

# Rijnstate Eclipse = Slim inkopen

**Wat hebben** het Máxima Medisch Centrum, Medisch Centrum Leeuwarden, Sint Lucas Andreas Ziekenhuis, Medisch Centrum Alkmaar en Rijnstate met elkaar te maken? Op het eerste oog misschien niet zo veel, maar sinds 2011 zoeken de afdelingen Inkoop van deze vijf ziekenhuizen elkaar regelmatig op. Dat gebeurt vanuit het initiatief Eclipse. Een gesprek met initiatiefnemer Rob Smeets (van het bedrijf RedOrange) en Royan van Velse, manager Inkoop bij Rijnstate.

## Prijsvoordeel

"Samenwerking op het gebied van inkoop bestaat al langer in de wereld van de academische ziekenhuizen", licht Rob Smeets (links op de foto) toe. "Zoiets wilde ik ook voor algemene ziekenhuizen. Een bundeling van krachten kan prijsvoordeel opleveren, want als je samen meer van hetzelfde product inkoop, zal de prijs zakken." De keuze voor de vijf ziekenhuizen is niet toevallig.

*prijsvoordeel behalen door slim inkopen en onderhandelen met leveranciers.*

Rob: "Ik heb gekeken naar krachtige, volwassen inkoopafdelingen en naar een goede verspreiding over het land, zodat de ziekenhuizen niet elkaars regionale concurrent zijn."

## Koffiebekers

Een ziekenhuisorganisatie van de grootte van Rijnstate koopt jaarlijks al snel voor honderd miljoen euro aan spullen in. "Inkoop is betrokken bij alles waar een factuur aan vastzit", legt Royan uit. "Van ICT, voeding, schoonmaak, medische producten (van pacemaker tot pleister) tot aan de inrichting van de operatiekamers." "Verschillen in inkooprijzen kunnen schrikbarend groot zijn", zegt Rob. "Dat geldt voor apparaten, maar ook voor iets kleins als koffiebekers. En vergis je niet: ook daarop kunnen we veel besparen."

## 2,1 miljoen

Door Eclipse kunnen de ziekenhuizen beter onderhandelen met de leveranciers. Rob: "Door bij dezelfde producten te kijken welk ziekenhuis de laagste prijs heeft, kun je goed onderhandelen. Op deze manier hebben we in anderhalf jaar tijd al 2,1 miljoen bespaard voor de vijf ziekenhuizen samen. We hopen de 3 miljoen te bereiken eind dit jaar."

Eclipse wil ook, waar mogelijk, vaker een partnerschap aangaan met grote (medische) bedrijven om tot gunstige prijzen en samenwerking te komen. Maar aan partners kleef wel een nadeel: je zit er soms aan vast. Royan: "Vanuit Inkoop letten wij uiteraard goed op de prijs. Maar het kan niet zo zijn dat de leveranciers hun producten aan ons opleggen. Er moet ruimte zijn voor elk ziekenhuis om eigen keuzes te blijven maken, ook voor andere leveranciers. Dat blijft het uitgangspunt."

[www.eclipsegroep.nl](http://www.eclipsegroep.nl)

**Op RijnstateNet:  
hoe werkt het met onderhandelen?**

