



Bridging people and markets



wegweiser[®]

RESEARCH & STRATEGY

www.wegweiser.de

www.beschaffen.de

www.madeingermany.de

Monitoring „Einkauf und Logistik im Krankenhaus 2011“

Ergebnisse für den Studienpartner
InMEDiG GmbH

in Kooperation mit



1. Kurzcharakteristik der Studie
2. Ziele der Studie
3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

1. Kurzcharakteristik der Studie

- Online-Befragung unter Einkäufern, Logistikern und kaufmännische Leitern in 1.865 deutschen Krankenhäusern
- Multi-Client-Konzept
 - Partner bringen sich in die Fragebogengestaltung ein
 - Eigene exklusive Fragestellungen können in den Fragebogen aufgenommen werden
- Veröffentlichung der Ergebnisse im Dezember 2010
- Rücklaufquote 8 %

2. Ziele

- Aktuelle Fragestellungen der Branche beantworten und Trends für die Bereiche Einkauf und Logistik prognostizieren
- Evaluierung exklusiver Informationen für Partner aus der Wirtschaft
 - Exklusive Fragestellungen
 - Individuelle Auswertung (bspw. nach Größenklassen, Regionen)
 - Abstimmung und Beratung bei der Fragengestaltung
- Positionierung von Themen und den geeigneten Wirtschaftspartnern in Entscheiderkreisen

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Frage 1

Grundsätzlich kann zwischen trägereigenen und kommerziell organisierten Einkaufsgemeinschaften unterschieden werden. Im Gegensatz zu trägereigenen Einkaufsgemeinschaften finanzieren sich kommerzielle Einkaufsgemeinschaften über eine Umsatzbeteiligung am Einkaufsvolumen der Krankenhäuser.

c) Welche der folgenden Aussagen trifft Ihrer Ansicht nach auf kommerzielle Einkaufsgemeinschaften zu?

		trifft voll- kommen zu	trifft eher zu	trifft teil- weise zu	trifft eher nicht zu	trifft über- haupt nicht zu
A	„Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften sollten ausschließlich von Ihren Auftraggebern bezahlt werden.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B	„Wir werden von unserer kommerziellen Einkaufsgemeinschaft sehr gut betreut.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C	„Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften haben kein Interesse an niedrigen Preisen für Krankenhäuser.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	„Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften haben im Durchschnitt zu wenig Mitarbeiter.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E	„Durch die Nutzung höherwertiger medizinischer Produkte (z. B. Prothesen, Implantate etc.) kommen Kostensteigerungen zustande.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F	„Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften sind von den Umsatzprovisionen der Industrie abhängig.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G	„Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften sollten vollkommen unabhängig von Industrieinteressen agieren.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 1

	trifft vollkommen zu	trifft eher zu	trifft teilweise zu	trifft eher nicht zu	trifft überhaupt nicht zu
A (n=102)	39%	23%	17%	12%	9%
B (n=80)	15%	38%	25%	6%	16%
C (n=100)	4%	16%	22%	40%	18%
D (n=91))	6%	14%	38%	35%	7%
E (n=97)	17%	33%	27%	19%	5%
F (n=98)	17%	38%	33%	9%	3%
G (n=104)	56%	24%	9%	8%	3%

A Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften sollten ausschließlich von Ihren Auftraggebern bezahlt werden.

B Wir werden von unserer kommerziellen Einkaufsgemeinschaft sehr gut betreut.

C Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften haben kein Interesse an niedrigen Preisen für Krankenhäuser.

D Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften haben im Durchschnitt zu wenig Mitarbeiter.

E Durch die Nutzung höherwertiger medizinischer Produkte (z.B. Prothesen, Implantate etc.) kommen Kostensteigerungen zustande.

