



Long Tail Management: let ook op  
de 'kleintjes'

---

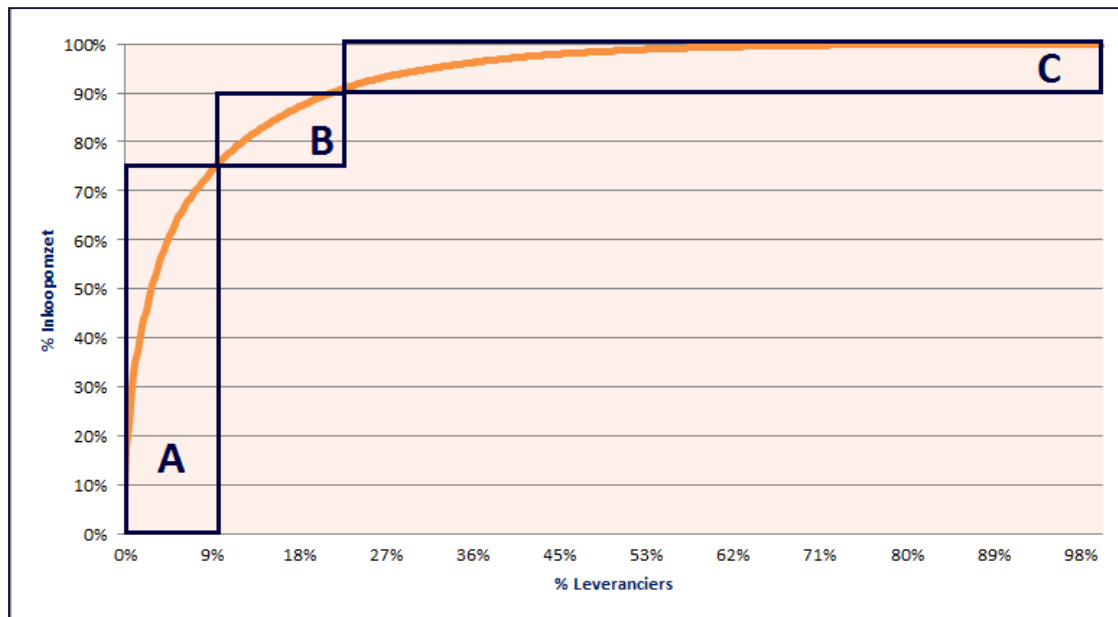
# LEVERANCIERS AVL/NKI

---

- aantal leveranciers 2300
- totale spend (crediteuren) € 215 mio
- aantal leveranciers omzet minder dan € 15.000,- = 1650
- Aantal orders = 15532
- gemiddelde orderwaarde = € 3371
- Totale omzet orders = € 52.367.840
- aantal ontvangsten = 19500 (ook deelleveringen)

# VEEL KLEINE LEVERANCIERS

Binnen zorginstellingen is de ABC-verdeling voor inkoopomzet, van producten met een leveranciers artikelnummer, per leverancier (gemiddeld) als volgt:



- A-Categorie = 75% van de inkoopomzet door 10% van de leveranciers;
- B-Categorie = 15% van de inkoopomzet door 15% van de leveranciers;
- C-Categorie = 10% van de inkoopomzet door 75% van de leveranciers.

# ABC VERDELING LEVERANCIERS

De inkoop binnen zorginstellingen voor producten met een leveranciers artikelnummer bevat gemiddeld ruim 500 verschillende leveranciers;

Daarnaast zijn er vaak nog zo'n 1.500 tot 2.500 kleinere leveranciers die producten en diensten leveren zonder artikelnummers;

De ABC-verdeling voor de gehele inkoop ziet er in aantal leveranciers dan als volgt uit:

- Categorie A =75 tot 100 leveranciers
- Categorie B =100 tot 200 leveranciers
- Categorie C =1500 of meer leveranciers.

