

10 Jahre Hospital Partners: Experten für Einkauf, Logistik, Sterilgutversorgung und Medizintechnik

## In Sekundärprozessen steckt viel Verbesserungspotenzial

Es gibt eine grosse Anzahl vor- und nachgelagerter Prozesse rund um den Operationssaal. Hier entscheidet sich neben erstklassigen ärztlichen Leistungen, wie erfolgreich ein Spital arbeitet. Diese Sekundärprozesse werden zudem immer komplexer. Eine gründliche Analyse ist daher wertvoll, um das vorhandene Verbesserungspotenzial aufzuspüren. Doppelt gut, wenn die Berater dabei umfangreiche Erfahrungen und Auslandsvergleiche mit einbringen können.

«Wir haben vor 10 Jahren damit begonnen, unser Wissen und unsere Kompetenz spitalübergreifend zum Einsatz zu bringen», erzählt Daniel Wattenhofer, Firmengründer und heute VR-Präsident der Hospital Partners AG, Rapperswil. «Am Anfang stand die Beratung, wir starteten mit 5 Mitarbeitern, und entwickelten uns während der anschliessenden Jahre zum Dienstleister für die effiziente und konforme Umsetzung von Sekundärprozessen»

### Klarer Fokus – klarer Mehrwert

«Wir haben uns von Anfang an auf die Supportprozesse im Spital konzentriert», hält Geschäftsführer Thomas Sigrist fest, der seit 2010 mit dabei ist, «auf das, was wir aufgrund zahlreicher mitgestalteter Projekte in deutschen und schweizerischen Kliniken gründlich kennengelernt haben. Hier geht es um Einkauf, Logistik, Supply Chain Management, Sterilgutversorgung,

Medizintechnik sowie vor- und nachgelagerte Abläufe im Operationssaal. Wir streben nach Steigerung und nachhaltiger Festigung der Patientensicherheit und Wirtschaftlichkeit.

Entscheidende Elemente sind hierbei die Rückverfolgbarkeit eingesetzter Produkte, der effiziente Einsatz von Ressourcen wie Finanzen, Mitarbeitenden und Infrastruktur sowie erstklassige betriebliche Abläufe.»



Und es besteht ein grosses Potenzial für die gezielte Beratung und das Aufspüren von Verbesserungspotenzial. Steigende Kosten und Auslastungsprobleme sind vielfach die Ursache historisch gewachsener, suboptimaler Prozesse. Die umfangreichen Erfahrungen innerhalb zahlreicher privater und öffentlicher Kliniken bilden eine solide Basis für die Arbeit der mittlerweile 45 Spezialisten von Hospital Partners, welche eine weitreichende Dienstleistungs-Unterstützung mit Beratungskompetenz bieten.

**Die zusätzliche Meile zahlt sich aus**

Vier Bereiche prägen die Einsätze: Als Erstes sind es Fachberatung und Managementleistungen für Einkauf und Logistik, Sterilgutversorgung, Qualitätsmanagement, Betriebsorganisation und Medizintechnik. Darauf bauen drei weitere Dienstleistungs-Bereiche auf: Supply-Chain-Tools und Services (erbracht durch HP Procurement Services), Instrumenten-Management (die Spezialität der Tochtergesellschaft Instru-Rep AG) sowie Planungsleistungen für Bau und medizintechnische Anlagen (durch die neu formierte Tochter 4K Planungsgesellschaft). «Wir wollen durch klar definierte Dienstleistungen mehr als bloss



Daniel Wattenhofer, VR-Präsident Hospital Partners



Thomas Sigrist, Geschäftsführer Hospital Partners

beraten und stellen sicher, dass optimale Prozesse auch auf neue innovative Weise umgesetzt werden», fasst Thomas Sigrist zusammen.

Der Erfolg gibt den Rapperswilern recht. Die Tochter Instru-Rep entwickelte sich beispiels-

weise während der letzten Zeit prächtig und wuchs pro Jahr um gut 20%. Auch hier besteht ein geschätzter Mehrwert: Beschädigte OP-Instrumente werden aufgrund leistungsstarker Strukturen gewartet und repariert, wobei die spezifischen Bedürfnisse von Kunden berück-



Zuvorkommende Sicherheit.





sichtigt werden. Durch die Neutralität von Instru-Rep und die Unabhängigkeit von Lieferanten von Instrumenten, resultiert ein optimierter Lebenszyklus und damit ein verbesserter Ressourceneinsatz. Instru-Rep übernimmt auch die sonst im OP oder Steri aufwendige Aufgabe von Triage, Versand und Rückverfolgen der entsprechenden Instrumente. Es ist die zusätzliche Meile, die gelaufen wird, von der die Kunden direkt profitieren.