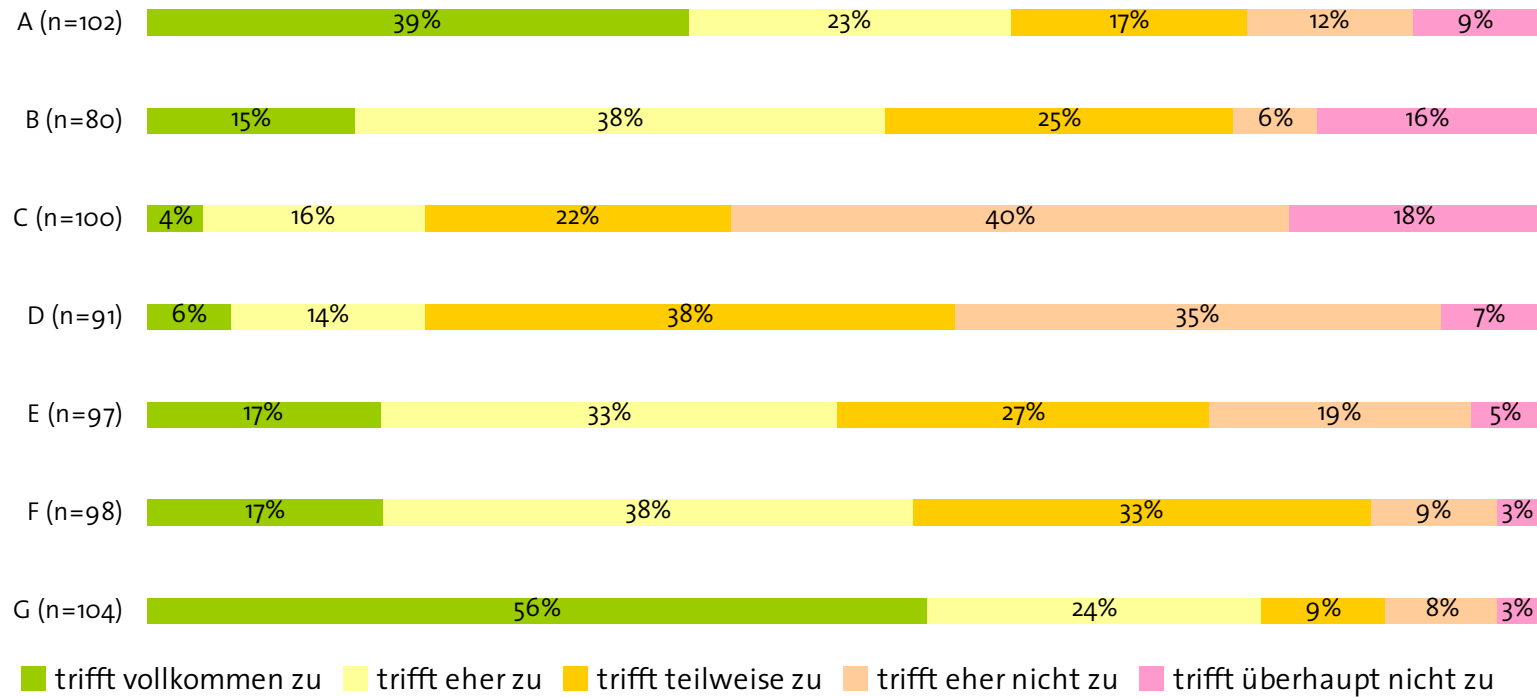
F Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften sind von den Umsatzprovisionen der Industrie abhängig.

G Kommerzielle Einkaufsgemeinschaften sollten vollkommen unabhängig von Industrieinteressen agieren.

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 1

Meinungen zu kommerziellen Einkaufsgemeinschaften



3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 1

- 62% der befragten Einkäufer, Logistiker oder Verwaltungsleiter stimmen vollkommen bzw. eher zu, dass Einkaufsgemeinschaften ausschließlich von Ihren Auftraggebern bezahlt werden sollten.
- 53% der Befragungsteilnehmer sind mit der Betreuung durch Ihre Einkaufsgemeinschaft vollkommen oder eher zufrieden. 47% hingegen sind mit der Betreuung nur teilweise bis überhaupt nicht zufrieden.
- 88% der Krankenhäuser gaben an, dass kommerzielle Einkaufsgemeinschaften vollkommen, eher oder zumindest teilweise von den Umsatzprovisionen der Industrie abhängig sind. Gleichzeitig sind sich 80% der Befragten vollkommen oder eher einig, dass Einkaufsgemeinschaften unabhängig von Industrieinteressen sein sollten.

