

ADD-ON-ANGEBOTE

Der Preis ist nicht alles

Leihgeräte, Übungsdummys, Mitarbeitertrainings: Krankenhausausrüster bieten um das bloße Produkt herum Serviceoptionen an. Ob Geräte oder Materialien unterm Strich günstiger oder teurer sind, ist nicht allein am Kaufpreis ablesbar.

Sparpotenziale beim Einkauf für den OP sind nicht immer auf den ersten Blick sichtbar. „Das Produkt selbst ist nur ein Teil des Ganzen. Entscheidungskriterien für den Einkauf sind auch dessen Qualität, der Preis, die Verfügbarkeit und die Handhabung“, sagt Matthias Diemer vom Verband für OP-Management (VOPM).

Investitionsgüter und Verbrauchsmaterialien müssen auch bei der Anschaffung unterschiedlich bewertet werden. Die sofortige Lieferbarkeit ist beispielsweise für die Kaufentscheidung eines medizinischen Gerätes eher zweitrangig. Demgegenüber muss ein Verbrauchsgut jederzeit in ausreichender Menge genau dort lagern, wo es benötigt wird.

24-Stunden-Notfallservice, Nachtanlieferung in Spezialtresoren und eine hohe Liefertreue versprechen die meisten Anbieter. Dennoch gibt es Unterschiede, die für die individuellen Bedürfnisse eines Krankenhauses entscheidend sein können. Eine genaue Analyse lohnt sich, damit verdeckte Kosten keinen Strich durch die scheinbar günstige Rechnung machen.

In zahlreichen OPs verwendet das - hochqualifizierte - medizinische und pflegerische Personal viel Zeit für die Bestandsführung der Verbrauchsmaterialien. Durch sogenannte Konsignationslager kann ein Teil dieser Tätigkeiten, und damit Investitions- und Personalkosten, an den Lieferanten abgegeben werden. Dazu bietet beispielsweise der Medizinproduktehersteller

Covidien seinen Kunden Scanner an, um die Lagerhaltung komplett zu digitalisieren. Lieferungen und Entnahmen werden online verbucht, und sobald ein bestimmter Mindestbestand erreicht ist, wird automatisch eine Bestellung beim Lieferanten generiert.

Beispiel Nahtmaterial: Hoher Verbrauch und relativ geringe Anschaffungskosten ermöglichen eine verhältnismäßig große Vorratshaltung. In solchen Fällen bestimmt die Lieferdauer den Mindestbestand. Die Bestellung kann langfristig geplant werden. Im Gegensatz dazu können etwa Kniegelenkimplantate aus Kostengründen nicht in größerer Menge gelagert werden. Dennoch müssen sie ständig in den verschiedenen Größen bereitliegen. Essenziell ist dafür ein kurzfristiger, flexibler und zuverlässiger Lieferservice.

Was man kann, geht einfach von der Hand, und das spart Zeit, Geld und Nerven. Die Handhabung der Produkte ist deshalb ein wichtiges Entscheidungskriterium für Verbrauchsmaterialien und Investitionsgüter. Aus diesem Grund hat Covidien sein Trainingsbudget ausgeweitet. „Wir organisieren Fortbildungen für operativ ausgebildete Ärzte, medizinisches Personal und Pflegekräfte, gehen aber auch an die Universitäten, um Medizinstudenten die Möglichkeit zur praktischen Übung an vitalem Gewebe, Pelvi- und Poptrainern zu geben“, berichtet Elmar Rübsam, Geschäftsführer Sales und Marketing Surgical bei Covidien.

Einführungen in medizinische Geräte gehören zur Standardleistung der Hersteller. Der Service kann aber noch weiter gehen. Stryker zum Beispiel bietet seinen Kunden Produktspezialisten an, die direkt im OP Ärzte und Personal bei besonderen operativen Herausforderungen unterstützen und sich um technische Details kümmern. Zudem stehen selten benötigte Spezialgeräte als Leihsets inklusive Verbrauchsmaterialien zur Verfügung. Der rund neun Millionen Euro teure Pool umfasst über 850 Sets, die Stryker zusammenstellt, überprüft und aufbereitet.

Kostenkalkulationen dürfen sich also nicht nur auf den unverbindlichen Verkaufspreis der Hersteller stützen. Vielmehr gilt es, die verdeckten Kosten mitzurechnen, die durch unsachgemäße Anwendung, erhöhten Schulungsaufwand, Bestandsführung und Bestellformalitäten entstehen können. Dabei sollte trotz aller ökonomischen Notwendigkeiten die medizinische Verantwortung nicht außer Acht gelassen werden. Sie kann nur durch hochwertige Produkte erfüllt werden. Qualität steigert Patientenzufriedenheit und Mitarbeitermotivation: Wer gute Arbeit leisten soll, braucht eine erstklassige Ausrüstung, und Patienten spüren den Wert buchstäblich am eigenen Leib. Damit schließt sich der Kreis: Medizinische Verantwortung und ökonomisches Denken befinden sich im Gleichklang. <<

Doris Wiedemann

Foto: Stryker