

ZIN

Zorgcentra Inkoop Nederland

Inkoop in zwart-wit



Agenda

- Even voorstellen
- Historie & ervaringen
- Samenwerkingsmodel
- Resultaten
- Vervolg...

Even voorstellen



- Rik Riemens
 - Internationale Bedrijfseconomie
 - Achmea Zorg, Ziekenhuizen Purmerend en Almere (directeur financiën, lid RvB)
 - Zelfstandig ondernemer:
 - Integer Healthcare: ICT in gezondheidszorg (beheer, SAP, ERP, projectmanagement)
 - Zorgcentra Inkoop: inkoop samenwerking o.l.v. Loek Winter
- Diederik Hudig: Accenture, Heineken International
- Frans Smits: Ahold, Intrakoop, MC groep
- Loek Winter: Zorgondernemer
- Willem de Boer: Investeerder & bestuurder

Historie en ervaringen (1)

- IJsselmeerziekenhuizen eind 2008 technisch failliet
- Inkoop met maximaal mandaat (direct onder RvB)
 - Switches
 - Opzegging en heronderhandeling contracten
 - Nieuwe partijen in zorgveld
- Eind 2010: ADRZ neemt deel
 - Elders goed bevonden = implementatie
 - Alles is scope inkoop, behalve personeel en rente

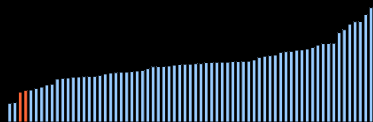
Historie en ervaringen (2)

- Groei en Omvang:
 - 2011: Saxenburg en Noorderboog
 - 2012: Beatrix Ziekenhuis...
 - Reikwijdte inkoop: 180 miljoen euro/jaar
- Ja zeggen, ja doen?
 - Discussie aangaan is geen onderdeel zorgcultuur

Samenwerkingsmodel

- Mandaat is vereiste: rol direct onder RvB, deelname MT, introductie medische staf, targets vertaald in lijnbudgetten
- Financieel doel per jaar (begrotingsonderdeel)
 - Analyse van concrete inkoopdoelen
- Na kennismakingsjaar overgang naar structurele samenwerking (joint venture met inbreng personeel ziekenhuizen)
 - Lage beheerkosten, standaard ICT oplossing, sturing op laagste materiële kosten (TCO)

Vergelijking ziekenhuizen 2011



Resultaten

- Na 1,5 jaar: 4,5 miljoen euro jaarlijks bespaard (excl. cost avoidance)
 - Switchbereidheid belangrijker dan schaal
- MC Groep en ADRZ laagste materiële kosten o.b.v. jaarrekeninganalyse 2011
- 6 ziekenhuizen willen structureel samenwerkingsvoorstel
- Continue aandacht voor bedrijfsmatig werken bij deelnemers noodzakelijk
 - Ervaringen elders inzetten
 - Niet alleen specificeren maar ook noodzaak helder krijgen
- Groeiend aantal groepscontracten met leveranciers
 - Onderhandeling niet meer per locatie
 - Schaalvoordeel op groepsniveau

Vervolg

- Win-win met langere termijn o.b.v. zwart-wit model
- Deelname op basis van 'Ief'
 - Groei is daarmee geen 1^e prioriteit
- Samenwerking met GPO's op onderdelen
- Op termijn: ook andere back-office processen (apart van inkoop-samenwerking)