

Wegweiser GmbH Berlin Research & Strategy Novalisstraße 7 D-10115 Berlin

Wegweiser GmbH Berlin
Research & Strategy

Novalisstraße 7
D-10115 Berlin (Mitte)
Tel. 030 284 881-0
Fax 030 284 881-11
eMail info@wegweiser.de
www.wegweiser.de

Amtsgericht Charlottenburg
HRB 61238
Geschäftsführung
Oliver Lorenz
Karen Stetzuhn

Deutsche Bank Berlin
Konto 439 14 47
BLZ 100 700 00

Berlin, 10. März 2011

Monitoring

„Einkauf & Logistik im Krankenhaus 2011“

Exklusivauswertung für die InMEDig GmbH

von:

Wegweiser GmbH Berlin
Research & Strategy
Novalisstraße 7
10115 Berlin

für:

Dieter Zocholl
InMEDig GmbH
Tenderweg 4
45141 Essen

Ihr Ansprechpartner:

Oliver Lorenz
Wegweiser GmbH Berlin Research & Strategy
Tel.: 030 284 881-20
Fax: 030 284 881-11
E-Mail: oliver.lorenz@wegweiser.de

Beirat
Dr. Klaus von Dohnanyi (Vorsitz)
Alexander Rahr
Thomas Renner
Dr. Carsten Rolle
Dr. Mark von Wietersheim

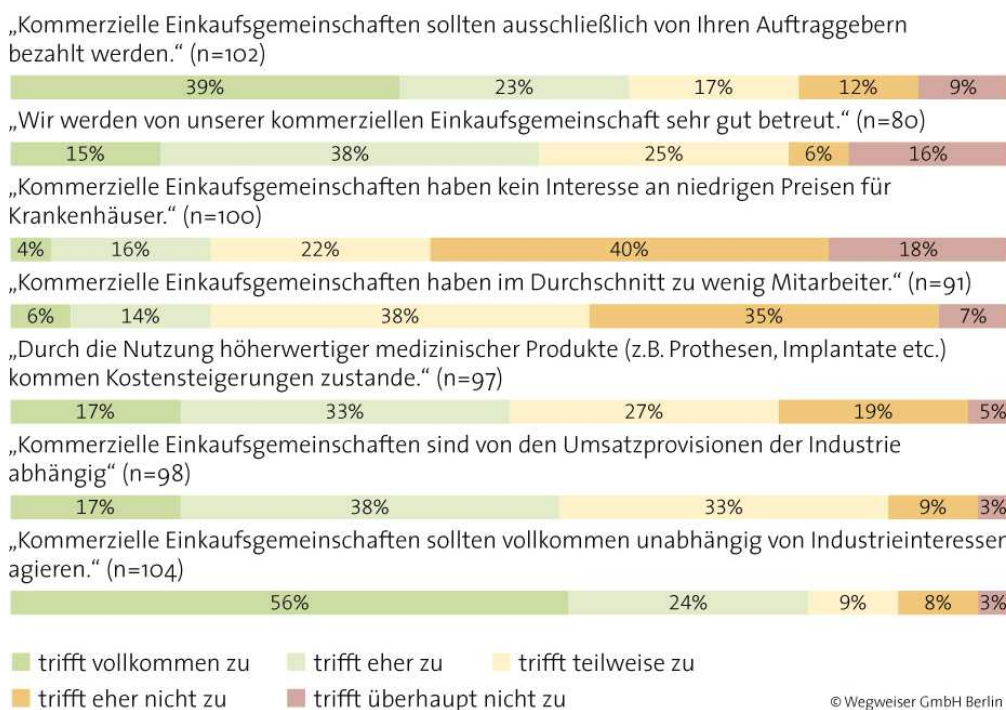
Auf den folgenden Seiten werden die Ergebnisse der Exklusivfragen der InMEDig GmbH dargestellt, die im Rahmen des Monitoring „Einkauf & Logistik im Krankenhaus 2011“ erhoben wurden. Die Ergebnisse werden hier exklusiv für die InMEDig GmbH ausgewertet.

0.1 Einkaufsgemeinschaften

Im Rahmen des Monitoring „Einkauf & Logistik im Krankenhaus 2011“ wurden die angesprochenen Mitarbeiter der Krankenhäuser um die Beantwortung von Partnerfragen der InMEDig GmbH gebeten. Bewertet werden sollten zunächst Aussagen zum Thema kommerzielle Einkaufsgemeinschaften (Abbildung InMEDig 01).

Addiert man die Nennungen in den Kategorien „trifft vollkommen zu“ und „trifft eher zu“, antworten 62 % der befragten Einkäufer, Logistiker und Verwaltungsleiter, dass Einkaufsgemeinschaften ausschließlich von Ihren Auftraggebern bezahlt werden sollten. Der überwiegende Teil der Befragten lehnt also die durchaus übliche Mischfinanzierung durch Auftraggeber und z. B. Rabatte von Auftragnehmern ab. Vermutlich befürchtet man Interessenkonflikte auf Seiten der Einkaufsgemeinschaften. Dennoch stimmen 53 % der Befragten vollkommen oder eher zu, sich von ihrer Einkaufsgemeinschaft gut betreut zu fühlen.

