

Veel gestelde vragen Inkoopprocedure preferente geneesmiddelen Zilveren Kruis 2017

Zilveren Kruis heeft vanaf 2009 tot heden een zeer vergelijkbare inkoopprocedure gevoerd voor de aanwijzing van preferente leveranciers. Tijdens die inkoopprocedures zijn een aantal vragen gesteld. Zilveren Kruis meent dat deze vragen en hun beantwoording (waar nodig aangepast aan wijzigingen in de leidraad ten opzichte van de vorige procedures) geïnteresseerden kunnen helpen om sneller tot een juist begrip van de procedure te komen. In dit document treft u daarom de gestelde vragen en gegeven antwoorden.

Zilveren Kruis wijst u erop dat u bij verzending via de post u er zelf geheel voor verantwoordelijk bent dat wij de stukken voor de uiterste termijn ontvangen. Vanzelfsprekend maakt Zilveren Kruis het graag voor u mogelijk om de stukken in persoon en op locatie te (doen) overhandigen. U weet dan zeker dat wij alles tijdig hebben ontvangen en tevens ontvangt u een ontvangstbevestiging. U kunt de inschrijvingsdocumenten tot en met woensdag 13 juli 2016 vóór 17.00 uur overhandigen op de locatie van de Notaris,

**mr. H.J. Portengen
Blaak 31
3011 GA ROTTERDAM**

De notaris (of zijn waarnemer) zal de enveloppen met alle biedingen op donderdag 14 juli 11.00 uur, een voor een openen tijdens een bijeenkomst die voor Inschrijvers toegankelijk is. U bent dan ook van harte uitgenodigd om hierbij aanwezig te zijn.

Vraag 1

4.5.2 Eisen ten aanzien van inschrijver, pagina 14; “Eisen ten aanzien van leveringzekerheid: inschrijver garandeert zonder problemen (...) kunnen leveren aan groothandels”. Wat zijn de consequenties als de reguliere orders niet in 3 werkdagen geleverd kunnen worden? Hoe wordt bepaald of oorzaak van de nazending bij de inschrijver ligt?

Indien orders niet tijdig worden geleverd en daardoor middelen in de Apotheek niet beschikbaar zijn voor verzekerden van Zilveren Kruis, geldt artikel 4 van de Modelpreferentieovereenkomst.

Vraag 2

Eisen ten aanzien van kwaliteitsbeleid van organisatie en product, pagina 15; “Inschrijver heeft een beleid/noodplan (...) van leveringen hierom beperken”. Welke criteria worden gesteld aan een noodplan?

Zilveren Kruis stelt geen andere formele criteria aan een noodplan, dan een procedure omschrijving ingeval van beperking van leveringen.

Vraag 3

5.1 uitgangspunten inkoopprocedure, pagina 16; “Conform de voorwaarden (...) inschrijver geoffreerde prijs”. Hoe wordt dit verwerkt? Indien de goedkoopste niet leveren kan, wordt dan de goedkoopste inschrijver gekozen die wel kan leveren?

Van biedingen wordt daadwerkelijk gebruik gemaakt, indien Inschrijver en Zilveren Kruis daadwerkelijk een overeenkomst sluiten. In een geval van leveringsproblemen zal Zilveren Kruis niet kiezen op basis van de in de procedure geoffreerde kortingen, maar op basis van de door Zilveren Kruis vastgestelde prijzen van dat moment. Zilveren Kruis zal een of meer leveranciers aanwijzen, afhankelijk van het vermogen van elke individuele leverancier om in de plotselinge extra vraag te voorzien. Zilveren Kruis

zal daarbij zoveel mogelijk gebruik maken van leveranciers die in de Taxe op het moment van leveringsproblemen bij de gecontracteerde leverancier de laagste prijzen hanteren.

Vraag 4

5.2.1 Bepaling van de GG korting per SST, pagina 16; “Het kortingspercentage mag tot maximaal 10 procentpunt negatief zijn”. Kunt u dit toelichten?

Het staat u vrij een hogere prijs te vragen dan de laagste prijs voor een bepaalde SST in de Taxe van mei 2013. U kunt dit doen door een negatieve korting te offren. Dit is echter gemaximeerd op maximaal 10% negatieve korting.

Een voorbeeld. Stel dat de laagste prijs per stuk van een bepaalde SST in de Taxe van mei 2013 EUR 1,00000 is. U mag dan maximaal 10% negatieve korting offren. Uw feitelijke prijs (zonder rekening te houden met eventuele staffelkorting) komt dan op EUR 1,10000.

In het geval het absolute niveau van de Referentieprijs verminderd met de negatieve korting hoger uitkomt dan de door Zilveren Kruis vastgestelde prijs dan geldt de door Zilveren Kruis vastgestelde prijs als het maximaal door Zilveren Kruis te vergoeden bedrag.

