

Interview

Ledenaantallen

De 4 pijlers

Nieuwe dossierbijdragen

raad & daad voor zorg & welzijn



koopkoepel *krant*



De 4 Pijlers van Koopkoepel

Koopkoepel ontstond uit feitelijke samenaankoop voor zorgvoorzieningen in West-Vlaanderen. Onze vzw evolueerde door de jaren naar samenaankoop voor alle zorg- en welzijnsvoorzieningen in Vlaanderen en het Brussels Gewest. De leden hebben echter ook behoefte aan meer dan dat. Wij herdefinieerden onze werking dan ook. Zo kwamen wij tot de 4 pijlers van onze werking.



Samenaankoop

Wij willen een stevige en betrouwbare partner zijn voor onze aangesloten voorzieningen. Dossiers worden – op vrijwillige basis – lange tijd voorbereid met beleidsmensen én met mensen van op de werkvloer. Door het langdurig engagement van onze ingetokende leden, zijn wij ook voor de aanbieders een solide partner, wat dan weer leidt tot unieke resultaten.



Netwerking

Diverse infomomenten over dossiers koppelen wij graag aan netwerkmomenten. Van niemand leer je meer dan van collega's. Daarnaast organiseren wij onze beurs.

Koopkoepel is ook aanwezig op andere netwerken. Onze goede verstandhouding met Zorgnet/Icuro en het Vlaams Welzijnsverbond getuigt hiervan.



Advies

Onze diensten staan steeds open voor allerlei vragen: over de wet overheidsopdrachten, over uw eigen aankoopbeleid, over probleemaanpak.... Onze jarenlange ervaring zal u helpen om een eigen gezicht te creëren. Wij gaan verder dan "verkoop"....



Opleiding

Wij geven opleiding – in verstaanbare taal - op maat van onze leden, niet enkel over de wet overheidsopdrachten, maar ook over diverse deelaspecten, zoals aankoop voor keukenverantwoordelijken, lerend netwerk software.... Binnen aankoopprojecten vragen wij ook gepaste opleidingen aan de gegunde leverancier. Met raad en daad voor zorg en welzijn.



De laatste jaren zien we héél wat samenwerkingsverbanden groeien bij onze voorzieningen in de welzijnssector, ook op het vlak van aankopen. Koopkoepel heeft hierin een belangrijke rol gespeeld. Door hun kennis van de wet op de overheidsopdrachten hebben ze op een correcte manier dossiers opgemaakt waardoor onze leden tijds- en kostenbesparend kunnen werken en zich prioritair kunnen focussen op hun kernactiviteit. Een overheidsopdracht houdt immers meer in dan het schrijven van een bestek en een gunningsverslag. Het Vlaams Welzijnsverbond ziet Koopkoepel als een echte partner die een belangrijke ondersteuning biedt bij de administratieve processen inherent aan deze voorzieningen.

Hendrik Delaruelle

Algemeen Directeur Vlaams Welzijnsverbond

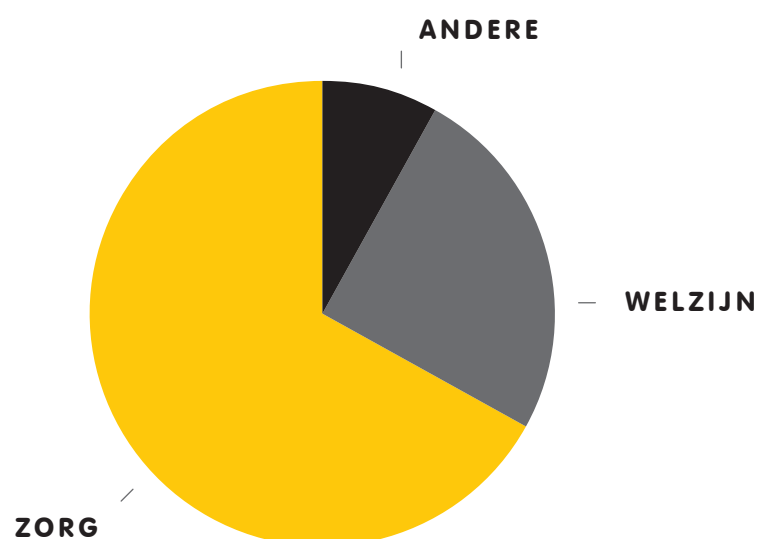
462

Actieve leden (eind 2017)

