



UMC's kopen gezamenlijk in

Kwantumkorting

Ziekenhuizen geven publiek geld uit en voelen zich daarom verplicht om dat zo goed mogelijk te besteden. Daarbij hoort een zakelijkere opstelling tegenover leveranciers. Door gezamenlijk inkopen te doen met andere UMC's kan de prijs vaak flink omlaag. Maarten le Clercq van de Raad van Bestuur en hoofd inkoop Paul Bilars vertellen over korting op onder andere hechtdraden, elektrische bedden en belminuten. door Willy van Strien foto Arno Massee

Universitaire medische centra staan soms tegelijk voor de aanschaf van nieuwe artikelen. Als ze die dan gezamenlijk inkopen, kunnen ze een veel lagere prijs bedingen. Zo kochten het LUMC en het VUMC (Amsterdam) onlangs duizend elektrische bedden. Ze bespaarden ruim 30 procent op de aanschafprijs

en zijn ongeveer 50 procent goedkoper uit met onderhoudskosten. "Met gezamenlijk inkopen is er veel te winnen", zegt ir. Maarten le Clercq, lid van de Raad van Bestuur van het LUMC. Daarom besloten LUMC, VUMC en UMC Utrecht om voortaan meer producten en diensten samen aan te schaffen. "De directeuren Facilitair Bedrijf

van de ziekenhuizen hebben het initiatief genomen, de bestuurders ondersteunen dat", vertelt Le Clercq.

Commercieel spel

Gezamenlijk inkopen is een stap in een al langer lopend proces, waarbij het ziekenhuis zich steeds zakelijker opstelt tegen-

over de leveranciers. "Vroeger bestelde elke afdeling voor zich de dingen die ze nodig had", zegt Le Clercq. "De afdeling inkoop verzorgde de administratieve kant: bestellen, betalen en voorraadbeheer. Die periode ligt inmiddels ver achter ons. De inkoop werd gestroomlijnd. Want of het nu gaat om pennen en potloden, pc's, lakens, medicijnen of hechtdraden: het is doelmatiger om ze voor alle afdelingen centraal aan te schaffen."

Daarbij groeide het besef dat een ziekenhuis zich zakelijker moest opstellen tegenover de leveranciers. Le Clercq: "Vroeger koos je een product uit een catalogus en betaalde de prijs die erbij vermeld werd. Later probeerde je wat korting te krijgen op grote bestellingen. Tegenwoordig benader je leveranciers pas nadat je intern hebt overlegd en de eisen en wensen duidelijk op papier hebt gezet. Daardoor ben je een mondiger klant. Je kiest de leverancier met de beste prijs-kwaliteitverhouding uit. Meer dan vroeger beseffen we de noodzaak van zakelijke vaardigheden om het commerciële spel mee te spelen."

Relaties op de tocht

Een sterke afdeling inkoop is dan belangrijk. Paul Bilars, manager van de afdeling inkoop van het LUMC, zegt: "De gebruikers bepalen natuurlijk zelf wat ze willen kopen. Maar wij kunnen adviseren bij het contact met de leveranciers en het onderhandelingsproces sturen. En hoe sneller wij worden ingeschakeld, hoe meer we eruit kunnen halen."

Nadeel van centraal inkopen is wel dat persoonlijke voorkeuren soms moeten wijken. Ook kunnen bestaande relaties tussen leverancier en gebruiker op de tocht komen te staan. En sommige relaties zijn intensief. De fabrikant van een nieuw apparaat waarvan het ziekenhuis de eerste koper is, bijvoorbeeld, werkt vaak met de gebruiker samen om te zien hoe het apparaat in de praktijk functioneert en wat er eventueel nog te verbeteren is. Maar bij een volgende keus zal die relatie, hoe goed ook, een ondergeschikte rol spelen. De voordelen wegen volgens Le Clercq ruimschoots op tegen die nadelen: "Op de eerste plaats zijn er de kosten die je met centraal inkopen bespaart. En op de tweede plaats wordt het voorraadbeheer eenvoudiger als iedereen in huis dezelfde spullen gebruikt."

Wensenpakket

De samenwerking met andere ziekenhuizen is een logische volgende stap. Het

Meer dan vroeger beseffen we dat zakelijke vaardigheden nodig zijn om het commerciële spel mee te spelen

LUMC heeft bijvoorbeeld voor een consortium samen met de universiteit Leiden en een aantal regionale ziekenhuizen onderhandeld over de levering van gas en elektriciteit. Voor veel producten ligt een samenwerking met andere universitaire medische centra voor de hand. Vandaar de afspraken met vumc en umc Utrecht. Er zijn nu plannen om speciale voedingsproducten, kantoorartikelen en hechtdraden samen te gaan inkopen. Zou het niet nog mooier zijn als alle acht de Nederlandse universitaire medische centra (umc's) de handen ineen sloegen? "Dat is de toekomst", vindt Le Clercq. "Maar we gaan eerst eens kijken hoe het loopt met onze huidige twee partners."

