



Model e-health inkoop umc's / Stappenplan opschalingsprojecten

1	Inventarisatie welke umc's zijn zover om 'op te schalen' , en dus (op grotere schaal) het inkopen van benodigde en/of diensten? Haak direct de betreffende projectleider en inkoper per deelnemend umc aan.	Alleen of meer umc's? Lijst umc's die meedoen + contactpersonen
2	Inventarisatie van de scope: welke innovatieve producten en/of diensten dienen te worden ingekocht (nog zonder te kijken naar eisen, specificaties, merken etc.), en wat is het geschat volume (aantallen & kosten)?	Globale beschrijving benodigde innovatieve producten / diensten per umc
3	Inventarisatie wat de globale doelstellingen, uitgangspunten, eisen en wensen zijn die het umc / de verschillende umc's hebben bij de betreffende producten en/of diensten (grote verschillen of sterk vergelijkbaar?).	Beschrijving per umc: <ul style="list-style-type: none">• doelstellingen (wat wil je bereiken met het inkopen van de producten / diensten?)• uitgangspunten (randvoorwaarden en het kader van het project)• eisen aan product / dienst• wensen bij product / dienst
4	A. Simpele marktinventarisatie : welke oplossingen / bedrijven sluiten aan bij stap 3? B. Optioneel: korte pilot starten met potentiële oplossingen (check op geschikt ja/nee). Bij voorkeur verschillende oplossingen in pilot opnemen (het is wenselijk dat er altijd meer dan 1 geschikte oplossing zal zijn).	Belangrijkste afspraken vastleggen voor pilot: kosten + intellectueel eigendom + verwerkersovereenkomst
5	Op basis van stap 3 en evt. uitkomsten stap 4 bepalen welke umc's samen kunnen aanbesteden en/of contracteren : indien geconcludeerd is dat doelstellingen, uitgangspunten, eisen en wensen van deelnemende umc's erg vergelijkbaar zijn, dan gezamenlijke aanpak om bij één en dezelfde leverancier uit te komen. Indien umc's flinke onderlinge verschillen hebben qua doelstellingen, uitgangspunten, eisen en/of wensen, dan aparte aanpak per umc wat kan leiden tot een andere leverancier / oplossing met andere contractuele afspraken.	Bepalen: welke umc's gaan samen verder met voorbereidingen aanbesteding / afsluiten contract, en welke umc's kiezen hun eigen weg?

6	<p>Update van eerdere marktinventarisatie: welke partijen kunnen op dit moment, of op zeer korte termijn (< 3 mnd) met hun product / dienst aansluiten bij de gestelde doelstellingen, uitgangspunten, eisen en wensen van umc ('s)? Eventueel markt consulteren voor aanvullende check.</p>	<p>Overzicht potentieel geschikte leveranciers, en evt. leveranciers ook consulteren voor extra check wat ze kunnen.</p>
7	<p>Is de verwachting dat de in te kopen producten / diensten nog verder zullen worden ontwikkeld met hulp en input van het umc / de umc's? Dan bij stap 8 & 9 aanvullende eisen en afspraken m.b.t. intellectueel eigendom vastleggen in aanbesteding / overeenkomst met leverancier.</p>	<p>Check of er intellectueel eigendom vanuit umc('s) wordt gebruikt om de producten / diensten verder te ontwikkelen – denk bijv. aan de kennis en input van artsen om algoritmen verder te ontwikkelen. Worden die algoritmen (als deel van een app / software) eigendom van het umc of leverancier? Etc.</p>
8	<p>A. Indien meerdere geschikte leveranciers bij stap 6: aanbesteden</p>	<p>Middels een tender (aanbesteding) op zoek naar de leverancier die het beste aansluit bij de doelstellingen, eisen en wensen van het umc / de umc's. Inkoper zal dit verder uitleggen & begeleiden</p>
	<p>B. Indien maar één geschikte leverancier bij stap 6: onderhandelen</p>	<p>Directe onderhandeling met leverancier, insteek 'partnership'; zoek naar gezamenlijke belangen: waar worden zowel umc als leverancier beter van? Zorg voor juiste incentives zodat een leverancier wil blijven presteren & ontwikkelen voor jou als umc ('s) (i.p.v. vendor lock-in en ondermaats presteren).</p>
9	<p>Contracteren van (winnende) leverancier per umc (elk umc krijgt een eigen contract)</p>	<p>Vastleggen van verschillende afspraken:</p> <ul style="list-style-type: none"> • prijs voor diverse onderdelen (o.b.v. TCO) • gezamenlijke doelstellingen vertalen naar KPI's (denk aan efficiëntere behandeling, verhoging kwaliteit van leven etc.), inclusief beloning voor leverancier bij actieve bijdrage & behalen KPI's (bijv. prijsverhoging na 1-2-3 jaar). • looptijd overeenkomst: aan te raden is om voor niet al te lang vast te leggen, maar wel meerdere opties tot verlenging voor te houden bij goed presteren van de leverancier. • intellectueel eigendom (jurist kort aanhaken)
10	<p>Monitoring van gemaakte afspraken / KPI's en marktontwikkelingen.</p>	<p>Komt de gecontracteerde leverancier zijn afspraken / beloftes na? Verder is het zinvol om de markt te blijven verkennen voor nieuwe / andere oplossingen. Input voor bepalen of contract wordt verlengd of niet.</p>