### Sparen dank Einkaufen mit System

Ein weiteres Beispiel: In etlichen Fällen hat Hospital Partners den Einkauf optimiert. Wesentlich sind heutzutage neben strategischen Beschaffungsaspekten insbesondere optimale Versorgungsabläufe und Transparenz. Hier bietet Hospital Partners Konzepte für den operativen Einkauf und die Logistik, Supply Chain-Lösungen, welche Tools und Dienstleistungen für die spitalinterne Logistik, Prozessintegration und Stammdaten-Optimierung beinhalten und eine weitere Optimierung des Beschaffungs- und Vertragsmanagements ermöglichen (Klarheit schaffen, bessere Strukturen entwickeln und Bereitstellungs-Tools etablieren). Die Resultate sind mehr Effizienz, Transparenz und Rückverfolgbarkeit. Dies schafft die Basis für weitere Optimierungen im Artikelsortiment und in der Zusammenarbeit mit Lieferanten.

Ebenfalls eine hohe Nachfrage besteht nach der Optimierung der Sterilgutversorgung. Die AEMP-Spezialisten von Hospital Partners kümmern sich hier um Zertifizierungen und Qualitätsmanagement, Planung und Konzepterstellung, Zusammenführung und Zentralisierung von Betriebs-einrichtungen, Siebanalyse und Verbesserung der Bereitstellung sowie Betriebsoptimierung. Dabei werden alle Schritte jedes Ablaufs exakt unter die Lupe genommen, Abläufe und Schnittstellen optimiert und zukunftsorientierte Management-Systeme eingeführt – dies insbesondere im Hinblick auf die stetig zunehmenden Anforderungen an den Aufbereitungsprozess. Verantwortlich für die Entwicklung sind immer komplexere Instrumente, steigende Anforderungen an die Mitarbeiter und an die Technik sowie nicht zuletzt die wachsende Aufmerksamkeit der Behörden.

### Mehr als die halbe Miete

«Diese Kostensenkungs- und Effizienz-Erfolge sind wichtig», erklärt Daniel Wattenhofer, «aber sie sind nur die halbe Miete. Das genügt uns nicht. Wir wollen, dass unsere Kunden auch punkto Patientensicherheit an der Spitze sind.

So freuen wir uns beispielsweise an erfolgreich abgewickelten Aufträgen, bei denen wir diversen Spitälern mit hygienischen Herausforderungen

helfen und gleichzeitig wirtschaftlich gute Konzepte umsetzen konnten.»

### Die Komplexität in den Griff bekommen

Die Spitalwelt wird zusehends komplexer. So nimmt die Spezialisierung zu, Experten sind gefragt, die über sehr anspruchsvolle Gebiete viel wissen. Partikuläres Wissen zu bündeln und Übersicht über die Vielfalt und die laufenden Entwicklungen zu gewinnen, wird zum Erfolgsfaktor. Dazu kommen die Anforderungen, professionellere Abläufe und eine erstklassige IT-Unterstützung zu generieren. «Interne Spezialisten sind wichtig, aber auch für diese ist es zunehmend schwierig, das Tagesgeschäft zu führen, die Gesamtübersicht zu behalten und gleichzeitig in allen Spezial-Bereichen up-to-date zu sein. «Exakt hier bringen wir unser Wissen und die Erfahrungen aus dem im In- und Ausland sowie die langjährige Zusammenarbeit mit namhaften Universitäts- und Privatkliniken in Deutschland und der Schweiz ein – zum Nutzen unserer Auftraggeber. Im anspruchsvollen Umfeld von Spitälern helfen wir, Ressourcen optimal einzusetzen und für unsere Kunden nachhaltige Mehrwerte zu realisieren. Das bleibt eine echte Herausforderung – für die nächsten 10 Jahre und darüber hinaus.»

Text und Interviews: Dr. Hans Balmer