



NEUER SOURCING ‚CHECK UP‘ ERMITTELT EFFIZIENZRESERVEN SPITZ

Präzise Vorhersagen über die potentiellen Reserven bei den Beschaffungskonditionen von Medikalgütern in einem Krankenhaus liefert der Sourcing ‚Check Up‘ von ALHC. Neu daran ist, dass jetzt auch einzelne Produktbereiche isoliert betrachtet werden können. Dadurch liegen die Ergebnisse jetzt noch schneller auf dem Schreibtisch des Entscheiders. ‚Auf dieser Grundlage können zielgenau und zügig erste Maßnahmen zur Freisetzung der Potentiale konzipiert und umgesetzt werden‘, beschreibt Dieter Padberg die Vorteile des neuen Ansatzes.

Beim Check up werden die Materialwirtschaftsdaten nach einer bewährten ALHC-Systematik aufbereitet und mit aktuellen Benchmarking-Daten abgeglichen. ‚Unter günstigen Umständen, liegen die Ergebnisse innerhalb weniger Tage vor – auch für pharmazeutische Produkte‘, betont der ALHC-Geschäftsführer Padberg die Umsetzungsrelevanz.

PROZESSMANAGEMENT IN KRANKENHÄUSERN AUS EXPERTENSICHT VORN

Nach der aktuellen Studie ‚eHealth & Gesundheitswirtschaft 2010‘ der Wegweiser GmbH Berlin bietet das Prozessmanagement in Krankenhäusern die höchsten effizienzsteigernden Potentiale. Mehr als 90% Zustimmung der befragten Experten setzen diese wichtige Ansatzstelle auf Platz 1 der innerbetrieblichen Optimierung.

Lediglich mit 60 bis 74% Zustimmung landen die Themen Einkauf/Beschaffung/Materialwirtschaft und Logistik auf den hinteren Plätzen. Für Dieter Padberg ein Beleg dafür, dass im Bereich der Beschaffung in den letzten Jahren sich schon

Einiges bewegt hat. Dennoch sieht er hier immer noch starken Handlungsbedarf. ‚Wenn man bedenkt, wie günstig die Aufwands-Ertrags-Quote eines Beschaffungsprojektes im Vergleich zu Prozessmanagement-Themen liegt, kann die Devise nur lauten: Das Eine tun, ohne das Andere zu lassen.‘

KONZENTRATIONSSTRATEGIE AUCH IN DER PHARMAZEUTIKA-BESCHAFFUNG ERFOLGREICH

Häufig geht die Übersicht über Lieferanten und Artikelvarianten im Tagesgeschäft mit der Zeit verloren. So jedenfalls die Klagen vieler Krankenhausapotheker.

Dabei verursacht diese Produktgruppe durchschnittlich 12% der Sachkosten in einem Krankenhaus. Grund genug, auch hier durch eine Konzentration auf wenige Lieferanten entscheidende Konditionenvorteile im Bereich der Generika und anderer spezifischer Indikationsgruppen zu sichern. Diese können teilweise mehr als 15 % betragen. Ausgenommen hiervon sind die Produktbereiche Zytostatika und monoklonale Antikörper.

DAS DIAGRAMM DES MONATS



Ein durchaus typischer Befund: auf mehr als 30 Lieferanten verteilen sich häufig die Umsätze im Bereich Endoprothetik vor Durchführung eines Standardisierungsprojektes. Nach Projektabschluss sind es je Fachbereich maximal zwei bei ca. 20% günstigeren Konditionen.