

SMA Tender Event 2023

Hoe (on)ethisch is de inkoper?

Fanny Chen



Belang van inkoopethiek en integriteit

Ethiek staat vaak hoog op de agenda

- Gedragscodes, bedrijfsmissie
- Onderhouden van afnemer-leverancier relaties, MVO perspectief

Inkoopprofessionals zijn “boundary spanners”

- Blootstelling aan onethisch gedrag

Integriteit is van groot belang

- Hoge kosten, reputatieschade, boetes, etc.

RECHTZAAK

Sober levende Stef verduisterde €2,2 mln van gemeente Doetinchem

Carel Grol 16 sept 06:00

De teammanager facilitair had tekenbevoegdheid tot €20.000. Veertien jaar lang stuurde hij spookfacturen. Zo benadeelde hij de gemeente Doetinchem

NOS Nieuws • Vandaag, 07:00

Amphia-cardiologen vroegen meer dan toegestaan voor advieswerk



Anna Pruis
redacteur Economie



Siebe Sietsma
onderzoeksredactie NOS/Nieuwsu

Meerdere cardiologen in het Bredase Amphia-ziekenhuis hebben van leveranciers van medische hulpmiddelen meer betaald gekregen dan het toegestane maximum. Het gaat om vergoedingen die ze kregen voor advieswerk.

Daarnaast hebben de medisch specialisten betalingen verborgen gehouden voor hun ziekenhuisbesturen en ook niet gemeld in het openbare Transparantieregister. Die conclusies staan in een rapport van externe onderzoekers, die ernaar keken in opdracht van het ziekenhuis.

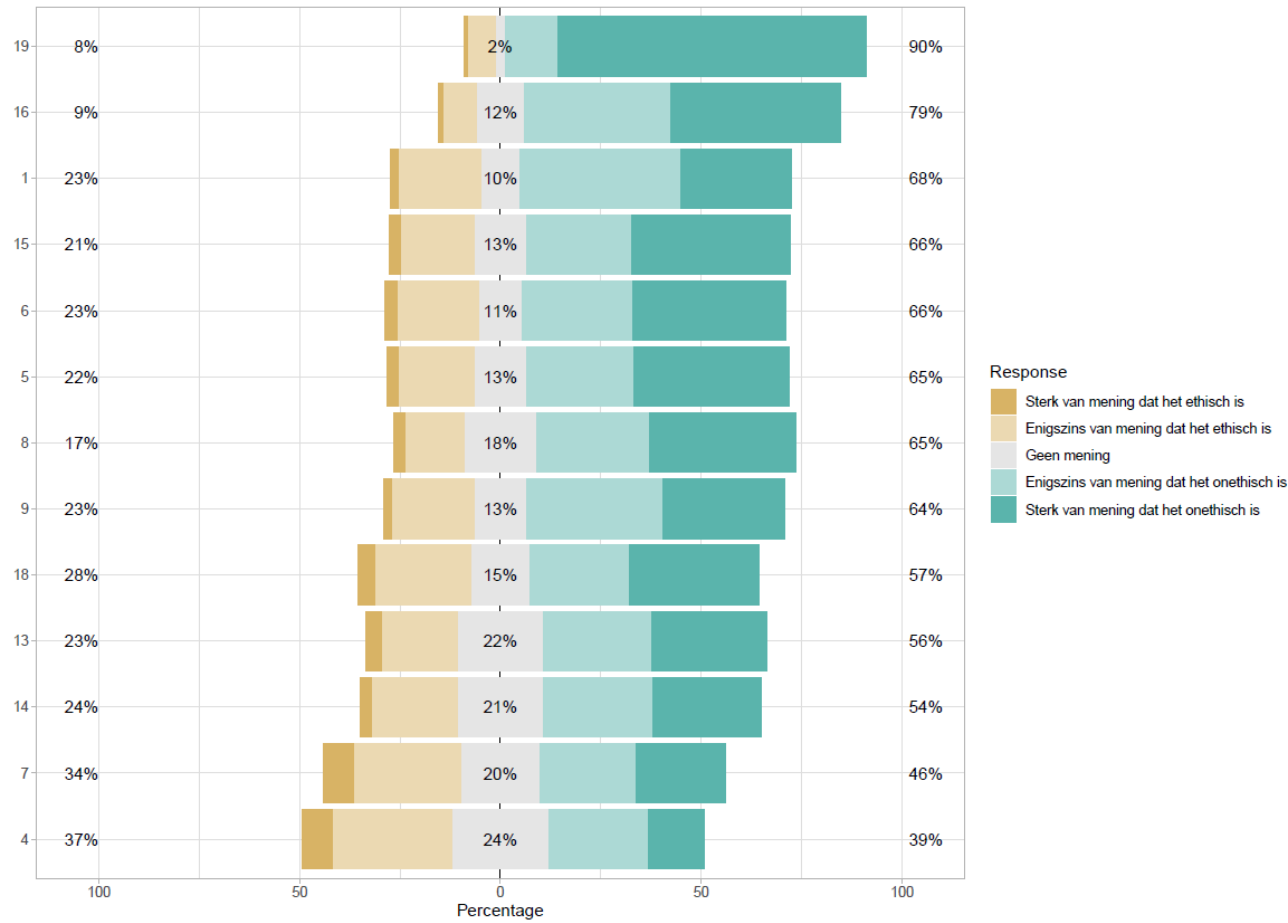
Promotieonderzoek: inkoopethiek en integriteit

