

Klinik Einkauf

Beschaffung · Logistik · Recht

www.klinik-einkauf.de
2. Jahrgang · Oktober 2020

SONDERDRUCK

PROZESS- OPTIMIERUNG

Hohe Qualität, ausgezeichneter Service
und gute Wirtschaftlichkeit kommen
nicht von ungefähr.

Beschaffung

VALUE-BASED PROCUREMENT
**Produktinformationen:
Geht das auch einfach?**

IMPRESSUM

Ein Sonderausgabe für
Supedio GmbH
Tatzberg 47
01307 Dresden
www@supedio.com
info@supedio.com

Redaktion Berlin

Georg Thieme Verlag KG
redaktion-klinikeinkauf@thieme.de
www.klinik-einkauf.de

Gestaltung und Umsetzung Berlin

Georg Thieme Verlag KG
© 2020. Thieme. All rights reserved.
Symbolfoto: AdobeStock/radachynskyi

VALUE-BASED PROCUREMENT

Produktinformationen: Geht das auch einfach?

Value-based Procurement ist ein enormer Prozess, der die Umstellung des Krankeneinkaufs erfordert. Die Bereitstellung von Produktinformationen als Hersteller-Service kann ein erstes preisunabhängiges Kriterium für Produkte sein, die einen Mehrwert für Mitarbeiter bieten.

Für den Krankeneinkauf galt lange als einzige Maxime, Geld zu sparen. Doch durch die Einsparung von wenigen Cents pro Produkt kann den großen Herausforderungen im Gesundheitswesen nicht begegnet werden. Die Verbesserung der medizinischen Versorgung und die Eindämmung von Kostensteigerungen fordern vielmehr, dass die Gesundheitsindustrie den Ein- und Verkauf von Produkten und Dienstleistungen nachhaltig verändert.

Statt sich nur auf den Preis als ausschlaggebendes Kriterium bei der Auftragsvergabe zu konzentrieren, muss der Einkauf mehr auf den Gesamtwert der zu schaffenden Lösung achten. Bei Value-based Procurement (VBP) stehen verbesserte Ergebnisse für die Patienten, reduzierte Gesamtkosten der Versorgung, Vorteile für die Mitarbeiter sowie soziale und ökologische Kriterien im Vordergrund.

Neue Methoden und Prozesse

Diese ganzheitliche Sichtweise des Einkaufs erfordert neue Methoden und die Anpassung vieler Prozesse im Krankenhaus. Woher soll der Einkauf wissen, dass sich ein bestimmter Spritzenabwurfbehälter nur schwer verschließen lässt und die benutzten Kanülen bei der Entsorgung häufig auf dem Boden landen? Auch zwischen Schutzhandschuhen verschiedener Hersteller gibt es große qualitative Unterschiede, die vielen Einkaufsabteilungen fremd sind. Diese Beispiele verdeutlichen, dass eine intensive Rückkopplung zwischen medizinischem Personal und Einkauf nötig ist, um die Produktqualität im Beschaffungsprozess zu berücksichtigen.



Gebrauchsanweisungen in elektronischer Form ersparen dem Anwender durch Suchfunktionen und Verlinkungen das mühsame Blättern in dicken Papierordnern. Symbolfoto: Thieme Group Montage (AdobeStock / denisismagilov, nerthuz)

Der Kernprozess einer Klinik, die medizinische Versorgung von Patienten, kann nicht ohne effiziente Management- und Unterstützungsprozesse ablaufen. VBP setzt eine engere Verknüpfung dieser Bereiche voraus. Um die Mitarbeiter einzubeziehen und sich Informationen zu Anforderungen und Produkten zu holen, sollte der Einkauf Befragungen durchführen oder Produktbewertungen ermöglichen. Das geht jedoch über den bisherigen Aufgabenbereich des Einkäufers hinaus und erfordert den Wandel der klassischen Beschaffungspolitik.

Partnerschaft und Zusammenarbeit

Mit VBP wird sich auch die Zusammenarbeit von Herstellern und Gesundheits-

einrichtungen hin zu einer engeren Partnerschaft ändern. So wird – angetrieben durch den Wettbewerb – aus einem reinen Lieferanten ein Partner für die innovative und nachhaltige Gesundheitsversorgung. Seine Leistungen werden zunehmend von den Anforderungen und Erwartungen der Kunden bestimmt und gehen über das Produkt an sich hinaus. Diese neuen Wertschöpfungspartnerschaften können individuelle Problemlösungen für die Kunden hervorbringen, was wiederum einen Wettbewerbsvorteil für den Hersteller bedeutet. Das neue Verhältnis zu Herstellern und Lieferanten erfordert eine neue Kommunikationsweise, in die medizinisches Personal und

Einkauf gleichermaßen eingebunden werden müssen.

VBP führt man nicht von heute auf morgen ein. Ein erster Schritt in diese Richtung, der von jeder Gesundheitseinrichtung gegangen werden kann, ist die Optimierung des Umgangs mit Produktinformationen.

