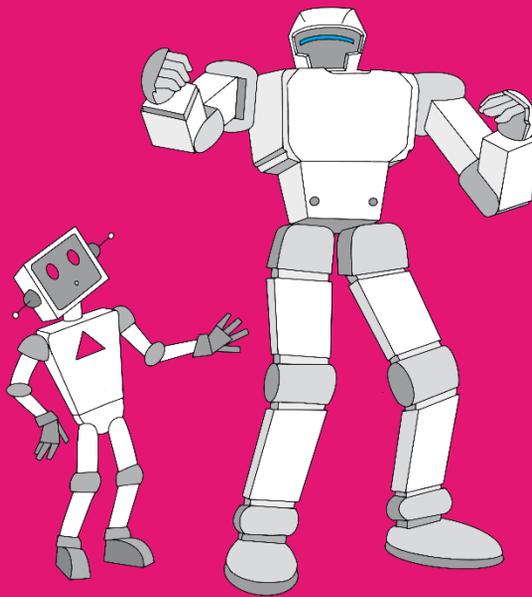


# Fragen der Pflege rund um den Einkauf



Auswertung der Umfrage, die wir  
anlässlich des **5. Ulmer  
Pflegemanagement-Kongresses**  
durchgeführt haben.

blättern



**70 Personen haben an der Umfrage teilgenommen.**

**Die Ergebnisse erschreckend!**

**Auf die Frage, wie funktioniert die Zusammenarbeit antworteten die Teilnehmer wie folgt:**

**1% exzellent**

**35% reibungslos**

**48% ausbaufähig o. mangelhaft**

**15% kann ich nicht bewerten**

**Je größer die Klinik, desto schlechter wurde die Zusammenarbeit bewertet.**

blättern

**Das Hauptproblem:**  
**Fehlender Austausch zwischen**  
**Einkauf und Pflege.**

In Bezug auf Einkauf & Logistik habe ich folgende Wünsche...

mehr Produkt Know-How

Sachkostensteuerung & Preise

Netzwerkaktivitäten und  
Einkaufsgemeinschaften

Digitalisierung von Bestellprozessen

**mehr Austausch zwischen Einkauf & Pflege**

Rückmeldung & Transparenz über Prozesse

Transparenz über

weniger Produktumstellungen

Einkaufsentscheidungen

Schnellere Umsetzung

HealthCareBrain

blättern



## Eure Fragen zur Struktur

- Wer ist eigentlich für was verantwortlich?
- Wie sind Strukturen entstanden und wie werden Veränderungen angegangen?
- Wie kann eine Optimierung in der Zusammenarbeit stattfinden ?
- Was kann die Pflegedienstleitung beitragen?
- Warum ist die Fluktuation so hoch?

## Eure Wünsche

- Eindeutige Ansprechpartner
- Eingehen auf und Verständnis für die gegenseitigen Bedürfnisse
- Eine Anlaufstelle für alle Bedarfsmittel
- Klarheit über die Ansprechpartner

blättern



# Unsere Antworten & Empfehlungen

- Die Details sind natürlich von Krankenhaus zu Krankenhaus unterschiedlich. Wir empfehlen, die Einkaufsorganisation dem Reifegrad des Einkaufs anzupassen.
- Organisatorisch solltet ihr zunächst dafür sorgen, dass alle
- Bestellungen über den Einkauf bzw. die Apotheke laufen.
- Die Struktur sollte in einer Einkaufsrichtlinie festgeschrieben werden und transparent kommuniziert werden. Eine Muster-Einkaufsrichtlinie findet ihr hier: [https://healthcarebrain.eu/wp-content/uploads/2023/07/Muster\\_Vorlage\\_Einkaufsrichtlinie-1.docx](https://healthcarebrain.eu/wp-content/uploads/2023/07/Muster_Vorlage_Einkaufsrichtlinie-1.docx)
- Im Idealfall gibt es eine zentrale Telefonnummer, die mit einem kundenorientierten Mitarbeiter:in besetzt ist, der sich um offene Fragen kümmert.
- Zudem sollten möglichst viele Prozesse digital abgebildet werden.