Doel: bijdragen aan een ethische inkoopomgeving

1. Huidige situatie in kaart brengen
 - Wat voor praktijken beschouwen inkopers als (on)ethisch?
 - Hoe (on)ethisch handelen inkopers?
2. Actie ondernemen
 - Waar ligt de ruimte voor verbetering?
 - Hoe kunnen we onethisch gedrag verminderen?



Ethisch of onethisch?



1: Onnauwkeurige informatie over vraagvolume delen met leveranciers.

2. Zakelijke informatie van een leverancier gebruiken voor persoonlijk financieel gewin.

3. Vertrouwelijke informatie van een leverancier gebruiken in het voordeel van uw organisatie.

4. Een leverancier vragen om commerciële informatie bekend te maken, zonder dat u zelf vergelijkbare informatie bekendmaakt aan de leverancier.

5. Specificaties schrijven die opzettelijk een bepaalde leverancier bevoordelen.

6. Een of meer potentiële leveranciers betere toegang tot een aanbestedingsproces geven.

7. Voorrang geven aan een leverancier die de voorkeur heeft van het senior management.

8. Minachtende opmerkingen maken over een leverancier, diens producten/diensten, medewerkers of vertegenwoordigers.

9. Impliciete of niet-openbaar gemaakte criteria gebruiken bij het nemen van beslissingen over leveranciersselectie.

10. Onduidelijke contractvoorwaarden gebruiken om een voordeel te behalen ten opzichte van een leverancier.

11. Opzettelijk onvolledige of ongefundeerde informatie met een leverancier delen tijdens contractonderhandelingen.

12. Inkoopmacht gebruiken om onhoudbare toezeggingen van een leverancier te verkrijgen.

13. Afdwingen van wederkerigheid.

14. Het verwachte vraagvolume bijstellen, zodat een andere aanbestedingsprocedure kan worden gevolgd.

15. Een of meer leveranciers meer of betere informatie verstrekken ten opzichte van andere leveranciers.

16. Een of meer leveranciers inconsistent of niet transparant beoordelen op de selectiecriteria.

17. Na de gunning van een opdracht, geen inhoudelijke en/of niet dezelfde informatie delen met leveranciers aan wie de opdracht is gegund.

18. Toestaan dat inkoopbeslissingen worden beïnvloed door de persoonlijkheid van en/of een persoonlijke relatie met de vertegenwoordiger van een leverancier.

