

Ethik statt Monetik



beim Krankenhaus-Einkauf

Wie kann eine partnerschaftliche und nachhaltige Beschaffung von Medizinprodukten im Gesundheitswesen erreicht werden? Eine Antwort darauf wollen die Gründer bzw. Mitglieder des Bundesverbandes der Beschaffungsinstitutionen in der Gesundheitswirtschaft Deutschland (BVBG) e.V. geben. Gründungsmitglieder sind die Einkaufsorganisationen Agkamed, Comparatio, P.E.G., Prospitalia und Einkaufsgemeinschaft Kommunaler Krankenhäuser. Nach Selbstdarstellung repräsentieren diese Organisationen ein Einkaufsvolumen von 4 Mrd. Euro.

Die Zielsetzung des BVBG liegt im Erhalt der hohen Qualität der Patientenversorgung und in der Sicherstellung der Bereitstellung innovativer Diagnostik- und Therapieverfahren. Anstelle kurzfristiger Übervorteilungsstrategien sollen stabile Geschäftsbeziehungen unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit etabliert werden. Auch Aktionen, die die Entscheidungsfreiheit der Kunden beeinflussen, werden abgelehnt. Dazu sollen sich die Mitglieder den Compliance- und Kodexregeln des BVBG unterwerfen, die auch von den Marktpartnern eingefordert werden. Unternehmen und Organisationen, die sich diesen Regeln verpflichtet fühlen, können sich akkreditieren und erhalten dann das BVBG-Gütesiegel verliehen.

Die Befolgung dieser eher ethischen Grundsätze sollen sich auch wirtschaftlich positiv auswirken. Wie das geschehen soll, fragten wir den BVBG-Vorsitzenden Anton J. Schmidt.

Herr Schmidt, neben dem BVBG-Vorsitz sind Sie auch Chef der P.E.G. Weiter handelt es sich bei den Gründungsmitgliedern um Einkaufsorganisationen. Kann man also von einer Dachgesellschaft für institutionelle Einkaufsgesellschaften ausgehen oder können auch andere Marktpartner Mitglied werden?



Anton J. Schmidt will die Akzente beim Krankenhaus-Einkauf verändern.

Der Bundesverband der Beschaffungsinstitutionen in der Gesundheitswirtschaft Deutschland e.V. (BVBG) unterstützt die Tätigkeit von Beschaffungsinstitutionen zur Förderung und Optimierung der Gesundheitsversorgung von Patienten. Die Grundbausteine unserer Arbeit beruhen auf der Schaffung und Sicherstellung von Qualität, Wirtschaftlichkeit und Transparenz auch bei den dafür notwendigen Prozessen.

BVBG-Mitglied können grundsätzlich alle Einkaufsgesellschaften und Beschaffungsinstitutionen werden, die sich mit unseren Zielen identifizieren können.

Für wen gelten die Compliance- und Kodexregeln, die zur Erlangung des BVBG-Prüfsiegels beachtet werden müssen?

Das neue BVBG-Gütesiegel ist ein interdisziplinärer Ansatz, der alle Beteiligten am Beschaffungsprozess, d. h. die Anbieter- und Nachfragerseite, zum gemeinsamen Dialog auffordert. Wenn sich ein Unternehmen akkreditieren lässt, erklärt es sich damit bereit, die Gütesiegel-Selbstverpflichtung (Charta) zur partnerschaftlichen und nachhaltigen Beschaffung auch zu „leben“.

Welchen Nutzen hat man vom BVBG-Prüfsiegel?

Das BVBG-Gütesiegel sichert Qualität und Wirtschaftlichkeit und bietet den akkreditierten Partnern eine Plattform, um gemeinsam an intelligenten Lösungen zu arbeiten, damit die Versorgung der Patienten, trotz knapper finanzieller Mittel, auch weiterhin auf höchstem Niveau in Deutschland gewährleistet wird.