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Frage 2

d) Falls Ihre Einrichtung Mitglied in einer Einkaufsgemeinschaft ist: Wie bewerten Sie die Eignung Ihrer Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft bezüglich folgender Aspekte?		sehr gut geeignet	bedingt geeignet	eher ungeeignet	ungeeignet
A	Prozesskostensparnisse durch Nachfragebündelung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B	Preissenkung durch Nachfragebündelung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C	Senkung der Prozesskosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	Qualitätssteigerung der eingekauften Produkte und Dienstleistungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E	Verbesserung der Behandlungsqualität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F	Beschleunigung der Beschaffungsprozesse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G	Stärkere Orientierung an der Nachfrage der Bedarfsträger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H	Förderung des Wissenstransfers zwischen verschiedenen Einrichtungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I	Detaillierte Informationen über neue Produkte und Verfahren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

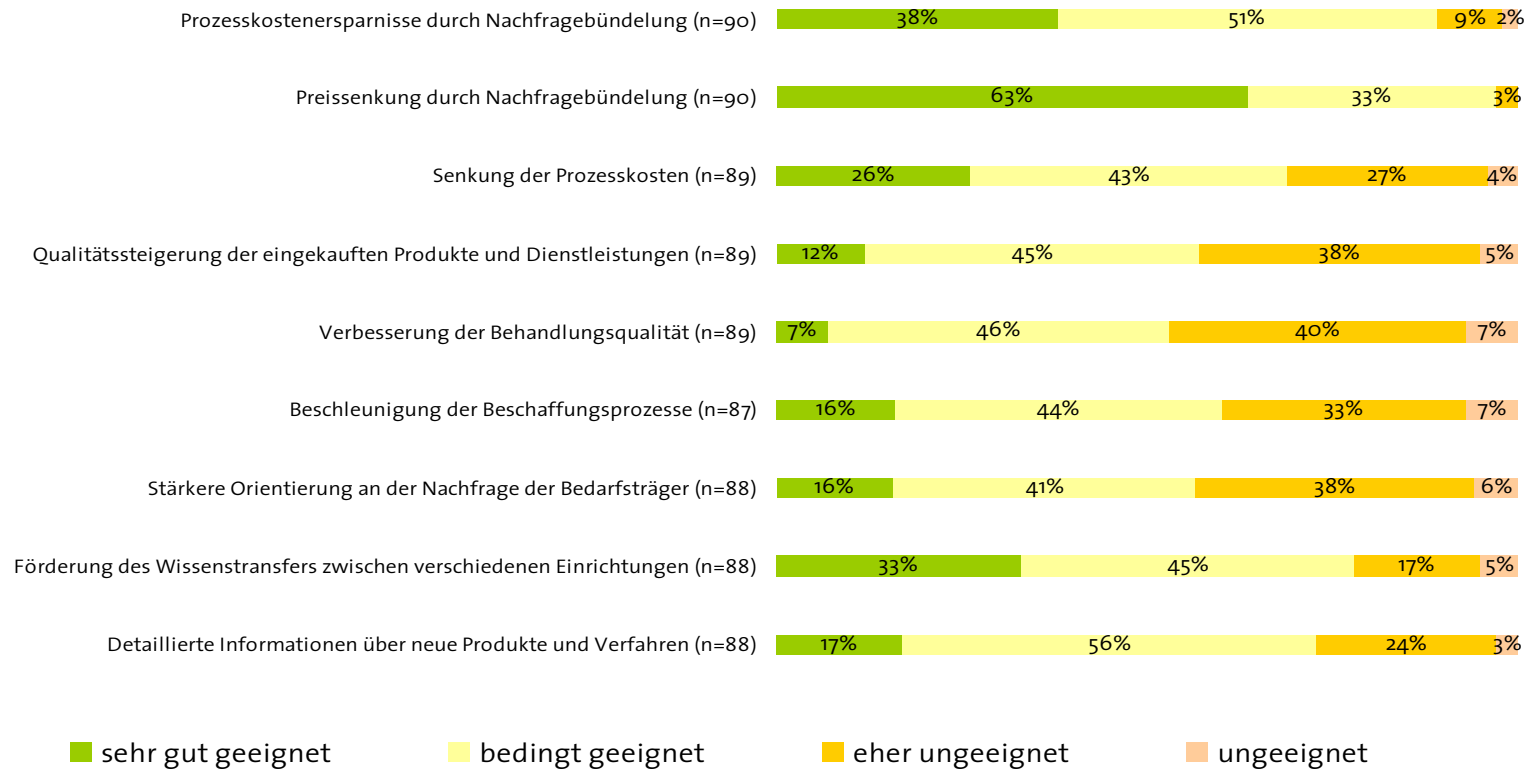
Ergebnis für Frage 2

		sehr gut geeignet	bedingt geeignet	eher ungeeignet	ungeeignet
A	Prozesskostensparnisse durch Nachfragebündelung (n=90)	38%	51%	9%	2%
B	Preissenkung durch Nachfragebündelung (n=90)	63%	33%	3%	
C	Senkung der Prozesskosten (n=89)	26%	43%	27%	4%
D	Qualitätssteigerung der eingekauften Produkte und Dienstleistungen (n=89)	12%	45%	38%	5%