Austausch und Verwaltung von Produktinformationen

Produktinformationen sind Angaben über Qualität, Inhalt, Zusammensetzung und Verwendung eines Produkts. Zu einem Medizinprodukt gehört beispielsweise eine umfassende Dokumentation, die Sicherheitsinformationen liefert und die korrekte Verwendung sicherstellt. In erster Linie sind das Gebrauchsanweisungen, Handbücher und technische Unterlagen. Inhalte und die Art der Bereitstellung der Informationen werden für Medizintechnikprodukte in der Medizinprodukte-Verordnung (MDR) gesetzlich geregelt.

Im Folgenden betrachten wir Gebrauchsanweisungen und Sicherheitsdatenblätter als Beispiele für Produktinformationen. Gebrauchsanweisungen informieren den Anwender über die Zweckbestimmung und korrekte Verwendung des Produkts sowie über eventuell zu ergreifende Vorsichtsmaßnahmen. Sie sind Teil des Medizinprodukts.

Viel Papier

Laut Medizinprodukte-Betreiberverordnung sind die Gebrauchsanweisung und die dem Medizinprodukt beigefügten Hinweise so aufzubewahren, dass sie für den Anwender jederzeit zugänglich sind. Praktisch bedeutet das zum Beispiel, dass neben einem Ultraschallgerät in der Klinik ein dicker Papierordner herumsteht. Wenn das Gerät eine unbekannte Fehlermeldung anzeigt, dann beginnt man zu blättern. Das kann langwierig sein, denn Gebrauchsanweisungen sind heute oft mehrere hundert Seiten lang – an jedem Arbeitsplatz. Das ist viel Papier, das viel Platz wegnimmt.

Aber Papier muss nicht sein. Gebrauchsanweisungen können laut EU-Verordnung Nr. 207/2012 auch in elektronischer Form bereitgestellt werden. Das hat viele Vorteile für Hersteller und Anwender. So sind eine schnellere, kostengünstigere und umweltfreundlichere Erstellung und

„**Verbesserte Ergebnisse für die Patienten, reduzierte Gesamtkosten der Versorgung, Vorteile für die Mitarbeiter sowie soziale und ökologische Kriterien stehen bei Value-based Procurement im Vordergrund.**“

Aktualisierung möglich. Außerdem können ergänzende Multimedia-Formate die Verständlichkeit erhöhen. Eine Suchfunktion und Verlinkungen ersparen dem Anwender das mühsame Blättern.

Hoher Aufwand

Auch Sicherheitsdatenblätter für Gefahrstoffe können vom Hersteller in elektronischer Form zur Verfügung gestellt werden. Anforderungen an Sicherheitsdatenblätter sind in der REACH-Verordnung der EU geregelt. Meist werden die Dokumente auf der Webseite des Herstellers veröffentlicht. Die Informationspflicht des Herstellers wird jedoch nur erfüllt, wenn der Kunde bei Erstlieferung darüber informiert und bei Änderungen des Sicherheitsdatenblatts benachrichtigt wird.

Praktisch ist das viel Aufwand für die Hersteller, die jeden Kunden bei Änderung informieren müssen, und ebenso für die Kunden, die sämtliche Webseiten verschiedener Hersteller besuchen müssen,

um an die gewünschten Informationen zu gelangen. Da Sicherheitsdatenblätter von jedem Akteur in der Lieferkette zehn Jahre seit der letzten Verwendung aufzubewahren sind, ergibt sich auch mit elektronischen Dokumenten ein beträchtlicher organisatorischer Aufwand. Auch für Sicherheitsdatenblätter muss der Arbeitgeber sicherstellen, dass die Beschäftigten Zugang erhalten.

Was hat das mit Value-based Procurement zu tun?

Den beschriebenen Schwierigkeiten im Umgang mit Produktinformationen könnten Hersteller mit besonderen Services für Partnerschaft und Zusammenarbeit entgegenwirken. Diese stellen den Krankenhausmitarbeitern Produktinformationen zur Verfügung, informieren bei Aktualisierung und erleichtern die Verwaltung der Dokumente. Praktisch könnte das eine Plattform sein, die autorisierten Anwendern alle Produktinformationen von jedem Rechner der Klinik aus oder mobil über eine App jederzeit verfügbar macht. Durch die Plattform können ältere Versionen vorgehalten, Aufbewahrungsfristen automatisch gewahrt und zusätzliche Informationen, wie Lagerklassen und Klassifikationen, hinterlegt werden.

Der Einkauf kann nun einen konkreten Beitrag leisten, um den Kollegen den Umgang mit Produktinformationen zu erleichtern und so zur Prozessoptimierung und damit zur Mitarbeiter- und Patientensicherheit beitragen. Das würde im Sinne von VBP bedeuten, dass nicht Hersteller mit den billigsten Produkten, sondern mit dem besten Gesamtpaket aus günstigen Preisen und hervorragenden Services den Zuschlag bekämen. ■

Marcus Ehrenburg ist Geschäftsführer der Supedio GmbH in Dresden. (www.supedio.com)