

# Klinik Einkauf

Beschaffung · Logistik · Recht

www.klinik-einkauf.de  
5. Jahrgang · August 2023

SONDERDRUCK

## Topthema

PROSPITALIA GMBH  
**Das Erfolgsrezept für eine  
starke Partnerschaft**

### IMPRESSUM

Ein Sonderdruck für  
Prospitalia GmbH  
Magirus-Deutz-Straße 13  
89077 Ulm/Donau  
info@prospitalia.de  
www.prospitalia.de

### Redaktion Berlin

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

### Gestaltung und Umsetzung Berlin

Georg Thieme Verlag KG  
© 2023. Thieme. All rights reserved.  
© beholdereye/stock.adobe.com



PROSPITALIA GMBH

## Das Erfolgsrezept für eine starke Partnerschaft

Die führende Einkaufsgemeinschaft im deutschen Gesundheitswesen, die Prospitalia GmbH, feiert 2023 ihr 30-jähriges Bestehen. Über 1 300 Vertragskliniken schätzen die langjährige und vertrauensvolle Partnerschaft.

Dazu zählt auch die SRH, welche seit Anfang der Jahrtausendwende, Vertragspartner und Wegbegleiter der Prospitalia ist. Die SRH ist eines der größten Bildungs- und Gesundheitsunternehmen Deutschlands und betreibt unter anderem Akut- und Rehakliniken an über 15 Standorten mit mehr als 5000 Betten und über 1,2 Millionen Patienten pro Jahr. Neben der seither bestehenden Einkaufskooperation im Bereich des medizinischen Sachbedarfs begleitete die SRH auch den Aufbau des Pharma-Bereichs der Prospitalia.

Im Interview verrät Nils Koch, Leiter Zentraleinkauf bei der SRH Gesundheit GmbH, welche Vorteile die strategische Partnerschaft bietet und was sie besonders macht.

**Herr Koch, die SRH und die Prospitalia blicken auf eine lange Partnerschaft zurück. Wie hat sich diese aus Ihrer Sicht entwickelt?**

In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich das Gesundheitswesen und damit auch der Klinikeinkauf signifikant verändert. War früher der Preis das entscheidende Argument, so sind heute Dienstleistungen wie IT-gestützte Prozessoptimierungen, kompetente fachliche Unterstützung bei komplexen Investitionsgüterbeschaffungen und auch bei regulatorischen Fragestellungen für die langfristige Ausrichtung immer wichtiger geworden. Prospitalia bietet uns seit geraumer Zeit als Einkaufsgemeinschaft das beste Komplettpaket.

Gerade in den letzten Jahren haben wir durch die Partnerschaft mit der Prospitalia viele als selbstverständlich erachtete Dienstleistungsangebote besonders schätzen gelernt und im Dialog weiterentwickelt. Gemeinsam analysieren wir Potenziale und entwickeln Ansätze, von denen beide Seiten profitieren.

**Wie sieht die Zusammenarbeit aus und was macht sie besonders?**

Es ist eine Partnerschaft auf Augenhöhe. Prospitalia deckt nahezu unseren kompletten medizinischen Sachbedarf ab und überzeugt durch gute Konditionen, aber auch durch ein erfahrenes Expertenteam und Dienstleistungen, die sich am Puls der Zeit und den Bedarfen der Kliniken orientieren. Sie erkennen frühzeitig potenzielle Herausforderungen und Hürden und entwickeln zukunftsfähige Lösungen. Dank der Prospitalia waren wir beispielsweise auf regulatorische Anforderungen wie die MDR und das LkSG bestens vorbereitet. Auch die Bereiche Digitalisierung und Sortimentsharmonisierung sind für uns wichtige Dienstleistungsschwerpunkte, die von der Prospitalia abgedeckt werden.

Nur mit dieser Unterstützung können wir die aktuellen Mammutaufgaben stemmen und uns verstärkt auf den Kern unserer Arbeit konzentrieren. Gleichzeitig steigern wir die Rentabilität, optimieren den Materialeinsatz und profitieren von neuen Standards und Benchmarks.

