

Internationale samenwerking

Deze leden zeiden er 'ja' tegen

Op internationaal niveau onderhandelen namens deelnemende ziekenhuizen. Om dat te bereiken gaan Intrakoop en Prospitalia, de grootste Duitse inkooporganisatie voor de zorg, samenwerken. Het doel? Lagere prijzen, transparantie en betere inkoopcondities. Deze Intrakoop-leden zien de voordelen en doen mee.



Rob Slotmans
manager Inkoop bij Stichting Pantein

"Wij werken al samen met Prospitalia Nederland en hebben daardoor betere condities weten te behalen. Doordat Prospitalia inzicht heeft in de leveranciercondities op de Duitse markt, kunnen zij heel scherpe collectieve afspraken maken. Daarom ben ik blij met de samenwerking: zo kunnen we in Nederland condities op Duits niveau realiseren. Het is de vraag hoe leveranciers hierop gaan reageren. Op het congres Verkoop, Inkoop & Logistiek reageerden sommige leveranciers aarzelend. Wat mij betreft: 'grenzen open!'"



Tearry Bekkers
hoofd Inkoop St. Elisabeth
en TweeSteden Ziekenhuis

"Door de bundeling van inkoopactiviteiten en standaardisatie van assortimenten bij ziekenhuizen onderling, ligt het prijsniveau van medische hulpmiddelen in Duitsland gemiddeld tot wel dertig procent lager dan in Nederland. Door de samenwerking tussen Intrakoop en Prospitalia kan dit prijsniveau ook in Nederland gerealiseerd worden. Vanwege het fusieproces tussen het St. Elisabeth en TweeSteden willen we eerst vanuit het huidige assortiment besparingen behalen bij geselecteerde leveranciers. Later kan switchbereidheid voor extra besparingen zorgen."



Nicole Poldervaart
hoofd Inkoop Gelre Ziekenhuizen

"Mooi dat we nu gezamenlijk actie ondernemen om de prijzen voor medische producten en diensten op hetzelfde – lagere – niveau te brengen als in Duitsland. Daar is de gezamenlijke inkoop van ziekenhuizen al langere tijd goed georganiseerd. In Nederland lukte dat in het verleden minder onder meer doordat medisch specialisten veel directe contacten hadden met leveranciers. We moeten echt naar een lager kostenniveau, anders zouden zorgverzekeraars bepaalde inkooppakketten zomaar zelf kunnen gaan inkopen."



Royan van Velse
manager Inkoop en
logistiek Rijnstate Arnhem

"Het belangrijkste is dat we met het bundelen van inkoop een vuist naar leveranciers kunnen maken. Zo kunnen prijzen geharmoniseerd worden met de lagere prijzen in omringende landen. Maar het heeft meer voordelen: met deze samenwerking kunnen we gebruik maken van elkaars expertise en we hoeven niet meer zelf te onderhandelen met leveranciers: dat neemt Intrakoop ons nu uit handen. Dat scheelt tijd. Ik heb er alle vertrouwen in dat dit goed komt."

4 redenen om deel te nemen

1. Lagere, transparante kostprijzen voor medische hulpmiddelen en diensten
2. Sterkere en meer gelijkwaardige positie ten opzichte van leveranciers

3. Beter gebruik van elkaars expertise

4. Tijdwinst: Intrakoop en Prospitalia doen de onderhandelingen

Wilt u ook meedoen? Neem contact op met Mario van de Sande of Richard Vermelthoort via (0418) 65 70 70.