

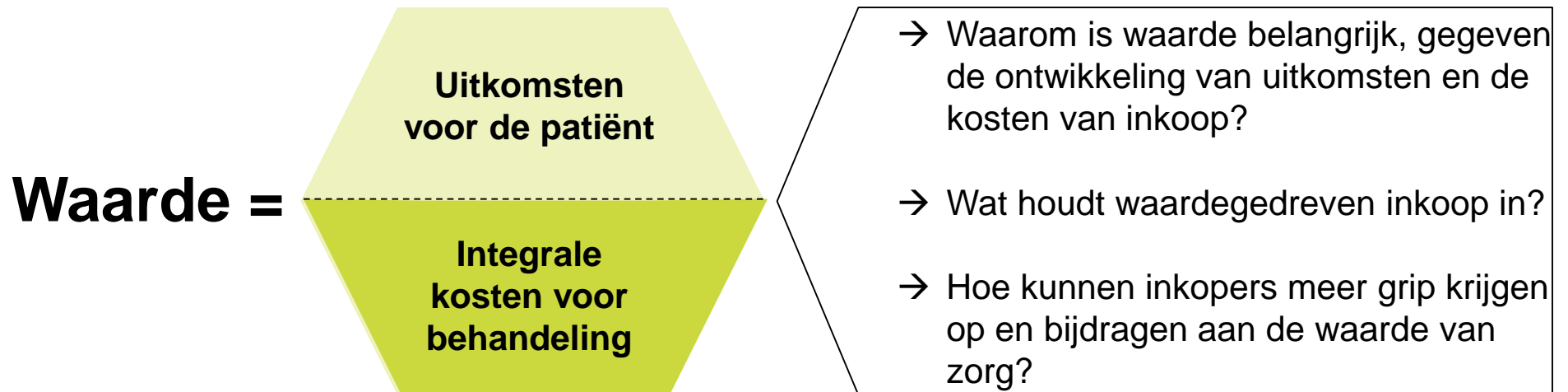
Waardegedreven inkoop

Inkoop als strategische topprioriteit

NEVI Zorgcongres 2018

*Dit rapport is uitsluitend bestemd voor gebruik door de cliënt. Niets uit dit rapport mag worden verspreid, geciteerd of gereproduceerd voor distributie buiten de eigen organisatie zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Gupta Strategists.
Dit materiaal werd gebruikt door Gupta Strategists tijdens een mondelinge presentatie, en is niet het volledige verslag van de gevoerde discussie.*

Waarde gaat over uitkomsten voor de patiënt versus integrale zorgkosten



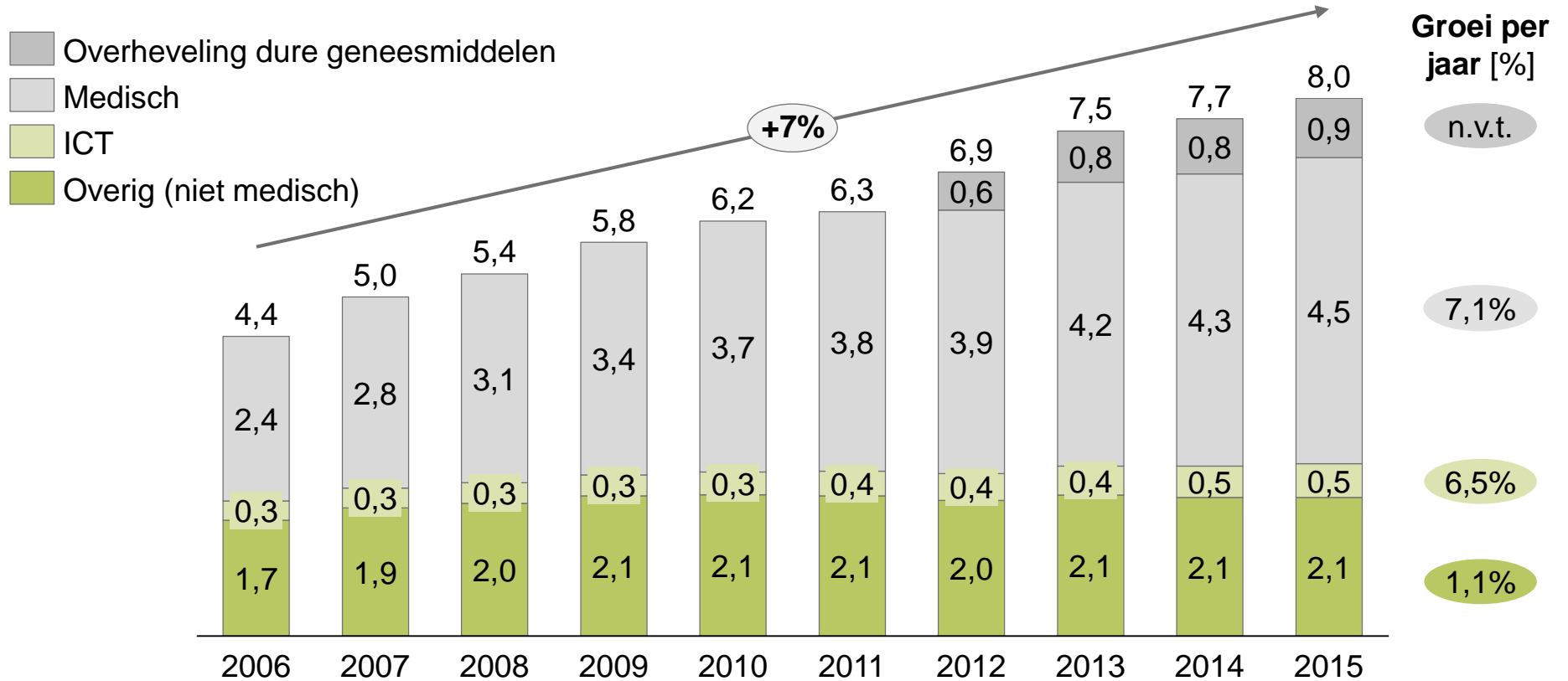
Waarom waardegedreven inkoop?

Wat is waardegedreven inkoop?

Hoe is het toe te passen?

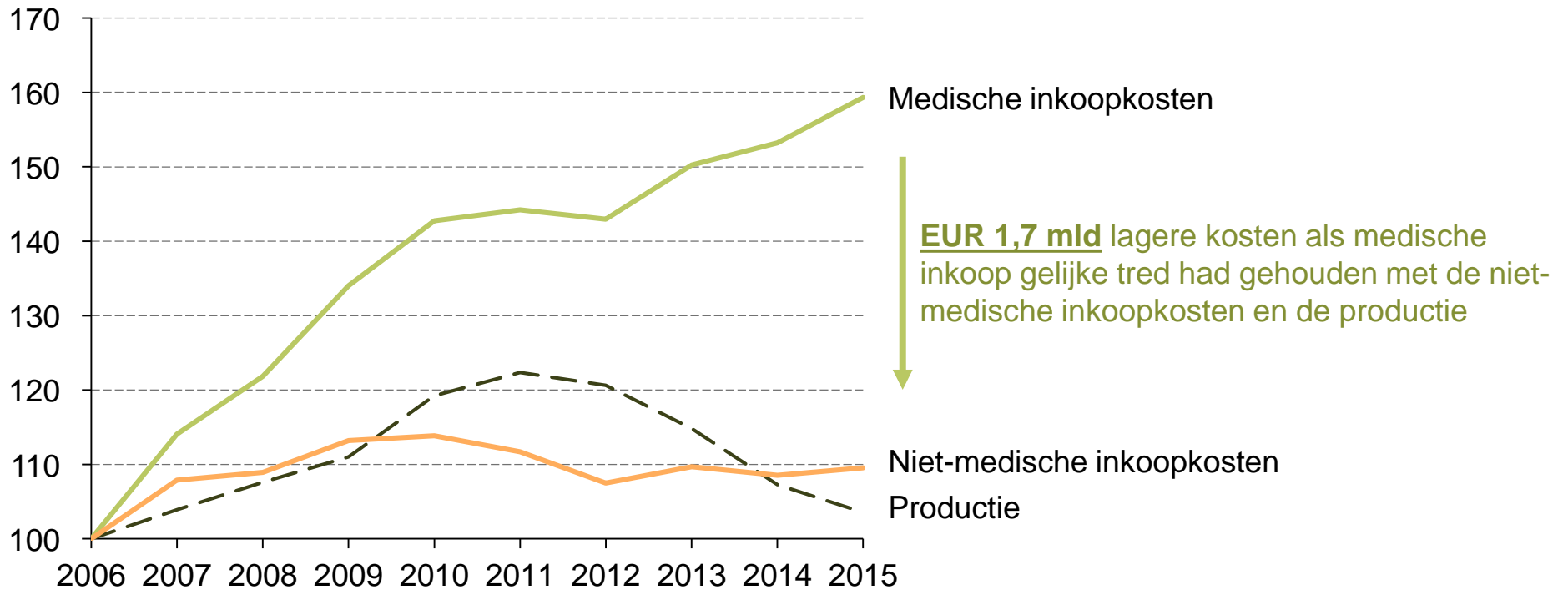
Inkoopkosten in 10 jaar bijna verdubbeld

Ontwikkeling inkoopkosten ziekenhuizen [EUR mld, 2006 – 2015]



Medische inkoopkosten veel sneller gestegen dan productie

Ontwikkeling inkoopkosten, overige kosten¹ en productie² van ziekenhuizen
[index, 2006 = 100, 2006 - 2015]













1) Na correctie voor inflatie

2) Ontwikkeling aantal patiëteenheden, een maat voor productie van ziekenhuizen

Bron: Gupta Strategists jaarverslagen database

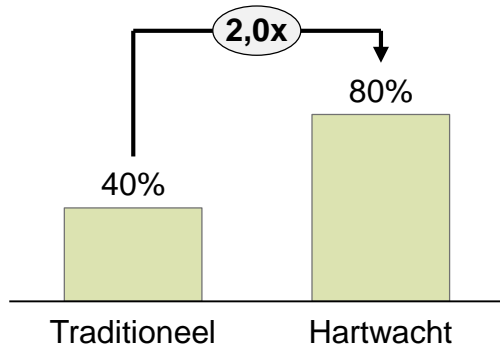
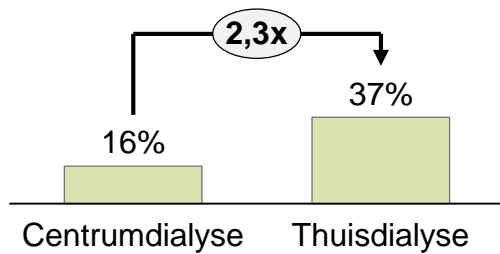
In de zorg is alles anders: sticker 'medisch' = hogere prijs?

Prijs medische producten [EUR]		Prijsverschil	Prijs vergelijkbare andere producten [EUR]	
	Tillift 4.000	10 x		Industrieel tilapparaat 400
	Medische TV 1.000	5 x		Normale TV 200
	Medisch toetsenbord 180	7 x		Normaal toetsenbord 25
	Medische lamp 430	4 x		Prof. werklamp 129
	Implantaat schroef 30	4 x		Titanium schroef 50mm 7,50

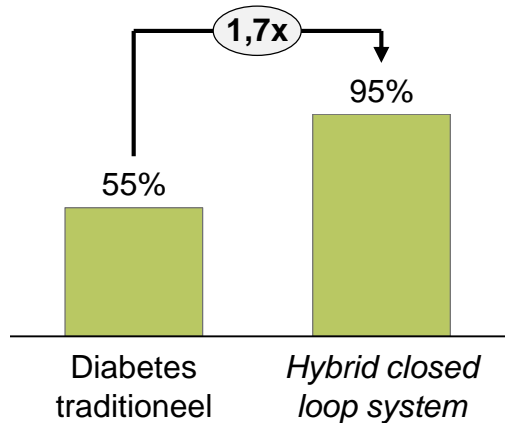
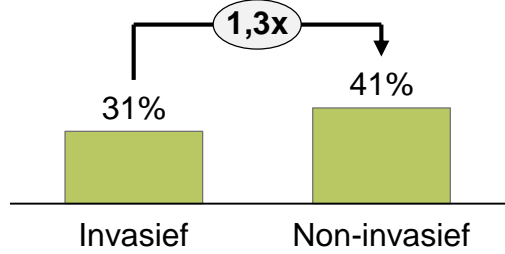
Verschillende trends zullen zorgen voor verdere verhoging van inkoopkosten

Aandeel inkoopkosten in totale kosten in diverse innovaties [% totale kostenbasis, voor en na innovaties]

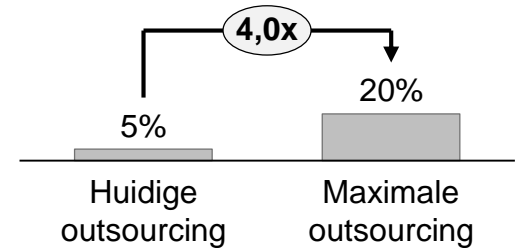
Trend 1: verplaatsing van ziekenhuiszorg naar huis





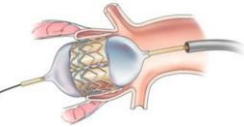

Trend 2: nieuwe behandelmethoden in het ziekenhuis



Trend 3: meer *outsourcing* van ondersteunende processen



Medische producten dragen bij aan betere zorg, maar de verschillen in waarde zijn groot

Innovatie	Voorloper	Meerprijs disposables [EUR / behandeling]	Geschatte meerwaarde [QALY / behandeling]
 <p>Siliconen coating urinekatheter</p>	Latex urinekatheter	~ kleine meerprijs voor coating ¹	> 0,5 QALY
 <p>Antibacteriële coating hechtdraad</p>	Regulier hechtdraad	+1,50 (+15%)	< 0,01 QALY
 <p>TAVI</p>	Hartklep via openhartoperatie	+18.000 (+900%)	> 0,25 QALY
 <p>Mechanische behandeling spataderen</p>	Radiofrequente ablatie spataderen	+200 (+130%)	Niet aangetoond

1) Precieze meerprijs is niet in te schatten, omdat volledig latex katheters uit de roulatie zijn gegaan sinds de introductie van katheters met een siliconen coating (in ~1980)

Bron: RC Feneley et al. J Med Eng Technol (2015), J Shepard et al. JAMA Surg (2013), FC Daoud et al. Surg Infect (2014), P Indraratna et al. J Thorac Cardiovasc Surg (2014), RR van Eekeren et al. J Vasc Surg (2013), National Health Service, Analyse Gupta Strategists

De verhouding tussen leveranciers en ziekenhuizen is uit balans

Aspect	Leverancier	Ziekenhuis
Uitgaven	<ul style="list-style-type: none">• ~25 verkoopgerelateerde medewerkers• Verkoop is 'brood en boter'• Relatief hoge salarissen	<ul style="list-style-type: none">• 1 inkoper• Inkoop beperkt op strategisch agenda• Lagere salarissen
Focus op gebruiker	<ul style="list-style-type: none">• Vaak intensieve relatie met gebruikers• Gebruiker krijgt extra diensten	<ul style="list-style-type: none">• Relatief weinig contact met gebruiker• Weinig 'tools' om gebruikers te verleiden
Kennis	<ul style="list-style-type: none">• Grote concerns dominant (>20 mrd)• Specialisten per product = veel kennis	<ul style="list-style-type: none">• Veel kleinere schaal (max 0,4 mrd)• Beperkte tijd per product = minder kennis

