

“Andere ziekenhuizen werken op ons aanraden nu ook met Graydon”

Naam:	Filip Vermijlen
Functie:	Diensthofd aankoop
Bedrijf:	O.L.-Vrouw Van Troost VZW (az Sint Blasius)
Bedrijfsactiviteit:	Ziekenhuis
Aantal medewerkers:	1200
Aantal vestigingen:	5 verschillende ziekenhuizen voor de groep OPTIMUS
Maakt gebruik van:	Bedrijfsrapporten en scoresystemen
Sinds:	2013



Vraag aan Graydon

Patiëntveiligheid is voor ons van prioritair belang. Om die veiligheid steeds te garanderen, is een continue beleving van medisch materiaal essentieel. Een plots faillissement van een leverancier kan de werking van het ziekenhuis ernstig in de war sturen. Om dergelijke situaties te vermijden, waren we op zoek naar een evaluatiesysteem om onze partners continu te screenen.

Als ziekenhuis zijn we bovendien verplicht om onze aankopen te organiseren conform de wet op overheidsopdrachten. Dat zorgt voor een complexe aankoopprocedure, waarbij we kandidaten steeds moeten toetsen op bepaalde selectiecriteria. Die procedure wilden we graag efficiënter organiseren.

De uitdagingen:

- Continue screening leveranciers
- Optimalisatie aankoopprocedure

Hoe helpt Graydon?

De handelsrapporten van Graydon bieden een helder en compleet beeld van onze partners. We hanteren nu een scoresysteem, waardoor er onmiddellijk knipperlichten gaan branden als een bepaalde leverancier met financiële problemen kampt. We kunnen indien nodig snel optreden om risico's op tekorten te vermijden.

De rapporten helpen ons ook bij de aankoopprocedure, omdat we bepaalde ratio's van kandidaten zoals liquiditeit snel kunnen controleren én een beeld krijgen van de norm in een bepaalde sector. Daarbij bieden de bedrijfsrapporten

informatie over de personen achter een bedrijf. En in onderhandelingen is het altijd interessant om te weten wie er precies voor je zit.

De oplossingen:

- Heldere bedrijfsrapporten
- Scoresystemen
- Informatie over personen achter bedrijf

Resultaten

Het is moeilijk de resultaten te kwantificeren, maar de tool heeft ongetwijfeld bijgedragen aan de algemene risicobewaking en een sterkere onderhandelingspositie met toekomstige partners. Dankzij de handelsrapporten, weten we nu immers ook hoe belangrijk wij zijn voor bepaalde partners. Als we bijvoorbeeld weten dat ons ziekenhuis verantwoordelijk is voor 50 procent van de omzet van een toeleverancier, dan kunnen we betere voorwaarden onderhandelen.

Met de tool van Graydon hebben we bovendien een verbeterd evaluatiesysteem voor leveranciers uitgebouwd, wat heeft bijgedragen aan de behaling van een JCI Gold Label, een belangrijk kwaliteitslabel in onze sector. We zijn zo tevreden van de kwaliteit, dat we de tools van Graydon hebben geïntroduceerd bij onze collega-ziekenhuizen uit het aankoopverbond Optimus.

De resultaten:

- Betere risico-afdekking
- Sterkere onderhandelingspositie met leveranciers
- Bijdrage aan behalen JCI-kwaliteitslabel