

# Slim aankopen, sterke samenwerking: waarom steeds meer maatwerkbedrijven kiezen voor CASE

Voor veel maatwerkbedrijven is slim aankopen vandaag meer dan ooit een strategische oefening. Kosten stijgen, aankoopnoden worden complexer en tegelijk wil je als organisatie efficiënt blijven werken. Precies daar wil CASE het verschil maken. Wat ooit ontstond vanuit de maatwerksector, groeide intussen uit tot een aankoopassistent voor meer dan 260 sociale ondernemingen en organisaties.

Wij spraken met voorzitter Marianne Deseure (ook financieel directeur bij OptimaT) en directeur Ilse Fannes over de meerwaarde van samen aankopen en waarom ook maatwerkbedrijven (nog meer) voordeel kunnen halen uit CASE.

## “Samen aankopen maakt je aankoopbeleid slimmer”

CASE is een dienst van COLLECTIEF.coop, een coöperatieve samenwerking van organisaties uit de sociale economie en non-profitsector. De bedoeling is eenvoudig: door samen aan te kopen kunnen organisaties betere voorwaarden en extra kortingen realiseren, én cashback krijgen.

“Wij geloofden vanuit OptimaT al langer in het concept van samenaankoop”, vertelt Marianne. “Onze aankopers proberen uiteraard zelf goede voorwaarden te onderhandelen, maar via CASE krijg je daar nog extra voordelen bovenop. Cashback op aankopen kan op jaarbasis echt een aanzienlijk bedrag opleveren.”

Dat voordeel is niet theoretisch. Alleen al vorig jaar werd via CASE meer dan 182.000 euro cashback toegekend aan de aangesloten leden.

Maar CASE draait volgens Marianne niet alleen om korting. “Het zorgt er ook voor dat je als aankoper sneller weet waar je goed zit. Je hoeft de markt niet telkens volledig zelf te verkennen. Dat bespaart tijd én maakt je aankoopbeleid slimmer.”

## Ontstaan vanuit de maatwerksector

CASE bestaat sinds 2017 en ontstond oorspronkelijk vanuit de maatwerkbedrijven. In de beginjaren was CASE de naam van de coöperatieve vennootschap, maar sinds 2020 is CASE omgedoopt tot Collectief.coop. CASE is nu samen met YOU-P (aankoopvoordelen voor werknemers) een dienst van Collectief.coop.

Vandaag telt de coöperatie 263 aangesloten organisaties, waarvan 43 maatwerkbedrijven. Daarnaast zijn ook kringwinkels, woonzorgcentra, jeugdorganisaties en andere vzw's aangesloten.

Volgens directeur Ilse blijft het concept voortdurend groeien. “Bijna wekelijks leggen we nieuwe contacten. We zijn momenteel bijvoorbeeld sterk bezig met een cluster aankoop rond energie.”

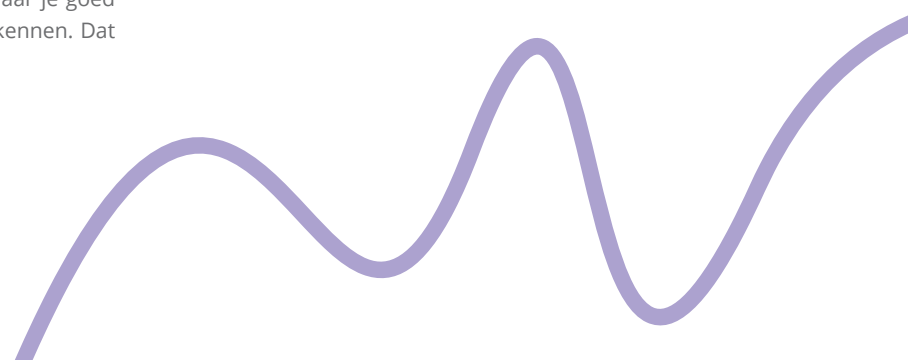
## Van schoonmaakmiddelen tot IT en werkkledij

CASE werkt met ruim 40 raamovereenkomsten. Dat gaat van brandstof, telecom, werkkledij en PBM's tot schoonmaakproducten, IT, energie, kantoorbenodigdheden en bouwtechnieken.

“Eigenlijk alles wat een organisatie nodig heeft”, zegt Marianne lachend. “Van brandblussers tot zonnepanelen.”

Een belangrijk principe daarbij: organisaties blijven volledig vrij in hun aankopen. Er zijn geen aankoopverplichtingen.

“Je kan perfect nog eigen voorwaarden onderhandelen”, benadrukt Marianne. “De voordelen van CASE komen daar nog bovenop. Dat maakt het eigenlijk makkelijk verdienen.”



## Ook leden kunnen mee richting geven

Wat CASE volgens Ilse extra sterk maakt, is dat leden zelf mee richting kunnen geven aan het aanbod.

“Als organisaties bepaalde aankoopnoden hebben, horen we dat graag. Wij gaan dan actief op zoek naar geschikte leveranciers of betere voorwaarden.”

Dat gebeurt vandaag volgens haar nog te weinig. “Terwijl daar net veel potentieel zit. Hoe meer organisaties aangeven waar noden liggen, hoe sterker we met collectief kunnen onderhandelen.”

Ook leveranciers zien volgens Ilse steeds vaker de meerwaarde van samenwerking met CASE: ze krijgen via hen toegang tot een groot netwerk van organisaties.

## Niet alleen voor organisaties, ook voor medewerkers

Naast CASE biedt COLLECTIEF.coop ook YOU-P aan: een platform met aankoopvoordelen voor medewerkers, vrijwilligers en bestuurders van aangesloten organisaties.

Zij krijgen korting bij winkels, webshops, pretparken en andere aanbieders.

“Wij zeggen onze medewerkers altijd: koop niet méér omdat het goedkoper is”, zegt Marianne. “Maar als je toch iets koopt, kijk dan even via YOU-P of er een voordeel mogelijk is.”

## “Kostenbesparend én levensvereenvoudigend”

Voor Marianne is de meerwaarde uiteindelijk duidelijk samen te vatten: “CASE is kostenbesparend én het maakt ons leven makkelijker (lacht)”.

En precies daarin schuilt wellicht de grootste sterkte van het model: niet alleen goedkoper aankopen, maar ook kennis delen, expertise bundelen en samen sterker staan als sociale ondernemingen.

“Er zit nog enorm veel potentieel”, besluit Marianne. “Maar dat kunnen we alleen ten volle benutten door samen te werken.”

Wil je aansluiten of vrijblijvend kennismaken? Neem contact op met Ilse via [ilse@collectief.coop](mailto:ilse@collectief.coop) voor een toelichting op maat.