Instelling	Cat.	# Leveranciers	% Leveranciers	% Omzet
Klein	A	97	5%	80%
	B	206	11%	10%
	C	1.645	84%	10%
<b>Klein Total</b>		<b>1.948</b>		

Instelling	Cat.	# Leveranciers	% Leveranciers	% Omzet
Middel	A	87	4%	80%
	B	134	7%	10%
	C	1.871	89%	10%
<b>Middel Total</b>		<b>2.092</b>		

Instelling	Cat.	# Leveranciers	% Leveranciers	% Omzet
Groot	A	113	4%	80%
	B	147	5%	10%
	C	2.782	91%	10%
<b>Groot Total</b>		<b>3.092</b>		

*Tabel: Reële voorbeelden van ziekenhuizen in 2013*

# WEINIG CONTROLE EN VEEL WERK

Het goed beheren van een grote groep staart-leveranciers is een complex vraagstuk:

- Er zijn veel partijen betrokken, zowel medisch, facilitair, ICT als technisch;
- Het gaat vaak om grote groepen gebruikers die op zoek zijn naar producten binnen een enorm breed pakket;
- Deze producten worden vaak geleverd door veel verschillende leveranciers.



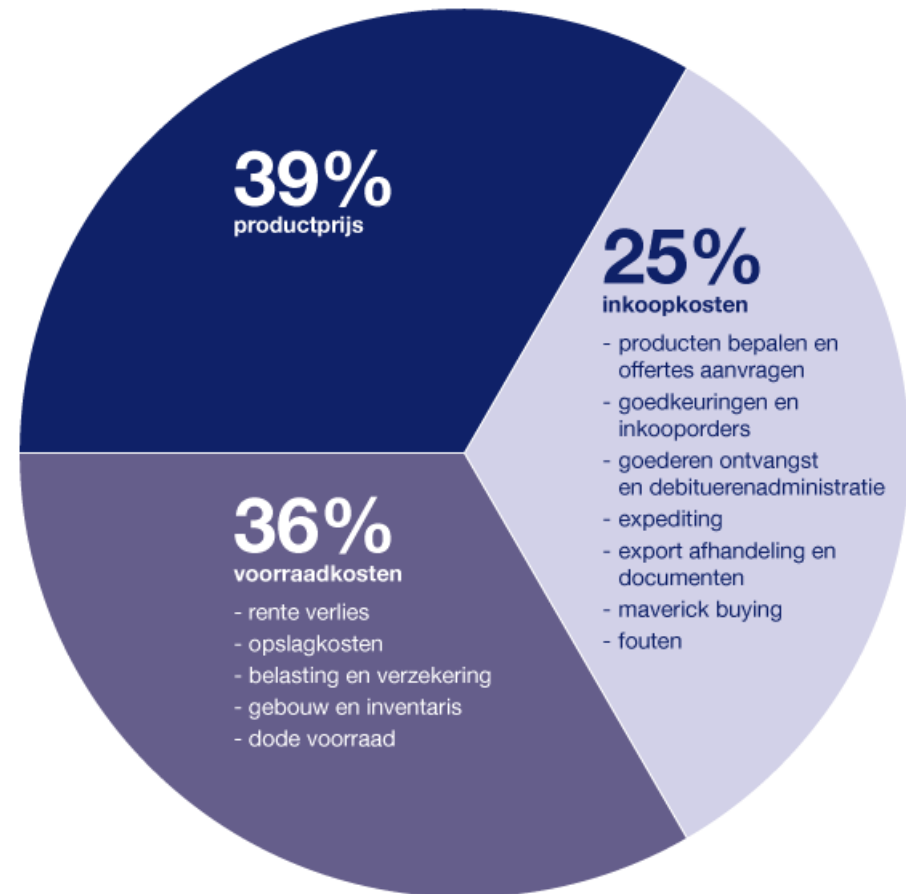
# C-LEVERANCIERS HEBBEN DE HOOGSTE PROCESKOSTEN

Het managen van de inkoop van de C-leveranciers (staartleveranciers) voor de medische, facilitaire, ICT en technische (rest)scope binnen zorginstellingen leidt tot:

- Veel producten;
- Veel (nieuwe) leveranciers;
- Onduidelijke condities.

Het proces van inkoop tot betaling brengt veel tijd en kosten met zich mee, bijvoorbeeld:

- Aanmaken en (laten) goedkeuren leveranciers;
- Overeenkomen van betalingscondities;
- Het verkrijgen en verwerken van de orderbevestigingen;
- Indien nodig, het verzorgen van (pro forma) betalingen.



