

A woman with dark hair is lying on a medical scanner bed, wearing a white gown. She is positioned inside the circular opening of the scanner. A technician in a light blue uniform is visible in the background, standing near the scanner's entrance. The scene is brightly lit, and the overall atmosphere is clinical and professional.

coppa

insight

Inkopen in de zorg - PET- CT- en MRI-scanners

Oktober 2018

Mark Koorndijk werkt sinds januari 2017 als senior inkoper bij Coppa. Inmiddels is hij ruim 12 jaar betrokken als strategisch inkoper bij het Westfriesgasthuis in Hoorn en werkt hij nu namens Coppa als inkoper bij Stichting Ziekenhuizen Westfriesland Waterland (SZWW), die ontstaan is na de fusie van het Westfriesgasthuis in Hoorn en Waterlandziekenhuis in Purmerend.

Het inkopen van medische apparatuur en hulpmiddelen is Mark dan ook niet vreemd. Met name inkooptrajecten op het gebied van beeldvormende techniek, zoals echo, C-boog, mobiel röntgen, traumastatieven, hartcatheterisatiekamers, angiokamers, CT, PET-CT, Spect-CT zijn veelvuldig uitgevoerd. In deze blog vertelt Mark vanuit zijn eigen ervaringen hoe de inkooptrajecten van PET-, CT- en MRI-scanners zo succesvol mogelijk uitgevoerd kunnen worden, wat de uitdagingen zijn en hoe Coppa ziekenhuizen hierin kan ondersteunen.

Inkooptraject PET-, CT- en MRI-scanners

Of Mark nu een medisch gebruiksartikel of medisch hulpmiddel inkoopt, het inkoopproces is volgens hem niet per se heel anders. “Natuurlijk zijn er per project verschillen, maar in de basis begeleiden wij het inkooptraject vanuit een vast stappenplan en kunnen we dankzij onze ervaring en kennis elk inkooptraject op een professionele wijze uitvoeren,” aldus Mark.

“Wel zijn de stappen bij het inkopen van een medisch hulpmiddel, zoals een PET-scanner inhoudelijk intensiever,” legt Mark uit. “Dat is dan ook de reden dat een ziekenhuis er vaak voor kiest om een ingewikkeld inkooptraject uit te besteden. Verwacht niet dat ik over voldoende inhoudelijke kennis van de apparatuur beschik, hoor. Daar stellen we zorgvuldig een projectgroep voor samen, waarmee alle gevraagde kennis geborgd is. Maar ik beschik natuurlijk wel over een stuk basiskennis en ervaring. Daarnaast zijn wij de uitvoerders van het inkoopproces waarvan wij natuurlijk uitgebreide kennis hebben. Dat is ook waar de kracht van Coppa ligt. Op basis van kennis en ervaring, eerdere onderhandelingen, Pakketten van Eisen voor soortgelijke inkooptrajecten en kennis van het initiële prijsniveau, kunnen we klanten op een efficiënte en effectieve wijze ondersteunen.”

Convenant Medische Technologie

Na de publicatie van de tweede druk van het Convenant Medische Technologie (CMT) in 2016, spelen een veilige toepassing van medische technologie in een ziekenhuis en risicobeheersing een steeds belangrijkere rol. Ook voor het inkopen van een PET-, CT- of MRI-scanner is het essentieel om het CMT te volgen.

Het CMT vereist dat er voor specifieke hulpmiddelen, apparatuur en/of organisaties in de zorg een veilige toepassing van medische

technologie en risicobeheersing aanwezig moet zijn. Het CMT eist grofweg vier dingen:

Voor het product moet...

1. ... (1) een Prospectieve Risico Inventarisatie (PRI) aanwezig zijn.
2. ... (2) zijn nagedacht over het in gebruik nemen van het product (bijv. scholing).
3. ... (3) een specifiek Programma van Eisen aanwezig zijn.
4. ... (4) een CE-certificaat aanwezig zijn, dat ook in het verwervingsdossier is opgeslagen.

“We beschikken over veel kennis en ervaring in het volgen van het convenant voor verschillende hulpmiddelen en apparatuur en kunnen iedere zorgorganisatie goed helpen om te kunnen voldoen aan het CMT,” aldus Mark.

Eisen en wensen

Mark vertelt: “Ik heb één centraal doel en dat is het contracteren van de leverancier met de beste prijs-kwaliteitverhouding. Dat geldt voor alle inkooptrajecten. Wel kun je in een Programma van Eisen (PvE) waardes toekennen aan de verschillende onderdelen en wensen op waarde schatten. Daarvoor maken we gebruik van de ondersteunende tendersoftware Negometrix. Over alle wensen kan ik bijvoorbeeld 1.000 punten verdelen. Stel dat we 50 vragen hebben, waarbij

vraag één dermate belangrijk is, dan kan ik daar 100 punten aan toekennen. Zo kunnen we per project met de projectgroep bepalen waar het zwaartepunt ligt, of dat nu prijs, kwaliteit, flexibiliteit of bijvoorbeeld de koppeling met een ziekenhuisinformatiesysteem is.”

Tender via Negometrix

Wanneer de tender via Negometrix gedaan wordt, krijgt de projectgroep een wiskundig onderbouwd overzicht waarin je de verschillen tussen de aanbieders kunt zien. “Dat betekent ook dat je bijvoorbeeld heel duidelijk kunt zien hoeveel nummer 2 in prijs zou moeten zakken om gelijk met nummer 1 te komen,” legt Mark uit. “Deze data gebruiken we in onze onderhandelingen. Nummer 2 biedt misschien een mindere kwaliteit, maar kan qua prijs beter zijn.”

Inkopen in Duitsland

Voor het inkopen van medische hulpmiddelen en/of apparatuur, zoals een PET-, CT- of MRI-scanner, heeft Mark tevens contact met de Duitse partners van Coppa. Gezien de complexiteit van sommige configuraties is het niet altijd mogelijk om een één-op-één prijsvergelijking uit te voeren, maar ook in die situaties kan in ieder geval bij benadering een internationale prijsvergelijking gemaakt worden. Daarmee kan de onderhandeling in Nederland efficiënter

en gericht verlopen.

“Door eenzelfde vraag in de Duitse markt te zetten, krijgen we een goed inzicht in het Duitse prijsniveau, dat vaak lager ligt. We kunnen er uiteindelijk zelfs voor kiezen om het betreffende toestel in Duitsland in te kopen. Ook kunnen we ervoor kiezen om het lagere prijsniveau in de onderhandelingen met de Nederlandse markt te gebruiken. Dat is niet voor alle hulpmiddelen even makkelijk. Voor een echografietoestel kan ik dit proces bijvoorbeeld vrij makkelijk uitvoeren en een goede prijsvergelijking maken. Andere systemen zijn ingewikkelder, doordat deze veel configuratiemogelijkheden kennen en deze echt verschillen met Duitsland. Het is dan lastiger om tot een goede netto prijsvergelijking te komen,” aldus Mark.

Juist door de vergelijking die Coppa met Duitsland kan maken, ziet Mark een unieke onderhandelingspositie ontstaan waarmee Coppa zich onderscheidt. ‘Of we nu uiteindelijk inkopen in Duitsland of dankzij de kennis over het internationale prijsniveau de prijzen in Nederland fact based naar beneden kunnen onderhandelen, beide opties zijn van grote toegevoegde waarde voor onze opdrachtgevers.’”

Wil jij ook ondersteuning bij het inkopen van medische hulpmiddelen, zoals PET-, CT- of MRI-scanners? Wij helpen je graag! Neem voor meer informatie gerust contact met ons op.