



Hoe kun je als zorgorganisatie samen met marktpartijen meer impact te maken?

6 februari 2025

Hoe krijgen jullie inzicht in de laatste technologische innovaties bij het formuleren van een markt uitvraag?

Wie van jullie heeft wel eens een contract afgesloten waarin afspraken over in co-creatie samenwerken en ontwikkelen werden vastgelegd?

Wie van jullie heeft wel eens een inkoopcontract afgesloten waarin de leverancier transparant was over zijn marges en de wijze waarop zij nieuwe ontwikkelingen blijven toepassen?

Wat zijn jullie ervaringen hierbij geweest en wat zijn in jullie ogen kansen en uitdagingen?

Wat zien we in de praktijk?

- Zorginstellingen zien grote ontwikkelingen in de zorg en de maatschappij op zich af komen.
- Zorginstellingen kunnen onmogelijk voor alle productcategorieën overzien welke innovatie en verduurzamingsmogelijkheden in de markt beschikbaar zijn
- Juist marktpartijen hebben de kennis en kunde in huis om dit speelveld wel te overzien
- Hoe mooi zou het nu zijn als die marktpartijen vanuit de ambities van zorginstellingen gaan meedenken over nieuwe oplossingen?
- Innovaties volgen elkaar snel op, flexibiliteit in de uitvoering is daarmee belangrijk
- Maatschappelijk verantwoord inkopen is een krachtig middel om transities te versnellen

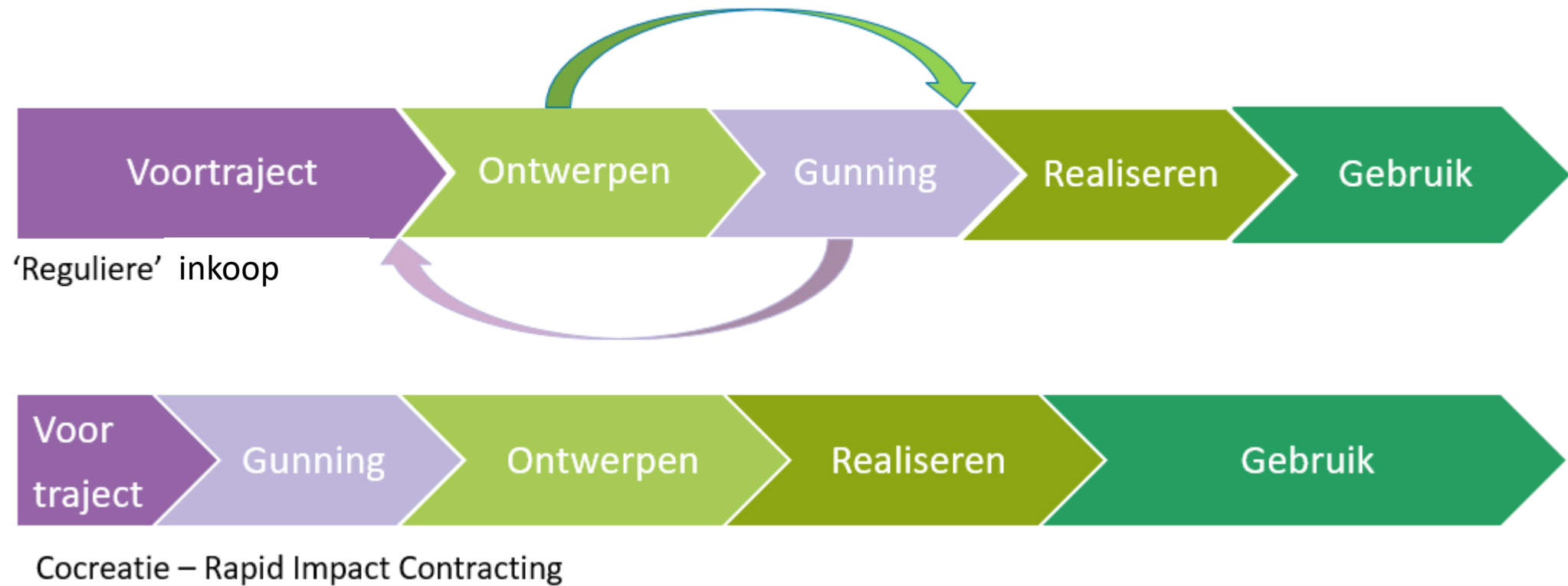
Rapid Impact Contracting:

