

Wie die Medsupply und ihre Partnerspitäler gezielt Einkaufs-Synergien bündeln

Dank verstärkter Energie vorteilhafter einkaufen

Wir wissen es spätestens seit Veranstaltungen wie dem Swiss Value Chain Day, dass viel ungenutztes Einkaufs- und Logistik-Potenzial vorhanden ist. Supply Chain Management ist ein viel benutztes Zauberwort, die Umsetzung in der Praxis allerdings mit einigen Hürden verbunden. Erfolgsfaktoren auf dem Weg zum vorteilhafteren Einkauf sind das aktive Zusammenspiel der Netzwerkpartner, ihre Durchsetzungskraft und das geschickte Definieren von Sortimenten und Warengruppen, die gemeinsam beschafft werden sollen. Dabei geht es um weit mehr als bloss Verbandsstoff.



Gerhard Lechner,
Geschäftsführer
Medsupply AG



Reto Bucher, Leiter
Einkauf & Logistik der
Kantonsspital Aarau AG

Das Einsparpotenzial wird allenthalben als hoch eingestuft. Um es zu erreichen, braucht es ein systematisches Vorgehen, das auf einem effizienten Beschaffungsmanagement und ebenso auf einem intakten Vertrauensverhältnis zu den Lieferanten besteht. «Nicht Konflikt ist unser Ziel, sondern das einvernehmliche Zusammenfassen grösserer Bestellmengen – wenn immer möglich mittels eProcurement – und das wirtschaftlichere Abwickeln des auf diese Weise unterstützten Beschaffungsvorgangs», schildert der Geschäftsführer der Medsupply, Gerhard Lechner, das Credo des Unternehmens.

Etwas Geschichte

Vorläuferin der Medsupply war die Symbia, ein loser Verbund, der auf Initiative der Einkaufsleistungen von 4 Häusern entstand: Dazu gehörten das Kantonsspital Aarau, Kantonsspital Baden, Kantonsspital Liestal und Unispital Zürich. Die Symbia war gewissermassen ein freiwilliges Milizsystem. Ihr Zweck bestand im Einkaufs-Benchmarking, im Erstellen von Preisverglei-

chen und Kostentransparenz wie auch in der Durchführung gemeinsamer Beschaffungsprojekte. Die herannahenden SwissDRG führten 2009 zur Gründung einer professionelleren Einkaufskooperation unter dem Namen Medsupply. Jetzt liegt der Fokus klar stärker auf Beschaffungsprojekten als auf Benchmarking-Aktivitäten. Es besteht eine vollamtliche Geschäftsführung. Nebst Volumenbündelung und Schaffung von Nachfragepotenzial wird zusätzlich auch mehr Verbindlichkeit gegenüber Lieferanten gepflegt. Beabsichtigt ist die Erweiterung der Einkaufskooperation durch Einbezug weiterer Spitäler.

Eine immer stärkere Gruppe

Zur Zeit gehören der Medsupply folgende Spitäler an: Solothurner Spitäl AG (Standorte Solothurn, Olten, Dornach, Grenchen), Kantonsspital Baselland (Standort Liestal), Unispital Basel, Kantonsspital St. Gallen (Standorte St. Gallen, Rorschach, Flawil), Luzerner Kantonsspital (Standorte Luzern, Sursee, Wolhusen), Kantonsspital Aarau AG (Standorte Aarau und Zofingen) und Kantonsspital Baden AG. Die geschäftliche Beziehung zwischen Medsupply und ihren Spitälern wird über Kooperationsverträge geregelt. Dabei versteht sich Medsupply als Dienstleisterin der Kooperationspitäler und hat grundsätzlich folgende Ziele:

- Gemeinsame Beschaffung medizinischer Güter und Dienstleistungen zu möglichst guten Konditionen (Volumenbündelung, attraktive Nachfrage)
- Reduktion von Beschaffungskosten und Optimierung von Beschaffungsprozessen
- Sortiments- und Lieferantenmanagement, d.h. Harmonisierung (Standardisierung) von

Warengruppen und damit in Verbindung stehenden Lieferanten

Eine breite Leistungspalette

«Mittlerweile haben wir Erfahrungen gesammelt und unsere Dienstleistungen konkretisiert und schrittweise ausgebaut. In monatlichen Meetings mit unsern Mitgliedern suchen wir nach Optimierungsmöglichkeiten und setzen diese gezielt um», fasst Gerhard Lechner zusammen. Zu den Massnahmen zählen:

- Ermittlung von Einsparungs- und Kostensenkungspotenzialen und Vorschlägen für entsprechende Realisierungsmassnahmen
- Unterstützung, Beratung und/oder Durchführung von Beschaffungsprojekten auf der Grundlage von Verhandlungen oder Submissionen
- Infrastruktur und Hilfsmittel zur Unterstützung und Koordination der Verbundaktivitäten sowie zur Gewährleistung der Kooperations-transparenz
- Informationsvernetzung und Kreation von Transparenz bezüglich Lieferanten, Produkten und Preisen über die digitale Plattform und das Datenstammsystem von Medical Columbus
- Knowledge-Management: Sammlung und Aggregation von Know-how, welches für die Kooperationspartner von Nutzen ist (z.B. Materialwirtschaft, Produkte, Informatik, Standards usw.); Zurverfügungstellung auf kooperationsinternem Sharepoint-Netzwerk
- Unterstützung, Organisation und/oder Durchführung von Netzwerk- und Schulungsveranstaltungen

Gesundheitspolitik

- Erbringen von Dienstleistungen im Auftragsverhältnis (z.B. Potenzialanalysen, Beschaffungsmarketing, Projektbegleitungen, Beratung u.ä.)
- Monitoring und Management aktiver Rahmenverträge und gelisteter Lieferanten
- Controlling und Reporting der Beschaffungsaktivitäten und -erfolge

Ein Viertel der Nachfragemenge

Der systematische Ausbau der Dienstleistungen und die Ausdauer zeitigen messbaren Erfolg. Heute vereinigt Medsupply rund 25% des gesamten schweizerischen Einkaufsvolumens im Medizinbereich. Es bestehen über 20 aktive Rahmenverträge mit namhaften Lieferanten. Beachtenswert sind im Weiteren die gesamthafter Bruttoeinsparungen von rund CHF 4,2 Mio. im Zeitraum 1.1.2010 bis 30.6.2012. «Dabei sind das «nur» rund 40% der Ausschöpfung des kalkulatorischen Einsparpotenzials», beurteilt Gerhard Lechner die möglichen Einsparungen für die Zukunft.

