

Efficiënter inkopen bezorgt ROOS-scholen verrassende besparingen op leermiddelen en kantoorartikelen

| | |
|---------|--------------------------------|
| KLANT | Roos |
| SECTOR | Onderwijs |
| PROJECT | Kantoorartikelen, Leermiddelen |

"Zijn onze leveranciersafspraken wel zo goed als ze lijken?" Dat vroeg Herman Wevers, bestuurder Stichting ROOS, zich hardop af tijdens een kostenverkennd gesprek met Arjan Schoonderwoerd van ERA. Deze liet met zijn inkooponderzoek zien dat het inderdaad beter kon. Een andere aanpak leverde fikse kostenverlagingen op: 13,7% voor leermiddelen en 38,1% voor kantoorartikelen.

UITDAGEND ONDERWIJS

Onder Stichting ROOS vallen veertien openbare basisscholen in de Overijsselse gemeenten Rijssen-Holten, Hellendoorn, Wierden en Twenterand. Samen zetten zij zich in om het allerbeste uit al hun leerlingen te halen. Zo kan ieder kind zich in de veilige omgeving van zijn school ontwikkelen tot wereldburger van de toekomst. Met de beste juffen en meesters voor zijn klas. Dit alles onder het motto: kleurrijk, uitdagend en verbindend.

KOSTENBEWUST

Naast de kwaliteit van het onderwijs is de scholenstichting gespitst op een gezonde financiële organisatie. Het een kan niet zonder het ander. Een belangrijk beleidsspeerpunt is dan ook: kostenbewust denken én doen. Omdat Wevers geen goed zicht had op de kostenposten leermiddelen & kantoorartikelen, en omdat de ERA-methodiek 'no cure, no pay' hem aansprak, kreeg Schoonderwoerd de opdracht deze posten door te lichten.

AFGESPROKEN?

Het verzamelen van alle data bleek een flinke klus. Voor de aanschaf van pennen, papier, nietmachines, potloden, et cetera werd zaken gedaan met in totaal 115 leveranciers.

PROJECTEN



"De samenwerking met Schoonderwoerd van ERA was uitstekend! Niet alleen plezierig, maar vooral ook feitelijk en to the point."

HERMAN WEVERS,
BESTUURDER, STICHTING ROOS

Efficiënter inkopen bezorgt ROOS-scholen verrassende besparingen op leermiddelen en kantoorartikelen

Dit gebeurde vaak decentraal, ook bij 'winkels om de hoek'. Verder kwam uit de analyse van facturen en leveranciersafspraken naar voren dat:

1. een deel van de afspraken niet werd nagekomen, denk aan toegezegde kortingen en bonussen, en de hoogte van de kortingen
2. soms extra transportkosten in rekening werden gebracht die hoger waren dan de bonusregeling.

Op basis van deze conclusies heeft Schoonderwoerd zes (bestaande en nieuwe) leveranciers geselecteerd om de twee productcategorieën aan te bieden. Vier van hen konden beide categorieën leveren, twee alleen kantoorartikelen. De offertes werden uiteraard vergeleken op prijsniveau. Maar ook op praktische punten als 'leveren per school', bestelsysteem, uit voorraad leveren, leveringssnelheid en leverbetrouwbaarheid.

MINDER GELD EN MINDER TIJD

Schoonderwoerd: "Dit vergelijk leverde twee in het oog springende leveranciers op. Eén voor kantoorartikelen en één voor leermiddelen. Beide nieuwe partijen kunnen aanzienlijk goedkoper leveren en helpen de ROOS-scholen bovendien om veel efficiënter in te kopen."

CONCREET BETEKENT DIT:

- Besparingen van 13,7% op leermiddelen en 38,1% op kantoorartikelen.
- Duidelijke afspraken over nettoprijzen en kortingen, zowel voor het kernassortiment als voor overige producten.
- Digitaal bestellen op schoolniveau, via een handzaam format.
- Afleveren op alle afzonderlijke schooladressen.
- Geen tijd meer kwijt aan zelf winkelen.
- Beduidend kortere levertijd.

Wevers was blij verrast met al deze resultaten en kon van harte instemmen met de overstap naar de nieuwe leveranciers. "Dit smaakt naar meer. Het traject heeft nu al veel opgeleverd. Maar ik verwacht dat we met de nieuwe inzichten nog meer kunnen besparen. Door nog gericht in te kopen, en onze leermiddelen en schoonmaakartikelen doelbewuster te gebruiken."

EXTRAATJE

Door het digitale bestelsysteem is alle inkoopinformatie nu ook centraal beschikbaar. Hierdoor kunnen de kosten op school- en zelfs op leerlingniveau vergeleken worden. Dit inzicht heeft direct al enkele opmerkelijke schoolverschillen aan het licht gebracht. Bestuur en directeuren gaan deze informatie voortaan gebruiken bij het kostenbewust inkopen.

SERVICE

Schoonderwoerd volgt gedurende de contractperiode de samenwerking met de nieuwe leveranciers. Hij checkt of alle afspraken ook daadwerkelijk opgevolgd worden en rapporteert zijn bevindingen aan de financieel manager. Per kwartaal bespreken zij de voortgang.

TROTS

Wevers: "In de dagelijkse drukte kom ik er niet aan toe om uit de basisboekhouding de inkoopanalyse te maken. Daardoor ontgaat ons dat er binnen de organisatie te veel geld én tijd weglekt. Om dit anders en beter te doen was de expertise van een extern specialist beslist noodzakelijk. De aanpak van ERA laat glashelder zien wie wat waaraan besteedt. Bovendien heeft de offerteprocedure heldere afspraken opgeleverd. Het resultaat mag er echt zijn. Dat is Twents voor: we zijn er trots op!"