

Stadsontwikkelingsduo maakt ernst met besparingen

Rotterdam betaalt jaarlijks vele miljoenen aan de vierhonderd grootste leveranciers. Nu de gemeente op grote schaal bezuinigingen doorvoert, zet het zoden aan de dijk de uitgaven aan deze leveranciers (de top 400 genoemd) een paar procent te laten dalen.



Voor Stadsontwikkeling houden Marco Stein en Peter Kroonen zich hiermee bezig. Marco is vanuit de afdeling Financiën projectleider Top 400 en Peter is teamleider technisch beheer, team bijzonder vastgoed en in die functie heeft hij veel te maken met leveranciers. Honderdzeventig leveranciers uit de top 400 leveren diensten en producten aan Stadsontwikkeling. Meestal trekken Marco en Peter gezamenlijk op als het op onderhandelen met deze leveranciers aan komt. Peter: ‘Hoeveel we denken te kunnen besparen met alle maatregelen?’ Dat is moeilijk te zeggen. Ik denk dat het alles bij elkaar op basis van de nu gevoerde gesprekken toch wel zo’n 1,5 tot 2 miljoen euro in 2012 is.’

Besparingspalet

Het tweetal hanteert een aantal middelen, een zogenoemd besparingspalet, om te snoeien in de uitgaven. Een daarvan is: sleutelen aan de betalingscondities. ‘Normaal moet je binnen dertig dagen betalen. Door bijvoorbeeld af te spreken dat we binnen 24 dagen betalen. Daarmee kunnen we regelmatig een korting van 1 of 2 procent bedingen’, legt Marco Stein uit. Maar er is meer: korting op uurloon en materiaal. ‘Als we een schilder inhuren kunnen we korting op verf bedingen’, vult Peter Kroonen aan. Er is ook veel te winnen met meer bij een leverancier af te nemen of werk te laten doen in een minder voor de hand liggende tijd van het jaar (winterschilder!) Peter: ‘Per leverancier maken wij een inschatting waar deze korting op wil en kan geven. Wij leggen de vraag dan ook altijd bij de leverancier neer om samen met ons naar besparingen te zoeken.’ Eind 2011 hebben Marco en Peter bij behoorlijk wat leveranciers gedaan gekregen dat zij de herindexering niet door zouden voeren.

Ook het verminderen van de hoeveelheid facturen zal de nodige aandacht krijgen. Marco: ‘Een ontvangen factuur kost al gauw veertig euro om deze betaald te krijgen. We willen bekijken of we facturen kunnen clusteren.’ Een nieuw en nog nader uit te werken idee is het uitgeven van strippenkaarten aan vaste leveranciers. Voor elke opdracht streept Inkoop een x aantal strippen af. ‘De leveranciers hebben er wel oren naar’, heeft Peter gemerkt.

Gesprekken

Om leveranciers te bewegen mee te denken over de besparingen gaan Marco en Peter een groot aantal gesprekken aan. ‘De belangstelling is groot omdat leveranciers met grote regelmaat teruggeven een dergelijk commercieel gesprek niet eerder te hebben gevoerd met de Gemeente Rotterdam. In feite hebben maar vier leveranciers niet op onze uitnodiging gereageerd’, zegt Marco. ‘Het zijn over het algemeen goede gesprekken’, vult Peter aan. ‘De leveranciers zijn goed op de hoogte van de huidige situatie binnen de Gemeente Rotterdam. Ze zijn dan ook bereid ons tegemoet te komen met een paar procenten omdat ze prijs stellen

op een goede en duurzame verhouding met de gemeente. Dat belonen wij dan weer met die bedrijven uit te nodigen om in te tekenen bij grotere klussen.'