
Managed Equipment Services



Colin Nelemans

Dennis Mostert



Agenda

- 1** **Introductie en inleiding**
- 2** **Inkoopoverwegingen**
- 3** **Processtappen**
- 4** **Inhoudelijke aspecten van MES**

Inleiding

Waarom geven wij deze workshop?

Waarom deelname aan deze workshop?

Waarom MES bij Zaans Medisch Centrum en Medisch Centrum Alkmaar?

- Overwegingen
- Struikelblokken





Inleiding: algemene overwegingen

Veel voorkomende overwegingen voor een MES-contract :

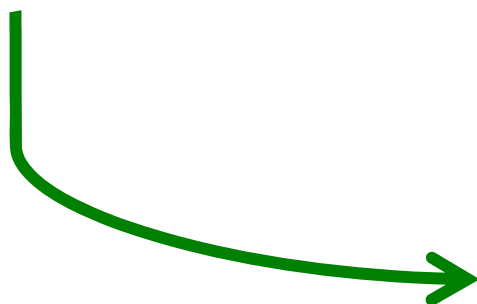
- a) Keuze van bestuur
- b) Aankomende ver- en nieuwbouw
- c) Verouderd apparatenpark
- d) Kostenbesparing
- e) Ontzorging
- f) Behoeftte aan stijging op prioriteitenladder van leverancier
- g) Onderdeel van inkoopstrategie
- h) Onvoldoende directe liquide middelen
- i) Noodzaak verbetering balansratio

Inkoopoverwegingen: doelen en stappen

Kwaliteit omhoog én kosten omlaag

- Van kosten naar waarde
- Van transactie naar relatie
- Leveranciers dragen bij aan realisatie doelstellingen

DOELEN



1. Relaties normaliseren
1. Relaties moderniseren
1. Realiseren intensieve langdurige relaties

STAPPEN

Inkoopoverwegingen: Kosten omlaag én kwaliteit omhoog



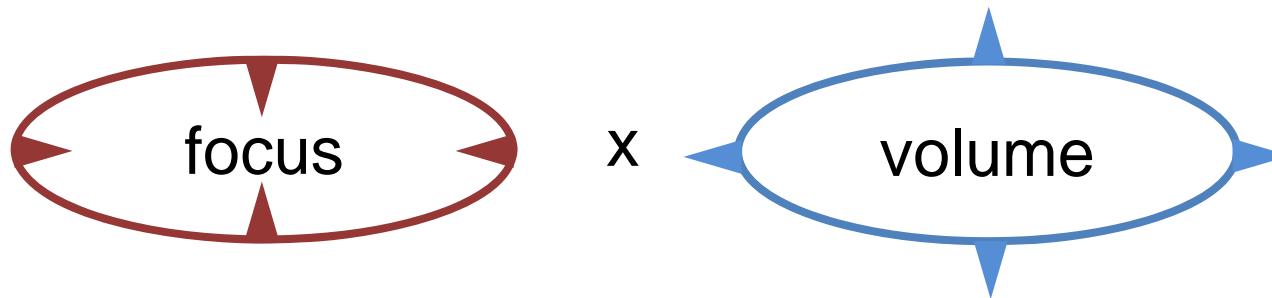
kwaliteit

&

kostprijs



is te realiseren door



[Bron: prof. dr. drs. L.H.L. Winter; 2013]



