

Unieke e-auction voor



**SPECIAL
ZORG**

Het UMCG organiseerde een elektronische veiling voor een toelevercontract voor geneesmiddelen. Deze veiling levert een enorme besparing op voor het Groningse ziekenhuis.

Apothekers hebben vaak moeite om professionele inkopers te betrekken bij de aanschaf van geneesmiddelen. Ze zijn bang dat kostenreductie dan prevaleert boven kwaliteit. Dit maakt de e-auction, in opdracht van de ziekenhuisapotheek van het Universitair Medisch Centrum Groningen (UMCG), extra uniek.

Deze omgekeerde veiling, waarbij de software aangeeft welk nieuw aanbod nodig is om de best buy-positie in te nemen, vormde de afsluiting van een volledig digitale Europese aanbesteding, uitgevoerd door de Dienst Inkoop van het UMCG.

"De ziekenhuisapotheek koopt jaarlijks voor maar liefst € 10,6 mln in. Het gaat daarbij om ongeveer 1700 verschillende geneesmiddelen", aldus Natasja Logemann, inkoper bij het UMCG. "De toelevering van die medicijnen geschiedde sinds 2002 door Brocacef, maar dit contract zou in april 2007 aflopen. De manager Beheer van de apotheek vroeg mij daarom om samen met hem een Europese aanbestedingsprocedure te starten voor de periode 2007-2011. We waren verplicht om zo'n procedure te doorlopen, omdat het UMCG een privaatrechtelijke instelling is, en het gaat om een aanbesteding

groter dan € 211.000. Dat Brocacef opnieuw als contractwinnaar uit de bus kwam, is toeval."

Korting

De vraag rijst of zo'n Europese aanbesteding niet ten koste gaat van de kwaliteit. "Nee, want feitelijk hebben we niet de geneesmiddelen zelf ingekocht, maar een contract geveld voor de toelevering daarvan. Wel was één van de onderdelen daarbij een korting op de prijs van de merkloze geneesmiddelen", reageert Logemann.

"We hebben de aanbesteding opgesplitst in componenten, waarop de groothandels apart een elektronische offerte konden uitbrengen. Eerst inhoudelijk, door het invullen van elektronische vragenformulieren, en later bij de veiling financieel. De opsplitsing van de aanbesteding maakte het aanbod van de groothandels voor ons transparanter en later ook beter controleerbaar. Het ging ons om het beste totaalaanbod. We wilden de componenten dus niet over meerdere groothandels verdelen."

De eerste component betrof het zogenaamde distributiearrangement. "De groothandel dient de verplichting op zich te nemen om

ziekenhuisapothek



In vijftig jaar is veel veranderd. Tegenwoordig bepalen elektronische veilingen wie de pillen naar het ziekenhuis mag brengen.

gepatenteerde (merk)geneesmiddelen zonder meerprijs te leveren. De ziekenhuisapothek onderhandelt namelijk zelf met de producenten over de prijs daarvan.”

Voor de groothandel levert dit natuurlijk niets op. Integendeel: het kost ze alleen maar geld. De winst zit hem in de combinatie met de andere componenten. Financieel het interessantst is daarbij de toelevering van de zogenaamde generieke (merkloze) geneesmiddelen. “De overheid stelt voor deze merkloze geneesmiddelen een maximumprijs vast, de zogenaamde apothekersinkoopprijs oftewel AIP. Het staat de groothandels vrij om daarop korting te geven. Hoe geringer dit percentage, hoe meer winst voor hen, maar des te kleiner de kans dat ze het contract uit het vuur slepen.”

Een andere belangrijke aan te besteden component betrof de distributie zelf. “Wij hebben opgegeven hoe vaak – denk daarbij ook aan spoedleveringen – we in het afgelopen jaar geneesmiddelen kregen geleverd. De groothandels moesten aangeven voor welke prijs zij dat in de komende jaren zouden kunnen doen.”

De Europese aanbestedingsprocedure was voor de ziekenhuisapothek niet nieuw. Logemann: “De vorige keer, in 2002, heeft het UMCG dat op dezelfde manier gedaan. Wel nieuw was de opsplitsing in componenten en het feit dat het hele aanbestedingsproces nu elektronisch verliep. En natuurlijk de climax: de omgekeerde veiling via internet.” Het hele proces werd ondersteund met behulp van het Negometrix-platform. “Hans Bax, hoofd inkoop van het UMCG, heeft in 2005 een contract afgesloten voor het gebruik van de software van Negometrix. Het bedrijf adviseerde ons ook bij het digitaal vastleggen van de te volgen procedures.”

Om door te dringen tot de veiling, moesten de groothandels voldoen aan een aantal eisen die het UMCG in de vorm van een elektronisch bestek publiceerde. Via een inlogcode kregen de deelnemende groothandels toegang tot de vragenlijsten. Wat daar wordt ingevuld, is juridisch bindend. Naast eisen zoals het kunnen leveren van alle in Nederland geregistreerde geneesmiddelen, stonden op de vragenlijsten ook wensen, zoals de bereidheid van een groothandel om kosteloos te participeren in logistieke verbetertrajecten.

Het al dan niet voldoen aan zo'n wens was geen knock-outcriterium, maar werd wel meegewogen bij de veiling. “Met elke ‘ja’ kon punten worden verdiend”, verklaart Logemann. “Die werden bij elkaar opgeteld. Het verschil tussen groothandel X en groothandel Y in de totaalscore werd voor 40% →

‘De *climax* van de Europese aanbesteding was de omgekeerde veiling via internet’



Natasja Logemann (inkoper UMCG): 'Binnen vijf minuten moesten de groothandels beslissen of ze hun aanbod wilden aanscherpen. Heel spannend.'

meegewogen tijdens de veiling. Stel dat X 10% hoger scoort, dan mocht het aanbod van deze partij bij de veiling 4% duurder uitvallen. In de praktijk speelde dit alleen nauwelijks. De groothandels voldeden namelijk in ongeveer gelijke mate aan onze wensen."