Vraag 5

5.2.2. Te offren Staffelkortingen, pagina 18; “De SST”s worden beoordeeld (...) een inschrijver gegunde SST’s”. Welk nut dient de beoordeling en gunning van de SST’s in een willekeurige volgorde, als de uiteindelijke staffelkorting wordt berekend over alle in totaal aan een inschrijver gegunde SST’s?

Zilveren Kruis kiest voor een eenvoudig en transparant proces, waarin zowel de incentive bestaat om per SST een scherpe korting te bieden, als een incentive om een goede staffelkorting te bieden wanneer dit mogelijk is. De voorgestelde procedure voldoet aan deze wensen.

Vraag 6

Worden de toewijzingen na berekening van de uiteindelijke staffelkortingen over alle in totaal aan een inschrijver gegunde SST’s, herzien op basis van deze totale staffelkorting?

Neen, alle stoffen worden één keer beoordeeld en één keer gegund, conform de procedure zoals beschreven in de Leidraad.

Vraag 7

Werkt de staffelkorting in het voordeel van aanbieders met een breed productpakket bij de aanwijzing van individuele producten? Kunt u uw antwoord toelichten?

Op grond van de leidraad wordt de staffelkorting meegenomen in de gunningsbeslissing per SST. De staffelkorting is doorgaans hoger naarmate reeds meer SST’s gegund zijn aan de betrokken inschrijver. Een inschrijver met een breed productpakket zal derhalve relatief eerder in een hogere staffel belanden dan concurrenten met een minder breed productaanbod. Het staat iedere inschrijver echter volledig vrij om reeds voor de eerste staffel een relatief hoge korting te offren, of per SST juist een scherpe productkorting te offren in plaats van het middel van de staffelkorting toe te passen. Dat inschrijvers met een breed productpakket per definitie een voordeel genieten, is dan ook niet aan de orde.

Vraag 8

6.4 Werkwijze financiële afwikkeling, 1e punt, pagina 25; “indien slechts... vermeerderd met de BTW”. Wordt de korting berekend over de AIP van de Inschrijver of de laagste AIP?

De korting wordt berekend over de Apotheek inkoopprijs (AIP) van de Inschrijver.
Een voorbeeld. Stel dat de laagste prijs per stuk van een bepaalde SST in de Taxe van juni 2016 EUR 1,00000 is. U heeft ons in totaal een korting ten opzichte van deze referentieprij geboden van 10,00000%. Uw feitelijk gecontracteerde prijs is dus EUR 0,90000. Stel dat de AIP prijs voor het door u geleverde middel EUR 2,00000 is. Zilveren Kruis ontvangt van u dan EUR 1,10000 korting (2,00000 – 0,90000). Alle hier genoemde bedragen zijn exclusief BTW.

Vraag 9

Artikel 4 in het contract, 2e punt, pagina 35; “Alle kosten (...) vergoed te worden”. Welke zorgkosten onderscheidt Zilveren Kruis?

Het betreft hier de kosten voor het geneesmiddel zelf, de materiaalkosten. Zilveren Kruis bepaalt de prijs per stuk van de als alternatief voor het gecontracteerde middel afgeleverde medicatie. Het verschil tussen deze kosten en de gecontracteerde prijs per stuk zijn de extra zorgkosten.

Vraag 10

Regelmatig ontstaan nazendingen als gevolg van leveringsproblemen bij concurrerende leveranciers. Het marktvolume kan niet binnen de omlooptijd van de producent worden opgevangen. Hoe gaat Zilveren Kruis om met deze situatie, waarbij de aangewezen leverancier door de invloed van derden in de markt tijdelijk niet kan leveren?

Wij zien dit in beginsel als een situatie van overmacht, waarbij Zilveren Kruis zo spoedig mogelijk met gecontracteerde leverancier in overleg zullen treden om afspraken te maken over zo spoedig mogelijk herstel van de normale leveringssituatie.

Vraag 11

Artikel 4 in het contract, 3e punt, pagina 35; “De periode (...) is opgelost”. Wat doet Zilveren Kruis om bij een signaal van leveringsproblemen dit signaal te verifiëren?

Zilveren Kruis neemt bij een signaal van verzekeren of apotheken onverwijld contact op met de leverancier ter verificatie en behouden zich het recht voor ook bij andere partijen in de kolom informatie in te winnen

Vraag 12

Graag ontvangen wij een indicatie m.b.t. de distributiefee aan de groothandel.

De kosten die de distributie met zich meebrengen, al dan niet via een groothandel, worden geacht te zijn verdisconteerd in de geoffreerde prijs. Zie voor verdere beantwoording vraag 39

Vraag 13

De aanbieder geeft een procentuele marge op de laagste prijs van juni 2016; dit is een fixed percentage. Wat gebeurt er als de prijs naar beneden gaat door o.a. de maximum prijzen wet of aanbestedingen van andere zorgverzekeraars. Mag het percentage dan rechtsevenredig aangepast worden?

Bij de daadwerkelijke inwerkingtreding van de overeenkomst is de laagste prijs in de Taxelijst juni op geen enkele wijze meer aan de orde. Deze laagste prijs is puur een referentiewaarde voor het bepalen van de door u geoffreerde prijs (op basis van kortingen ten opzichte van de laagste prijs). Uw korting ten opzichte van de referentieprij in juni 2016 mag dus tijdens de looptijd van de overeenkomst niet wijzigen, maar de referentieprij zelf is een vast gegeven. U offert derhalve een vaste prijs voor de gehele looptijd van het contract (referentieprij – totaal van de kortingen).

Vraag 14

Klopt het dat producten die om wat voor reden dan ook nog niet zijn opgenomen in de Z-index van juni 2016 per definitie zijn uitgesloten?

Nee. Zilveren Kruis heeft de juni 2016 Taxe gekozen als meetmoment voor de in de markt beschikbare geneesmiddelen. Voor de selectie van de als bijlage 4 bij de leidraad toegevoegde lijst geneesmiddelen is gebruik gemaakt van de vigerende taxe van juni 2016. Dit betekent dat Zilveren Kruis zich het recht voorbehoudt om aanvullend producten, waarvan bijvoorbeeld het patent verloopt, aan te bieden in deze inkoopprocedure. De berichten hierover zult u aantreffen in een of meer nota's van inlichtingen.

Vraag 15

Klopt het dat als je als preferent leverancier wordt voor product A en je na verloop van tijd product A vervangt door een vergelijkbaar product met een ander RVG en ZI-nummer, dit uitgesloten wordt van vergoeding?

Nee. De Leidraad voorziet niet specifiek in deze situatie, maar in een dergelijk geval waarbij de werkzame stof, sterkte en toepassing wel gelijk blijven aan het oorspronkelijk gecontracteerde geneesmiddel, zou het volstaan om aan Zilveren Kruis tijdig (minstens 2 maanden voordat de wijziging in effect treedt) het nieuwe registratienummer en ZI-nummer te melden. De vergoeding blijft dan gehandhaafd. U dient uiteraard wel de prijs per stuk voor Zilveren Kruis gelijk te houden aan de gecontracteerde prijs.

Vraag 16

Klopt het dat indien de verpakking wijzigt van 3*10 naar 2*15, waardoor het product een ander ZI-nummer krijgt, het uitgesloten wordt van vergoeding?

Nee. De Leidraad voorziet niet specifiek in deze situatie, maar in een dergelijk geval zou het volstaan om aan Zilveren Kruis tijdig het nieuwe registratienummer en ZI-nummer te melden. De vergoeding blijft dan gehandhaafd. U dient uiteraard wel de prijs per stuk voor Zilveren Kruis gelijk te houden aan de gecontracteerde prijs.

Vraag 17

Klopt het dat als de verpakking wijzigt van bijvoorbeeld 28 stuks naar 30 stuks met als gevolg dat het ZI-nummer wijzigt het product niet meer vergoed wordt?

Nee. De Leidraad voorziet niet specifiek in deze situatie, maar in een dergelijk geval zou het volstaan om aan Zilveren Kruis tijdig het nieuwe registratienummer en ZI-nummer te melden. De vergoeding blijft dan gehandhaafd. U dient uiteraard wel de prijs per stuk voor Zilveren Kruis gelijk te houden aan de gecontracteerde prijs.

Vraag 18

Klopt het dat er geen wederzijds contract opgemaakt wordt tussen de leverancier en Zilveren Kruis m.b.t. leveren, aanwezige voorraden bij gewijzigde marktomstandigheden etc (het zogenaamde tekenen bij het kruisje)?

Zilveren Kruis wil graag voor langere tijd een overeenkomst aangaan voor levering van preferente middelen. De modelovereenkomst die wij hebben opgesteld is als hoofdstuk 9 vanaf pagina 33 aan de Leidraad toegevoegd. In deze modelovereenkomst zijn de wederzijdse rechten en plichten benoemd. Het is niet mogelijk over de inhoud van deze modelovereenkomst te onderhandelen.

Vraag 19

Stel dat je met 1 product inschrijft via de groothandel en rechtstreeks, hoe kan je hier dan onderscheid in aanbrengen?

De Leidraad voorziet in deze situatie door middel van de procedure die is omschreven op pagina 19, onder 5.4.4. Indien op eenzelfde artikelnummer meer leveranciers inschrijven, wordt eerst daarvan de bieding met de hoogst geoffreerde (GG en EL) korting bepaald. De situatie dat 1 artikelnummer bij 2 leveranciers preferent wordt aangewezen is daarmee onmogelijk, omdat dit in de praktijk inderdaad niet uitvoerbaar zou zijn omdat geen onderscheid naar leverancier te maken is.

Vraag 20

Komen de algemene leveringsvoorwaarden van de Leverancier ook te vervallen bij eventuele rechtstreekse leveringen aan apotheken die bestellen voor Zilveren Kruis verzekerden?

De algemene leveringsvoorwaarden zijn richting Zilveren Kruis niet toepasselijk en kunnen Zilveren Kruis derhalve nooit worden tegengeworpen. Indien de Leverancier zijn ALV in eigen relaties wil gebruiken, dan staat Zilveren Kruis hierbuiten en is het hier aangegevene toepasselijk. Zie ook artikel 13 in de Modelpreferentieovereenkomst.

Vraag 21

Als de houdbaarheid korter is dan 12 maanden en er wordt overeengekomen met Zilveren Kruis dat de Leverancier met een kortere houdbaarheid mag leveren, sluit Zilveren Kruis dit dan kort met de groothandel?

Zilveren Kruis zal alleen toestemming verlenen, zie Artikel 6 van de Modelpreferentieovereenkomst, wanneer voor deze handelwijze in het groothandelskanaal draagvlak bestaat.

Vraag 22

Hoe weet de leverancier als er eventueel verpakkingen retour komen, dat deze voor Zilveren Kruis verzekerden bedoeld waren en dat het geen overvoorraad is van de groothandel?

De mogelijkheid om middelen met een beperkte resterende houdbaarheid af te kunnen leveren (Artikel 6, lid 2 van de Modelpreferentieovereenkomst) is toegevoegd in het belang van Leveranciers, die er dus ook zelf voor kunnen opteren om van deze mogelijkheid geen gebruik te maken als de risico's te groot worden geacht.

Vraag 23

Hoe hoog zijn de kosten voor het aanvragen van een declaratieoverzicht voor de controle van een claim?

Zilveren Kruis is niet voornemens voor dergelijke overzichten een vergoeding te vragen. Informatie over declaraties kan echter niet worden gegeven op een niveau dat herleidbaar is tot individuele apotheken of individuele verzekerden.

Vraag 24

Stel dat de leverancier voorraden aanlegt en Zilveren Kruis besluit om wat voor reden dan ook met het preferentiebeleid te stoppen, compenseert Zilveren Kruis dan ook de geleden schade bij de Leverancier?

Zilveren Kruis gaat er niet vanuit dat het preferentiebeleid tussentijds wordt gestaakt. Mocht dit desondanks tijdens de looptijd van de overeenkomst aan de orde zijn, dan wordt die situatie op grond van de bepalingen uit de conceptovereenkomst bij de leidraad, beoordeeld.

Vraag 25

Hoe kunt u voorkomen dat Apotheken die kiezen voor het IDEA-contract niet meegenomen worden in de claimprocedure van het preferentiebeleid van Zilveren Kruis?

Apotheken met een IDEA-contract leveren hun declaraties digitaal aan bij Zilveren Kruis. Aan deze declaraties is in onze systemen het IDEA-kenmerk gekoppeld. Deze volumes tellen niet mee bij de volumes waarvoor korting bij de leveranciers van preferente middelen wordt geclaimd. Alleen preferente geneesmiddelen, geleverd door een apotheek zonder IDEA-contract tellen dus mee bij het bepalen van de te ontvangen kortingen.

Vraag 26

Binnen deze inkoopprocedure zijn leveranciers die hun middelen tegen een hoge prijs in de Taxe van juni hebben geregistreerd in het voordeel, want zij kunnen een hogere procentuele korting geven. Leveranciers die al een lage prijs voor hun middelen in de Taxe geregistreerd hebben, kunnen procentueel een minder hoge korting bieden maar desondanks mogelijk wel een betere prijs. Hoe gaat Zilveren Kruis hiermee om?

Zilveren Kruis vraagt u in deze inkoopprocedure niet om een korting te bieden ten opzichte van uw eigen prijs in de Taxe. Wij vragen u om een korting te bieden ten opzichte van de Referentieprijis. De Referentieprijis is de laagste prijs per stuk van een SST, zoals vermeld in de Z-index/G-standaard van juni 2016. Wij verwijzen u naar de definitie van Referentieprijis op pagina 6 van de Leidraad.

In het digitaal invulbestand is per SST de Referentieprijis opgenomen (kolom refprijis). Wij vragen u dus om een korting ten opzichte van deze Referentieprijis te geven.

De tekst op pagina 16 van de Leidraad, onder 5.2.1, tweede bullit dient u te lezen als: "De Inschrijver doet een bieding in de vorm van twee procentuele kortingen (exclusief BTW) ten opzichte van de Referentieprijis: ...".