Ausweitung auf Investitionsgüter

Die ersten Jahre der Medsupply haben eine vorteilhafte Ausgangsbasis für weitere Projekte geschaffen. Nun geht es daran, das bisher noch nicht ausgeschöpfte Einsparpotenzial zu orten und die sich ergebenden Möglichkeiten zu nutzen. Das bedeutet, dass Medsupply zusätzlich zum Engagement im Bereich der Massenartikel künftig auch bei Beschaffungsprojekten von Exklusivartikeln (z.B. Implantate, Stents) aktiv wird.

Im Visier befinden sich zudem medizinische Investitionsgüter. Hier wird Medsupply im Auftrag ihrer Spitäler in Zukunft Submissionen für die Beschaffung apparativer Technik durchfüh-

ren. Schliesslich erfolgt eine Verstärkung des bereits umgesetzten flankierenden Einbezugs von Parallelimport-Kanälen.

Neue Mitglieder sind willkommen

Eine weitere Stärkung der Marktstellung sollen auch neue Mitglieder im Verbund darstellen. «Dabei wollen wir Flexibilität beweisen», unterstreicht unser Interviewpartner. «Wir planen die Erweiterung des bisherigen Kreises um weitere grosse Spitäler. Im Zuge der weiteren Geschäftsentwicklung und unter der Voraussetzung eines positiven Wachstums werden wir mittel- bis langfristig auch die infrastrukturellen und personellen Anpassungen im erforderlichen Mass vornehmen.»

Mit voller Kraft mitmachen

Es liegt auf der Hand, dass der Erfolg von Kooperationsystemen wie dem von Medsupply in hohem Masse vom Engagement seiner Mitglieder abhängt. Wir befragten deshalb einen Experten, der von der ersten Stunde an bei Symbia und Medsupply mit dabei war beziehungsweise ist, Reto Bucher, Leiter Einkauf & Logistik der Kantonsspital Aarau AG.

«Ein wichtiges Ereignis in unserer gemeinsamen Arbeit stellte ein Bericht des Preisüberwachers aus dem Jahre 2009 dar, der den Beschaffungsmarkt für medizinisches Verbrauchsmaterial und Medizintechnik unter die Lupe genommen hat», stellt Reto Bucher fest. «Das fiel mit dem Gründungsjahr der Medsupply AG zusammen und gab uns eindeutig Auftrieb. Ebenso wichtige Etappen waren die Standardisierung unserer Prozesse im Beschaffungswesen und die Optimierung der Zusammenarbeit aller Mitglieder.»

Den Rahmen gezielt ausdehnen

Auch Reto Bucher erachtet es als sinnvoll, den Rahmen der bisherigen Produkte zu erweitern, die zentral für den gesamten Verbund eingekauft werden sollen. «Gerade bei den zahlreichen und regelmässigen Ersatz-Investitionen bestehen zahlreiche Chancen, die wir mit Medsupply künftig gezielt angehen können. Zusätzliche Perspektiven bestehen auch im Rahmen von Logistikprozessen.»

Um die Zusammenarbeit sinnvoll auszubauen, sei es von grosser Bedeutung, eine noch weiter verstärkte Verbindlichkeit der Kooperationspartner zu erlangen. «Es ist positiv, wie im Laufe der erst relativ kurzen gemeinsamen Tätigkeit das Kollektivinteresse gewachsen ist. Das stärkt die Kooperation generell und erhöht die Glaubwürdigkeit gegenüber den Lieferanten.»

Warum nicht Energie und Telefonie?

Dabei stellt sich der Beschaffungsexperte auch Projekte im Rahmen von Energielieferungen vor – «schliesslich haben wir einen liberalisierten Strommarkt und die Spitäler sind bedeutende Bezüger von elektrischer Energie. Gleichermassen von Interesse sind neue Lösungen bei der Telefonie und beim Internetzugang. Dabei geht es sowohl um die Systemwahl wie auch um die Optimierung der Gebührenstruktur.»

Diese Ideen sind Themen in den monatlichen Meetings unter den Kooperationspartnern wie auch beim wöchentlich stattfindenden Anfrage- und Informationsaustausch. «Diese institutionalisierten regelmässigen Kontakte unter uns Einkaufsverantwortlichen sind sehr wertvoll und ausserdem gewinnbringend.»

Text: Dr. Hans Balmer

ENTSORGUNGSBOXEN

für scharfe und spitze Abfälle.

Der Einsatz unserer Boxen garantiert Ihnen eine fachgerechte Entsorgung. Wir beraten Sie gerne bei der Wahl einer geeigneten Entsorgungsbox.



IFAS 2012: Halle 4, Stand 145

Semadeni[®]
PIONEER IN PLASTICS

Semadeni AG
Kunststoffartikel und -verarbeitung
CH-3072 Ostermündigen | Telefon +41 31 930 18 18
WWW.SEMADENI.COM