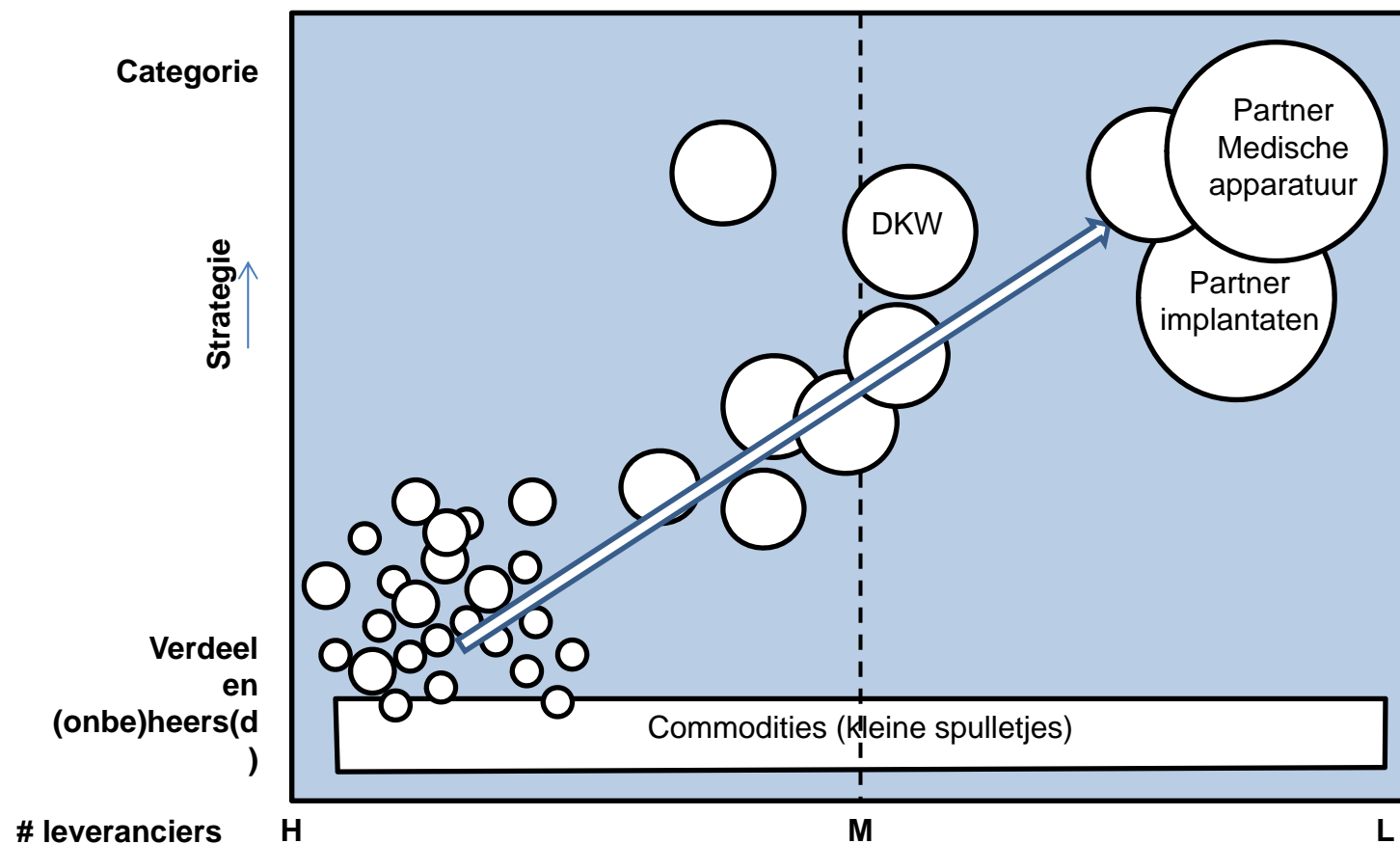
Inkoopoverwegingen

De basis is het **herdefiniëren van de relatie** tussen klant en leverancier.

Dat kan voor medisch beeldvormende apparatuur, maar ook voor andere inkooppakketten, zoals:

- Beeldvormende apparatuur vanuit de patiënt
- OK-inrichting
- Laboratorium: diagnostische apparatuur en reagentia
- Implantaten
- Medische en huishoudelijke disposables

Inkoopoverwegingen: strategie





Processtappen

Voorfase

- Intern draagvlak:
 - Bestuur
 - Medisch specialisten
 - Gebruikers
 - Budgethouders

Selectie

- Geen strikte aanbesteding, maar wel selectieprocedure
- Functioneel selectiedocument (visiedocument)
- Specificatie van de levering door leverancier
- Gunning op basis van invulling partnerschap (= kwaliteit van de relatie), niet zozeer op product



