



Nederlandse  
Zorgautoriteit

Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport  
Minister mr. drs. B.J. Bruins  
Postbus 20350  
2500 EJ DEN HAAG

Newtonlaan 1-41  
3584 BX Utrecht  
Postbus 3017  
3502 GA Utrecht  
T 030 296 81 11  
F 030 296 82 96  
E info@nza.nl  
I www.nza.nl

**Uw brief van**

**Uw kenmerk**

**Behandeld door**

**Telefoonnummer**

**E-mailadres**

**Kenmerk**

320948/493938

**Onderwerp**

Inkoopmacht hulpmiddelen

**Datum**

13 februari 2019

Geachte heer Bruins,

U vroeg ons onderzoek te doen naar de inkoop- en marktmacht bij hulpmiddelen. Met deze brief presenteren wij u de resultaten van ons in 2018 uitgevoerde onderzoek.

In december 2017 nam de Tweede Kamer een motie aan over de kosten voor hulpmiddelen<sup>1</sup>. De motie verwijst naar een onderzoek van Ecorys uit 2011<sup>2</sup>, waaruit het beeld ontstond dat de kosten voor hulpmiddelen in Nederland relatief hoog zijn in vergelijking met het buitenland. Het gaat hierbij om intramurale hulpmiddelen die de zorgaanbieders, in het bijzonder ziekenhuizen, zelfstandig inkopen bij leveranciers. Hoge prijzen kunnen een indicatie zijn dat ziekenhuizen over te weinig inkoopmacht beschikken tegenover hulpmiddelenleveranciers.

In de motie wordt de regering verzocht om de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) en de Autoriteit Consument en Markt (ACM) te vragen een onderzoek te doen naar de inkoop- en marktmacht bij hulpmiddelen, waarbij wordt gezien welke belemmeringen en oplossingen er zijn.

Naar aanleiding van die motie heeft u met de NZa en de ACM overlegd. De NZa en de ACM hebben – op basis van hun respectievelijke bevoegdheden en toezichtstaken – bekeken hoe het gevraagde onderzoek kan worden uitgevoerd en welke informatie daarbij van belang is. Afsproken is dat de NZa in de zomerperiode van 2018 het onderzoek zou verrichten.

Uit het eerder genoemde onderzoek van Ecorys volgt, dat de prijzen in Duitsland gemiddeld genomen lager zijn, in plaats van dat ze in Nederland relatief hoog zijn in vergelijking met andere Europese landen.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Kst-34775-XVI-69.

<sup>2</sup> Ecorys, 2011. Sectorstudie medische hulpmiddelen: Onderzoek naar de structuur en werking van de markt voor medische hulpmiddelen.

<sup>3</sup> Ecorys, 2011. Zie bladzijde 48 en 49.

Daarom heeft de NZa er voor gekozen om te starten met een kwalitatief onderzoek. We hebben getoetst in welke mate inkopers van ziekenhuizen en zbc's ervaren dat zij inkoopmacht kunnen uitoefenen richting leveranciers van hulpmiddelen.

**Kenmerk**  
320948/493938

**Pagina**  
2 van 4

### **Onderzoek**

De onderzoeksresultaten volgen uit een enquête die is verstuurd naar de (inkoopafdelingen van) ziekenhuizen en zbc's in Nederland. We vroegen de ziekenhuizen en zbc's hierin naar hun ervaringen in het uitoefenen van inkoopmacht bij de inkoop van hulpmiddelen. 62 respondenten hebben de enquête ingevuld, waarvan er 43 ook de vragen over intramurale hulpmiddelen hebben beantwoord:

- 34 algemene ziekenhuizen
- 6 academische ziekenhuizen
- 3 zbc's

Inkoopmacht definiëren we als volgt: 'Inkoopmacht is marktmacht aan de inkoopzijde van een markt. Het gaat hierbij om de positie van de organisatie als afnemer ten opzichte van de (toe-) leveranciers. Organisaties met (een zekere mate van) inkoopmacht zijn bijvoorbeeld vaak in staat om prijsverlagingen (kortingen), kwaliteitsverhogingen of betere voorwaarden (zoals garanties en betalingstermijnen) bij leveranciers te bedingen die tot een betere prijs-kwaliteitverhouding leiden.'

### **Resultaten**

Alle respondenten geven aan in staat (60,5%) dan wel beperkt in staat (39,5%) te zijn om inkoopmacht uit te oefenen. Niemand geeft dus aan geen inkoopmacht te ervaren.

De meest genoemde voordelen van het kunnen uitoefenen van inkoopmacht, zijn kostenbesparingen en betere voorwaarden. De mate waarin respondenten inkoopmacht kunnen uitoefenen, verschilt per product.

