



ALEXANDER ARSATH RO'IS
is programmamanager
bij NEVI

VANTRENDVOLGER NAARTREND- WATCHER

**“DE NIEUWE GENERATIE INKOPERS
ZAL ZICH MOETEN BEKWAMEN IN
BEÏNVLOEDINGSTECHNIEKEN”**



Wie innovaties wil doorvoeren in een ziekenhuis, komt al snel op het terrein van de specialist. En dan blijkt het voor veel inkopers lastig te zijn de juiste snaar te raken. De inkoper anno 2011 heeft nieuwe vaardigheden nodig om overtuigend en succesvol te zijn. NEVI brengt ze in kaart.

Voor het onderzoek naar de nieuwe beroepsprofielen 2011 sprak Alexander Arsath Ro'is – programmamanager van NEVI Perspective – met inkopers in het hele land. De praktijkvoorbeelden staan hem nog helder voor de geest. Licht geschrokken is hij wel over de problemen waar inkopers in de zorg relatief vaak mee te maken hebben. Genoemd wordt het voorbeeld van de inkoper in een kleiner ziekenhuis die met een innovatieve oplossing komt voor het vele hechtmateriaal dat onnodig wordt weggegooid. Recycling lijkt een mooie oplossing. Toch wil de chirurg er niets van weten en de inkoper heeft niet de overtuigingskracht door te zetten.

WAT KOMT DE INKOPER TEKORT IN DIT GEVAL?

Arsath Ro'is: “Het probleem is dat inkopers zelf het idee hebben dat ze al een grote sprong gemaakt hebben. En dat is terecht, maar de interne klant, bijvoorbeeld een thoraxchirurg, een hoogopgeleide zorgprofessional, ziet dat nog niet zo. De nieuwe generatie inkopers zal zich moeten bekwamen in beïnvloedingstechnieken.”

HOE DOE JE DAT?

Arsath Ro'is: “De centrale vraag is ‘Hoe krijg ik wat ik wil zonder formele macht’. Een moderne inkoper heeft daarom niet alleen – als vanzelfsprekend – verstand van het inkoopproces, maar moet in toenemende mate iets weten van project en verandermanagement, bedrijfskunde, kosten, financiën en risico's. Inkopers moeten voorop lopen, zorgen dat ze zich ontwikkelen als een gelijkwaardige gesprekspartner. Een goed voorbeeld daarvan is de inkoper die zich specialiseerde in hartkleppen. Hij bezoekt dezelfde symposia en congressen als waar hartchirurgen komen. Dat is een manier om als inkoper te groeien van trendvolger naar trendwatcher. Dat zie ik als een mooie toekomst voor alle inkopers in de zorg. In een zie-

kenhuis ben je zo betrokken bij het primaire proces van mensen beter maken, daar kun je als inkoper echt een verschil maken.”

HOE KOM JE ERACHTER WELKE INKOOPROL BIJ JE PAST?

Arsath Ro'is: “Iedere inkoper zou zichzelf moeten afvragen: ‘Ben ik een traditionele inkoper of heb ik de vaardigheden om dit ziekenhuis vanuit een regisseursrol te helpen innoveren?’ Overigens prima als iemand zich het best thuis voelt in een rol als klassieke inkoper. Blijf vooral doen waar je goed in bent. Maar wie de ambitie heeft zich tot een regisseur te ontwikkelen, kan in de beroepsprofielen 2011 lezen dat je daarvoor onder meer bedrijfskundig inzicht moet hebben, dat het belangrijk is dat je creatief bent, doorzettingsvermogen hebt en een bruggenbouwer bent.”

WELKE ROL VERDIENT HET MEEST?

Arsath Ro'is: “Er is geen koppeling tussen de beroepsprofielen en de salarisschalen. Al wordt dat me wel regelmatig gevraagd. Bestudeer de profielen, bestudeer de rollen en bepaal voor jezelf ‘waar sta ik en waar wil ik naartoe?’. Gebruik de profielen als houvast om je ambities bespreekbaar te maken met je baas.”

WAAR KAN DE AMBITIEUZE INKOPER TERECHT DIE ZICH WIL BEKWAMEN IN DE NIEUWE VAARDIGHEDEN?

Arsath Ro'is: “We zijn als NEVI Perspective heel druk bezig inkopers te helpen die zich willen ontwikkelen in de nieuwe richting. Denk aan trainingen als ‘Inkoop als strategisch businesspartner’ en ‘Invloed krijgen’. Ik heb overigens in het land veel natuurtalenten gezien onder inkopers. Succesvolle inkopers hebben een combinatie van kennis, competenties én talent. Het is net als met voetbal: de een kan het, de ander moet er harder voor werken.” ■

**“HET ZOU GOED
ZIJN VOOR DE
INKOOPWERELD
ALS DE MODERNE
INKOPER MEER
FEMINIENE TREK-
KEN VERTOONT”**

Inkoopprofessor Arjan van Weele tijdens de voorpresentatie van de nieuwe beroepsprofielen 2011

DE NIEUWE BEROEPS- PROFIELEN 2011

Er worden zeven rollen onderscheiden. Welke rol past het best bij jou?

- **De (traditionele) inkoper** die goed kan plannen en onderhandelen.
- **De analyticus** die zorgt voor informatie, nieuwsgierig en objectief is.
- **De relatiemanager** die relaties onderhoudt en bruggen bouwt.
- **De adviseur** die klanten adviseert over efficiënt en effectief inkopen.
- **De prestatie manager** die prestaties in kaart brengt, meten = weten.
- **De regisseur** die het inkoopproces organiseert en bewaakt.
- **De leidinggevende** die leiding geeft aan een inkoopafdeling.

Voor meer informatie over de beroepsprofielen: www.nevi.nl, onder Kennis & Actueel, Research: