

SAMENWERKEN TEGEN SCHAARSTE

NEVI ZORGCONGRES 2020

AUTEUR(S)
DATUM

Irene Mulder, Fredo Schotanus & Frank Heuts
6 februari 2020

De schaarste in de zorg was nog niet eerder zo groot

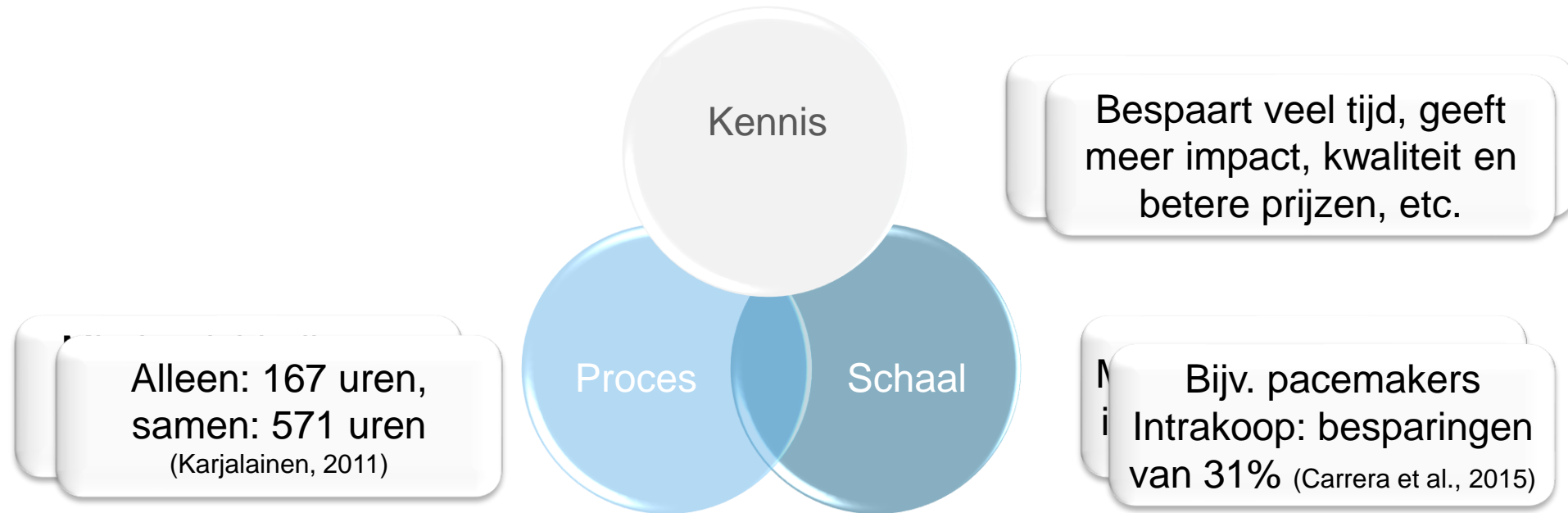
Studies wijzen erop dat de zorg inderdaad verantwoordelijk is voor 5 procent van de broeikasgasuitstoot. Het zijn vooralsnog grove schattingen.

UK records 178 medicine shortages in 2019, say reports

Zorgkosten te hoog, spaarpotten gemeenten leeg: tekort in regio ruim 80 miljoen

Inventarisatie opleidingsaanbod: tekort aan goed opgeleide publieke inkopers

Inkoopsamenwerking kan op meerdere manieren schaarste aanpakken



“By regulation, we must demonstrate that it is in ‘the best interests of the state’ to join the cooperative; this is in turn defined by our auditors as participating in the cooperative will be more cost-effective than awarding through a direct solicitation.” Bron: Baldus & Hatton, 2020

Inkoop samenwerking in het nieuws

NU.nl
 Donderdag 16 januari 2014. Het laatste nieuws het eerst
Economie
 Gepubliceerd: 30 september 2013 09:13
 Laatste update: 30 september 2013 09:18
 Deel: [Twitter] [Facebook] [+]
'Gezamenlijke inkoop ziekenhuizen bespaart miljoenen'
 Als ziekenhuizen hun medicijnen en hulpstoffen gezamenlijk inkopen, kunnen daar miljoenen worden bespaard. Dat denkt zorgverzekeraar Achmea.

Ziekenhuizen bundelen krachten bij inkoop dure medicijnen

Toezichthouder ziet voordeel in gezamenlijke inkoop medicijnen

Gepubliceerd: 21 april 2016 09:19
 Laatste update: 21 april 2016 12:11



Inkopers van ziekenhuizen en zorgverzekeraars kunnen lagere prijzen voor geneesmiddelen en betere voorwaarden afdwingen als ze medicijnen voor medisch-specialistische zorg vaker gezamenlijk inkopen.

'Gezamenlijke inkoop ziekenhuizen bespaart miljoenen'

Nationale inkoop onvermijdelijk

Table 3
 Critical success factors for purchase agreements.

Short Name	Critical Success Factor	Mean Importance
Budget	Staying within budget	4.33 (0.62)
Compatibility	Maintaining compatibility with existing goods and services or standardized requirements	4.13 (0.79)
Compliance	Complying with purchasing laws (e.g., environmental impact, working with veterans or small businesses)	4.73 (0.75)
Goals	Achieving goals/metrics set by supervisors (e.g., governor)	4.13 (0.95)
Money	Saving money	4.46 (0.78)
Relationships	Existing relationships with approved suppliers	3.37 (0.94)
Scale	Creating economies of scale (i.e., getting multiple participants together for buying in larger quantities)	4.44 (0.92)
Socioeconomic	The social and economic impact of business on state (e.g., business presence, number of employees, dependent industries, and taxes paid in state)	3.76 (0.98)
Specialized	Obtaining specialized expertise	3.98 (0.83)
Standard	Creating a standard configuration for the state	3.83 (1.00)
Terms	Providing flexible terms and conditions	3.71 (0.84)
Time	Saving time	4.20 (0.71)
Warranty	Warranty/service coverage and terms	4.03 (0.70)

Bron: Baldus & Hatton, 2020

Prompt: “How important are the following factors when crafting a purchase agreement?” and scale points: 1 = Very Unimportant, 2 = Unimportant, 3 = Important, 4 = Important, 5 = Very Important.

NMa: inkoop zorginstellingen kan goedkoper worden
ANP/Redactie - 15/02/12, 18:00

Nieuw platform in de strijd tegen hoge medicijnprijzen

Als gevolg van die loyaliteit zien de vier grootste leveranciers 85% van deze markt in handen hebben, geen noemenswaardige verlagingen. De leveranciers hebben ‘ons nu een beetje overtuigd’, zegt Kaptein, directeur van Intrakoop, waarbij zo’n 60 ziekenhuizen aangesloten. De besparing op implantaten, stelt hij, kan verdubbeld kunnen worden als ziekenhuizen ook gezamenlijk inkopen.

binnen deze nieuwe samenwerkingsvorm, schrijft Medisch Contact.

Financiële arrangementen geneesmiddelen besparen in 2018 203 miljoen

Programma Beter Benutten

Inkoopsamenwerking

Creëer een inkoop Samenwerkingsportfolio



7 afwegingen bij 'loslaten' of 'afstemmen'

1. **Waar is gezamenlijk commitment voor (inclusief bestuurlijk en medisch)?**
2. **Streven we hier dezelfde doelen voor na?**
3. **Bouwen we in alle inkoopafdelingen specifieke inkoopkennis en -capaciteit op, of benutten we specifieke (op te bouwen) kennis en capaciteit van één partner?**
4. **Worden de inkopen gelijk verdeeld worden over de partners?
Zo nee, gaan we compenseren?**
5. **Wat mogen de partners verwachten van de kennis en kunde van een trekker (actuele kennis, autoriteit, achtervang geregeld, beschikbare capaciteit, inzet...)?**
6. **Hoe worden de partners (inclusief medisch) betrokken en geïnformeerd per inkooptraject?**
7. **Hoe gaan we om met issues en spreken we elkaar aan?**

Inkoopsamenwerking

In de praktijk

Inkoopsamenwerking in de praktijk

Inkoopsamenwerking buiten de zorg:

ZBO Inkoopnetwerk (ZIN)

Inkoopsamenwerking binnen de zorg:



espria

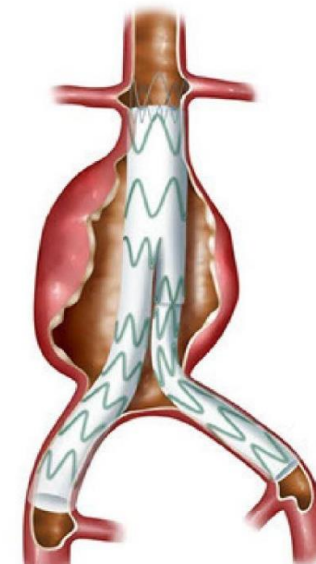
ZBO Inkoopnetwerk

- **9 deelnemers: UWV, SVB, CBR, RDW, CIZ, Kadaster, Politie, DNB en AFM**
- **Inkoopmanagers komen maandelijks bij elkaar. Op de agenda:**
 - leren van elkaar, kennisdeling
 - ontwikkelen van de inkoopfunctie
- **Drie werkgroepen: ICT, HR en facilitair**
- **Sociaal contract – samenwerkingsovereenkomst**

EVAR bij Santeon

- Topklinische ziekenhuizen - continu verbeteren van zorgkwaliteit.
- Programma prijsharmonisatie: gezamenlijk inkopen medisch product
- EVAR: Case om samenwerking op inkoop mee te starten binnen vaatchirurgie
- De Santeon ziekenhuizen kochten individueel de EVAR in bij diverse leveranciers tegen verschillende prijzen

Doel: bundelen van EVAR's om een (nog) interessantere partner te worden voor de markt én om door een verbeterde gezamenlijke positie besparen



EVAR bij Santeon

Intensieve vorm van samenwerking: 'F1-team'

Enkele belangrijke randvoorwaarden in de aanpak:

- **Inzet materiedeskundigen is essentieel**
- **Ziekenhuizen geven vooraf commitment op plan van aanpak**
- **CFO-board stelt beleid op voor incentive regeling**

Stichting Espria

- Verleent zorg aan kwetsbare mensen
- Eén van de grootste care organisaties in Nederland



Stichting Espria

- Groepsmaatschappijen hebben deels overlappende inkoopbehoefte
- Wens ten aanzien van inkoop: ‘samen tenzij..’

Wat hebben we daar nu voor nodig:

- a) Samenwerkingsstrategie
- b) Inkoopbeleid herijken
- c) Positionering van inkoop

Succesfactoren: commitment, communicatie, gemeenschappelijke doelen

Schaarste aan inkopers geeft een impuls aan de versterking van deze samenwerking

Zelf aan de slag

Behoefte aan meer inkoop samenwerking?

1. **Analyseer afgesloten contracten per categorie**
2. **Analyseer inkoopuitgaven**
3. **Creëer inzicht in markt informatie per categorie**
4. **Deel het samenwerkingsportfolio binnen je organisatie**
5. **Vind passende partners**
6. **'Laat los' en 'stem alleen af' waar het echt nodig is**

Contactgegevens

Vragen of opmerkingen?



Irene Mulder
06 – 43 13 05 34
irene.mulder@significant.nl

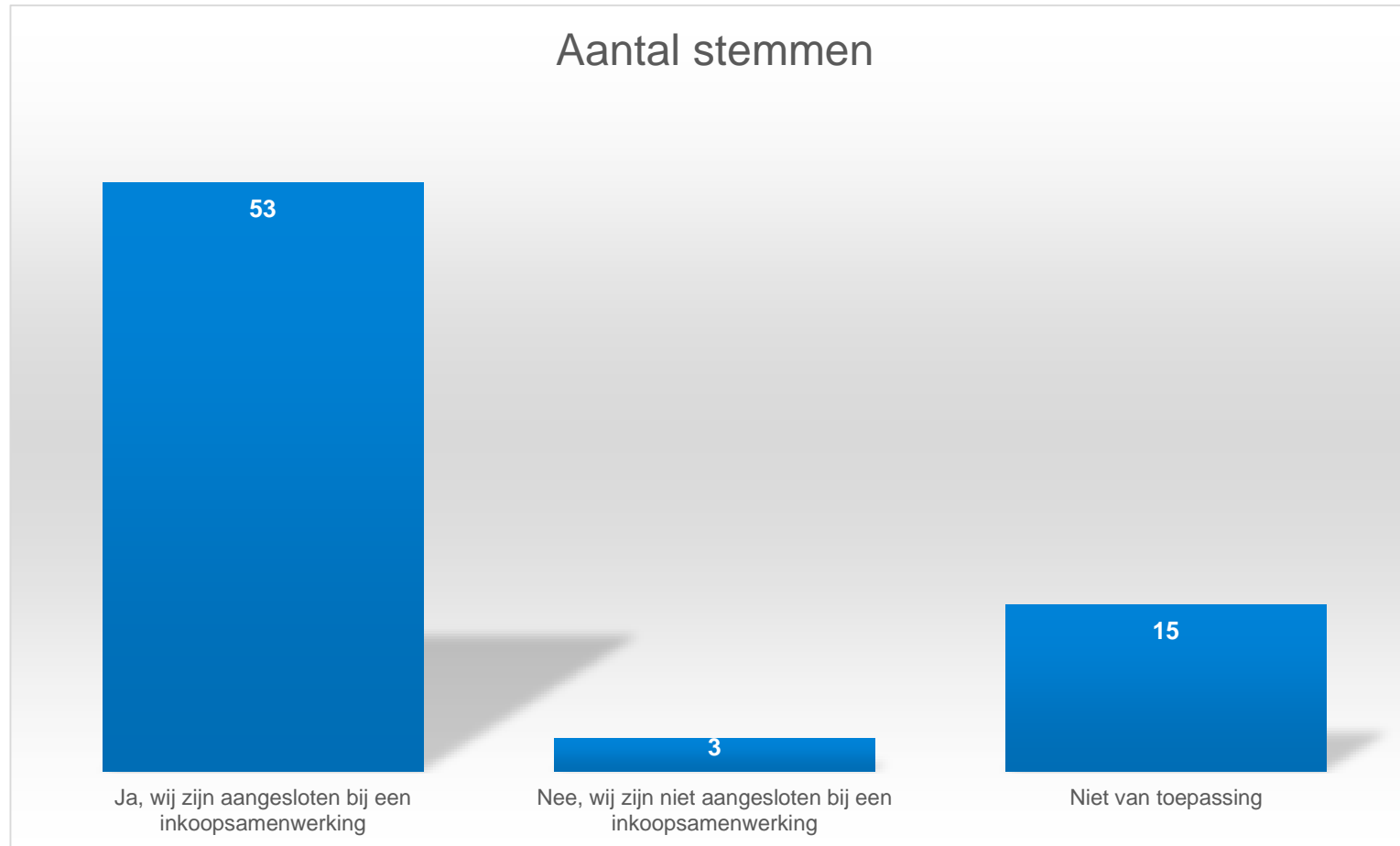
Fredo Schotanus
06 – 30 09 30 68
fredo.schotanus@significant.nl

Frank Heuts
06 – 13 36 52 58
frank.heuts@significant.nl

Interesse in het bijwonen van onze bijeenkomst over inkoopsamenwerking in Q2 2020? Laat het ons weten!

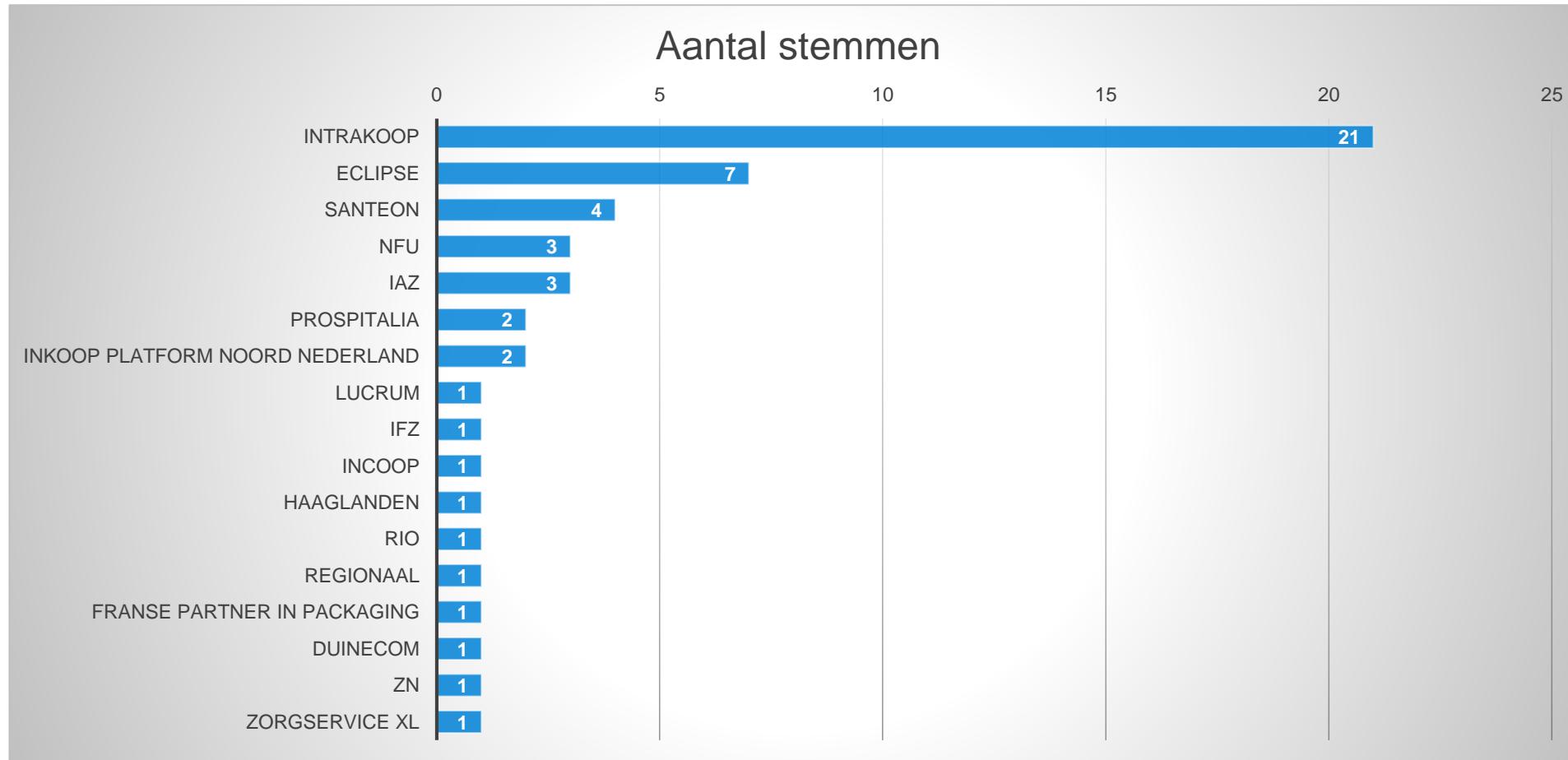
Uitkomsten Mentimeter

Wie neemt deel aan een inkoop samenwerking?



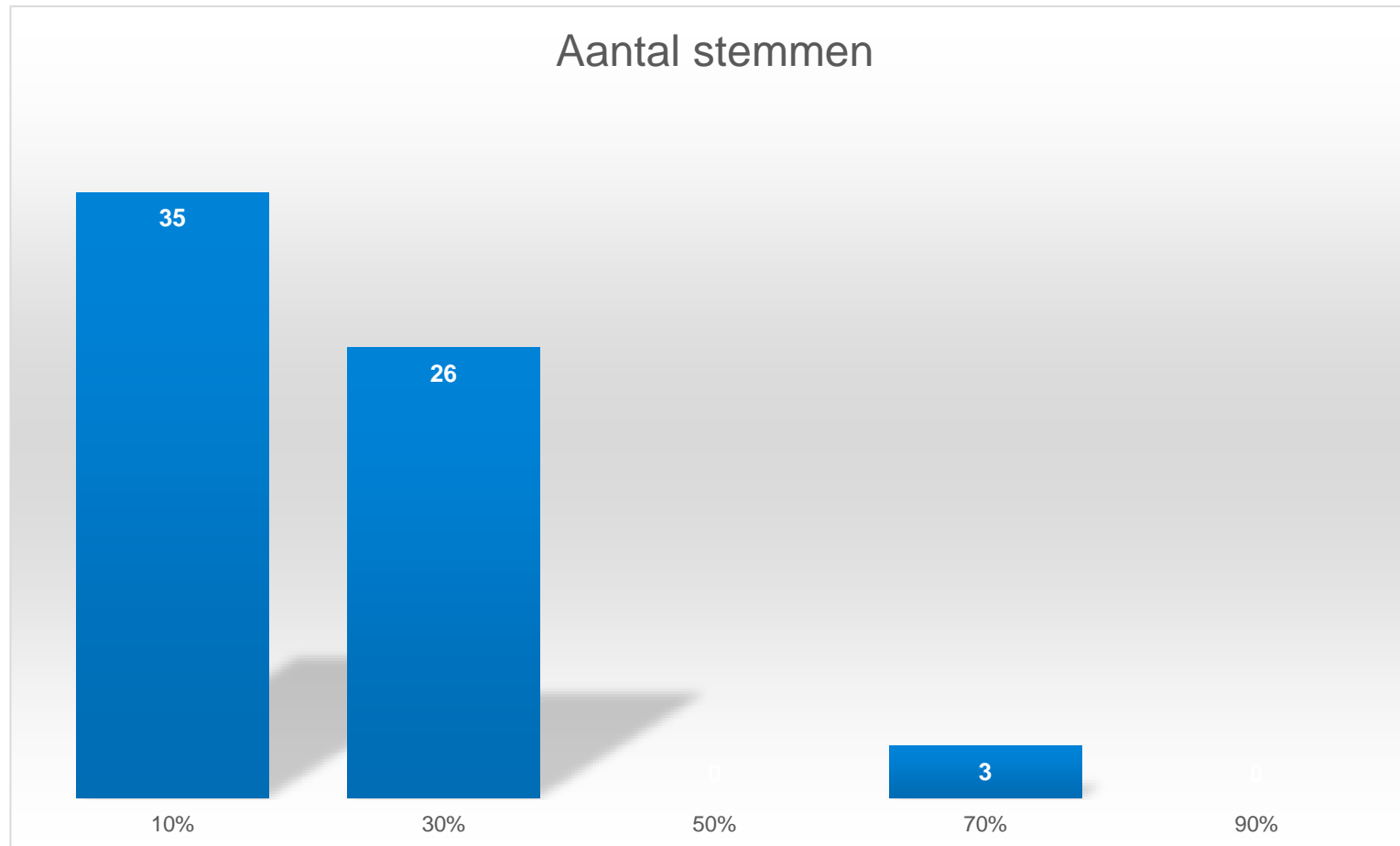
Uitkomsten Mentimeter

Aan welke inkoop samenwerking nemen jullie deel?



Uitkomsten Mentimeter

Welk percentage van het totale inkoopvolume kopen zorgaanbieders gezamenlijk in in Nederland?

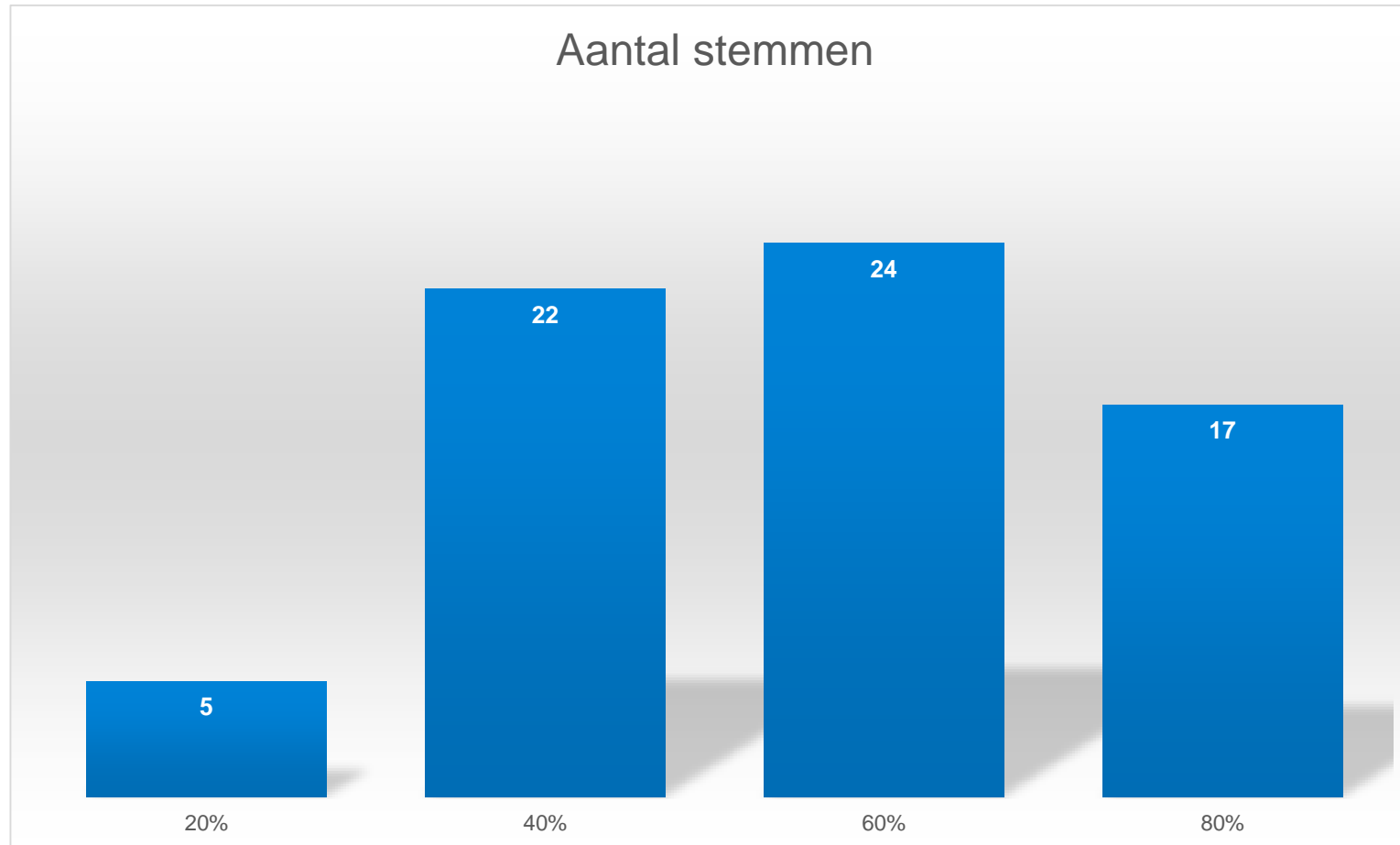


Antwoord:

Ongeveer 10%

Uitkomsten Mentimeter

Welk percentage van het totale inkoopvolume kopen zorgaanbieders gezamenlijk in in Duitsland?



Antwoord:

Ongeveer 80%

Uitkomsten Mentimeter

Belangrijkste knelpunten voor inkoop samenwerking?

Afstemming interne stakeholders

Budgethouders

Te veel inkopers beschikbaar

Geen (intern) draagvlak

Commitment

Weerstand stakeholders

Tijd krijgen en nemen

Eindgebruikers

Regionaal versus nationaal

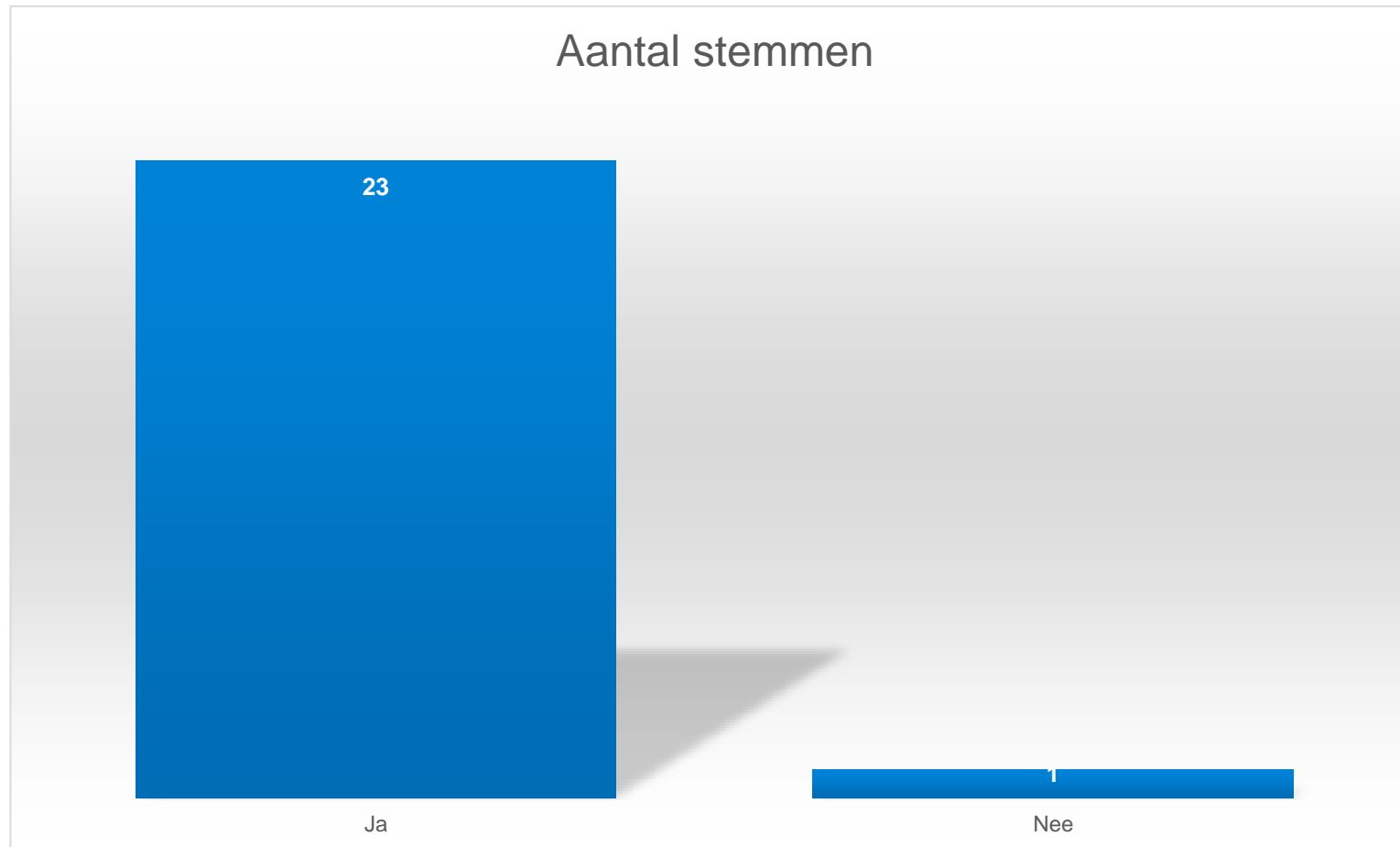
Delen van informatie niet
vanzelfsprekend

Geen focus

Verschillende belangen

Uitkomsten Mentimeter

Meer samenwerking op het gebied van inkoop?



Uitkomsten Mentimeter

Welke mogelijkheden voor inkoop samenwerking om schaarste tegen te gaan?

Gewoon doen

Ervaringen delen op landelijk niveau

Domeinoverstijgend

Gedegen onderzoek voor bewuste keuze

Grensoverschrijdend / internationaal

Innovaties vanuit branche inkopen en investeren

Kennis delen

Kennis over duurzaamheid delen

Lokaal en regionaal buiten de zorg ipv interregionaal/nationaal binnen de zorg

Projecten gezamenlijk oppakken

Standaardiseren

Verdeling van zorg

Wiel niet opnieuw uitvinden

Uitkomsten Mentimeter

Wat zijn jullie adviezen om meer 'los' te laten?

Vertrouwen

Controle willen hebben bestaat niet, dus loslaten

Stap over je ego heen

Transparantie = vertrouwen

Bewuste onderbouwing

Aansluiten bij samenwerking tussen primaire vakgroepen

Geen financiële focus

Accepteren dat je niet altijd het beste resultaat haalt

Commitment van specialisten

Visie over wat je loslaat voor organisatie

Specialist eigenaar maken

Vertrouwen in elkaars deskundigheid

Gezamenlijk belang boven individueel belang

Bereidheid artsen om eigenbelang los te laten

Gewoon doen

Begin met kennisdelen

Elkaars expertise gebruiken

Accepteer prijs per bed per dag

Worst case scenario uitwerken en accepteren

Interne communicatie