- Marktpartijen selecteren op basis van **Visie, Aanpak en Kunde** (VAK)
- **Gunning** vindt 100% plaats op basis van kwaliteit
- In **cocreatie** met de marktpartijen ontwikkelen van de meest impactvolle oplossing
- Samenwerking op basis van **gedeelde ambities**, maar wel met strakke **zakelijke afspraken**
- Gezamenlijk blijven **doorontwikkelen** gedurende de contractperiode
- Verbetering van de **kwaliteit van zorg** staat altijd centraal

Ambities en uitdagingen van de zorgorganisatie
Innovatie oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen

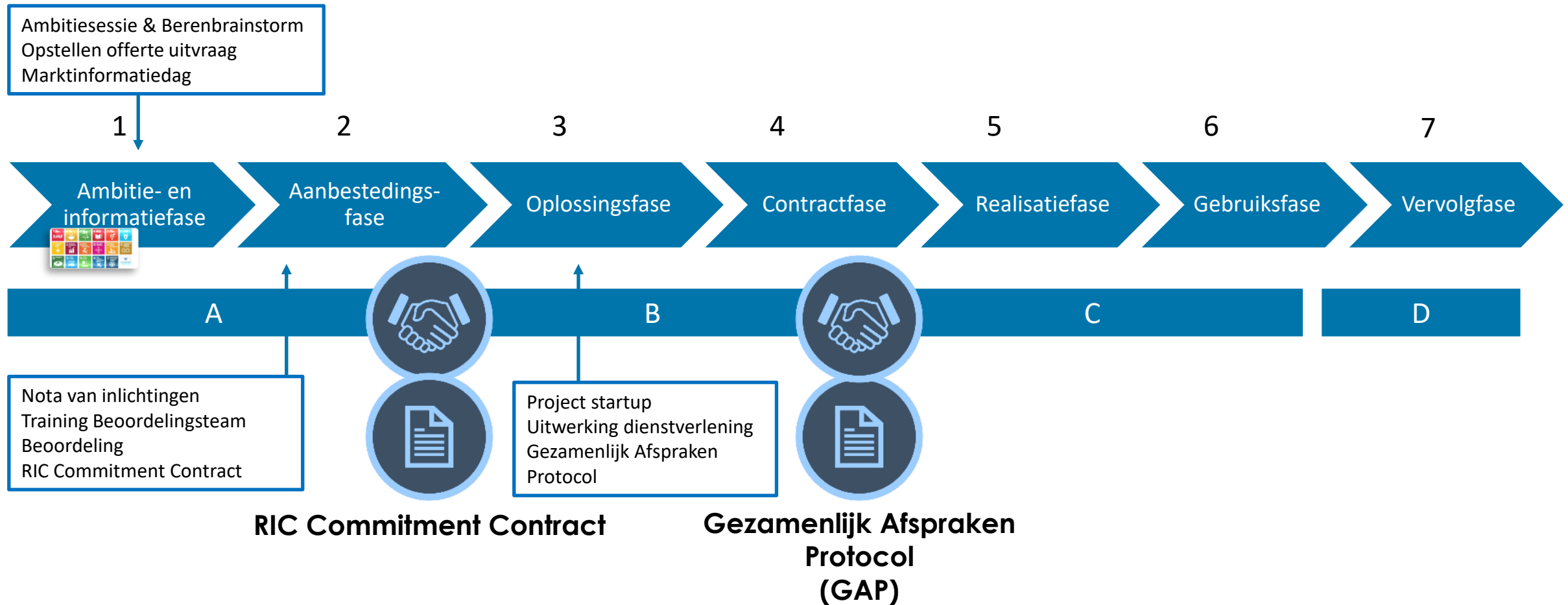


RIC – anders inkopen



Innovatiegericht & circulair verantwoord inkopen

Het proces van Rapid Impact Contracting (RIC)