Gut organisierte Beschaffung ermöglicht Freiräume für die Einführung und Nutzung von Innovationen.

Sie sprechen von Gebühren. Sie wollen also Profit machen. Wie hoch sind die Gebühren konkret?

Einmalig fallen sogenannte Administrationskosten in Höhe von 400 Euro an. Die Akkreditierungsgebühr beträgt 500 Euro für Gesundheitseinrichtungen sowie für Industriepartner umsatzgestaffelt maximal 3.500 Euro. Damit ist die Akkreditierung für zwei Jahre abgegolten. Nach zwei Jahren fällt für die Reakkreditierung nur noch die Hälfte der o. g. Akkreditierungsgebühr an. Die investiven Anschubkosten waren für den BVBG

e.V. erheblich, sodass an Profit in absehbarer Zeit überhaupt nicht zu denken ist.

Sie sprechen unterschiedliche Marktpartner mit unterschiedlichsten Interessenlagen an. Die kann man doch nicht alle in einen Topf werfen?

In der Tat hat die Anbieter- und Nachfragerseite in vielen Fällen unterschiedliche Interessen. Gerade deshalb ist es wichtig, den offenen und vertrauensvollen Dialog zu fördern und gemeinsame Lösungen zu erarbeiten. Möglicherweise noch vorhandene Barrieren zwischen den Partnern gilt es abzubauen. Die jeweiligen Blickwinkel kennenzulernen und dann Kompromisse anzustreben, heißt die Herausforderung.

MTDialog richtet sich primär an die Lieferanten der medizinischen Leistungserbringer, also an Fachhandel und Industrie. Konzentrieren wir uns deshalb auf diese. Hat ein Lieferant einen konkreten Nutzen vom BVBG-Gütesiegel?

Jeder Lieferant sollte seine Kunden sehr gut verstehen. Durch das BVBG-Gütesiegel erhalten alle Gütesiegel-Partner die Möglichkeit, enger zusammenzurücken und Beschaffungsfragen zu diskutieren. Kommunikation und Informationsaustausch für den exklusiven Kreis wird sichergestellt, der BVBG-Kennzahlenkompass gibt Auskunft über Tendenzen und Trends bei der Beschaffung. Natürlich besteht auch die Möglichkeit, das Gütesiegel marketingtechnisch zu verwenden. Ferner bekommen die akkreditierten Industrieunternehmen Zugang zu exklusiven Veranstaltungen, Round Tables des BVBG. Wertvoll scheint uns ganz besonders zu sein, dass wir die Qualität von Produkten und Dienstleistungen gegenüber der leider vielfach noch dominierenden Preisdiskussion in den Vordergrund rücken können.

Den BVBG gibt es bereits seit 2008. Seit dieser Zeit sind doch sicher schon einige Prüfsiegel verliehen worden. Welche Lieferanten haben es schon?

Der BVBG wurde Ende 2008 gegründet. Die BVBG-Gütesiegel-Initiative ist im Herbst 2011 gestartet worden. Alle derzeit akkreditierten Gütesiegel-Partner sind auf dem Webportal www.bvbg-guetesiegel.eu einzusehen.

Ein hervorgehobenes Ziel liegt im Erhalt einer hohen Versorgungsqualität und in der Bereitstellung innovativer Diagnostik- und Therapieverfahren. Ist dies aus Ihrer Sicht gefährdet?

Seit nahezu 20 Jahren wird die Beschaffung von Sachmitteln im Krankenhaus von der Preisdiskussion dominiert. Dass dabei neue und innovative Verfahren sowie Produkte besonders im Fokus stehen, ist allgemein bekannt. Die Einführung von Innovationen muss sich zuerst am Patientennutzen, dann am Anwendernutzen orientieren und nicht an der Preisgestaltung. Zunächst ist indikationsgerechte Qualität zu definieren und danach die Wirtschaftlichkeit zu bewerten.