E	Verbesserung der Behandlungsqualität (n=89)	7%	46%	40%	7%
F	Beschleunigung der Beschaffungsprozesse (n=87)	16%	44%	33%	7%
G	Stärkere Orientierung an der Nachfrage der Bedarfsträger (n=88)	16%	41%	38%	6%
H	Förderung des Wissenstransfers zwischen verschiedenen Einrichtungen (n=88)	33%	45%	17%	5%
I	Detaillierte Informationen über neue Produkte und Verfahren (n=88)	17%	56%	24%	3%

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 2

Eignung der Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft



3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 2

- Die Mehrheit der Befragten ist der Meinung, dass die Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft sehr gut (63%) oder zumindest bedingt (33%) geeignet ist, um Preissenkungen durch Nachfragebündelungen zu erzielen.
- 38% und 51% sind überzeugt, dass die Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft sehr gut oder bedingt geeignet ist, um durch Nachfragebündelungen Prozesskosten einzusparen.
- Davon, dass die Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft den Wissenstransfer zwischen den Einrichtungen fördert, sind ebenfalls ein Großteil der Befragten überzeugt (sehr gute Eignung: 33%; bedingte Eignung: 45%).

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Frage 3

e) Wie sollte die Finanzierung von Einkaufsgemeinschaften sichergestellt werden?		
A	Über Beiträge der einzelnen Mitgliedskrankenhäuser	<input type="checkbox"/>
B	Über die tatsächlichen Einsparungen der Mitgliedskrankenhäuser	<input type="checkbox"/>
C	Über eine Kombination aus Beitrag und Finanzierung durch Einsparungen	<input type="checkbox"/>
D	Sonstige (Bitte ergänzen): _____	<input type="checkbox"/>