Weitere Tipps findet ihr in  
Kapitel 1.2.4 unseres  
Buches



blättern



## Eure Frage: Wer trifft die Entscheidung über bestimmte Produkte?

- Wie immer ist das von Haus zu Haus unterschiedlich. Wichtig ist, dass es einen strukturierten Prozess gibt.
- Wir empfehlen ein **Portfolio-Management** einzuführen.
- Bei „**einfachen**“ **Produktportfolios** entscheidet der Einkauf. Als Entscheidungsgrundlage dienen im Markt etablierte Qualitätskriterien und DIN-Normen.
- Bei „**speziellen**“ **Produktportfolios** werden Gremien und Funktionsbereiche z. B. Medizintechnik, IT, Qualitätsmanagement, Hygiene etc. beratend hinzugezogen. Es werden mit relevanten Anwendern Tests durchgeführt.
- Das Wissen der Chefarzte wird in den „**medizinisch entscheidenden**“ Produktportfolios eingebracht. Diese Produktportfolios haben eine hohe Relevanz auf die Ergebnisqualität der Patientenversorgung (z. B. Implantate).

Weitere Tipps findet ihr in Kapitel 3.6 unseres Buches



blättern



## Eure Frage:

# Wie kann sichergestellt werden, dass die Qualität und nicht nur der Preis ein Entscheidungsmerkmal ist?

- Macht euch bewusst, dass Qualität immer subjektiv ist. Manchmal kommt ihr mit einem Produkt super zurecht. Eine andere Station beschwert sich über das Produkt.
- Ihr müsst versuchen, Qualität zu objektivieren. Das geht am besten, wenn ihr in interdisziplinären Arbeitsgruppen festlegt, welche objektiven Kriterien bei einem Test geprüft werden sollen.
- Grundsätzlich solltet ihr immer eine herstellernerneutrale Leistungsbeschreibung erstellen. Welche Kriterien sind für euch wirklich wichtig? Also nicht: Ich brauche das Produkt der Firma X, sondern ich brauche folgende Funktionalitäten. In der Praxis wird das Erstellen einer Leistungsbeschreibung oft als mühsam und unnötig empfunden.
- In Vergabeverfahren braucht ihr eine Entscheidungsmatrix, die ihr Vorher an die Lieferanten kommuniziert. Es gilt der Preis sollte mindestens mit einer Gewichtung von 35 Prozent einfließen.
- **Der Einkauf ist zwingend auf die intensive Mitarbeit der Pflege und Medizin angewiesen.**
- **Es gilt: Nur wer genau aufschreibt, was er will, bekommt auch, was er braucht.**

Im Buch findet ihr zahlreiche Beispiele, wie Leistungsbeschreibungen gestaltet werden und wie man Qualitätskriterien definiert.



blättern



## Eure Frage:

# Warum sind manche Dinge unnötig kompliziert? Wieso dauert das alles so lange?

- Zahlreiche Krankenhäuser unterliegen dem öffentlichen Vergaberecht. Es sind dann Fristen und Formvorschriften einzuhalten. Wichtig ist, dass der Einkauf transparent kommuniziert warum er was gerade wie macht und warum sich vielleicht auch Beschaffungen verzögern.
- Es sind außerdem zahlreiche rechtliche Vorschriften einzuhalten z. B. Hygiene, Brandschutz....., sodass Produkte eben nicht so schnell verfügbar sind, wie bei Amazon oder Ikea.
- Es steht und fällt alles mit der Definition von klaren Prozessen. Nutzt am besten Flussdiagramme/Swimlane-Diagramme, um eure Prozesse zu modellieren.
- Ein Schlüssel zum Erfolg ist in jedem Fall die Digitalisierung. Leider hinkt der Einkauf hier immer noch der Industrie hinterher.

Im Buch findet ihr ausführliche Informationen zur Digitalisierung in Bereich 6.



blättern



## Eure Frage: Nach welchen Kriterien werden Investitionsgüter beschafft?

- Wir empfehlen diesen Prozess im Rahmen einer Investitionsplanung festzulegen. Macht euch klar, dass aufgrund des Investitionsstaus die Gelder nie ausreichen werden und daher unbedingt ein transparenter interdisziplinärer Prozess erforderlich ist.
- Ein Muster für eine Geschäftsordnung findet ihr hier:  
[https://healthcarebrain.eu/wp-content/uploads/2023/07/Muster\\_Vorlage\\_Geschaeftsordnung-der-Investitionskommission.docx](https://healthcarebrain.eu/wp-content/uploads/2023/07/Muster_Vorlage_Geschaeftsordnung-der-Investitionskommission.docx)