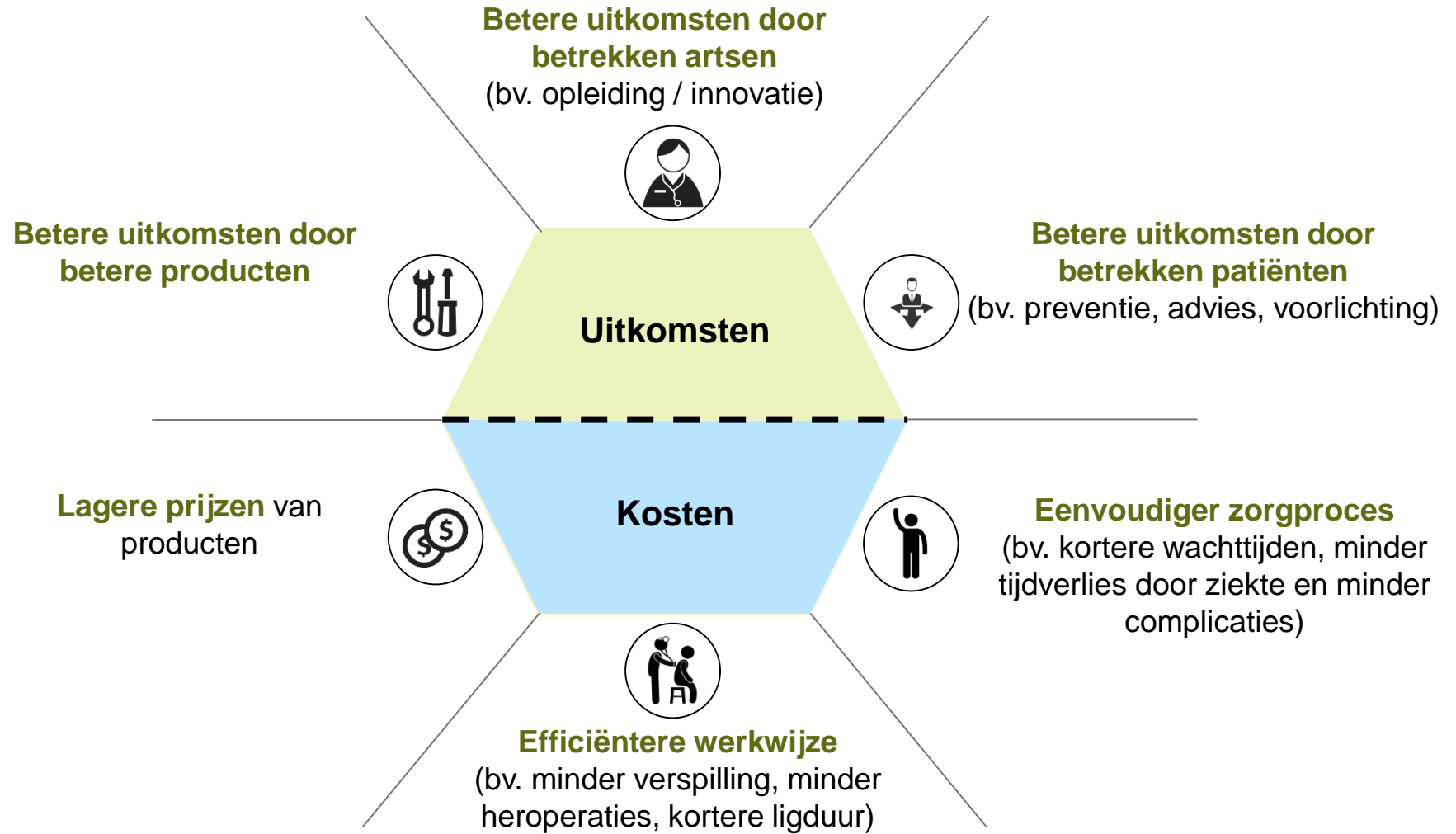
Agenda

Waarom waardegedreven inkoop?

Wat is waardegedreven inkoop?

Hoe is het toe te passen?

Waardegedreven inkoop gaat om afweging uitkomsten en kosten in de hele keten, in plaats van alleen het product



Agenda

Waarom waardegedreven inkoop?

Wat is waardegedreven inkoop?

Hoe is het toe te passen?

Implementeren van het 'inkoophuis' is de praktische route om te starten met waardegedreven inkoop

Stap 5 - borg resultaten door koppeling van inkoopmonitor aan de financiële realisatie

Stap 4 - ontwikkel een concrete aanpak per categorie met de betrokken inkoopgroep

Genees-
middelen

Diagnostiek

Medische
disposables

Implantaten

Medische
techniek

Facilitair

ICT

Overig

Stap 3 - zet de data aan het werk

Stap 2 - vergroot mandaat inkoop en versterk relatie met gebruikers

Stap 1 - maak van inkoop een prioriteit en stel een ambitieus doel

Het fundament – een resultaatgerichte inkoopcultuur gebaseerd op focus, een kritische houding, durf, nieuwsgierigheid (de medische praktijk willen snappen) en volharding