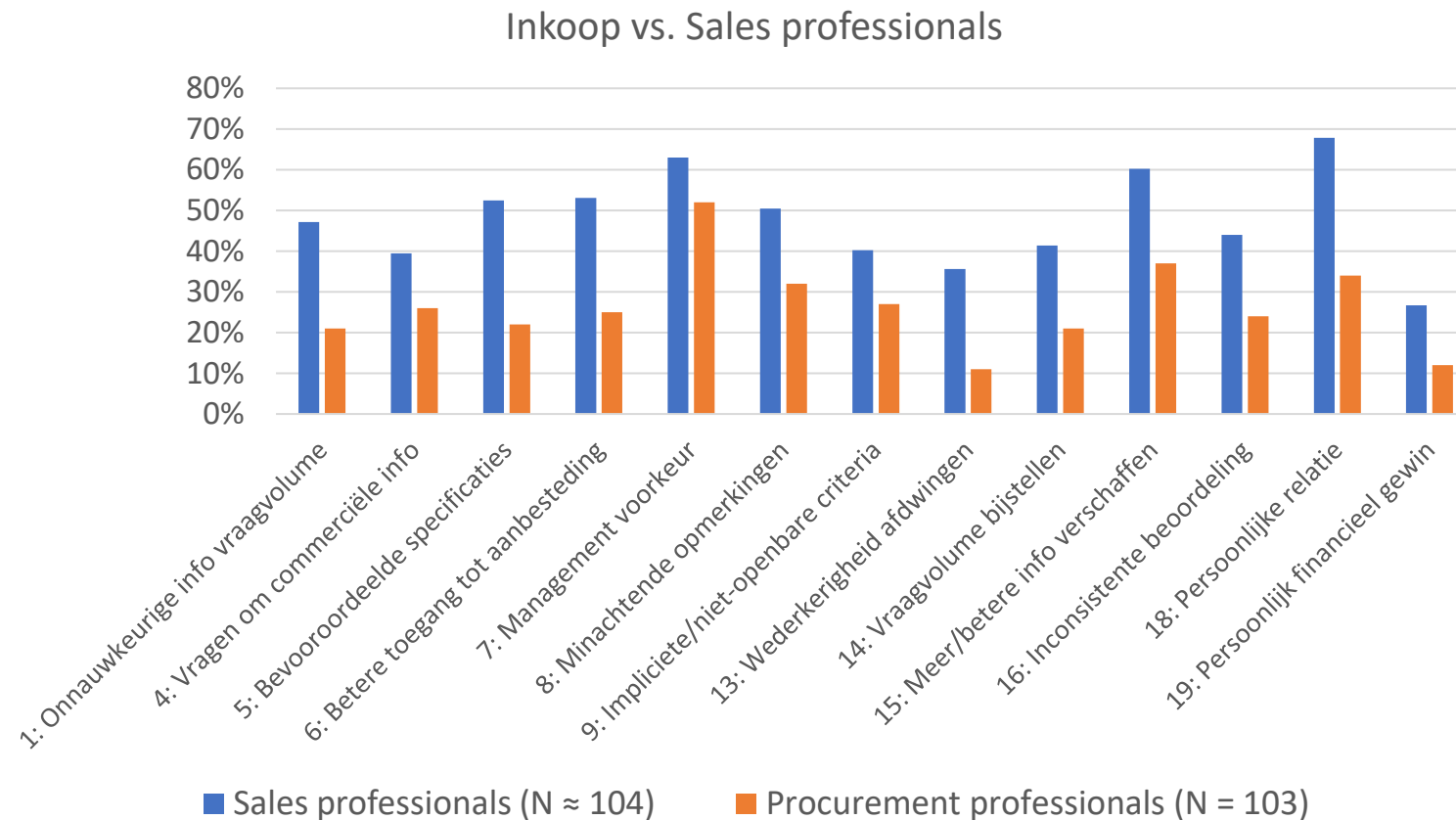
19. Persoonlijk financieel gewin aanvaarden in het zakendoen met een leverancier.

20. Een contractuele betaling aan een leverancier uitstellen.

21. Eenzijdig de contractuele betalingstermijnen verlengen.

Hoe vaak komen deze praktijken voor?

Welke praktijken komen het vaakst voor? En hoe vaak komen ze voor? Wat is jullie verwachting?



Discussie

1. Herkennen jullie dit beeld? Speelt het binnen jullie sector anders?
2. Hoe gaan jullie met dergelijke praktijken om?

Dank voor jullie aandacht!

Vragen of opmerkingen? 😊

www.rsm.nl/people/fanny-chen

Burgemeester Oudlaan 50
3062 PA Rotterdam
The Netherlands

+31 10 408 2222
f.z.chen@rsm.nl
www.linkedin.com/in/fannychen96



Accredited by