De nominale kortingen die u biedt ten opzichte van uw eigen Taxeprijis worden uiteindelijk vastgelegd in een bijlage bij de overeenkomst die Zilveren Kruis met u sluit. Artikel 10, lid 1 op pagina 36 verwijst naar een Bijlage 4. Dit is NIET een van de formats die u bij uw inschrijving dient in te vullen. Bijlage 4 is een Bijlage bij de uiteindelijke overeenkomst die Zilveren Kruis zal sluiten met de Inschrijver of Inschrijvers die een bepaalde SST wordt of worden gegund. In deze bijlage wordt vastgelegd wat ten opzichte van de werkelijke Taxeprijis van het door contractant te leveren geneesmiddel de korting is, zoals die wordt afgeleid uit de bieding die is gedaan ten opzichte van de Referentieprijis. Een voorbeeld. De Referentieprijis (laagste prijs per stuk van een SST in de Taxe van juni 2016) is EUR 1,00000. U heeft de SST gewonnen met een totale korting (GG of EL en eventuele staffelkorting) van 10,00000%punt. De werkelijk door u geoffreerde prijs is dus EUR 0,90000. Stel dat de Taxeprijis voor het door u te leveren middel EUR 2,00000 bedraagt. De korting die u ten opzichte van uw Taxeprijis aan Zilveren Kruis dient te betalen is dan EUR 1,10000 (EUR 2,00000 – EUR 0,90000). Dit kortingsbedrag wordt per SST waarvoor Zilveren Kruis u contracteert vastgelegd in Bijlage 4 bij de overeenkomst. Zilveren Kruis maakt deze bijlage 4. U hoeft hier dus zelf NIETS in te vullen.

Voor de volledigheid nog het volgende. Als u tijdens de looptijd van de overeenkomst de prijs voor het door u geleverde middel wijzigt, en wordt opgenomen in de door Zilveren Kruis vastgestelde prijzen zal vanzelfsprekend ook de nominale korting wijzigen. Stel dat in het voorgaande voorbeeld u uw prijs wijzigt van EUR 2,00000 naar EUR 1,10000. Dan wordt de nominale korting die Zilveren Kruis van u ontvangt EUR 0,200000 (EUR 1,10000 – EUR 0,90000). Als u uw prijs zou verhogen naar EUR 3,00000, dan wordt de korting die Zilveren Kruis van u ontvangt EUR 2,10000 (EUR 3,00000 – EUR 0,90000). Alleen als uw Taxeprijis daalt tot onder het niveau van de gecontracteerde prijs, betalen Zilveren Kruis die lagere prijs. Als uw Taxeprijis in het voorbeeld dus bijvoorbeeld daalt tot EUR 0,800000, dan betaalt Zilveren Kruis dit bedrag aan de Apotheker, maar ontvangt u van Zilveren Kruis geen negatieve korting.

De korting die u biedt ten opzichte van de Referentieprijis (voor zowel de GG korting als de EL korting) geeft u bij uw bieding aan in Bijlage 5 (Format 4) dat is opgenomen in het digitaal invulbestand. De Referentieprijis is dus niet de prijs voor uw middel, maar de laagste prijs per stuk van de betreffende SST in de Taxe van juni 2016.

Vraag 27

Er moet geoffreerd worden op basis van korting tov de taxe prijs, en niet in absolute prijs. Wat gebeurt er als de huidige taxe prijs naar beneden moet als gevolg van bijvoorbeeld aanpassingen in de WGP?

Zilveren Kruis vraagt u een korting te bieden ten opzichte van de Referentieprij (laagste prijs voor een stuk, zie de definitie in de Leidraad) van een bepaalde SST in de Taxe van juni 2016. Zie ook paragraaf 5.2.1, onder eerste bullit van de Leidraad. De door u geboden korting (mogelijk in combinatie met een staffelkorting) resulteert in een absolute prijs. In de Leidraad is aangegeven dat Zilveren Kruis op enig moment nooit meer zal betalen dan de prijs van het door Inschrijver geleverde middel in de Taxe en door Zilveren Kruis vastgestelde prijzen. Als u de prijs in de Taxe als gevolg van aanpassingen in de WGP moet verlagen en de Taxeprijs daardoor komt te liggen onder de prijs die u binnen de Inkoopprocedure heeft geboden, dan geldt die laagste prijs.

Een voorbeeld. Stel dat de laagste prijs per stuk van een SST in de Taxe van juni EUR 1,00000 is. U biedt ten opzichte van deze laagste prijs 5,00000%punt korting en bovendien 2,00000%punt staffelkorting. U wint daarmee een contract voor deze SST. De overeengekomen prijs is EUR 1,00000 – 7,00000% (5,00000%+2,00000%) = 0,93000. De prijs voor het door u geleverde middel in de door Zilveren Kruis vastgestelde prijzen is op dit moment EUR 2,00000. Wij betalen de declarerend Apotheker EUR 2,00000 en wij ontvangen EUR 1,07000 korting van u. Door veranderingen in de WGP wordt u gedwongen uw prijs in de Taxe te verlagen tot EUR 0,90000. Zilveren Kruis betaalt nooit meer dan de door Zilveren Kruis vastgestelde prijs voor het door u geleverde middel. Consequentie hiervan is dat Zilveren Kruis de Apotheker EUR 0,90000 vergoed, waarbij u geen negatieve korting ontvangt.

