

Edward Mutsaers MHA

De kracht van de massa

Negen keuzes voor succesvolle inkoop samenwerking



Agenda

- Introductie
- Negen keuzes
- Uitdagingen
- Vormen van inkoop samenwerking
- Vragen?

Introductie

Huidige staat van inkoop in de Nederlandse zorg

- NMa en VWS (2012)
 - Versnipperd
 - Onvoldoende professioneel
 - Weinig transparant
 - Duitsland 30-40% goedkoper door inkoop samenwerking

We hebben voor de zorg nog een wereld te winnen



Introductie

Zorgmarkt

- €15 miljard ingekocht door de Nederlandse zorg (2011)
 - Tot 35% totale kosten zorginstelling
 - Zeer vergelijkbare uitgavenpatronen
-
- **Goede ingrediënten voor inkoop samenwerking!**

Introductie

Inkoopsamenwerking

- Wat is inkoopsamenwerking?
- Welke rol speelt Intrakoop in inkoopsamenwerking?
- White paper “Inkoopsamenwerking”

Negen keuzes inkoop samenwerking

1. Doel van de inkoop samenwerking?

Bijvoorbeeld:

- Kwaliteitsverbetering
- Waardencreatie
- Innovatie stimuleren



Negen keuzes inkoop samenwerking

2. Onderwerpen en activiteiten

- Stap 1: Uitgaven categorisch in kaart brengen en benchmarken
- Stap 2: Vaststellen onderdelen en activiteiten:
 - Welke productgroepen?
 - Welke onderdelen van het inkoopbeleid?
 - Welke onderdelen van het inkoopproces?

Negen keuzes inkoop samenwerking

3. Deelnemers

- Aantal deelnemers?
- Categoriele samenwerking?
- Geografische impact?

Negen keuzes inkoop samenwerking

4. Organisatievorm: capaciteit en middelen

Mogelijkheden:

- Zelf organiseren
- Aanvullen met externe capaciteit
- Volledig georganiseerd door een externe partij



Negen keuzes inkoop samenwerking

5. Mate en manier van beïnvloeding



Veel invloed
Laag vertrouwen
Zwakke samenwerking

Weinig invloed
Veel vertrouwen
Sterke samenwerking

Negen keuzes inkoop samenwerking

6. Verplichtingen

- Afnameverplichting?
- Gedwongen winkelnering of keuze?
- Lengte van de periode van commitment?

Negen keuzes inkoop samenwerking

7. Duur van de samenwerking

- Hoe ver kan en wil je vooruitkijken?

Negen keuzes inkoop samenwerking

8. Financiering van de inkoop samenwerking

Bijvoorbeeld:

- Kostenbudget van deelnemers
- Verrekening op basis van afgenomen producten of diensten
- Kostenbudget van stakeholders



Negen keuzes inkoop samenwerking

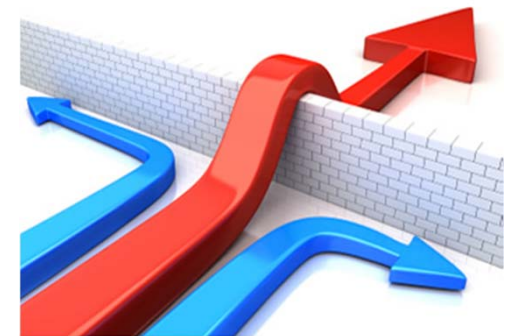
9. Verdeling inkoopresultaat en borging inkoopbesparingen

Belangrijke principes:

- Verdeling naar investering
- Transparantie over afspraken
- Implementatie en borging bij deelnemers

Uitdagingen

- Intern draagvlak
- Beperkte inkoopvolwassenheid
- Verschil in niveau tussen deelnemers
- Slecht ontwikkelde management informatie
- Prisoner's dilemma
- Complexe besluitvorming



