gesmeerd. Dat geldt vaak ook voor interne samenwerking. Met het cyclische proces kunnen inkopers in de eigen organisatie ook meer en integraler samenwerken met hun niet-inkoopcollega's. In mijn beleving wordt ons werk daardoor ook een stuk leuker, snappen we beter wat speelt in de organisatie en wordt uiteindelijk dat ingekocht waar écht behoefte aan is.  Anne Wietske de Louw is tactisch inkoper bij de gemeente Utrecht en vicevoorzitter en secretaris van de NEVI Kring Noordwest.