)



12.06.2012
Webinar für Einsteiger
Online + Live!  **10.00 h**

Sie suchen eine Möglichkeit, Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen wirkungsvoll bei Ihrer Zielgruppe zu präsentieren?

Lange Anfahrtszeiten, Reisekosten, Streuverluste waren gestern.

Webinare (Online-Seminare) stellen eine interessante Möglichkeit dar, sich mit bestehenden Kunden und potenziellen Interessenten auszutauschen. Informieren Sie, zeigen Sie Vorteile auf, überzeugen Sie.

Interessiert? Erfahren Sie mehr zum Thema „Webinare“! Besuchen Sie unsere Auftakt-Veranstaltung am **12.06.2012**, um **10.00 h** – online und live.

Details dazu finden Sie auf www.mtd.de.



MTD-Verlag GmbH
 Schomburger Str. 11 · 88279 Amtzell · www.mtd.de

powered by

Infoport
 Die E-Learning-Agentur

Die Gütesiegel-Partner

Die BVBG-Gütesiegel-Partner unterstützen die Ziele und Aussagen der Charta des BVBG-Gütesiegels und dürfen das Logo verwenden. Im März 2012 waren folgende Gütesiegel-Partner registriert: Aspide Medical Deutschland/Staufenberg, B. Braun Melsungen, Comparatio Health/Hannover, EKK/Köln, Jomo GV-Partner Großhandel/Weeze, Medi/Bayreuth, Mölnlycke Healthcare/Erkrath-Untersfeldhaus, Ortho Medicor/Emmingen-Liptingen, P.E.G./München, Prospitalia/Ulm, Siemens Healthcare/Erlangen, Städt. Krankenhaus Maria-Hilf/Brilon, Tracoe/Frankfurt, Universitätsmedizin Göttingen, Urgo/Sulzbach und Waldburg-Zeil Kliniken/Isny.

Was können die Lieferanten dazu beitragen?

Lieferanten sollten ihre Mehrwerte (value proposition) noch transparenter darstellen, Produkte entwickeln, die in unserem DRG-System auch kostenmäßig abbildbar sind, in der Lage sein, den Behandlungsprozess für die Patienten zu optimieren und dabei die Behandlungskosten ganzheitlich (Total cost of ownership) zu verstehen. System-Lieferanten gehört gegenüber Produkt-Lieferanten die Zukunft.

Bis in die 90er-Jahre war Deutschland in Sachen Medizinprodukte ein Hochpreisland. Mittlerweile liegt Deutschland im europäischen Vergleich am unteren Ende der Fahnenstange. Viele Marktteilnehmer sehen darin auch eine Ursache für abnehmende Versorgungsqualität. Innovative oder qualitativ hochstehende Produkte können nicht zu Dumpingpreisen erhältlich sein. Oder sehen Sie das anders?

Natürlich benötigen innovative Produkte eine angemessene Bepreisung. Bei der Preisentwicklung in den letzten 20 Jahren sehen wir keine großen Spielräume für weitere Reduktionen. Deshalb stehen die Optimierung der Prozesse und Produktivitätssteigerung ganz oben auf der Agenda vieler Gesundheitseinrichtungen. Wenn z. B. 80 Prozent der Sachmittelbeschaffung gut organisiert sind, verbleiben 20 Prozent der finanziellen Mittel für innovative und spezielle Versorgungsformen.

In der Selbstdarstellung fordert der BVBG „fair bepreiste Sachartikel“. Was verstehen Sie unter einem fairen Preis und wer entscheidet über diese Fairness bzw. die Höhe des Preises?

Wir erleben sehr häufig, dass Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen in der Einführungsphase sehr hoch bepreist werden. Ferner wünschen wir uns, dass Preisstellungen nachvollziehbar sind, d. h., identische Grundlagen im Bereich Mengen, Verbindlichkeit, Vertragslaufzeiten etc. sowie natürlich Qualität haben.