Vormen van inkoop samenwerking

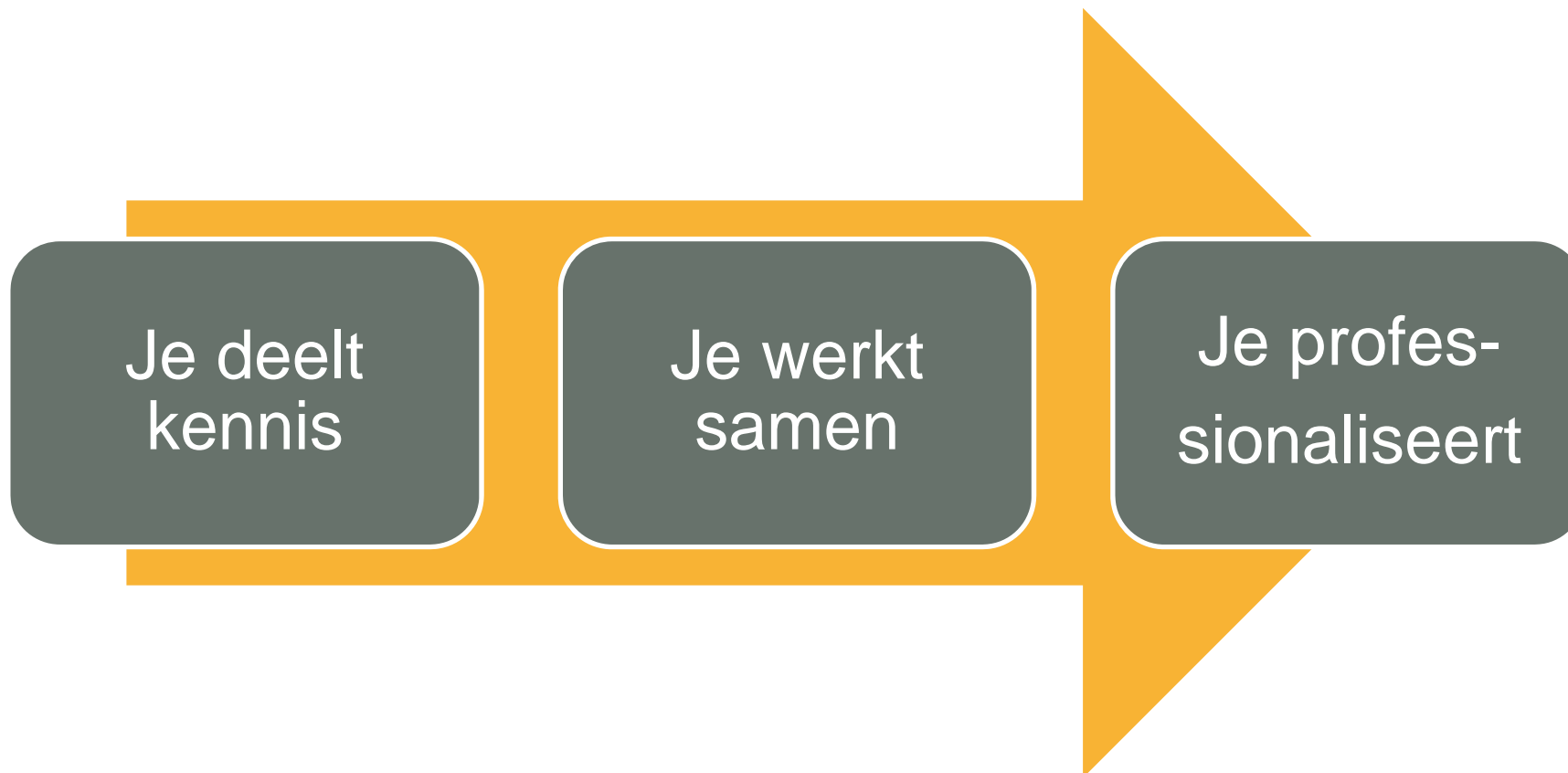


IntraKoop

Samenwerking tussen organisaties met uitvoeringsorganisatie

1. Doel: Samen maken we goede zorg beter betaalbaar
2. Onderwerp: 15 miljard inkoopkosten in zorg Nederland
3. Deelnemers: 580 leden met in totaal ruim 5800 locaties
4. Bemiddelde omzet 2009: 390 miljoen, 2010: 550 miljoen, 2011: 635 miljoen en 2012: 695 miljoen
5. Capaciteit: eigen capaciteit aangevuld door externe partij
6. Invloed: leden worden zoveel mogelijk betrokken
Verplichtingen: geen gedwongen winkelnering en keuze uit verschillende leveranciers per productgroep
7. Duur: gericht op een langdurige relatie
8. Financieringsvorm: gefinancierd door leveranciers en fabrikanten afhankelijk van de afname
9. Verdeling resultaat: naar afname, commitment en leveringsvoorwaarden

Waardepropositie



Vier type leden

Ik wissel van gedachte met IntraKoop, maar koop zelf alles in.



Ik laat IntraKoop mijn inkoop verzorgen.



Ik doe mee met IntraKoop én samen ontwikkelen we nieuwe inkoopoplossingen.



Af en toe doe ik – in bepaalde productgroepen – mee aan de IntraKoop-overeenkomsten.



We ondersteunen en ontwikkelen samen met onze leden: de kracht van de massa!



Samen maken we goede
zorg beter betaalbaar



Vragen?

