

# medizin & technik

Ingenieurwissen für die Medizintechnik



## Evidenzbasierte Medizin

Ingenieure sollten offen sein für den Vergleich

Seite 16

## 3D-Druck

Wie man sich nicht von der Technik verführen lässt

Seite 62

## Special

Automatisierung:

Roboter kommen voran

Seite 81

# Beschaffung

Nicht nur Hersteller, sondern Lösungsanbieter sein

Seite 56

## MEDICA/COMPAMED

20.11. - 23.11.2013

Neue Produkte und Trends

Seite 23

Beschaffung im Krankenhaus: Strategien für Einkäufer und Hersteller gefragt

# Der Lieferant wird Lösungsanbieter

Die Kosten im deutschen Krankenhausesektor steigen seit Jahren. Neben den Personalkosten sind es vor allem die Ausgaben für Medizinprodukte, die den Kliniken zusetzen. Hersteller müssen sich den Anforderungen der Einkäufer stellen, wenn sie ihre Produkte absetzen wollen.



## Ihr Stichwort

- Beschaffungsstrategien
- Kliniken wünschen Gesamtkonzepte
- Einkäufer und Hersteller müssen gegenseitiges Verständnis haben
- Einkaufsgemeinschaften lohnen sich nicht für alle Produkte

Die Qualität ist immer noch das wichtigste Kriterium für die Einkaufsabteilungen. Doch auch der Preis und das Systemangebot eines Herstellers entscheiden darüber, ob ein Produkt den Anforderungen der Klinik entspricht oder nicht. Bild: BVMed

Das Gesamtbild der stationären Versorgung war 2012 durch unverändert hohe Behandlungszahlen und einen Rückgang der Verweildauer je Behandlungsfall gekennzeichnet

Bild: Barmer GEK



Allein in Deutschland erhalten derzeit jährlich rund 100 000 Patienten einen Herzschrittmacher, einen implantierbaren Defibrillator oder ein Herzinsuffizienz-Therapie-system für die Kardiale Resynchronisations-Therapie. Deshalb stehen diese Produkte häufig auf den Beschaffungslisten vieler spezialisierter Herzkliniken. So auch bei der Klinikum Region Hannover GmbH. Die Gruppe mit zwölf Kliniken und rund 3400 Betten



Der Bereich Einkauf und Logistik ist dafür verantwortlich, dass die Klinik-Gruppe mit Waren und Dienstleistungen termingerecht und wirtschaftlich versorgt wird Bild: KRH

in der Stadt und in der Region Hannover versorgt jährlich rund 135 000 Patienten stationär und zudem 180 000 ambulant. Damit gehört die KRH-Gruppe zu den größten kommunalen Klinikunternehmen Deutschlands. Das Einsetzen von herzunterstützenden Systemen gehört fast zum Tagesgeschäft. Ausschreibungen für neue Produkte wie Herzschrittmacher und Geräte sowie die Neueinführung, den Ersatz und die Ergänzung von Waren und Dienstleistungen übernimmt die

Abteilung Einkauf und Logistik nach einem standardisierten Verfahren. Dabei haben sich die Anforderungen an die Medizintechnikhersteller deutlich verändert, erklärt Einkaufsleiter Joachim Mozoni-Frosconi. Ein Beispiel ist die Ausschreibung zur Versorgung des gesamten Klinikverbundes mit Herzschrittmachern, implantierbaren Defibrillatoren und Zubehör. „Der oder die Partner sollen in diesem Fall nicht nur das gesamte Spektrum des benötigten Materials bereitstellen können, sondern auch ein Management-Konzept vorstellen und umsetzen, das die reibungslose Einführung der Produkte sicher stellt. Dazu gehören auch die Schulung des Personals, eine kontinuierliche standortübergreifende Produktstandardisierung und -harmonisierung, sowie flächendeckende Versorgung über die gesamte Lieferungszeit.“ Ziel sei sowohl die zuverlässige und wirtschaftliche Belieferung des Klinikums mit qualitativ hochwertigen Produkten und entsprechendem Zubehör als „Produktlieferant“, sowie die Sicherstellung der Standardisierung sowie die logistische Gesamtversorgung als „Lösungsanbieter“. Wesentliches Kennzeichen des Vergütungskonzepts ist die Versorgung der KRH mit allen benötigten Materialien wie Herzschrittmachern, implantierbaren Defibrillatoren und Zubehör sowie Managementlösungen zu einem festen Preis pro Versorgungsart. Der Versorgungspreis sollte dabei alle Kosten für benötigte Implantate, entsprechendes Zubehör sowie Einführung eines Versorgungskonzepts beinhalten. Diesen Trend, den Hersteller von Medizinprodukten als Lösungsanbieter verstärkt in die Beschaffungs- und Bewirtschaftungsaufgaben mit einzubeziehen, sieht auch

## Wer braucht was

Die deutsche Krankenhauslandschaft ändert sich: Zum einen findet eine Art Marktberingung statt, die zu einem Abbau von Betten und Häusern beziehungsweise zu Fusionen von Krankenhäusern führt. Zum anderen erzeugt der wachsende Kostendruck auf die Kliniken einen Trend zu immer kürzeren Krankenhausaufenthalten. Aber auch bei den Patienten ändern sich die Bedürfnisse: Sie werden immer älter und leiden dadurch an mehreren Krankheiten gleichzeitig. Schon heute ist die Zahl der Krankenhaufälle durch Krankheiten am Herzkreislaufsystem, durch Probleme des Muskel-Skelett-Systems sowie durch Krebserkrankungen deutlich gestiegen. Dementsprechend müssen sich nach Angaben von Experten auch der Beschaffungsmarkt – und damit die Hersteller – künftig diesen Anforderungen anpassen. Mit einem Beschaffungsvolumen im zweistelligen Milliardenbereich sind die öffentlichen und privaten Krankenhäuser und Klinikverbände immer noch ein interessanter Markt für deutsche Hersteller von Medizintechnik. Von 1998 bis 2012 meldeten die Unternehmen ein Umsatzplus im Inland um 51 %. Fast noch spannender könnten in den nächsten Jahren aber die ausländischen Gesundheitsmärkte werden. Der Exportwert aller Medizintechnikprodukte aus Deutschland lag 2012 bei 18,4 Mrd. Euro – ein Zuwachs von 8,2 %. Für das hohe Wachstum ist in erster Linie die zunehmende Nachfrage aus Schwellenländern wie der Russischen Föderation, der VR China und Saudi-Arabien verantwortlich. Die Hersteller profitieren dort von Klinikneubauten und hohen Investitionen in moderne Krankenhaustechnik.