

Zwischen Qualitätsbewusstsein und Spardruck – neue Lösungen und Modelle im Beschaffungswesen

Der Kostendruck steigt weiter

Das vom Verband Schweizer Medizintechnik, FASMED, zusammen mit dem Verband chirurgisch und invasiv tätiger Ärztinnen und Ärzte, fmCh, durchgeführte IFAS-FORUM zum Beschaffungswesen sorgte am Eröffnungstag der Messe für volle Ränge. Für die Spitäler wird der Einkauf seit der Einführung von SwissDRG immer mehr zu einer strategischen Entscheidungsfrage, bei der es darum geht, trotz steigendem Kostendruck qualitativ hochstehende Produkte und Therapien zu finanzieren. Experten äusserten sich zu den Auswirkungen dieser Trends und diskutierten, worauf sich Hersteller und Händler im sich verändernden Umfeld einstellen müssen.

In England und anderen Ländern werden heute bereits rund 60 bis 80% der Einkäufe über GPO's (Group Purchasing Organization) abgewickelt. Eric Perucco, Geschäftsführer MedBrainTec AG, die Einkaufsgesellschaften berät, schilderte deren Leistungen – vom Management der Vergabeverfahren über die Materialwirtschaft bis zur Beratung. «Mit Standardisierung und Sortimentsstraffung lässt sich aufgrund der Transparenz und Vergleichbarkeit bestmögliche Qualität zum bestmöglichen Preis identifizieren», versicherte er am IFAS-FORUM vom 21. Oktober 2014.

Dem stellt Harald Schatzl, Geschäftsführer des Medtech-Unternehmens Mediwar, gegenüber, dass «durch die Einkaufsgesellschaften der Fokus einseitig auf eine Senkung der Preise gerichtet wird, was wiederum zu einem Sterben vieler Fachhandelsgesellschaften führt.» Generell würden Schweizer Firmen bei der Produktbeschaffung immer mehr mit ausländischen Anbietern verglichen. Das fördere «Parallelimporte», ohne dabei die umfassenden Beratungs-, Service und anderen Leistungen des Schweizer Handels zur Wahrung des Patientenwohls zu berücksichtigen, die in solchen Auslandangeboten nicht beinhaltet sind. Als Konsequenz erfolge der Einkauf heute vermehrt über die Spitaladministration statt wie bisher über die Anwender bzw. die Ärzte und das Pflegepersonal. Weiter dürfe der Aussendienst oft nicht mehr die Kunden besuchen ohne Genehmigung der Ökonomie. Für Schatzl gilt es in jedem Fall zu differenzieren, welche Produkte über Einkaufsgesellschaften bezogen werden. So seien Investitionsgüter davon auszuschliessen, «da hier hinsichtlich Qualität und Leistung die Wettbewerbsfähigkeit der Spitäler unmittelbar tangiert wird».



An der Schweizer Gesundheitsmesse IFAS diskutierten Experten über die Herausforderungen, Lösungen und Modelle im Beschaffungswesen (v.l.n.r.): Prof. Dr. med. Michele Genoni, Chefarzt und Leiter Herzchirurgie am Zürcher Stadtspital Triemli, Peter Graf, Leiter Leistungseinkauf bei der Helsana, Harald Schatzl, Geschäftsführer bei Mediwar, Fabian Stadler, Generalsekretär FASMED, Eric Perucco, Geschäftsführer MedBrainTec, und Sebastian Freud vom Lehrstuhl für Logistikmanagement der Universität St. Gallen.

Angebote straffen

Das durch den steigenden Preisdruck verursachte Pooling der Einkäufer führt auch zur Reduktion des Produktspektrums. Für Perucco ist klar, dass die KMU unter den Anbietern aufgrund schwindender Margen vermehrt Kooperationen mit grossen Herstellern oder Kliniken eingehen. Jedes Klinikum und jedes Reha-Zentrum solle sich klare Ziele setzen, mit welchen Partnern und Lieferanten es kooperiert: «Die Leistungserbringer werden

vermehrt ihr Angebot straffen.» Dabei könnten ihre Fachärzte im Sinne einer Qualitätssicherung eine Vorauswahl unter mehreren Lieferanten treffen.

KMU nach wie vor wichtig

Prof. Dr. med. Michele Genoni, Chefarzt und Leiter Herzchirurgie am Zürcher Stadtspital Triemli, warnte am Forum vor der Ökonomisierung der Medizin. Für seine Arbeit seien die Schweizer KMU unter den Lieferanten nach wie vor essen-



tiell, da diese flexibel auf seine Bedürfnisse eingehen und das Schweizer Gesundheitswesen kennen würden: «Wir brauchen das vertraute Umfeld und Netzwerk», so Genoni.