Zonder slag of stoot gaat zo'n samenwerking namelijk niet. Gezamenlijk inkopen betekent dat er allereerst een wensenpakket moet worden opgesteld waar iedereen achter staat. Dat kan lastig zijn, bijvoorbeeld als voor de ene partij het bedieningsgemak van een apparaat het zwaarst weegt, terwijl de ander het sterkst tilt aan de prijs. Vervolgens gaan een of enkele personen onderhandelen en alle toekomstige gebruikers moeten erop kunnen vertrouwen dat daarbij hun belangen goed worden behartigd. "Tussen LUMC, vumc en umc Utrecht is dat vertrouwen er zeker", stellen Le Clercq en Bilars. De bundeling van krachten en kennis komt extra van pas nu er nieuwe manieren van inkopen zijn ontstaan.

Internetveiling

Een nieuwe en lucratieve manier van inkopen – althans voor de koper – is de internetveiling. Bilars legt uit hoe dat gaat. "Je wilt iets inkopen en hebt een eisenpakket opgesteld. Dan selecteer je de leveranciers die zo'n product kunnen leveren, die aan de eisen voldoen en die een goede naam hebben op het gebied van milieu en arbeidsomstandigheden. Die leveranciers laat je vervolgens online een prijs neerleggen waartegen ze hun product willen leveren." Het gaat hem niet alleen om het goedkoopste product, maar hij kijkt ook wat hij voor zijn geld krijgt. Er zijn software-tools beschikbaar die de prijzen vergelijken, rekening houdend met de kwaliteit. Zo

wordt duidelijk welke leverancier de gunstigste verhouding tussen prijs en kwaliteit biedt.

Kleinere marge

Elke deelnemende leverancier krijgt vervolgens te horen wat zijn prijs had moeten zijn om diezelfde prijs-kwaliteitverhouding te bieden. Dan volgt een tweede biedronde, waarbij de leveranciers met hun prijs kunnen zakken. Verschillende rondes volgen, tot er een aanbod ligt waar geen van de leveranciers nog onder wil gaan zitten. De leverancier die uiteindelijk de gunstigste prijs-kwaliteitverhouding biedt, krijgt de order.

"Op deze manier zijn we zo voordelig aan die elektrische bedden gekomen", vertelt Bilars. "Dat heeft onze verwachtingen ruimschoots overtroffen", zegt Le Clercq. Een paar jaar geleden heeft het LUMC al met een paar andere umc's belminuten ingekocht bij een telecombedrijf via een internetveiling – en een enorme besparing bereikt op telefoonkosten.

De leveranciers moeten genoeg nemen met een kleinere marge, oftewel: minder winst. Zij worden tegen elkaar uitgespeeld, en het spel is hard. Is dat niet wat onethisch? "Kennelijk zat er bij hen nog heel wat rek in als ze hun prijs zoveel konden verlagen", zegt Bilars. "Bovendien: het geld dat wij uitgeven, 150 miljoen euro per jaar, is publiek geld, en we voelen ons verplicht om dat zo goed mogelijk te besteden. En dat niet alleen in perioden van financiële krapte."

Europees aanbesteden

Ook umc's zijn tegenwoordig verplicht om grote bestellingen Europees aan te besteden. En dat lijkt synoniem te zijn voor administratieve rompslomp, juridische valkuilen en tijdverlies. Eens te meer is het belangrijk om professionaliteit in huis te hebben en samen te werken.

En dan heeft het Europees aanbesteden ook zijn voordelen, vindt Le Clercq. "Het dwingt je nog meer om goed op papier te zetten wat je wilt aanschaffen en welke eisen je stelt, en om de beste leverancier te kiezen. Het bestellen gaat vervolgens even snel als vroeger, maar die aanloop is tijdrovend. De winst is echter dat je veel beter hebt nagedacht over de aanschaf en dus iets krijgt dat zo goed mogelijk aan je wensen voldoet. En ook hiermee kunnen we, net als met internetveilingen, enorme bedragen besparen." ■

Met software kun je bepalen welke leverancier de beste prijs-kwaliteitverhouding biedt