5.015

Intekeningen over een 60-tal dossiers
Gemiddeld 10,85 dossiers/lid

Ledenaantal



Zij getuigen



King Belgium is fan van het professionele karakter van Koopkoepel! Als aankoopplatform in de zorgsector hebben we positieve ervaringen met Koopkoepel en willen we de opportuniteiten die het platform zal bieden verder aanmoedigen. Procedures en afhandeling van aankoopdossiers zijn steeds goed voorbereid. Koopkoepel heeft een goed team met voldoende kennis in huis om daar verder op te bouwen.

Geert de Brauer, Sales Manager Facility, King/Bunzl



Wij zijn zeer tevreden van de samenwerking met Koopkoepel! Zowel telefonisch als via mail krijgen we snel antwoord op onze vragen, de website is overzichtelijk en de recente studiedag was zeer instructief. De aangeboden producten bieden een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding en het aanbod van Koopkoepel is breed en breidt nog steeds uit. Voor quasi alle contracten heeft het ons een aanzienlijke besparing opgeleverd. Doe zo voort!

Rik Van Buggenhout, Jeugdzorg Ter Elst



Koopkoepel betekent voor mij:

- Samen: er worden producten voor en door de zorgsector gekozen;
- In overleg: men krijgt kans deel te nemen aan werkgroepen;
- Kwalitatief: kwaliteit staat voorop kwantiteit;
- Goedkoper: kwaliteit aan een eerlijke prijs.

Joost Heremans, Directeur Facilitaire diensten WZC Sint-Barbara vzw

Nieuwe dossierbijdragen

Koopkoepel werd in 2017 een kostendelende vereniging. Als gevolg hiervan dienden de aangerekende kosten - de zogenaamde dossierbijdragen - beter in verhouding te staan tot de effectief gemaakte kosten. We ontwikkelden een adequate methodiek en pasten de dossierbijdragen aan.

Een dossierbijdrage wordt nu bepaald door 3 parameters:

1. de hoeveelheid werk door Koopkoepel verricht
2. de gemiddelde totale omzet per ingeschreven lid
3. al dan niet externe expertise ingehuurd door Koopkoepel

Het uitgangspunt was evenwel dat de totale dossierbijdrage voor onze leden gelijk moest blijven. De bedragen verbonden aan deze parameters werden dan ook aangepast zodat wij in totaliteit gelijke ontvangsten verkregen.

Dat betekent niet dat jullie evenveel betalen als in 2016. Voor de ene brengt het een lichte verhoging met zich, voor de ander betekent het een daling.

Een aantal voorbeelden:

