

## DOORBREEK DE NEGATIEVE INKOOPSPIRAAL

# Alle lichten staan op rood en

**A**lle lichten in de Europese economie staan op rood. De groei is verdwenen. De PMI daalt al vanaf maart 2011 en staat inmiddels ruim onder de 50. De EU vecht voor haar bestaan; de politici willen hun droom van een verenigd Europa niet opgeven, maar ze zijn niet in staat het tij te keren. Openlijk wordt gewerkt aan scenario's voor een exit van Griekenland uit de euro, dan wel het uiteenvallen van het eurogebied. Tegelijkertijd wil niemand dat. Een Britse econoom stelt zelfs dat het onmogelijk is: "You cannot unscramble a scrambled egg." Veel economen zien nog maar één uitweg, en dat is dat de Europese Centrale Bank de geldpersen op volle kracht laat draaien.

### Groei voorbij

In zijn boek *De groei voorbij* schreef de vermaarde econoom Jaap van Duijn al in 2007 dat Nederland de komende twintig jaar geen groei meer hoeft te verwachten. En toen was er nog niet eens sprake van een schuldencrisis. In zijn wekelijkse columns is Van Duijn er dan ook niet bepaald geruster op geworden. Logisch, want dé manier om van schulden af te komen, is groei. En sinds 2007 is het niet de economie die groeit, maar juist de schuldenberg. Het Europese noodfonds bevat 1000 miljard euro. Stel dat we optimistisch zijn en dat dit duizelingwekkende bedrag voldoende zal blijken te zijn, hoeveel geld is dat eigenlijk? Het is aannemelijk dat de tekorten in de zuidelijke eurolanden zullen moeten worden betaald door de noor-

delijke eurolanden (Duitsland, Finland, Oostenrijk, Luxemburg en Nederland). Per inwoner is dat 9000 euro. Voor een gezin met twee kinderen is dat dus 36.000 euro die – zonder dat we er iets aan konden doen – eerder dit jaar plotsklaps als schuld op ons bordje werd gelegd. Stel dat dit gezin 150 euro per maand opzij kan zetten, dan heeft het twintig jaar nodig voordat het dit geld weer aan andere zaken kan besteden. En dan hebben we het nog niet over het redden van grotere landen als Italië, Spanje en Frankrijk. De groei voorbij.

Dat is waar we nu staan. Alle lichten staan op rood. En bijna iedereen rijdt door. Dat geldt niet alleen voor de veroorzakers, politici en beleggers, maar voor bijna alle burgers. Omdat de meesten de crisis nog niet aan den lijve ondervinden. Nu treft het vooral degenen die hun baan verliezen, maar vanaf begin 2012 belandt de koopkracht van allen in een glijvlucht door de inflatie, snel oplopende werkloosheid en steeds hogere belastingen en heffingen.

### Waardeverlies

Vanwaar nu dit verhaal in de inkoopwereld? Omdat niet alleen politici en beleggers de economische groei afbreken, daar doen de (klassieke) inkopers dapper aan mee. In de jaren negentig schreef een Britse inkoopconsultant al: "In het gunstigste geval brengt inkoop de eigen organisatie geen schade toe." We zijn nu tien, vijftien jaar verder en in plaats van beter is het alleen maar erger geworden. In de opeenvolgende crises wakkeren veel organisaties juist het inkopen op prijs aan, terwijl

inmiddels alom is aangetoond dat dit gelijk is aan het binnenhalen van het Paard van Troje (zie het interview met Dean Kashiwagi in Deal! van oktober 2011).

Ook blijven de betaaltermijnen oplopen. Het Verbond van Credit Management Bedrijven weet te melden dat Unilever pas na 120 dagen zijn rekening is gaan betalen en dat KPN, Heineken en InBev er ook drie of vier maanden over doen. Dat levert geen waardecreatie op, laat staan dat het de kwaliteit bevordert.



# bijna iedereen rijdt door

Integendeel, in de keten leidt dit juist tot waardeverlies. Hoe trager de geldcirculatie, hoe minder er verdiend kan worden. We zien derhalve dat inkopers door rood blijven rijden en dat het zelfs van kwaad tot erger gaat. Toeleveranciers en -ketens worden zo gehinderd om hun expertise en toegevoegde waarde aan hun klanten te leveren, laat staan dat ze zich kunnen *alignen* met de business van de klant. Deze klassieke inkopers doen hetzelfde als de politici en beleggers: ze brengen de economische groei tot stilstand.

## Slachthuis

Voor leveranciers is het duidelijk dat bij dit soort klanten alleen het slachthuis wacht. Hoe moeilijk het ook zal zijn, leveranciers hebben eigenlijk geen andere keuze dan op zoek te gaan naar nieuwe klanten. Klanten die hun expertise wél waarderen en waar ze waar(de) voor hun geld kunnen leveren én (op tijd) krijgen. Leveranciers kunnen dan weer investeren in innovaties en er kan weer groei ontstaan. Om de negatieve inkoopspiraal te doorbreken, doen wij vier oproepen: aan leveranciers, inkoopvereniging NEVI, instituten die certificaten voor duurzaamheid uitreiken en de overheid. Zie hiernaast. Ondertussen prijzen wij ons gelukkig met het feit dat er langzaam ook 'verlichte' inkoopprofessionals opstaan die een nieuwe koers inslaan en gaan bouwen in plaats van slopen. Zij alignen zich met de eigen business en ze alignen de leveranciers met hun business. Ze gaan voor prestaties en selecteren op waarde en kosten, en ze stellen de transactieprijs ten dienste van die prestatie.

## OPROEP AAN:

### 1. DE LEVERANCIERS

Zie onder ogen dat u bij klassiek inkopende klanten alleen het slachthuis wacht. Verzet de bakens nu (als) het nog kan. Hoe moeilijk het ook is, u heeft eigenlijk geen andere keuze dan uw klantenportfolio weer gezond te maken. Verwijder de rotte appels en ga op zoek naar 'vers fruit' (klanten waar u energie van krijgt), zodat u weer kunt investeren en groeien.

### 2. INKOOPVERENIGING NEVI

Stel een nieuwe gedragscode op voor inkoopethiek, waarin fair play (onder meer samenwerken en waardecreatie door innovatie) belangrijker wordt dan het gebruik van inkoopmacht of prijskopen.

### 3. INSTITUTEN DIE CERTIFICATEN VOOR DUURZAAMHEID UITREIKEN

Voeg de betalingsmoraal toe als knock-outcriterium. Een organisatie die zijn toeleveranciers sloop, is immers allesbehalve duurzaam bezig.

### 4. DE OVERHEID

De wet kent nu het recht toe aan leveranciers om de wettelijke rente in rekening te brengen wanneer de afnemer niet op tijd betaalt. Dat recht is nauwelijks effectief, omdat leveranciers het niet durven uit te oefenen. Verander die wet zodat organisaties verplicht worden de wettelijke rente automatisch uit te betalen, boven op de hoofdsom van de factuur, indien de gangbare betalingstermijn van 30 dagen wordt overschreden. En pas tegelijk de hoogte van de wettelijke rente aan tot een tarief dat ook voldoende pijn doet.

De inkoper als professional die het licht op groen zet voor de expert die zijn excellentie kan tonen. Hij geeft dan ook groen licht aan de economische groei. Laten we onze inkoopsteen bijdragen aan het herstel van de economie! ●

*Prof. mr. dr. ir. Sicco Santema is hoogleraar marketing & supply management aan de Technische Universiteit Delft en directeur van Scenter.*

*Gerco Rietveld is strategist.*