Processtappen

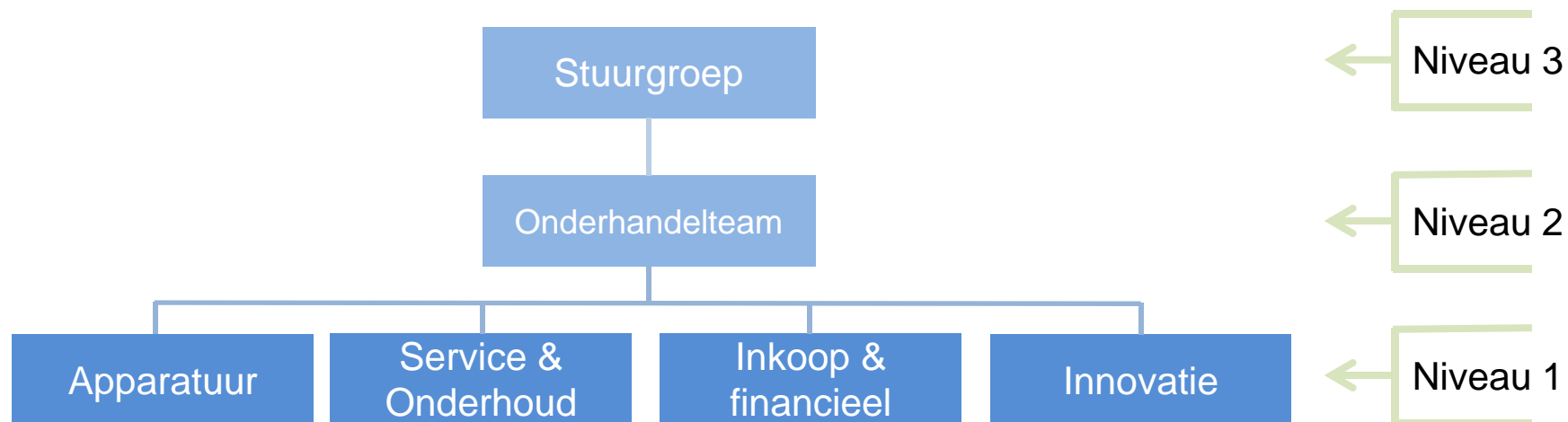
Onderhandelen

- Exclusief onderhandelingsrecht
- Intentieverklaring
- Onderhandelteam (zie volgende sheet)

Contracteren/ implementeren

- Invullen besturingsmodel:
 - Werkgroepen
 - Stuurgroep
 - Executive Board

Processtappen: projectorganisatie



Uitgangspunten

- In elke groep deelname van ziekenhuis en partner (spiegelen)
- Bij een dispuut is het hoger liggende niveau het escalatieorgaan

Managed Equipment Services: Wist je dat?