Zorg principes

1

Altijd bijdragen aan de
verbetering van
kwaliteit van
zorg

2

Verplaats
zorgverlening
waar mogelijk naar
thuisomgeving

3

Handen
vrijspelen voor
zorg

4

Bind medewerkers
aan de zorg en
voorkom
uittrekking

5

Bedenk wat je gaat
reduceren
voordat je wat nieuws
gaat **introduceren**

6

Betrek altijd
(eind)gebruikers
bij je ontwikkeling

7

Neem het **laten**
landen mee in je
proces en product
ontwerp.
(Service Design als deel
van Product Design)

8

Economische en
maatschappelijke
impact zijn groter dan
de kosten (cash/in kind)
Positieve
business case

De acht RIC basis principes

1

Meervoudige,
maatschappelijke
waarde
creëren

2

Verspilling
voorkomen en circulair
verantwoord werken

3

Vanuit de **Pareto**
rule werken
(80-20 regel)

4

Kostenafweging
altijd vanuit Total Cost
of Ownership

5

Transparantie in
kosten en afwegingen
realiseren

6

Deskundigheid
boven hiërarchie
plaatsen: Wie het weet
mag het zeggen

7

Integer werken.
Impact op een **SDG**
mag niet ten koste
gaan van andere
SDG(s)

8

Beslissingen op basis
van het **consent**
beginsel nemen



- RIC richt zich op ambities (ook maatschappelijk)
- Bij VBP staat creëren van waarde voor een specifiek zorgpad centraal
- Bij RIC staat de cocreatie samenwerking op basis van gelijkwaardigheid centraal
- VBP richt zich meer op doelstellingen die integraal verbonden zijn aan een specifiek zorgpad (meer focus op het eigen proces)
- Bij RIC wordt de Gunning naar voren getrokken en werken we met een twee fasen aanpak
- We gunnen 100% op kwaliteit
- Er wordt samengewerkt vanuit 8 RIC samenwerking principes
- Binnen RIC blijvend samen innoveren en incentives voor de marktpartij om dat te blijven doen (marge ruimte)
- Flexibiliteit in de uitvoering om in te kunnen springen op nieuwe innovaties

Voorbeeld RIC in de praktijk

Scope
Schoonmaakmiddelen



Ambities Zorgorganisatie
+
Maatschappelijke ambities





Welke mogelijke barrières zijn er voor de geformuleerde ambities?

Ambities en uitgangspunten

Programma van ambities uitwerken (in plaats van een programma van eisen)

Ambitie 1

Maximaal bijdragen aan het welzijn en de gezondheid van medewerkers en patiënten

Draagt onder meer bij aan SDG 3: Goede gezondheid en welzijn
(veiligheid, Arbonormen, beschikbare protocollen etc.)

Ambitie 2

Minimale milieubelasting ten gevolge van productie, levering en gebruik van schoonmaakmiddelen en huishoudartikelen

Draagt onder meer bij aan SDG 6: Schoon water en sanitair
(beperkt gebruik van middelen en water, geen schadelijke stoffen lozen, lokaal werken etc.)

Ambitie 3

Maximaal faciliteren bij implementatie en uitvoering, zowel in de toeleverende keten als in het ziekenhuis.