# FOCUS OP STAARTLEVERANCIERS

## Groothandel



- Bundeling van inkooporganisatie, groothandel en toeleveranciers met specialisten op medisch, facilitair, IT en techniek;
- Eigen inkoop focust op de belangrijkste 100 tot 200 leveranciers, de groothandel op de rest;
- Alles via één distributie centrum dus veel minder transportbewegingen en aflevermomenten.

## Staartleveranciers

- Focus op de laatste 10-15% scope van de inkoop spend met 75% van de leveranciers en aantal producten;
- Staartleveranciers voor de ene zorginstelling kunnen *'preferred suppliers'* voor een andere zorginstelling zijn;

# KERNWAARDEN “STAART OPLOSSING”

Leveranciers reductie	Vereenvoudiging inkoopproces	Kosten besparing	100% service en dekking
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 1 leverancier voor zowel de medische, facilitaire, ICT als technische scope</li><li>➤ Groothandel zoekt, vindt, onderhandeld, offreert en levert alles</li><li>➤ Merkonafhankelijk</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Met 1 leverancier is het inkoopproces eenvoudiger dan ooit</li><li>➤ Vermindering van 75% van alle leveranciers, aantal orders, order-bevestigingen en facturen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Directe vermindering van de benodigde capaciteit in financiële administratie en inkoop</li><li>➤ Veel minder externe orderkosten, administratie en transportkosten</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Totaal-leverancier door order-desk</li><li>➤ Specials zijn worden standaard</li><li>➤ Alternatieve leveranciers en/of mogelijkheden als prijzen en/of levertijden niet overeenkomen</li></ul>



---

# DRIJFVEREN

---

## Cost

- Concrete besparingen op eigen inkoop, financiële administratie proceskosten, en externe bestelkosten
- Product en diensten kunnen goedkoper door betere kennis en betere keuzes

## Control

- 100% dekking in C-segment
- Product data t.b.v. aanschafdossier wordt bijgehouden

## Convenience

- 1 leverancier i.p.v. honderden
- 1 organisatie met vele specialisten
- 1 bestelportaal met duidelijke rapportages

---

# EXTRA OPLOSSING; ALLES VIA DISTRIBUTIECENTRUM

---

- Kernscope van leveranciers ligt bij de groothandel op voorraad;
- Alle andere scope komt als niet voorraad artikel bij de groothandel binnen;
- Deze producten kunnen dagelijks samen met de voorraad-artikelen in dezelfde levering mee (cross-dock) naar uw zorginstelling;
- Dit vermindert het aantal transportbewegingen naar uw instelling met meer dan 50%; (Green Deal!)

---

# EXTRA OPLOSSING; ORDERDESK VOOR ALLE NIEUWE VRAAG

---

- Naast de bekende producten en diensten van de C-leveranciers heeft een zorginstelling gemiddeld 8 – 10% nieuwe vraag, elk jaar weer;
- Dit zijn de niet catalogus items; steeds weer andere items zonder (vaste) contracten, vaak besteld bij onbekende (nieuwe) leveranciers;
- De order desk van de groothandel neemt deze nieuwe vraag over voor zowel de medische, facilitaire als technische (rest)scope;
- Vaak is deze vraag onder te brengen bij de vaste leveranciers van de groothandel
- Alle aankopen komen na bestelling in een klant-specifieke catalogus.

---

# SAMENGEVAT

- De groothandel neemt alle of een deel van de C-leveranciers qua proces over, zonder extra proceskosten; de interne kostenbesparing (in Fte's en bv. administratiekosten) komt volledig ten goede van uw organisatie;
- De prijs van alle producten en diensten blijft tenminste gelijk aan de bestaande condities;
- Voor alle nieuwe vraag geeft de groothandel scherpe en marktconforme tarieven met volledige transparantie en dekken zo 100% van de vraag af;
- De groothandel heeft specialisten die helpen met de beste keuzes in producten, services en leveranciers; dit levert extra kennis en besparingen op.

*Dus: directe kostenbesparingen zonder investeringen of extra kosten*

---

# VRAGEN?

---