Vraag 28

Hoe worden geschillen over de hoogte van het declaratiebedrag opgelost (bijvoorbeeld in geval van mogelijke fraude/ foutieve declaraties door apothekers)?

Zilveren Kruis gaat vanzelfsprekend niet uit van foute en/of foutieve declaraties door apothekers. In antwoord op uw vraag kunnen wij mededelen dat de door apothekers ingediende declaraties leidend zijn voor het bepalen van de door Zilveren Kruis van u te ontvangen korting. Wij zullen ons ertoe inspannen eventuele onjuistheden op te sporen door verzekerden te informeren over het soort middel dat zij horen te ontvangen. Indien het afgeleverde middel afwijkt van het preferente middel, kan verzekerde dit bij ons melden. Bij gebleken onjuistheden van welke aard dan ook zullen declaraties worden gecorrigeerd en zal de te ontvangen korting worden aangepast. Zilveren Kruis vertrouwt erop dat dit systeem in voldoende mate garanties geeft voor acceptabele betrouwbaarheid van door Apothekers ingediende declaraties.

Vraag 29

Hoe en door wie worden de distributiekosten betaald in het voorgestelde model? Moeten die in de geoffreerde prijs worden meegenomen?

Ja, u dient de distributiekosten in uw geoffreerde prijs/korting te verwerken.

Vraag 30

Heeft het volume wat onder de aanbieding van Zilveren Kruis valt betrekking op alle afzet van apotheken die niet voor IDEA hebben getekend of enkel voor de afzet van apotheken die bewust voor preferentie hebben getekend?

Het preferentiebeleid geldt voor alle verzekerden van Zilveren Kruis. Wanneer een apotheekhoudende geen overeenkomst sluit met Zilveren Kruis gelden de polisvoorwaarden voor de verzekerde inclusief de hierin opgenomen beperkingen van de aanspraak (het preferentiebeleid). Het volume waarop deze inkoopprocedure betrekking heeft, betreft dus alle leveringen van Apotheken met een Basiscontract en alle niet-gecontracteerde apotheken. Alle leveringen van Apotheken met een IDEA-contract vallen

niet binnen het volume waarop deze inkoopprocedure betrekking heeft. Zie ook de definitie van Verzekerden onder Preferentiebeleid op pagina 7 van de Leidraad.

Vraag 31

Onderhandelt Zilveren Kruis zelf een distributievergoeding met de groothandel of is dit een verantwoordelijkheid van een aanbieder hiermee in zijn aanbod rekening te houden?

Zilveren Kruis zal niet met groothandels onderhandelen over een vergoeding van de distributiekosten. Zilveren Kruis hecht eraan apotheken zo min mogelijk te beperken in de bedrijfsvoering. De apotheek is zelf verantwoordelijk voor de inrichting van de distributieketen. Wij kiezen daarom voor een model waarin de apotheek verantwoordelijk is voor de keuze van een groothandel en voor het maken van afspraken over de organisatie van de distributie. Ook financieel ziet Zilveren Kruis de apotheker als de verantwoordelijke voor de distributie. De apotheker moet zelf keuzes kunnen maken om meer geld uit te geven, bijvoorbeeld in ruil voor dagelijkse leveringen en langere betaaltermijnen, of om distributiekosten op een ander punt in de keten zo laag mogelijk te houden.

Vraag 32

Hoe worden nieuwe introducties behandeld gedurende de contractperiode?

Generieke geneesmiddelen met een werkzame stof die onderdeel zijn van deze inkoopprocedure en die op de markt worden gebracht nadat deze inkoopprocedure volledig is afgerond komen gedurende de looptijd van het preferentiebeleid van Zilveren Kruis niet voor vergoeding in aanmerking tenzij op uitdrukkelijk voorschrift van de behandelend arts (medische noodzaak).

Wanneer het gaat om introducties van generieke geneesmiddelen met een werkzame stof die geen onderdeel uitmaakt van deze inkoopprocedure kan Zilveren Kruis besluiten voor deze middelen tussentijds een aanwijzing te doen. Zij zijn daartoe echter niet verplicht. De levering van dit middel maakt echter geen deel uit van de onderhavige inkoopprocedure, en indien Zilveren Kruis een tussentijdse aanwijzing doet, zal zij voor de levering daarvan een separate inkoopprocedure organiseren.

Vraag 33

Bepaling van de GG korting per SST:

Het kortingspercentage mag tot maximaal 10 procentpunt negatief zijn.

Mogen wij ook een hoger procentpunt negatief bieden? Wij zien dat de referentie prijzen in de taxe voor bepaalde producten van partijen zijn die het product heden niet meer op de markt hebben. De prijs is echter nog niet per juni uit de taxe verwijderd en geldt nu als referentiepunt. Daarom willen wij de mogelijkheid hebben om een hoger % dan 10 negatief te mogen bieden. Is dat mogelijk of passen jullie de referentieprijzen aan op de nog wel in de markt zijnde producten?

