



## Online-Portal [www.klinik-einkauf.de](http://www.klinik-einkauf.de)

EINKÄUFER-BLOG  
BESCHAFFUNGSKONGRESS DER  
KRANKENHÄUSER



### Der Klinikeinkauf steht vor enormen Herausforderungen im neuen Jahr

Auf die Klinikeinkäufer warten im neuen Jahr 2019 noch größere Herausforderungen. Das wurde auf dem 10. Beschaffungskongress der Krankenhäuser am 5. und 6. Dezember 2018 in Berlin deutlich. Fachkräftemangel, Preisdruck und Lieferprobleme sind die zentralen Themen der Branche. Dazu kommt das Megathema Digitalisierung.

Wie schafft man die digitale Transformation vor dem Hintergrund der oben genannten Herausforderungen? Diese Frage stellten sich die über 500 Teilnehmer. Erste Ansätze digitaler Einkaufsstrategien und konkrete Roadmaps bis ins Jahr 2025 wurden präsentiert.

#### Der Klinikeinkauf ist nur zur Hälfte digital

Der deutsche Klinikeinkauf startet ins neue Jahr mit einem Digitalisierungsgrad von unter 50 Prozent. Das ergab eine Ad-hoc-Umfrage auf dem Kongress. Also noch genügend Potenzial für die Kliniken. Aber es ist auch schon ein Teil weggeschafft worden. Das größte Hemmnis auf dem Weg der Digitalisierung stellen immer noch die Stammdaten dar. Bei diesem Thema erhoffen sich die Besucher des Kongresses einen Durchbruch. Denn Kliniken und Einkaufsgemeinschaften haben sich beim Stammdatenmanagement zusammengeschlossen: durch die Etablierung eines gemeinsamen Regelbuchs zum Stammdatenaustausch und eines gemeinsamen Stammdatenpools.

#### Lösungsansätze

Einen generischen Lösungsansatz über alle Kliniken hinweg gäbe es aber dabei nicht, waren sich die Teilnehmer einig. Plattformen wie Einkaufsgemeinschaften könnten hier ein Ansatz sein. Die Einkaufsgemeinschaften sehen sich selbst als sogenannte „Hubs“, die ihren Mitgliedern gebündelt Probleme abnehmen und managen. Aber wie schafft man die Steuerung der Einkaufsgemeinschaften oder Berater? Hier wurden verschiedene Ansätze diskutiert.

#### Value based Procurement bleibt Buzz-Word

Warum funktionieren Konzepte derzeit nur bedingt im Krankenhaus? Das fragen sich vor allem die Lieferpartner der Kliniken. In zahlreichen Diskussionen wurde deutlich, dass es ein Umdenken bei den Kliniken geben muss. Ein Wechsel zum zielorientierten und wertorientierten Einkauf. Erste gelungene Ansätze zum wer-

teorientierten Einkauf gibt es im europäischen Ausland. Aber in Deutschland ist der Ansatz weitestgehend unbekannt. Hier wird in den nächsten Jahren Dynamik reinkommen. Qualitätskriterien und qualitätsorientierte Vergütung der Kliniken werden kommen. Das zeigen die Entwicklungen der Erfolgsprojekte z.B. im Gesunden Kinzigtal: Populationsmodelle vergüten die Gesundheit der Patienten und Versicherten – nicht die Krankheit. Dieser neue systemische und versorgungintegrierende Ansatz wird enorme Auswirkungen auf den Klinikeinkauf der Zukunft haben. ■



Stefan Krojer ist Geschäftsbereichsleiter Strategischer Einkauf der Johanniter Competence Center GmbH. Zuvor war er Leiter Wirtschaft und Versorgung im St. Marien-Krankenhaus Berlin. Begonnen hat seine Karriere bei der Einkaufsgemeinschaft P.E.G. als Assistent des Vorstands und später als Key Account Manager. Foto: Alexander Honnef



## 850 +

Follower auf XING

## Newsletter Klinik Einkauf

- die wichtigsten News per Mail
- alle 2 Wochen
- kostenlos
- jederzeit kündbar

**Jetzt abonnieren!**



[www.klinik-einkauf.de](http://www.klinik-einkauf.de)

 **Thieme**