**Welche Wirkung hat die Partnerschaft in Bezug auf die Versorgungssicherheit?**

Als Vertragsklinik profitieren wir von der Bündelung der Bedarfe und der Verhandlungsstärke der Einkaufsgemeinschaft. Dadurch erreichen wir für alle Kliniken Planbarkeit, Verbindlichkeit und somit auch Versorgungssicherheit.

**Obwohl Preise nach wie vor wichtig sind, betonen Sie die Bedeutung von Dienstleistungen. Was macht diese so entscheidend?**

In Kliniken fehlen oft personelle Kapazitäten, um die vielfältigen Aufgabenbereiche vollständig abzudecken. Stichwort: Fachkräftemangel. Die hohe Komplexität und unser Aufgabenspektrum erfordern eine verlässliche, funktionelle und zukunftsfähige Struktur. Die Prospitalia bietet uns diese Basis und unterstützt uns mit vielfältigen Lösungen. Zusätzliche Synergien ergeben sich für uns durch weitere Leistungen innerhalb der Unternehmensgruppe, wie das



(v.l.n.r) Mario Sertzoglu (Director Sales Prospitalia GmbH), Werner Stalla (Geschäftsführer SRH Gesundheit GmbH), Bünyamin Saatci (Geschäftsführer Prospitalia GmbH), Nils Koch (Leiter Zentraleinkauf SRH Gesundheit GmbH) © Prospitalia GmbH

Angebot der Pro Care Management im Lebensmittelbereich und der Prospitalia h-trak im Bereich der OP-Versorgung.

**Sie haben das Thema Digitalisierung angesprochen. Welche Vorteile ergeben sich durch die Lösungen der Prospitalia?**

Das Prospitalia Cockpit als Single Point of Information stellt einen großen Mehrwert für uns dar. Die Software erleichtert uns die Etablierung eines IT-gestützten Einkaufs und verbessert die Stammdatenqualität. Auf diese Weise erhalten wir heute Auswertungen viel schneller einfach per Knopfdruck. Auch die im Cockpit abgebildete Suche nach Alternativprodukten sowie die Bereitstellung von Echtzeitinformationen sparen uns oft Zeit und Ressourcen.

**Prospitalia vertritt einen Großteil der deutschen Gesundheitseinrichtungen. Kommt hier ein Austausch zustande?**

Ja, die Prospitalia bietet einige Möglichkeiten, sich regional und überregional auszutauschen und zu vernetzen. So gibt es regelmäßig regionale Einkäufertreffen, das „Klinikupdate“ und eine Vielzahl von Expertenkreisen zu spezifischeren Themen. Bei diesen Veranstaltungen können die teilnehmenden Kliniken aktuelle Herausforderungen platzieren, die dann in der Gruppe diskutiert und von der Prospitalia

aufbereitet werden. So können wir innerhalb kürzester Zeit vielfältige Mehrwerte generieren und Best Practices austauschen.

**Was sind die zentralen Säulen der Zusammenarbeit?**

Transparenz und Vertrauen sind entscheidende Faktoren. Das Team der Prospitalia unterstützt uns nachhaltig, gibt Impulse und berücksichtigt dabei stets unsere individuellen Ansätze.

Ebenso wichtig sind Fachkompetenz und regelmäßige Betreuung. Durch das etablierte Key Account Management können wir alle Fragen an unseren zentralen Ansprechpartner weiterleiten. Auf unseren Einkaufstagungen sprechen sie nicht nur mit uns Einkäufern, sondern suchen auch das direkte Gespräch mit den Anwendern in den Kliniken.

Insgesamt entspricht das genau der für uns notwendigen praxis- und bedarfsorientierten Beratung. Für uns und unsere Kliniken ein absoluter Mehrwert, weshalb auch unser Geschäftsführer des Konzernbereichs Gesundheit, Herr Werner Stalla, sowie unser Vorstandsvorsitzender, Herr Prof. Dr. Christof Hettich, eine langfristige Weiterführung der sehr guten Partnerschaft und Kooperation mit der Prospitalia ausdrücklich begrüßen und unterstützen.



Unternehmensnachricht von Prospitalia GmbH  
 Magirus-Deutz-Straße 13  
 89077 Ulm/Donau  
 www.prospitalia.de  
 info@prospitalia.de  
 Tel.: +49 (0)731/966 84-0  
 Fax: +49 (0)731/966 84-19