Zilveren Kruis handhaaft het beleid zoals omschreven in de leidraad pagina 16 onder punt 5.2.1 en ons document veelgestelde vragen: vraag 4

Echter erkent Zilveren Kruis dat door marktontwikkelingen rondom de distributievergoeding er in sommige situaties een verruiming van dit beleid noodzakelijk is.

Derhalve staat Zilveren Kruis in deze inkoopprocedure inschrijvingen toe tot maximaal 10 procentpunt negatief op de som van de referentieprijzen in de taxe van juni 2016 behorend bij het ZI-nummer van de inschrijving plus de marktconforme distributievergoeding gedeeld door de betreffende verpakkingsgrootte van het product)

Vraag 34

Hoe zijn de referentievolumes bepaald?

Wij verwijzen hiervoor naar pagina 7 van de leidraad. Hier lichten wij de definitie toe van Rekenvolume / volume voor Zilveren Kruis verzekerden die als volgt is geformuleerd.

- Een schatting van het volume dat Zilveren Kruis verzekeren onder preferentiebeleid van een bepaalde SST afnemen op jaarbasis. Dit rekenvolume wordt bepaald op basis van het totaal gedeclareerd van volume in stuks per SST door verzekeren van Zilveren Kruis, afgeleverd door apothekhoudenden die met Zilveren Kruis geen IDEA-contract hebben afgesloten. Het volume is gebaseerd op de realisatie 2015, geëxtrapoleerd naar een heel jaar. In het digitaal invuldocument is per SST het rekenvolume aangegeven.
- In het rekenvolume is geen rekening gehouden met de omvang van eventuele medische noodzaak binnen een bepaalde SST.
- In het rekenvolume is rekening gehouden met de situatie dat een aanwijzing plaatsvindt alleen voor de eerste uitgifte van een deel van de SST's, zoals genoemd in de handleiding Geneesmiddelssubstitutie van KNMP/WINAp
- De inschatting van het volume van apothekhoudenden die met Zilveren Kruis geen IDEA-contract hebben gesloten is nadrukkelijk een inschatting voor de contractperiode 2016, en er kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Vraag 35

Hoeveel door Zilveren Kruis gecontracteerde apotheken zullen volgens Zilveren Kruis kiezen voor het IDEA-contract

Hoeveel door Zilveren Kruis gecontracteerde apotheken zullen volgens Zilveren Kruis kiezen voor het preferentiebeleid? Indien deze vragen niet beantwoord kunnen worden, hoe gaat Zilveren Kruis om met leverproblemen als gevolg van een afzet die hoger ligt dan het referentievolumen? Het is noodzakelijk dat hier een contractuele clausule voor wordt opgenomen. Zal door Zilveren Kruis in de preferentieovereenkomst een clausule opgenomen worden die de leverancier vrijwaart van aanspraken door Zilveren Kruis in geval de afzet aan Zilveren Kruis verzekeren de referentievolumes overstijgen?

De inschatting van het volume van apothekhoudenden die met Zilveren Kruis geen IDEA-contract hebben gesloten is nadrukkelijk een inschatting op basis van de contractperiode 2016, en er kunnen geen rechten aan worden ontleend. Zodra Zilveren Kruis helderheid heeft over de definitieve portefeuilleverdeling 2017 en mocht dit aanleiding geven tot een substantieel andere portefeuilleverdeling dan zal Zilveren Kruis rechtstreeks de preferente leverancier hiervan op de hoogte brengen, zodat u ruim de tijd heeft om uw voorraad, waar u zelf verantwoordelijk voor bent, tijdig daaraan te kunnen aanpassen.

Vraag 36

De offerte voorziet in de mogelijkheid om staffelkorting te geven. Hoe wordt deze staffelkorting gebruikt in de berekening door Zilveren Kruis? Wordt er gebruik gemaakt van referentievolumes of van werkelijk geanticiperde volumes om de aantrekkelijkheid van een leverancier te bepalen?

Er wordt gebruik gemaakt van de referentievolumes (=rekenvolume). Wij verwijzen hiervoor naar de leidraad pagina 18 onder punt 5.2.2 Te offeren Staffelkortingen:

De inschrijver wordt de mogelijkheid geboden om een staffelkorting te bieden op basis van cumulatief gegunde omzet over verschillende SST's heen. Daarbij is het volgende van belang:

- Inschrijvers kunnen zelf het aantal en de omvang van de staffels bepalen en ook de korting die bij die staffels hoort.
- Hogere staffels dienen altijd een hogere staffelkorting te krijgen dan lagere staffels.
- De cumulatief gegunde omzet wordt bepaald op basis van: $(1 / \text{aantal geselecteerde inschrijvers per SST}) * (\text{Laagste Taxeprijs} - \text{geselecteerd kortingspercentage (GG of EL\%)} * \text{rekenvolume})$.
- De SST's worden beoordeeld en gegund in een willekeurige volgorde, vastgesteld door een onafhankelijke notaris. De staffelkorting wordt in de procedure meegenomen zodra een inschrijver een door hemzelf bepaalde staffelgrens overschrijdt op basis van reeds gegunde

SSTs. In de uitvoering van het contract wordt de staffelkorting berekend over alle in totaal aan een inschrijver gegunde SSTs.