Im Buch findet ihr ausführliche  
Informationen in Kapitel 3.2



blättern



## Eure Frage: Nach welchen Kriterien werden Investitionsgüter beschafft?

- Wir empfehlen diesen Prozess im Rahmen einer Investitionsplanung festzulegen. Macht euch klar, dass aufgrund des Investitionsstaus die Gelder nie ausreichen werden und daher unbedingt ein transparenter interdisziplinärer Prozess erforderlich ist.
- Ein Muster für eine Geschäftsordnung findet ihr hier:  
[https://healthcarebrain.eu/wp-content/uploads/2023/07/Muster\\_Vorlage\\_Geschaeftsordnung-der-Investitionskommission.docx](https://healthcarebrain.eu/wp-content/uploads/2023/07/Muster_Vorlage_Geschaeftsordnung-der-Investitionskommission.docx)

Im Buch findet ihr ausführliche  
Informationen in Kapitel 3.2



blättern



## Eure Frage: Warum sind die elektronischen Kataloge nicht so nutzerfreundlich?

- Das Ziel muss natürlich sein, die gleiche Benutzerfreundlichkeit zu erreichen, wie wir sie von anderen Internet-Katalogen kennen.
- Das Problem im Gesundheitsbereich ist jedoch, dass es schwierig ist, Datenstandards in der Industrie durchzusetzen. Seien es einheitliche Produktbeschreibungen oder Produktabbildungen.
- Wir haben es mit 10 sehr großen Geschäftspartnern zu tun, die fast 50 Prozent des gesamten Weltmarktes für Medizinprodukte beliefern. Wir müssen sie davon überzeugen, dass sie uns eine gute Datenqualität mit Artikelbeschreibungen, Produktbildern, Preisen und Lieferzeiten zur Verfügung stellen.
- Unser Hauptproblem: Es gibt keine durchgängigen Datenstandards. Die brauchen wir dringend! Daran müssen wir gemeinsam und interdisziplinär arbeiten.

Im Buch findet ihr ausführliche  
Informationen in Kapitel 3.2



blättern



## Eure Frage: Wer bekommt eigentlich Boni und Rückvergütungen?

- Zunächst muss man verstehen, warum es Boni und Rückvergütungen gibt. Die Lieferanten wollen die Sicherheit haben, dass die zugesagten Mengen auch tatsächlich abgenommen werden. Deshalb ist es in Deutschland üblich zu sagen, erst wenn wirklich z.B. 100 Stück abgenommen wurden oder ein Umsatz von X Millionen erreicht wurde, dann wird auch der Rabatt gewährt und zwar dann in Form eines Bonus oder einer Rückvergütung.
- Diese Rückvergütungen und Boni fließen in das Krankenhaus und werden dort in der Regel auf die Kostenstelle verteilt, wo der Umsatz erzielt wurde.

Interessant für Euch ist Kapitel 3.7.2 Wir beschreiben dort 5 Ansatzpunkte, wie Preise gesenkt werden können.



blättern



## Eure Frage:

**Wie geht man mit Lieferengpässen um? Wer kümmert sich darum, wenn Produkte vom Markt verschwinden?**

- Leider muss zunächst festgestellt werden, dass es in Zukunft eher mehr als weniger Lieferengpässe geben wird.
- Es müssen daher klare Prozesse definiert werden, wie bei Lieferengpässen vorzugehen ist.
- Hauptverantwortlich ist aus unserer Sicht der Einkauf.

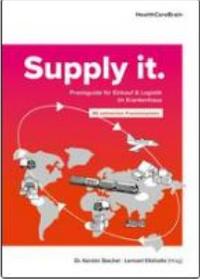
Mehr über Lieferengpässe erfahrt ihr in unserer dritten [Podcast-Folge](#). Und natürlich im Buch in Kapitel 5.2



blättern

# Unser Fazit: Redet miteinander so oft wie möglich!





**Supply it**  
Dr. Stachel, Kerstin;  
Eltzholtz, Lennart (Hrsg.)

**54,00 €** Buch  
[Jetzt probelesen](#)

[Zum BoD Buchshop](#)



HealthCareBrain Podcast hören



Newsletter abonnieren