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

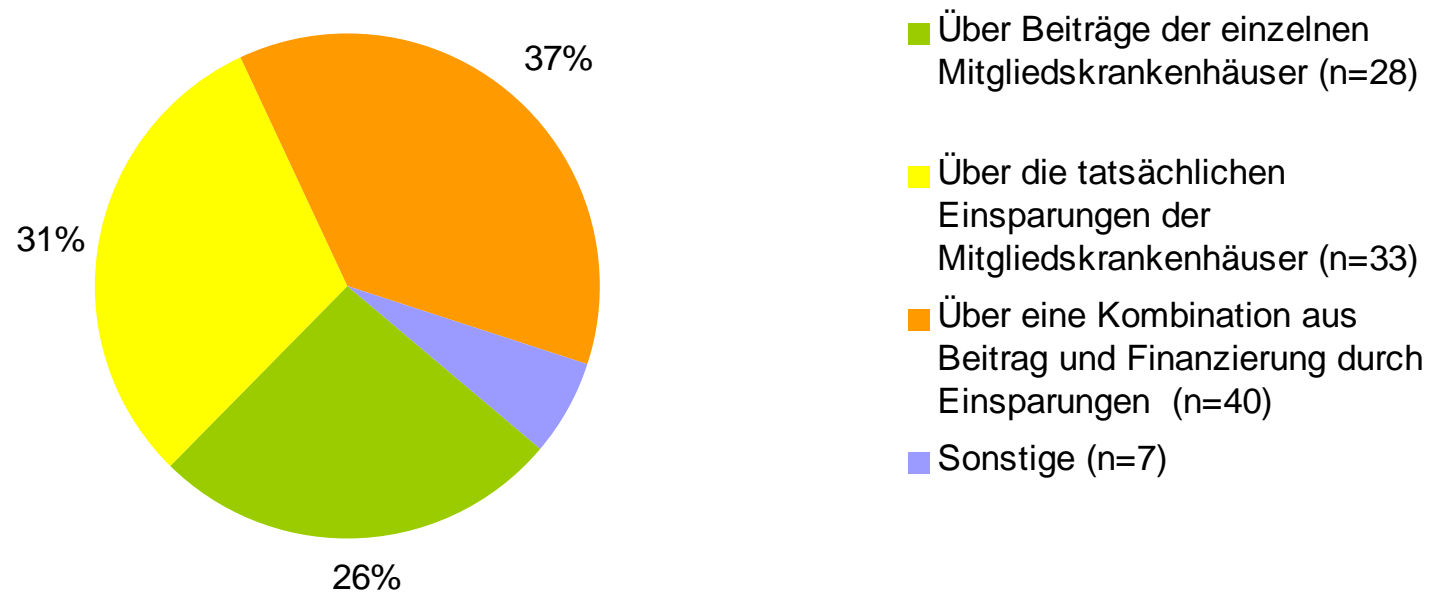
Ergebnis für Frage 3

A	Über Beiträge der einzelnen Mitgliedskrankenhäuser (n=28)	26%
B	Über die tatsächlichen Einsparungen der Mitgliedskrankenhäuser (n=33)	31%
C	Über eine Kombination aus Beitrag und Finanzierung durch Einsparungen (n=40)	37%
D	Sonstige (n=7)	6%

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 3

Finanzierung von Einkaufsgemeinschaften



3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 3

- Bei der Frage nach der zukünftigen Finanzierung von Einkaufsgemeinschaften sind sich die Befragten uneinig. Mit 37% überwiegt jedoch die Ansicht, dass eine Kombination aus Beiträgen der einzelnen Mitgliedskrankenhäuser und den realen Einsparungen der Mitgliedskrankenhäuser die richtige Form der Finanzierung wäre.
- Für die Antwortoption „Sonstige“ wurden folgende offene Angaben abgegeben:
 - Wie bisher, durch die Industrie
 - Umsatzabhängig
 - Lieferanten
 - Herstellerfirmen
 - durch Lieferantenboni
 - Beiträge der Industrie

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Frage 4

4.3 Zur Bereitstellung und Finanzierung von Medizinprodukten gibt es die Möglichkeit der Kostenabrechnung nach tatsächlichem Einsatz. Die Nutzungskosten orientieren sich dabei an dem Betrag der jeweiligen DRG.

Wie interessant ist diese Form der Finanzierung von Medizinprodukten für den Einsatz in Ihrer Einrichtung?

sehr interessant	interessant	weniger interessant	uninteressant	keine Aussage
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 4

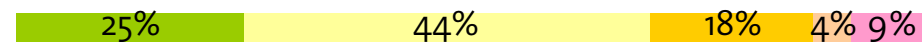
		sehr interessant	interessant	weniger interessant	uninteressant	keine Aussage
A	Wie interessant ist diese Form der Finanzierung für Ihre Einrichtung (n=99)	25%	44%	18%	4%	9%

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 4

Finanzierung von Medizinprodukten mit Kostenabrechnung nach tatsächlichem Einsatz
(Nutzungskosten nach DRG)

Wie interessant ist diese Form der Finanzierung für
Ihre Einrichtung (n=99)



■ sehr interessant

■ interessant

■ weniger interessant

■ uninteressant

■ keine Aussage

3. Ergebnisse für die InMEDiG GmbH

Ergebnis für Frage 4

- Für die Mehrheit der Befragten (69%) ist der Einsatz von medizinischen Produkten, die über Nutzungskosten finanziert werden, sehr interessant bzw. interessant.
- 22% der Befragten sind der Meinung, dass eine derartige Finanzierung weniger interessant oder uninteressant für Ihre Einrichtung ist.
- 9% haben keine Aussage zu dieser Frage getroffen.



Wegweiser GmbH Berlin Research & Strategy

Oliver Lorenz

Geschäftsführer

Novalisstrasse 7, 10115 Berlin

Tel.: 030 / 28 48 81-20

Fax: 030 / 28 48 81-11

Email: oliver.lorenz@wegweiser.de

www.wegweiser.de