Bij bijna alle medische hulpmiddelen wordt inkoopmacht ervaren. Veel respondenten geven wel aan dat er specifieke producten zijn, zoals ict en zeer specialistische producten, waarbij het lastig is inkoopmacht uit te oefenen. Dit komt met name doordat er op die markten weinig concurrentie is of de aanbieder een monopolist is. Daarnaast worden bloed en bloedproducten vaak genoemd. Strikt genomen zijn dit echter geen hulpmiddelen, omdat ze wettelijk gezien onder een andere markt vallen.

Hoge prijzen, hoge kortingen of gratis aanbiedingen of producten die alleen in combinatie met andere producten worden aangeboden, komen volgens de respondenten soms wel, soms niet voor.

**Kenmerk**  
320948/493938

**Pagina**  
3 van 4

In een onderzoek uit 2017<sup>4</sup> kwam naar voren dat de organisatie van inkoop door ziekenhuizen beter en efficiënter kan. Dit kan mogelijk een belemmering vormen van het daadwerkelijk uitoefenen van inkoopmacht. Daarom hebben we een aantal stellingen voorgelegd aan de ziekenhuizen en zbc's over de inrichting van de inkoop van hulpmiddelen.

- Een kwart van de respondenten staat neutraal tegenover de rol van de artsen bij inkoopbeslissingen. 37% van de respondenten is het er (geheel) mee eens dat artsen een te grote rol hebben bij inkoopbeslissingen en 30% van de respondenten is het (geheel) oneens met deze stelling.
- 37% van de respondenten vindt dat artsen sterke banden met fabrikanten hebben. 21% van de respondenten is het hier niet mee eens. 33% reageert neutraal op deze stelling.
- Op de stelling 'de leverancier/fabrikant beïnvloedt de artsen in mijn organisatie direct' antwoordt 51% van de respondenten dat dit soms gebeurt. 30% geeft aan dat dit vaak gebeurt.
- Meer dan de helft van de respondenten vindt niet dat er te veel naar prijs en te weinig naar levensduur wordt gekeken bij de inkoop van hulpmiddelen.
- Een kwart van de respondenten staat neutraal tegenover de stelling dat er organisatorische barrières zijn om goede inkoopbeslissingen te nemen. 30% van de respondenten is het er (geheel) mee eens dat er organisatorische barrières zijn en 37% van de respondenten is het er (geheel) mee oneens.
- Een ruime meerderheid van de respondenten is het eens met de stelling dat men de inkoop van medische hulpmiddelen zo efficiënt mogelijk wil regelen.
- Bijna de helft van de respondenten is van mening dat de zorgverzekeraar bij de inkoop niet let op de kosten van medische hulpmiddelen.

Een groot aantal respondenten gaf aan dat de hoeveelheid aan regels en administratieve lasten de inkoop soms extra ingewikkeld maakt. Andere problemen rond de inkoop van hulpmiddelen werden niet aangekaart.

### **Onderzoek FIOD**

De NZa heeft kennis genomen van het onderzoek van de FIOD naar het vermoeden dat een Nederlandse onderneming, die hulpmiddelen in de medische sector levert, artsen heeft omgekocht. In ruil hiervoor kon het bedrijf vermoedelijk hulpmiddelen leveren aan de ziekenhuizen waar de artsen aan verbonden zijn.

---

<sup>4</sup> Gupta Strategists, 2017. Waardegedreven inkoop: Inkoop als strategische topprioriteit voor ziekenhuizen.

De onderneming wordt verdacht van niet ambtelijke omkoping en valsheid in geschrift.<sup>5</sup> Uit ons onderzoek, mede gezien de insteek en de vorm er van, zijn geen bevindingen gekomen die mogelijk betrekking hebben op dit onderwerp.

**Kenmerk**  
320948/493938

**Pagina**  
4 van 4

### **Conclusie**

We hebben ziekenhuizen en zbc's bevroegd naar hun ervaringen in de inkoop van hulpmiddelen en of er daarbij belemmeringen zijn voor het uitoefenen van inkoopmacht. Alle respondenten geven aan inkoopmacht te kunnen uitoefenen.

Op markten waar weinig concurrentie is of er sprake is van een monopolistische aanbieder, is het wel lastig om inkoopmacht uit te oefenen. Een voorbeeld hiervan is ict.

Nu alle respondenten aangeven inkoopmacht te kunnen uitoefenen, zien wij op dit moment geen reden tot het verrichten van nader onderzoek.

Hoogachtend,  
Nederlandse Zorgautoriteit,

~~drs.~~ Barf R. Combée  
lid Raad van Bestuur

---

<sup>5</sup> Zie <https://www.fiod.nl/doorzoeking-en-beslag-in-onderzoek-naar-corruptie-in-medische-sector/>