

# Ziekenhuizen betalen honderden miljoenen te veel

Kosten van medische hulpmiddelen onnodig hoog omdat inkoopteams niet opgewassen zijn tegen macht leveranciers

**30%**  
Inkoop medische hulpmiddelen maakt circa 30% uit van de ziekenhuiskosten.

**€ 8 mrd**

Inkoopkosten zijn volgens Gupta de laatste tien jaar verdubbeld naar € 8 mrd in 2016.

**Marieke ten Katen**  
**Amsterdam**

Ziekenhuizen geven jaarlijks honderden miljoenen te veel uit aan de inkoop van medische hulpmiddelen. Tot die conclusie komt adviesbureau Gupta na een analyse van de sector. De onderzoekers stellen vast dat ziekenhuisbestuurders en inkoopers zich onvoldoende inspinnen om de beste prijs te krijgen voor implantaten, spuitjes, operatie-instrumenten en andere medische hulpmiddelen en zich te veel laten verleiden door de verkooppraatjes en de complexe offertes van de leveranciers.

Het is hoog tijd dat ziekenhuizen hun inkoopproces eens kritisch onder de loep nemen, concludeert Kees Isendoorn van Gupta. 'De inkoop zou een topprioriteit van het ziekenhuis moeten zijn, want het maakt ongeveer 30% van de kosten uit en er is veel potentieel om kosten te verlagen of nog betere kwaliteit te krijgen. Maar het onderwerp wordt vaak onvoldoende aan de bestuurstafel besproken.'

In de afgelopen tien jaar zijn de inkoopkosten van ziekenhuizen verdubbeld, naar zo'n € 8 mrd in 2016. Maar Gupta vraagt

zich in het vandaag gepresenteerde rapport af welke meerwaarde patiënten hiervoor precies hebben gekregen.

Er is al langer kritiek op het inkoopproces in ziekenhuizen. Zeker nu de zorgkosten steeds meer onder druk komen te staan, vormt de verspilling van zorggelden een belangrijk punt van discussie. Het CDA noemde het eerder 'een raadsel' waarom ziekenhuizen en zorgverzekeraars nog niet gezamenlijk medische hulpmiddelen inkopen. Vaak zijn het grote multinationals die de producten verkopen en door hun marktmacht kunnen zij hoge prijzen vragen, zo bleek uit een eerdere studie van Gupta. De SP pleit zelfs voor een landelijke, centrale inkoop van medische hulpmiddelen om de 'belachelijke winsten' in de sector aan te pakken.

**Inkoop zou een topprioriteit moeten zijn, maar het onderwerp wordt vaak onvoldoende besproken aan de bestuurstafel**

Volgens Gupta zijn er jaarlijks tot tientallen miljoenen per ziekenhuis te besparen op de inkoop van medische hulpmiddelen. 'De zorginstellingen staan nu duidelijk op achterstand ten opzichte van de leveranciers,' zegt Isendoorn. 'De inkoopafdeling is in veel ziekenhuizen relatief klein en er wordt weinig in geïnvesteerd.' Zo blijkt uit de analyse van Gupta dat tegenover elke inkoper bij een ziekenhuis tussen de 20 en 25 verkoopmedewerkers bij de leveranciers staan.

Isendoorn stelt dat het belangrijk is te investeren in de vaardigheden van het inkoopteam binnen het ziekenhuis en daarnaast zouden de inkoopers de financiële resultaten direct aan de raad van bestuur moeten rapporteren. Ook wordt er vaak nog op te kleine schaal ingekocht en moeten ziekenhuizen dus meer de samenwerking met elkaar zoeken. 'De inkoop verdient echt een centrale plaats aan de bestuurstafel, waarbij ook het gesprek over de switchbereidheid met de artsen plaats moet vinden,' zegt Isendoorn. 'Die omslag kan niet ineens plaatsvinden, dat moet stapsgewijs, maar het vraagt in ieder geval om een kritische houding en durf.'

Ziekenhuis Amstelland in Amstelveen is een voorbeeld van een ziekenhuis dat het inkoopproces flink heeft omgegooid. Door onder andere te investeren in de competenties van de inkoopers en meer datagedreven te werken, heeft het ziekenhuis in een jaar tijd een besparing van 18% weten te realiseren op de inkoop van onder andere IT, implantaten en geneesmiddelen.

## Intrakoop

Intrakoop herkent de conclusies in het huidige rapport van Gupta. De inkooporganisatie, met ongeveer 600 aangesloten zorginstellingen, becijferde eerder al eens dat er op de inkoop van knie- en heupimplantaten een besparing van € 14,4 mln mogelijk is als medisch specialisten meer bereid zouden zijn om van merk te wisselen. 'Het belang van een strategische inkoopfunctie en strategische inkoop-samenwerking wordt eens te meer aangetoond door dit rapport van Gupta,' zegt Frank Kaptein in een reactie op het onderzoek. 'Hoe meer inzicht de medisch specialist heeft in de toegevoegde waarde van zijn toeleverancier, des te betere keuzes hij kan maken die ten goede komen aan de zorg voor zijn patiënten.'

Ook de Sint Maartenskliniek in Nijmegen is actief bezig het inkoopproces te verbeteren. Het ziekenhuis besloot in 2015 zelfs de inkoop van een deel van de medische hulpmiddelen uit te besteden aan het bedrijf Mediq Medeco. 'Wij hebben als ziekenhuis verstand van het leveren van zorg, maar we hebben nooit de kennis en kunde om de hele wereld af te scannen op zoek naar de beste producten voor de beste prijs,' zegt Mark Van Houdenhoven, voorzitter van de raad van bestuur van de Maartenskliniek. 'Dat heeft een bedrijf als Mediq Medeco wel.' De samenwerking levert de Maartenskliniek naar eigen zeggen een besparing van 10% op jaarbasis op.