Gevestigde orde

OPG Distrimed, Interpharm en Brocacef drongen door tot de afsluitende veiling. Is het niet vervelend dat je bij een Europese aanbesteding je gevoel als inkoper niet mag laten meewegen? "We hadden geen voorkeur voor één van de betreffende groothandels", reageert Logemann. "Wel vond ik het jammer dat er geen buitenlandse speler meedeed die de gevestigde orde had kunnen uitdagen. We zitten hier in Groningen immers vrij dicht bij de Duitse grens."

Ik vond de veiling heel spannend. Elke veilingronde duurde vijf minuten. Binnen die periode moesten groothandels die niet op best buy stonden, beslissen of ze hun aanbod wilden aanscherpen. De software gaf daarbij aan wat ze daartoe minimaal moesten doen. Hun aanbod moest ten minste € 10.000 lager zijn dan dat van de huidige best buy-partij. Of een groothandel hiertoe de korting op de generieke geneesmiddelen vergrootte of aangaf goedkoper te willen distribueren, maakte daarbij niet uit." Na dertien veilingrondes kwam Brocacef als contractwinnaar uit de bus. De andere gegadigden reageerden toen niet meer op de elektronische variant van 'éénmaal, andermaal', dus volgde 'verkocht'. "In anderhalf uur was de veiling afgelopen, dat was overigens langer dan ik vooraf had verwacht."

Tijdens het biedingsproces gingen de distributiekosten al gauw naar nul. "Voor ons als ziekenhuis is dat gunstig. We krijgen namelijk wel de geneesmiddelen vergoed, maar de logistieke kosten niet." In totaal werd dankzij de e-auction een besparing van € 640.000 euro gerealiseerd, ten opzichte van de voorgaande contractperiode van vier jaar.

'Je bent verlost van stapels papier'

Niet alleen de veiling is Logemann goed bevallen, ook het elektronisch ondersteunde traject dat eraan voorafging. "Je bent verlost van stapels papier. Bovendien kun je digitale antwoorden gemakkelijker met elkaar vergelijken."

Doordat zowel bij de vragenlijsten als bij de veiling de aanbesteding was opgesplitst in componenten, is het contract uiteindelijk transparanter en dus beter controleerbaar geworden. Logemann geeft een

'Goed voorbereiden'

Piet Ooijevaar is coördinator Sales Farma bij groothandel in geneesmiddelen Brocacef. "Voor mij was het mijn eerste e-auction", vertelt hij. "Ik zat samen met mijn baas achter het computerscherm. Hij had al eens eerder zo'n omgekeerde veiling meegemaakt, bij de inkoop van operatiehandschoenen."

Per veilingronde was er aanvankelijk vijf minuten om met een scherper bod te komen dan de groothandel die op dat moment de best buy-positie innam. "Na enkele biedingsrondes werd de bedenktijd nog maar drie minuten, er zat een soort knijpfunctie in. Het is dus belangrijk dat je je goed op zo'n veiling voorbereidt." Daarom werd van tevoren overlegd met Negometrix. "We hebben een proefzitting gedaan, zodat we precies wisten hoe het systeem werkte."

Verder is het natuurlijk belangrijk dat je precies weet hoe ver je kunt gaan met je aanbod. "Als groothandel weeg je daarbij mee dat je klantenkring een bepaalde omvang moet hebben én liefst geclusterd moet zijn binnen bepaalde regio's. Wij leveren ook aan het Martini-ziekenhuis in Groningen, misschien konden wij daarom wel een scherper aanbod doen dan de andere groothandels. Wel waren we enigszins verrast toen we in de eerste ronde meteen al op best buy stonden. Dat gaf enige rust."

Al gauw bleek er nog maar één andere partij in de race. "We konden dat zien, omdat we alternerend wel en niet aan kop stonden. Een complexe strategie hadden we overigens niet. We deden gewoon wat minimaal noodzakelijk was om weer op de eerste positie te komen."

De veiling was snel afgelopen, maar vormde 'slechts' de climax van het Europese aanbestedingsproces, benadrukt Ooijevaar. "Om überhaupt toegelaten te worden tot de e-auction hadden we al uitputtende elektronische vragenlijsten moeten invullen. Als je daarbij niet aan een bepaalde voorwaarde lijkt te kunnen voldoen, is het slim om na te vragen waarom die voorwaarde eigenlijk wordt gesteld", geeft Ooijevaar als tip. Ooijevaar ziet elektronisch aanbesteden als een stap vooruit. "De stukken zijn beter te overzien." Met Europese procedures en e-auctions heeft hij meer moeite. "Het is jammer dat de goodwill die je bij een bepaalde klant hebt opgebouwd, dan niet kan worden meegewogen. Het wordt allemaal veel zakelijker. Toch denk ik dat we steeds meer van dit soort veilingen zullen gaan zien."

voorbeeld: "Stel dat de kosten van generieke geneesmiddelen stijgen doordat de AIP's omhooggaan, dan is daar niets aan te doen. Maar Brocacef is wel verplicht om het door hen toegezegde percentage korting daarop te geven."

Het UMCG heeft nog overwogen om de aanbesteding samen met andere universitaire ziekenhuizen te doen. "Helaas is dit vanwege de tijdsdruk niet gelukt." ●