MES ook wel **Technologisch Partnerschap** genoemd wordt

Managed Equipment Services op Google ongeveer
19.600.000 resultaten geeft

10 Nederlandse ziekenhuizen een dergelijk
contract hebben of er mee bezig zijn

De gemiddelde **contractduur 10 tot 15 jaar** is

Het hoofdcontract ruim 30 pagina's groot is en ruim 10 bijlagen telt

De meeste ziekenhuizen ongeveer **8 verschillende leveranciers** hebben

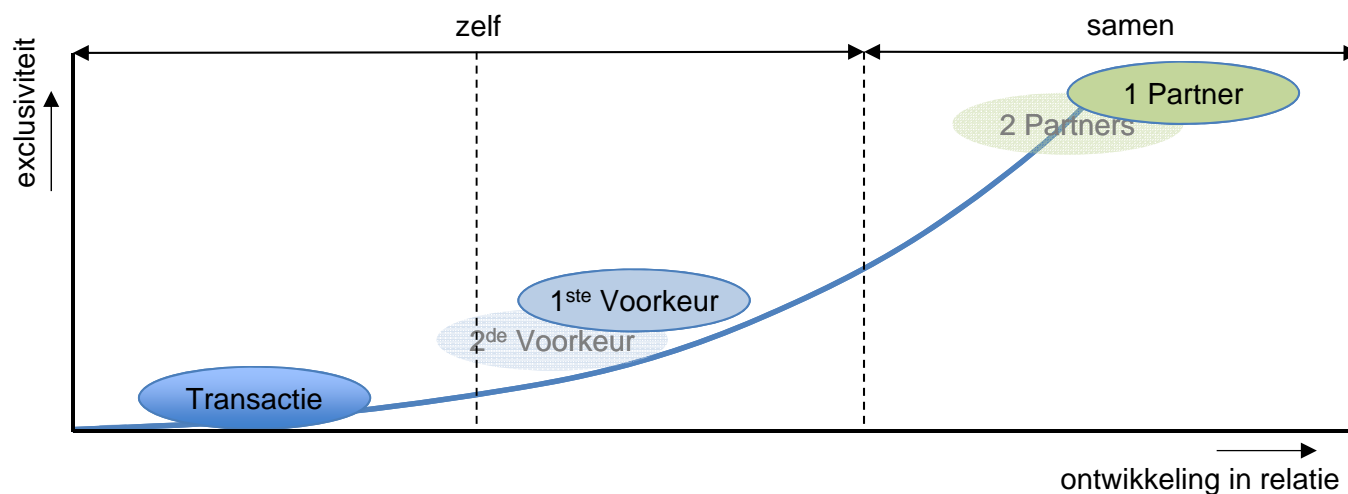
Van selectie tot start van implementatie de gemiddelde
doorlooptijd 10 tot 14 maanden is



Managed Equipment Services: definitie

- Er is vaste definitie, maar bepalende elementen zijn:
 - Eén partner
 - Volledige behoefte medisch beeldvormende apparatuur, incl. ondersteuning
 - (Gedeeltelijk) vaste prijs
 - Langjarig
- Verschil ligt vooral in de risico's die de technologiepartner bereid is te dragen. M.a.w.: hoe vast de vaste prijs is.
- Er is geen goed of fout; de vorm is afhankelijk van het type ziekenhuis.

Managed Equipment Services: definitie



Kern beschrijving	Aankoop bij beste leverancier. € = resultaat op marktprijs	Aankopen bij vooraf geselecteerde voorkeur leverancier(s). € = vaste (volume)korting	Levering van benodigde functionaliteiten door partner(s). € = flat fee met lagere prijs dan marktprijs
Drijfveer leverancier	Zoveel mogelijk verkopen	Zoveel mogelijk verkopen	Zoveel mogelijk optimaliseren
Risico	Volledig bij klant	Volledig bij klant	Gedeelde risico's