Voor verdere toelichting van bovenstaande verwijzen wij u naar het stappenplan beoordeling biedingen, op pagina 22 en 23 van deze leidraad.

Vraag 37

Wij hebben de inkoopprocedure voor Zilveren Kruis mogen ontvangen voor de periode van januari 2017 t/m december 2017. Ik had echter een vraag met betrekking tot de aankondiging. Voorgaande jaren mochten wij ook een uitgebreide leidraad ontvangen, echter kan ik deze nu niet terugvinden, ook niet op de website van Zilveren Kruis. Zou ik deze alsnog kunnen ontvangen?

Zilveren Kruis heeft een inkoopprocedure uitgeschreven voor de periode van 1 januari 2017 t/m 31 december 2017. Via de genoemde link naar de website:

www.zilverenkruis.nl/zorgaanbieders

kan vervolgens geselecteerd worden op zorgsoort. Indien Farmacie als zorgsoort gekozen wordt, staat de aankondiging van de inkoopprocedure 2017 hier duidelijk vermeld.

Vraag 38

Ik zou graag weten welke maand voor Zilveren Kruis als referentie geldt voor de geldigheid van de ZI-nummers. Wij hebben nog een aantal producten die in juli aan de Z-Index zullen worden toegevoegd, die wij graag mee zouden nemen in de nieuwe inkoopronde van Zilveren Kruis. Deze producten zullen zichtbaar zijn in de taxe van augustus.

Zilveren Kruis heeft de Z-Index van juni 2016 gekozen als meetmoment voor de in de markt beschikbare geneesmiddelen. Voor de selectie van de als bijlage 4 bij de leidraad toegevoegde lijst geneesmiddelen is gebruik gemaakt van de vigerende taxe van juni 2016. Dit betekent dat Zilveren Kruis zich het recht voorbehoudt om aanvullend binnen de gepubliceerde SST's en PKR-codes in bijlage 4, inschrijvingen door leveranciers op een betreffend product, die uiterlijk in de taxe van november 2016 zijn opgenomen inclusief een bijbehorend ZI-nummer, te accepteren in deze inkoopprocedure.

Vraag 39

Stel van een product is de AIP 1,- voor 1 verpakking. Wij offeren 0,45 cent als couverteprijs voor 1 verpakking. Distributie fee wordt door ons betaald als Euro 10 cent per verpakking. Sturen wij dan een prijs in naar jullie van Euro 0,45 cent of Euro 0,55 cent?

U dient de distributiekosten in uw geoffreerde prijs/korting te verwerken. Dus in uw voorbeeld wordt dan de geoffreerde prijs €0,55. Wij verwijzen u naar de leidraad pagina 14 onder punt 4.5.2 en ons document Veel gestelde vragen: vraag 29 en 31

Vraag 40

Wij hebben van bepaalde SST's 2 of meerdere verpakkingsgroottes beschikbaar. Kunnen wij per verpakkingsgrootte van deze bepaalde SST een aparte prijsaanbieding doen.

Zilveren Kruis hanteert na de aanwijzing slechts één netto-prijs per SST cluster voor de reguliere kleinverpakking, die de gegunde fabrikant in de Z-index heeft opgenomen. Hierbij geldt dat de geoffreerde prijs per stuk zal gelden voor alle verpakkingsvormen of groottes tot 250 stuks, die in de regel als reguliere kleinverpakking worden aangemerkt. Bijvoorbeeld zal de netto stuksprijs voor een 30 stuks verpakking gelijk zijn aan de netto stuksprijs van een eventuele beschikbare 90 stuks

verpakking. Dit geldt tevens voor crèmes, zalven en vloeistoffen etc. Voor grootverpakkingen (250 stuks of meer per verpakking) geldt een andere bepaling, hiervoor verwijzen wij u naar de leidraad pagina 16 onder punt 5.2.1

Vraag 41

Voor een aantal crèmes en zalven hebben wij alleen een 100 grams tube beschikbaar en geen kleinverpakkingen zoals een 15 of 30 grams tube. Kan de 100 grams tube hierdoor als enige verpakking preferent worden gesteld.

Bij de aanwijzing van bijvoorbeeld crèmes, zalven en vloeistoffen etc. zal Zilveren Kruis uitsluitend de reguliere en markt conforme kleinverpakking, indien deze in de markt verkrijgbaar is, preferent stellen.