

# CASE, de aankoopassistent voor maatwerkbedrijven



Bespaar nooit met mate, kies voor CASE.



Waarom moeilijk doen als CASE het kan?  
**KEES**

[www.case.vlaanderen](http://www.case.vlaanderen)



De meeste sociale economiebedrijven kennen CASE als de nieuwe aankoopassistent voor onze sector. Toch blijkt in gesprekken met maatwerkbedrijven dat over sommige zaken niet altijd correcte informatie de ronde doet. Hoog tijd dus om in onderstaand artikeltje bij enkele van die misverstanden stil te staan.

## Geen samenaankoop

CASE organiseert geen samenaankopen. Bij de meeste samenaankoopformules moeten bedrijven vooraf intekenen, moeten ze de aankoop verplicht uitvoeren binnen een opgelegde periode en zijn de aankoopprijs en het merk nog niet gekend op het ogenblik van de voorintekening.

CASE sluit raamcontracten af met producenten/merken/leveranciers na een intensieve gunningperiode met voorafgaande onderhandeling, bestekken opmaken, offerteaanvragen publiceren, ....

---

*“Ook de **sociale economie** kon niet achterblijven inzake groepsaankopen. De oprichting van CASE komt bijgevolg geen moment te vroeg. Een initiatief dat Ryhove bijzonder genegen is, ondersteunt en er fier op is dat we aandeelhouder van het eerste uur mogen zijn.”*

Peter Leyman  
algemeen directeur Ryhove

---

## Vrijheid, blijheid

Dit spreekwoord ligt in lijn met de opzet van CASE, want elke aankoper heeft de keuze om al dan niet gebruik te maken van de afgesloten raamovereenkomsten. Voor de meeste producten zijn meerdere raamovereenkomsten afgesloten, zodat de leden kunnen kiezen tussen verschillende merken en kwaliteiten. Bedrijven beslissen zelf wanneer, wat,

waar en hoeveel ze aankopen. Elke aankoopverantwoordelijke heeft bovendien de vrije ruimte om bijkomend te onderhandelen met de leverancier over extra kortingen of voordelen voor zijn bedrijf. CASE ondersteunt het aankoopproces, maar neemt dit zeker niet over van de aankoopverantwoordelijken.

## Aankopen bij je lokale verdeler of vertegenwoordiger

De aankopen verlopen quasi altijd rechtstreeks tussen de leden en de lokale verdeler of vertegenwoordiger. Dit zorgt ervoor dat je ook na de aankoop verzekerd bent van de nodige service, steeds een aanspreekpunt hebt en een band kan opbouwen met je lokale verdeler of vertegenwoordiger.

---

*“We beslissen om in de toekomst alle aankopen te doen via de raamovereenkomsten van CASE. Hoe meer bedrijven via CASE kopen, hoe betere prijzen CASE voor onze sector kan bekomen.”*

Johan De Beule  
voorzitter Pro Natura

---

## Steeds meer producten

Bij de oprichting van CASE bestond het basisassortiment o.a. uit bestelwagens, personenwagens, fietsen, kantoor materiaal en gereedschap. Op vraag van de sociale economiebedrijven werd dit aanbod inmiddels uitgebreid met o.a. heftoestellen, schoonmaakproducten en verpakkingsmateriaal. Voor meer informatie over het productaanbod van CASE: [www.case.vlaanderen](http://www.case.vlaanderen).

## Info en opleiding

CASE gaat regelmatig op bezoek bij sociale economiebedrijven om informatie te geven over het aanbod, de inhoud van de raamcontracten en over de praktische werking. Wil ook jij wat meer informatie of wil je dat iemand van CASE eens bij jou langs komt? Neem contact op met Vicky (09 224 14 01 – [info@case.vlaanderen](mailto:info@case.vlaanderen)) of Geert (0476 478 679).