



## Positive Effekte: Klinikum spart durch Einkaufsverbund

>> HANNOVER. „Aus meiner Sicht kann ich sagen, dass die Zusammenarbeit mit der Prospitalia die erwarteten Effekte und Einsparungen gebracht hat“, zieht **Claus Burdach**, Leiter des Bereichs Einkauf und Logistik bei der **Klinikum Region Hannover GmbH (KRH)**, eine positive Bilanz. Seit gut einem Jahr besteht die Zusammenarbeit mit der Einkaufsdienstleistungsgesellschaft nun. Der Vorteil der Kooperation: „Über die Prospitalia werden vor allem unsere medizinischen Bedarfe eingekauft. Dabei ergibt sich durch den Einkauf im Verbund mit anderen Häusern ein klarer Vorteil im Bereich Preis, aber auch beim Service“, erläutert Burdach. Mit 502 Akutkliniken, 59 Krankenhaus-Vollapotheken und über 1,5 Milliarden Euro vermitteltem Einkaufsvolumen ist die **Prospitalia GmbH** mit Sitz in Ulm die führende Einkaufsdienstleistungsgesellschaft im deutschen Klinikmarkt. „Dadurch haben wir natürlich einen ganz anderen Stand bei den Firmen am Markt“, betont Burdach.

### Vom Wattetupfer bis zum MRT

Zum KRH gehören zehn Häuser mit insgesamt rund 3.218 Planbetten. Hier werden 135.000 stationäre und 180.000 ambulante Patienten betreut. Damit dies reibungslos funktioniert, müssen alle Kliniken just in time mit medizinischen Geräten, Medizin- und Pharmaprodukten beliefert werden; vom Wattetupfer über Kanülen, Implantate, Verbandsmaterial bis hin zum MRT-Gerät. Im KRH sind 24 Mitarbeiter für den Bereich Einkauf und Logistik zuständig; das Einkaufsvolumen liegt bei 52 bis 55 Millionen Euro pro Jahr. In Abstimmung mit Ärzten und Pflägern kümmern sie sich neben dem operativen Geschäft auch um den strategischen Einkauf, also beispielsweise darum, welche Produkte von welchen Herstellern bezogen werden. Einkaufs-Leiter Burdach: „Wir arbeiten verstärkt an einer Standardisierung der Produkte in allen Häusern. Das bedeutet, dass alle Ärzte in allen KRH-Kliniken möglichst dieselben Medizinprodukte einsetzen sollen.“ Viele dieser Produkte werden nun über die Einkaufsgemeinschaft der Prospitalia bezogen. „Mit den Verbundpartnern werden gemeinsame Einkaufsprojekte definiert, beispielsweise der Einkauf von Verbandsmaterial für feuchte Wunden oder der Einkauf von Knieprothesen“, erklärt Burdach. Wenn alle Partner ihren Bedarf angemeldet haben, ist es Aufgabe der Prospitalia, am Markt die bestmöglichen Einkaufskonditionen zu erzielen.

Die Entscheidung für die Zusammenarbeit mit diesem Einkaufsdienstleister sei unter anderem deshalb getroffen worden, weil die Prospitalia die vergaberech-



Claus Burdach

lichen Vorgaben besonders regelkonform umsetze, so Burdach: „Der Beschaffungsmarkt ist europäisch, viele Firmen sind weltweit tätig.“ Wirtschaftliche Konditionen auszuhandeln, sei deshalb nur ein Aspekt. Wichtig sei auch die EU-konforme und rechtssichere Ausschreibung von medizinischen Produkten und anderen Gütern.

Neben Einkaufsdienstleistungen profitiert das KRH auch von einem umfangreichen Schulungs- und Beratungsprogramm. „Es gibt ja auch Projekte, die wir selbst durchführen. Das betrifft meistens den nicht-medizinischen Bedarf, also beispielsweise den Einkauf von Büromaterialien oder Wischmops. Durch gezielte Trainings können sich die Mitarbeiter dann beispielsweise fit machen im Bereich Verhandlungen mit Lieferanten“, umreißt der Einkaufsleiter die Vorteile. Auch im Bereich Medizinprodukte-Bedienung biete die Prospitalia Beratung an. Dazu komme ein intensiver Austausch mit den anderen Vertragskliniken auf jährlichen Fachkongressen, über Fachgruppen zu speziellen Fragestellungen und über ein intensives Networking. „Durch das Freischaufeln von Kapazitäten können wir Mitarbeiter effizienter einsetzen und so weitere Freiräume schaffen“, erklärt Burdach. Zufrieden zeigt sich der Einkaufsleiter auch beim Thema Datenmanagement und Datenaustausch. Preiskonditionen sind elektronisch verfügbar, Bestellungen können über einen gemeinsamen Dienstleister direkt an die Lieferanten geschickt werden.

### Siebenstelliger Betrag eingespart

Die neue Einkaufskooperation fügt sich nahtlos in den Konsolidierungskurs des KRH, das bis zum Jahr 2017 ein ausgeglichenes Ergebnis anstrebt. Im vergangenen Jahr konnte bereits eine deutliche Reduktion des Defizits auf circa 10 Millionen Euro erreicht werden. Dazu haben auch die Einsparungen im Bereich Einkauf beigetragen. Einkaufsleiter Burdach: „Für das Jahr 2015 haben wir unsere Zielsetzung erreicht und konnten unter anderem durch die Zusammenarbeit mit der Prospitalia einen siebenstelligen Betrag einsparen.“

Auch persönlich zieht Claus Burdach, der seit 2014 als Leiter Einkauf und Logistik im KRH tätig ist, eine positive Bilanz: „Wir sind hier ein gutes Team und arbeiten auf allen Ebenen effektiv zusammen. Ich freue mich, hier etwas bewegen zu können und bewegen zu dürfen.“ (VON ANNEMIKE DÜVEL)