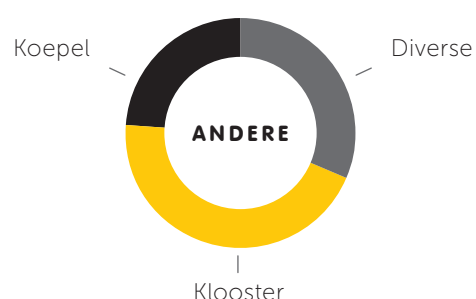
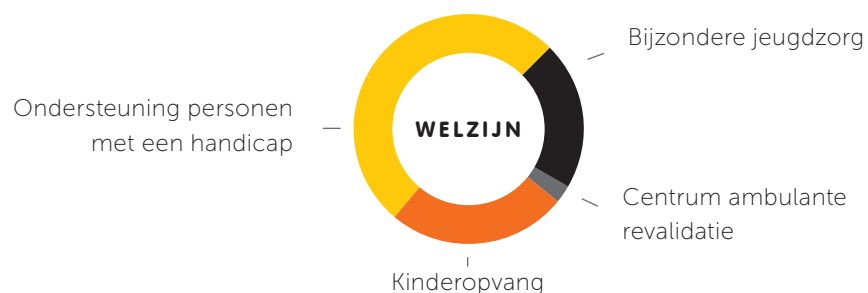
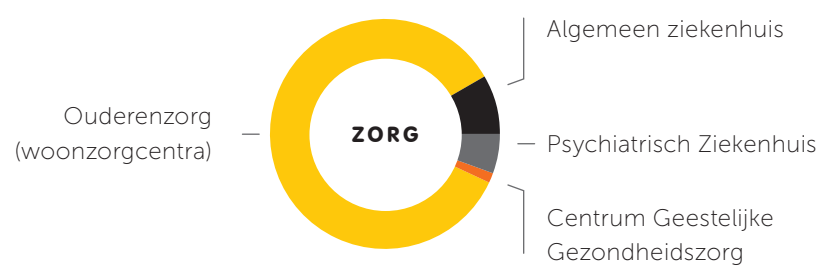
dossier koelkasten: van € 60 naar € 25 / kleine omzet, eenvoudig dossier

dossier vers vlees: van € 75 naar € 105 / grote omzet, intensief dossier.

Lidmaatschap

Wist u dat bijhuizen geen apart lid meer dienen te zijn van Koopkoepel vzw? Alle settings die onder hetzelfde ondernemingsnummer vallen, kunnen belevend worden aan de Koopkoepel voorwaarden!

Dus serviceflats, bijhuizen (sector kinderopvang, bijzondere jeugdzorg, ondersteuning personen met een handicap), DVC's, LDC's ... kunnen mee genieten van de gunstige voorwaarden zonder lid te zijn van Koopkoepel vzw. Uitzondering blijft wel dat elk WZC een apart lid is net als elke ziekenhuiscampus. Deze beslissing leidt tot veel minder werkvolume voor zowel het team van Koopkoepel als voor uw organisatie!



Weet-je Dossier elektriciteit

De prijs voor elektriciteit werd vastgeklemd in september 2016 op € 30,95 (2018) en € 30,79 (2019). Deze prijs is niet aanpasbaar gedurende de looptijd van het dossier (2017 t.e.m. 2019).

De huidige prijzen liggen echter veel hoger. Dit betekent voor alle leden van het dossier elektriciteit **een besparing van minimaal 10% op hun elektriciteitsprijs op vandaag!**



Frank VANNEUVILLE
(links op de foto)
en Luc VANSTEENE

Interview

Een nieuwe naam, een nieuw elan.

Koopkoepel nam het voorbije jaar een opgemerkte wending. Het was ook het jaar waarin voorzitter Luc Vansteene na 30 jaar de fakkel doorgaf aan Frank Vanneuville. We nodigden beiden uit, voor een boeiende babbel over toen en nu.



"Een 12-tal voorzieningen binnen West-Vlaanderen maakten 30 jaar terug een prijsvergelijking aangaande incontinentiemateriaal. De kortingstarieven waren voor iedereen verschillend en varieerden van een aantal percenten tot een ijstaart toe! De aankoop werd uiteindelijk gebundeld en dat resulteerde onmiddellijk in 30% korting voor alle betrokkenen", aldus Luc Vansteene. "Hierna kwamen andere

het nog te kunnen combineren met mijn taak als voorzitter. Mijn woonzorgcentrum bleef wel betrokken bij het testen van het incontinentiemateriaal, waardoor ik voeling hield met het werkveld van Samenaankoop. Als voorzitter ben ik tactisch aanwezig geweest. Maar ook mensen aanspreken voor de projectgroepen behoorde tot mijn taak. De voorbije drie jaren waren er vele uitdagingen, zoals de wet op de overheidsopdrachten, de transitie naar een zelfstandige vzw en de hieraan verbonden juridische en financiële aspecten."