Draagt onder meer bij aan SDG 8: Waardig werk en economische groei
(training, veiligheidsbladen en instructiekaarten, protocollen, medewerkers betrekken bij doorontwikkeling etc)

Uitgangspunt 1

Een ambitieuze partner die bijdraagt aan het maximaliseren van ambities

Draagt onder meer bij aan SDG 17: Partnerschap
(betrouwbaarheid, processen opvolgen, innovatieve houding etc)

Uitgangspunt 2

Eerlijke en realistische prijs
(plafondprijs obv historie en reductie doelstelling, Life Cycle Costing als uitgangspunt, markt toetsing etc)

Ambitie 1

Maximaal bijdragen aan het welzijn en de gezondheid van medewerkers en patiënten

Draagt onder meer bij aan SDG 3: Goede gezondheid en welzijn

Om het welzijn van medewerkers en patiënten te garanderen is het van belang dat de schoonmaakmiddelen op locatie op de juiste manier worden ingezet. Om die reden zoekt het ziekenhuis een partner die zorgt dat:

- De juiste schoonmaakmiddelen op de juiste locaties worden ingezet;
- Het gebruik van de schoonmaakmiddelen geen negatieve impact heeft op medewerkers en patiënten.
- Daartoe is het van belang dat informatie en kennis op transparante wijze beschikbaar is.

Inzet van de juiste schoonmaakmiddelen:

- Zijn veilig te gebruiken (en bevatten bij voorkeur geen gevaarlijke stoffen);
- Vormen geen risico voor medewerkers;
- Geven geen allergische reactie bij medewerkers;
- Voldoen aan de Arbonormen;
- Zijn effectief;
- Voldoen aan milieuthermometer goud standaarden.

Impact op medewerkers en patiënten:

- Goede ergonomie;
- Benodigde hulpmiddelen aanwezig en voldoen aan de Arbonormen;
- Protocollen beschikbaar voor de juiste werkwijze.

Marktinformatiedag met extra uitleg methodiek en verwachtingen:

- Uitleg RIC methodiek
- Uitleg ambities en uitgangspunten in details
- Toetsen haalbaarheid bij marktpartijen
- Uitleg verwachting en planning

V) Wat is **de visie** van inschrijver op dit onderwerp?

A) Welk **plan van aanpak** stelt inschrijver voor om meerwaarde te bieden op dit onderwerp zodat concrete stappen gemaakt kunnen worden?

K) Toon aan waarom juist u in staat bent om de beschreven visie en plan van aanpak succesvol tot uitvoer te brengen en waarom u **de meest geschikte samenwerkingspartij** bent in het realiseren van de ambities van de opdrachtgever.

Waarbij rekening wordt gehouden met:

1. Hoe **compleet** is de inschrijving voor het vervullen van de ambities van de opdrachtgever, ook gelet op de genoemde kernelementen die staan genoemd onder "vraag aan Inschrijver"? En waar blijkt dat uit?
2. Hoe **ambitieu**s is de Inschrijver met betrekking tot de invulling van de opdracht en het beoogde resultaat? En waar blijkt dat uit?
3. Hoeveel realistische ruimte biedt de inschrijving om **samen** een oplossing te ontwikkelen? En waar blijkt dat uit?
4. Hoe **vertrouwenwekkend** is de inschrijving dat de geschetste resultaten van de dienstverlening zullen worden gerealiseerd? En waar blijkt dat uit?

Beoordelen volgens de RIC methodiek

Zorgvuldig
Transparant
Objectief



Thema's voor beoordeling:

1. **Compleet.** Zijn de gevraagde thema's belicht?
2. **Ambitie** van de Inschrijver wat betreft de opdracht en het resultaat
3. **Samenwerkingsruimte** voor het vormgeven van de oplossing(en)
4. **Vertrouwen** dat de Inschrijving wekt rond het kunnen realiseren van de beschreven visie en aanpak.