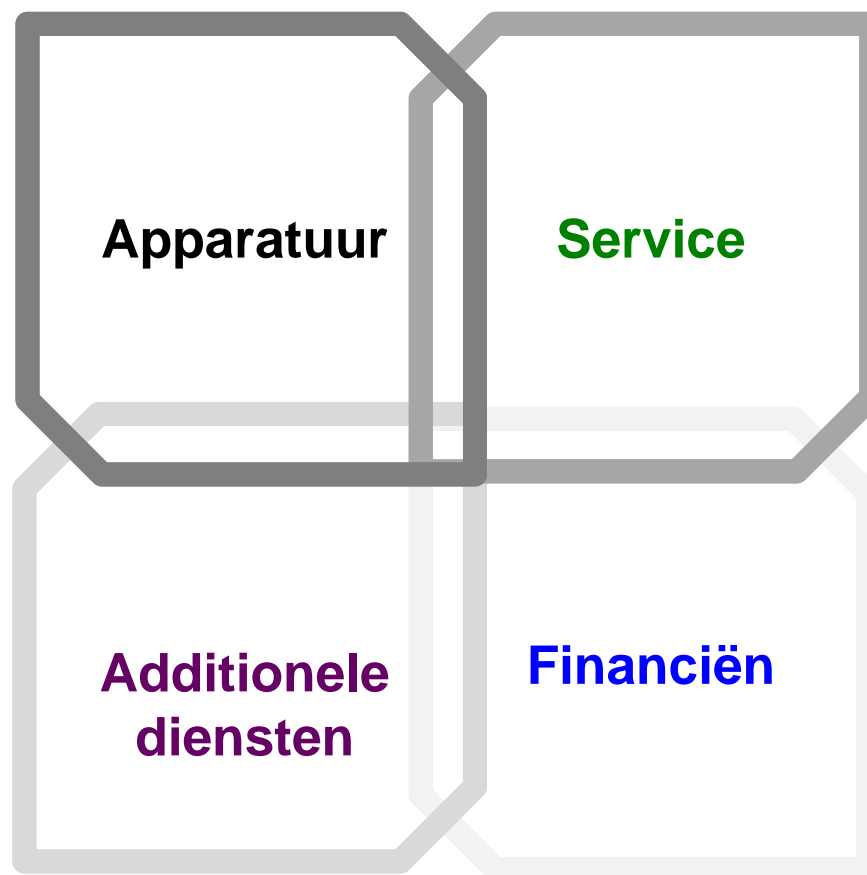


Managed Equipment Services: risico's

Vaak ervaren risico's bij ziekenhuis:

- Verlies autonomie
- Verlies flexibiliteit
- Lange contractduur
- Prijsrisico

Inhoudelijke aspecten van MES



Inhoudelijke aspecten van MES: Apparatuur



- Vervangingsplan
 - Flexibiliteit
- Altijd de beschikking over *state-of-the-art* apparatuur
 - Denken in functionaliteiten i.p.v. apparaten/merken
 - Welke methodiek bij aanschaf/gedurende ingebruikname?
 - Alleen bij aanschaf of ook gedurende installatie?
- Klinische vrijheid?

Inhoudelijke aspecten van MES: Service



- Bepalen benodigd serviceniveau
- (Werkelijk) all-in
- Bepalen positie eigen (technisch) personeel
- Overname huidige servicecontracten door partner
- Prestatievoorwaarden: bijvoorbeeld uptime, uitvoeren preventief onderhoud en/of gebruikerstevredenheid

Inhoudelijke aspecten van MES: Additionele diensten



- Bijdragen aan elkaars doelstellingen, bijvoorbeeld groei
- Commitment op werkprocesoptimalisaties
- Leren van elkaar op medisch en management niveau
- Wetenschappelijk onderzoek
- Advisering nieuwbouw

Inhoudelijke aspecten van MES: Financiën



- Voordeliger of niet? Hoe te meten?
- Voorspelbare kosten middels een periodieke *flat fee*
- Transparantie in (opbouw) kostencomponenten
- Jaarlijkse indexering? Op welke kostencomponenten?
- Prijsstoets op *flat fee*

Inhoudelijke aspecten van MES: Win-Win

Ziekenhuis

- De juiste apparatuur op het juiste moment
- Apparaten die het altijd doen
- Homogeen apparatenpark
- Een eerlijke(re) prijs
- Voorspelbare kosten
- Parallel belang met leverancier
- Intensieve relatie met één partner
- Ondersteuning bij ontwikkeling speerpunten

Leverancier

- Gegarandeerde langjarige omzet(stijging)
- Versteving profilering (in gebied)
- Parrallel belang met ziekenhuis
- Referentiecentrum
- Ondersteuning bij ontwikkeling speerpunten
 - Roadmap
 - Research

Praktijkervaringen



Dennis Groot

&



Frits Schonenberg



Partnerschap: kwaliteit van de relatie

Inzet op de kwaliteit van de relatie is belangrijker dan de letters van het contract – handelen **in de geest van het contract**

Managen van nieuw type **relatie** – van oud gedrag naar nieuw gedrag

Elkaar helpen om problemen op te lossen – ons probleem i.p.v. hun probleem

Kennisdeling – tussen partners en met gebruikers

Volledig **achter elkaar staan** (ook naar buiten toe, ook als iets niet goed is gegaan)

Contactgegevens



Dennis Mostert

d.mostert@dme-advies.nl

+31 (0)6 54 29 42 51

www.dme-advies.nl



Colin Nelemans

colinnelemans@eversheds.nl

+31 (0)20 5600 630

www.eversheds.nl