Sinds 2006 is Frank Vanneuville - naast zijn engagement in de vormingswerkgroep ouderenzorg West-Vlaanderen - lid van de werkgroep Samenaankoop. Na een belangrijke bedenktijd stelde hij zich kandidaat om Luc Vansteene als voorzitter op te volgen. Net als Luc werd Frank gemotiveerd door het belang van de same-naankoop binnen de provincie. Dit gebeurt immers in een sfeer van kameraadschap, belangeloze inzet en collegiale solidariteit. Iedere betrokkene wordt er beter van en alleen kan niemand deze sterke resultaten boeken. Gezien de recente ontwikkelingen, gelooft Frank meer dan ooit in de organisatie en haar belang.

Zijn motivatie ligt eveneens in het belang van het samen aankopen over de provincies heen met een groep van collega's die solidariteit onderling belangrijk vinden. Zo wordt een aankoopbeleid ondersteund waarbij beter én aan een correctie prijs aankopen voorop staan. Dit gebeurt in een sfeer van kameraadschap waarbij iedereen zich belangeloos inzet. Elke betrokkene wordt hier beter van en alleen kan

je de bereikte resultaten niet behalen.' Frank gelooft gezien de recente ontwikkelingen des te meer in de organisatie en onderstreept haar belang. Een groep mensen die een gemeenschappelijke taal spreekt, samen zijn schouder steekt onder het project, met onderling respect, inzet en gelijkwaardigheid zorgt voor vriendschap voor het leven.

Frank Vanneuville wil de volgende periode een aantal accenten leggen. "Er is geen nood aan uitbreiding van het aantal leden maar wel aan verdieping. Er lopen ruim 60 dossiers en gemiddeld is een organisatie lid van 10 dossiers. Dit kan beter, door meer zichtbaarheid, door netwerking, door extra vertrouwen op te bouwen bij de bestaande leden en de betrokken sectoren."

Luc vult aan: "Hoe kunnen we nog meer omgaan met MVO? Wat met het team dat reeds sterk geprofessionaliseerd is? Hoe omgaan met de verschraving van de markt die de wet als gevolg heeft?' Dit laatste wordt niet als negatief ervaren en de sensibilisering van de markt is reeds aan de gang. Leveranciers werken niet meer op basis van gewoontes maar gaan voor kwaliteit."

Koopkoepel staat er als unieke organisatie. Het was een ideaal moment om de fakkel door te geven: zowel de raad van bestuur als het team staan er, de dossiers sporen goed, de toekomst ligt open. Op het juiste moment werden de juiste wegen gekozen. Koopkoepel kan met raad en daad kort op de bal spelen op de maatschappelijke evoluties in het zorglandschap.

Vanaf de zijlijn bewaak je als voorzitter het reilen en zeilen van de organisatie

projecten van de grond: van stookolie tot een kinépakket. Dit laatste kwam er naar aanleiding van de opstart van de RVT's en dit quasi onmiddellijk voor meer West-Vlaamse organisaties ouderenzorg. Van bij aanvang werd hierbij beroep gedaan op projectleiders om de diverse projecten te sturen. Samen vormden zij de werkgroep Samenaankoop. Om het geheel te verankeren in het provinciaal bureau ouderenzorg werd ook een voorzitter voor de werkgroep aangesteld."

"Vanaf de zijlijn bewaak je als voorzitter het reilen en zeilen van de organisatie", stelt Luc. "Ik nam nog gedurende 10 jaar de rol van projectleider in het dossier incontinentiemateriaal op mij. Daarna werd dit dossier te groot om

contact



Hilde Quintens
Coördinator
Contactpersoon leden & leveranciers
t. 050 74 56 23



Patricia Desmet
Stafmedewerker overheidsopdrachten
t. 050 74 56 25



Koen Viaene
Verantwoordelijke overheidsopdrachten
t. 050 74 56 24

Domein Groenhove
Bosdreef 5
8820 Torhout
T 050 74 56 23



koopkoepel
raad & daad voor zorg & welzijn