Beoordeling ambities

Beoordeling Ambities	
Score	Toelichting
100%	Inschrijver krijgt 100% van de punten wanneer de Inschrijving: C. volledig aansluit bij de visie en doelstellingen van Aanbestedende dienst en de gevraagde elementen overtreft en/of; A. zo ambitieus en innovatief is dat zij maatschappelijke impact versterkt en/of; S. getuigt van een realistische aanpak die in co-creatie met Aanbestedende dienst en andere partners tot innovatieve oplossingen leidt en/of; V. aantoont op excellente wijze voortreffelijke resultaten te realiseren en onzekerheden op het gebied van deadlines, kwaliteits- en uitvoeringsafspraken uitstekend weet te beheersen en kansen in te benutten.
80%	Inschrijver krijgt 80% van punten wanneer de Inschrijving: C. volledig aansluit bij de visie en behoefte van Aanbestedende dienst en/of; A. zo ambitieus en innovatief is dat dit intern en extern leidt tot aansprekende resultaten en/of; S. getuigt van een realistische aanpak waarin Aanbestedende dienst de flexibiliteit wordt geboden om fundamenteel andere keuzes te maken en/of; V. overtuigend aantoont te beschikken over de ervaring, kunde en resources om de beoogde resultaten te realiseren met voor Aanbestedende dienst acceptabele inspanning en onzekerheidsreducties.
60%	Inschrijver krijgt 60% van de punten wanneer de Inschrijving: • aansluit bij de visie en behoefte van Aanbestedende dienst, echter zonder het beeld op te wekken dat er meer wordt gerealiseerd dan binnen de markt verwacht mag worden.
30%	Inschrijver krijgt 30 % van de punten wanneer de Inschrijving: C. slechts deels aansluit bij de visie en behoefte van Aanbestedende dienst of beperkt ingaat op de ambitie sub-vragen en/of; A. in vergelijking met de markt weinig ambitie of innovatiekracht toont, onduidelijk is over het niveau van haar ambities of over de wijze waarop deze gerealiseerd gaan worden en/of; S. een beperkte keuzevrijheid biedt binnen een voor gedefinieerd stramien of beperkt ruimte biedt voor de eigen inbreng van Aanbestedende dienst en/of; V. onvoldoende aantoont of onduidelijk is over de ervaring, kunde en resources te beschikken voor een goede uitvoering.
0%	Inschrijver krijgt 0% van de punten wanneer de Inschrijving: C. niet of nauwelijks aansluit bij de visie en behoefte van Aanbestedende dienst of geen steekhoudende onderwerpen behandelt en/of; A. niet of nauwelijks beschrijft wat haar ambities zijn of een laag ambitieniveau laat zien en/of; S. uitgewerkte oplossingen voorstelt waarbij Aanbestedende dienst niet of nauwelijks keuzevrijheid heeft en/of; V. mogelijk niet over de benodigde kunde beschikt voor een goede uitvoering van de aanpak.

Samen tot de oplossing komen



Workout idee analyse

Originele concept:		<i>Hoe wordt 'normaal' gesproken met deze thematiek om gegaan?</i>					
		<i>(Voeg indien nodig schets / bijlagen toe)</i>					
Alternatieve concept:		<i>Wat is de beoogde oplossing?</i>					
		<i>(Voeg indien nodig schets / bijlagen toe)</i>					
Voordelen:						Nadelen:	
Toegevoegde waarde:		<i>Hoe voegt dit idee waarde toe aan het project? En aan welke Am bitie(s) draagt dit bij, in welke mate?</i>					
Implementatie plan:		<i>Wat moet gedaan worden om het idee te implementeren?</i>					
Eigenaarschap ligt bij:							
Kosten samenvatting		Initiele kosten				Levenscycluskosten	
Originele concept		€	-			€	-
Alternatieve concept		€	-			€	-
Kosten/opbrengsten effect		€	-			€	-

Is de RIC methodiek in jullie zorgpraktijk in te zetten?



Contactgegevens

KplusV

Vestiging Arnhem

Postbus 60055
6800 JB Arnhem
Westervoortsedijk 73
6876 AV Arnhem
T +31 (0)26 355 13 55

Vestiging Amsterdam

Postbus 74744
1070 BS Amsterdam
Science Park 402
1098 XH Amsterdam
T +31 (0)20 669 90 66

E info@kplusv.nl

I www.kplusv.nl

Vestiging Rotterdam

Stationsplein 45
3013 AK Rotterdam
T +31 (0)10 254 00 17

Uw contactpersonen

Joep Welschen
+31 6 21 53 37 93
j.welschen@kplusv.nl

Sander Post
+31 6 82 06 84 77
s.post@kplusv.nl

Onze thema's

