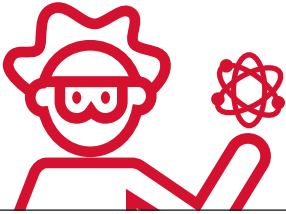


# FROM SCIENCE

HOOGLERAREN/LECTOREN: ARJAN VAN WEELE → FINN WYNSTRA → BART VOS → FRANK ROZEMEIJER → GERT WALHOF → JAN TELGEN



## Tractie maken

**T**ijdens de jaarlijkse IPSEERA-conferentie krijgen we een overzicht van de inkoopvraagstukken waar wetenschappelijk onderzoek naar wordt gedaan. Ieder jaar meer dan 100 papers. Veel informatie en kennis worden gepresenteerd en bediscussieerd. Maar bereikt deze kennis ook de inkoopprofessionals en kunnen zij er in de praktijk mee aan de slag?

In het strategisch plan van de Hanzehogeschool Groningen staat dat er de komende jaren meer tijd en geld voor praktijkgericht onderzoek zal zijn. Een belangrijke voorwaarde daarbij is dat de ontwikkelde kennis bijdraagt aan innovaties. Innovaties die samen met de beroepspraktijk, de bedrijven en instellingen, worden ontwikkeld. Het benutten van kennis is daarmee tot speerpunt verheven. De afgelopen jaren ben ik betrokken geweest bij een aantal initiatieven om de verbinding tussen onderzoek en praktijk te stimuleren. Een paar voorbeelden. NEVI CPD heeft eens een bijeenkomst georganiseerd waarbij een wetenschapper de resultaten van inkooponderzoek presenteerde. Direct daarna reageerde een inkoopprofessional hierop met de waarde ervan voor de

beroepspraktijk. Zeer nuttige informatie! Zelf heb ik voor het kennisnetwerk E-proQure van een aantal papers een samenvatting gemaakt. Hierbij ging het om onderzoek naar *e-procurement*-gerelateerde onderwerpen. Dat deed ik ook van 'Potentials of B2B Business Networks' van onderzoekers aan de Universiteit van Mannheim. Relevant voor inkopers, omdat de onderzoekers proberen te duiden in welke richting deze netwerken zich in de toekomst ontwikkelen. Ook wordt aangegeven dat het aansluiten bij nieuwe netwerken om zorgvuldigheid vraagt. Het door hen ontwikkelde model en de inzichten uit het onderzoek ondersteunen inkopers daarbij.

Op dit moment werken we binnen het lectoraat Inkoopmanagement aan de verdere ontwikkeling van een van de managementinstrumenten uit het afgeronde onderzoek 'Waarderen van Inkoop door MKB'. Dit instrument, de FIT-analyse, helpt bedrijven bij het selecteren van een ander bedrijf dat als partner optreedt bij het ontwikkelen van een innovatie. We zijn nu in gesprek met een bedrijf dat op basis van data-analyse een lijst kan maken van potentieel interessante partners. Het selectieproces in de FIT-analyse en een shortlist van partnerbedrijven komen zo samen en versterken elkaar.

NEVI werkt met het Kennislab hard aan de valorisatie van kennis. Het platform is een potentieel belangrijke informatiebron voor de NEVI-leden. En recent introduceerde Erik van Raaij [www.inkoopindez.org](http://www.inkoopindez.org). Een website waar de resultaten van het onderzoek dat zijn groep doet naar vraagstukken over inkoop van zorg en inkoop door de zorg doet. Inmiddels zijn de eerste samenvattingen van de resultaten van onderzoek gepubliceerd. Een veelbelovend initiatief dat volgens mij voor alle partijen in de zorgketen van belang is.

Een aantal voorbeelden van hoe inkoopprofessionals kennis kunnen nemen van de resultaten van onderzoek en die, ook in samenwerking met universiteiten en hogescholen, kunnen gebruiken om te ontwikkelen en te vernieuwen. Samen maken we tractie! **i**

Gert Walhof is lector Inkoopmanagement aan de Hanzehogeschool Groningen.



*“Ieder jaar wordt veel informatie en kennis gepresenteerd en bediscussieerd. Maar bereikt dit ook de inkoopprofessionals?”*