

IAZ pacemakertraject

recept voor resultaat

agenda

- voorstellen
- IAZ
- project pacemakers
- doen en niet doen
- discussie en vragen

voorstellen

- 1988 - 1993
- 1993 - 2000
- 2000 - 2001
- 2001 - 2003
- 2003 - 2013
- 2013 -

Webasto automobieliindustrie

senior inkoper ziekenhuis Rijnstate

eumediX.com (tegenwoordig Negometrix)

interim in Slotervaart zkh en OLVG

hoofd inkoop ziekenhuis Gelderse Vallei

senior inkoper ZGV

leadbuyer IAZ

InkoopAlliantie Ziekenhuizen

recept voor resultaat



- vereniging
- opgericht in 2009
- acht leden
- totaal begroting leden IAZ ca. 2 miljard Euro
- ca. 18.500 FTE
- 1.660 specialisten

- totaal inkoopvolume ca. 680 miljoen Euro
- 68 FTE inkopers / inkoopadministratie
- ruim 50 IAZ overeenkomsten

IAZ is vooral samenwerken

- jaarlijks inkoopkalender vaststellen
- de ‘kernklant’ in de huizen staat centraal
 - iedereen in het ziekenhuis die iets doet in het belang van de patiënt en die voordeel ondervindt van inkoop samenwerking
- per project een Project Initiatie Document opstellen
- pas na acceptatie PID wordt project gestart
 - PID moet gedragen worden door alle leden projectgroep

project pacemakers

- sinds 2012 IAZ contracten met vijf leveranciers
- betere condities maar geen beweging / verschuiving
- begin 2014 in PID vastgelegd:
 - lopende contracten niet meer verlengen
 - terug van vijf naar drie leveranciers (de Top 3)
 - verplichting om binnen de Top 3 te kopen
 - alleen nog kopen buiten Top 3 bij medische noodzaak
 - product loskoppelen van scholing en ondersteuning

werkwijze projectgroep

- met PM-technici en cardiologen PvE's opstellen
- PvE's in Negometrix en wegingen aanbrengen
- resultaat voorleggen aan kernklanten
- suggesties en verbeteringen verwerken
- definitieve PvE's incl. wegingen opnieuw aan kernklanten
 - deelname van cardiologen en management vastgelegd
 - consequenties: uitsluitend kopen bij de Top 3
 - nakoming afspraken monitoren door projectgroep

pas na formeel GO van betrokkenen de markt benaderen

het spel begint

- inkopers projectgroep informeren de vijf leveranciers
- doelstellingen project en deelname IAZ-leden gemeld en dan...
 - leveranciers benaderen 'hun' cardioloog / technicus
 - er wordt onrust gezaaid door enkele leveranciers
 - '... maar u kunt toch niet zonder onze producten?'
 - '... die inkopers gaan toch niet bepalen wat u implanteert?'

paniek blijft uit omdat alle betrokkenen op de hoogte zijn
de rijen blijven gesloten

contracteren en evaluatie

- na verwerken offertes (Negometrix) is Top 3 bekend
- met alle vijf leveranciers contracten afgesloten

elk IAZ-lid neemt afscheid van minimaal een huidige leverancier
leveranciers in Top 3 krijgen al snel nieuwe klanten
twee afgefallen leveranciers blijven constructief

evaluatie na 12 maanden:

- er wordt meer binnen Top 3 gekocht dan geprognosticeerd
- de besparing is hoger dan verwacht
- kernklanten zijn tevreden

samenvatting

- werkelijk samenwerken met acht ziekenhuizen kan echt
- bijdrage specialisten en technici zorgt voor draagvlak
- pas als deelname IAZ-leden is geborgd de markt op
- tegen verwachting van leveranciers in het front gesloten houden

bundelen van volume én de dreiging IAZ te verliezen heeft gewerkt

ongeveer zo dus...

EN ALS WE TWEE
KROKETTEN NEMEN?

WAT DOET U DAN
AAN DE PRIJS?



doen en niet doen

voorwaarden voor succes:

- ✓ helder PID en aansprekend (haalbaar) doel
- ✓ op tijd draagvlak verwerven binnen de huizen
- ✓ mandaat en steun halen bij de Raden van Bestuur
- ✓ maatschappen formeel laten verklaren dat ze meedoen
- ✓ professionals hun rol laten spelen in projectgroep
- ✓ regelmatig communiceren over de voortgang

doen en **niet doen**

beter niet doen:

- ❖ afdwingen en doordrukken
- ❖ te snel willen gaan
- ❖ klein clubje beslist voor 'de rest'
- ❖ kernklanten die niet in projectgroep zitten verwaarlozen
- ❖ je door leveranciers laten ontmoedigen

discussie en vragen