Die Ursache des Preisverfalls ist genau bei Ihren Gründungsmitgliedern zu suchen. Die Einkaufskonzentration speziell für Krankenhaus-Produkte hat aus Sicht vieler Lieferanten zu einem Ungleichgewicht geführt, das gerade zum Verlust der von Ihnen geforderten ethischen Grundsätze führte. Sie sprechen beispielsweise von Partnerschaft, viele Lieferanten von Diktaten. Sie verlangen stabile Geschäftsbeziehungen anstelle kurzfristiger Übervorteilungsstrategien. Solch hehre Grundsätze können keine Einbahnstraße sein. Sind sich die BVBG-Gründer dessen eigentlich bewusst? Halten sie sich selbst an die ethischen Grundsätze, die sie von anderen verlangen?

Aus unserer Sicht ist die Ursache für den Preisverfall in den letzten beiden Jahrzehnten sowohl auf der Nachfragerseite als auch auf der Anbieterseite zu suchen. Das Geschäftsmodell „Mengen bündeln, Preise nach unten verhandeln“, das im Übrigen nicht nur die BVBG-Mitglieder verfolgt haben, sondern andere Marktteilnehmer auch und sogar erheblich aggressiver, wurde von Industrieseite immer „bedient“. Wir halten dieses Vorgehen aber für nicht mehr zukunftsfähig und forcieren deshalb den Dialog mit der Gütesiegel-Initiative „Partnerschaftliche und nachhaltige Beschaffung“. Nicht „vergangenheitsorientiertes Finger-pointing“ bringt uns weiter, sondern der gemeinsame und vertrauensvolle Austausch eröffnet uns Chancen für die Zukunft.

Ganz konkret. Werden die Einkaufsorganisationen im BVBG künftig bevorzugt bei Lieferanten mit BVBG-Gütesiegel anstatt bei Preisbrechern ohne Gütenachweis einkaufen?

Wenn Qualität, Wirtschaftlichkeit und Patientensicherheit vergleichbar und gesichert sind, kann ich mir vorstellen, dass dies eine wesentliche Komponente des Entscheidungsprozesses bei der Beschaffung wird.

Abgelehnt werden von Ihnen „wenig fachkompetente und branchenfremde Dienstleistungsangebote“. Wie wollen Sie dem gerecht werden? Grundsätzlich wird dem ja jeder zustimmen. Die Realität sieht aber manchmal anders aus. Bei lukrativen Angeboten sind Qualifikationsnachweise nachrangig.

Die Fragestellung verstehe ich im ersten Teil nicht ganz. In meiner Einschätzung ist es unabdingbar, zuerst Qualitäts- oder Qualifikationsnachweise zu erbringen und erst danach die Wirtschaftlichkeit eines Angebotes zu bewerten.

Eine abschließende Frage: Was meinen Sie mit dem Hinweis, dass Sie die wirtschaftlichen und ökologischen Auswirkungen der Globalisierung (Global Sourcing) der industriellen Zulieferer aufmerksam begleiten?

Momentan ist zu beobachten, die Medica 2011 legte dafür eindeutig Zeugnis ab, dass uns vermehrt Produktangebote vom globalen Markt erreichen, die unsere zwingende Erwartungshaltung hinsichtlich Ökologie- und Nachhaltigkeitsaspekten nicht überzeugend darstellen können. Produktionsbedingungen, Corporate Social Responsibility und Healthcare-Compliance-Themen werden ebenfalls nicht transparent gemacht.

Unsere Verantwortung muss es sein, nur höchste Produktqualität von Industriepartnern zu akzeptieren. Dazu gehören auch z. B. Servicekomponenten, Training, Weiterbildung, eben sogenannte Mehrwerte, die die Patientenversorgung weiter verbessern.

Herr Schmidt, vielen Dank für diese interessanten Informationen. Man kann darauf gespannt sein, ob sich das BVBG-Qualitätssiegel mit seinen Anforderungen auch im Praxisalltag bewähren wird.

RS