Laut Peter Graf, Leiter Leistungseinkauf bei der Krankenkasse Helsana, kommt es aufgrund des durch SwissDRG bedingten Kostendruckes bereits zu einem Innovationsstau im stationären Bereich: In der Folge würden Geräte länger benutzt oder gebraucht gekauft. In der Frage, wer Innovationen künftig noch bezahle, sieht er die Rolle der Versicherer in Zusammenarbeit mit den Leistungserbringern. Er plädierte für den gemeinsamen Einkauf und für die Vertiefung der Partnerschaften aller Stakeholder. Hier wolle Helsana mit ihrer Einkaufsgesellschaft HSK ein Zeichen setzen.

Fehlkäufe erzeugen Unkosten

Schatzl kritisiert zwar den mit dem Preisdruck verbundenen schwindenden Spielraum für Innovationen. Er glaubt aber auch, dass sich der Einkaufsprozess normalisiert, indem die Anwenderseite aus Qualitätsgründen wieder bei den Beschaffungsentscheidern verstärkt involviert sein wird. Er verwies in diesem Zusammenhang auf die Ergebnisse einer deutschen Studie, in der die Kosten aufgrund unter Spardruck erfolgter Fehlkäufe thematisiert werden.

Mit dem Einsatz von SwissDRG verschieben sich nicht nur die Strukturen und Prozesse, sondern auch die Verantwortlichkeiten beim Einkauf von Medizinprodukten: «War früher der Chefarzt alleiniger Entscheider, stehen heute vermehrt wirtschaftliche Kriterien im Vordergrund und reden der Einkauf oder sogar die Geschäftsleitung mit. Darum gilt es, Gremien zu schaffen, wo Administration sowie Fachspezia-

listen miteinander kommunizieren und gemeinsam entscheiden», erklärte Genoni und betonte gleichzeitig, dass aufgrund der sich «gravierend verändernden Spitallandschaft auch die Ärzte das Prozessmanagement beim Einkauf erlernen müssten».

Geräte besser nutzen

Lösungen für den Erhalt der Qualität im Beschaffungswesen sieht er in verstärkter «verschränkter» Kooperation mit den Herstellern. Diese konfektionieren beispielsweise die Ware und liefern sie direkt ins Regal, das sie auch selbst bewirtschaften. Er plädierte am Forum für «Share Economy», wo der Kunde in einer Art Outsourcing-Verfahren die Produkte nutzt bzw. gut auslastet.

Dazu präsentierte Sebastian Freud vom Lehrstuhl für Logistikmanagement der Universität St. Gallen ein Modell von Performance-basierten Verträgen. Bei diesen sind neu nicht definierte Produkte, sondern Leistungsziele Vertragsgegenstand, die bei der Abgeltung eine Bonus-Malus-Komponente beinhalten. Indem nicht der Kauf eines Systems, sondern dessen Nutzung im Vordergrund steht, soll die Wirtschaftlichkeit verbessert werden. Seit September 2012 arbeiten die KTI und Universität St. Gallen zusammen mit Partnern aus Industrie (u.a. der Medtech) und Gesundheitswesen am Projekt, untersuchen dazu implementierungsfähige Ausgestaltungsmöglichkeiten und werden dabei vom Medtech-Verband, FASMED, begleitet.

Verstärkt kooperieren

Fabian Stadler, Generalsekretär FASMED, und Moderator der Podiumsdiskussion, bilanzierte, dass der kleinste gemeinsame Nenner wohl die Kooperationsbereitschaft sei. Um das Gesund-

heitswesen weiter voranzubringen, solle auch im Bereich des Beschaffungswesens der Wille vorhanden sein, gemeinsam an Lösungen zu arbeiten mit dem Ziel der qualitativ hochstehenden Patientenversorgung.

Weitere Informationen

Text: Sabine Bosshardt, Zenhäusern & Partner und Kathrin Cuomo-Sachsse, Kommunikation FASMED
Bilder: Thomas Entzeroth
Präsentationen: www.ifas-messe.ch/html/praesentationen.htm

FASMED – aktiver IFAS-Partner

Gleich mit einem Gesundheits-Politalk und zwei Foren engagierte sich der FASMED an der diesjährigen «Leitmesse der Medizinbranche»: Zum Thema Einkauf veranstaltete der Branchenverband am Eröffnungstag zusammen mit fmCh eine Gesprächsrunde und Fachreferate mit namhaften Gesundheitsvertretern. Zum mangelnden Arbeitsschutz bei Nadelstichverletzungen in der Schweiz diskutierten Expertinnen und Experten auf dem Gebiet der Arbeitsmedizin und -sicherheit.

FASMED ist neben anderen Organisationen wie fmch, H+ (Verband der Schweizer Spitäler, Kliniken und Heime), FMH Services (aus der Verbindung der Schweizer Ärztinnen und Ärzte), VSFM (Verband Schweizerischer Fachhäuser für Medizinal-Informatik) und die SGTMeH (Schweizerische Gesellschaft für Telemedizin und eHealth) wichtiger und langjähriger Kooperations-Partner der IFAS. www.ifas-messe.ch