Abb. InMEDig 01: Bewertung von kommerziellen Einkaufsgemeinschaften



Obwohl den fünf größten Einkaufsgemeinschaften in Deutschland vorgeworfen wird, Umsatzvergütungen von der medizinisch-pharmazeutischen Industrie zu erhalten, stimmen nur 20 % vollkommen oder eher zu, dass Einkaufsgemeinschaften kein Interesse an niedrigen Preisen für Krankenhäuser haben. Auf der anderen Seite sagen lediglich 12 %, dass die kommerziellen Einkaufsgemeinschaften eher nicht oder überhaupt nicht von Umsatzprovisionen der Industrie abhängig sind. Gleichzeitig wünschen sich 80 % der Befragten, dass kommerzielle vollkommen oder eher unabhängig von Industrieinteressen agieren sollten.

In einer weiteren Frage wurden die Studienteilnehmer gebeten, eine Einschätzung zu den Vorteilen der Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft abzugeben (Abbildung InMEDig 02). 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 % geben außerdem an, 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, ist ebenfalls ein Großteil der Befragten überzeugt (sehr gute Eignung: 33 %; bedingte Eignung: 45 %).

Abb. InMEDig 02: Vorteile der Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft



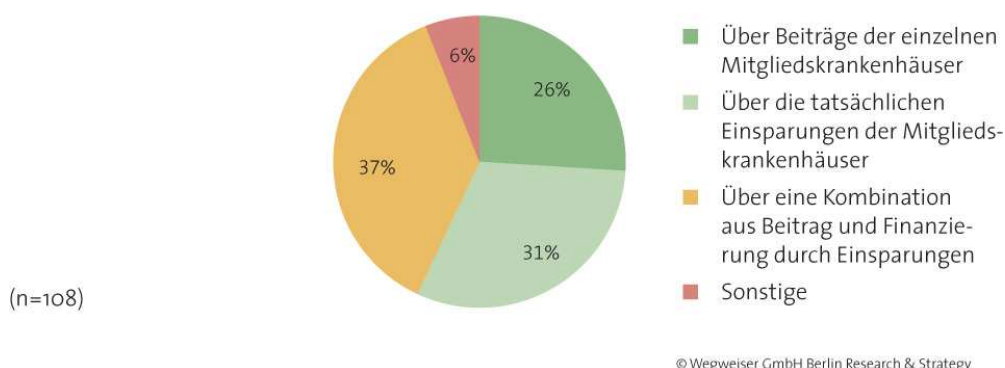
© Wegweiser GmbH Berlin Research & Strategy

Eher neutral wird die Eignung der Mitgliedschaft in Einkaufsgemeinschaften hinsichtlich einer möglichen Qualitätssteigerung von eingekauften Produkten und Dienstleistungen bewertet. Gleiches gilt für die Beschleunigung von Beschaffungsprozessen,

Orientierung an Bedarfsträgern und Kommunikation von detaillierten Informationen über neue Produkte und Verfahren.

In der dritten Frage der InMEDig GmbH (Abbildung InMEDig 03) sollten die Studienteilnehmer ihre Präferenz für die Finanzierung von Einkaufsgemeinschaften angeben. Die drei explizit erwähnten Finanzierungsmöglichkeiten schneiden recht ähnlich ab. Mit 37 % ist jedoch die Ansicht am häufigsten vertreten, dass eine Kombination aus Beiträgen und realen Einsparungen der Mitgliedskrankenhäuser die richtige Form der Finanzierung wäre. Eine reine Beitragsfinanzierung präferieren 26 % der Befragten, eine reine Finanzierung über Einsparungen der Mitgliedskrankenhäuser 31 %.

Abb. InMEDig 03: Alternativen zur Finanzierung von Einkaufsgemeinschaften



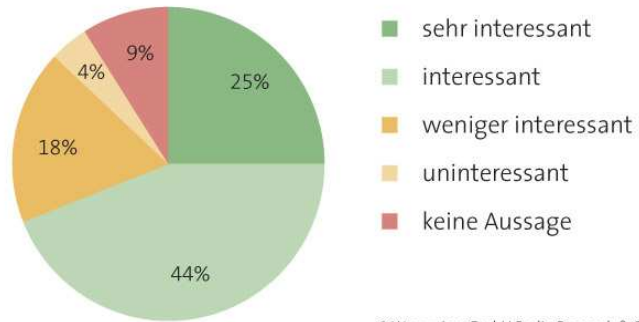
Unter der Antwortoption „Sonstige“ wurden insgesamt sechs Aussagen abgegeben. Fünf davon empfahlen die Finanzierung der Einkaufsgemeinschaften durch Hersteller und Lieferanten der medizinisch-pharmazeutischen Industrie, eine Antwort die umsatzabhängige Finanzierung.

o.2 Finanzierung von Medizinprodukten nach tatsächlichem Einsatz

Unter dem Thema „Investitionen, Innovationen und Finanzierung“ wurden die Krankenhäuser und Kliniken gefragt, ob es für sie interessant wäre, Medizinprodukte einzusetzen, bei denen die Möglichkeit zur Kostenabrechnung nach tatsächlichem Einsatz bestünde (Abbildung InMEDig 04).

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 sei. 9 % der Studienteilnehmer wollten keine Aussage zu dieser Frage treffen. Es scheint so, als ob es ein gewisses Marktpotenzial für die Finanzierung von Medizinprodukten nach dem tatsächlichen Einsatz gibt. Zumindest bietet es sich an, diese Art der Finanzierungsform, wenn gewünscht, versuchsweise einzuführen.

Abb. InMEDig 04: Finanzierung von Medizinprodukten nach tatsächlichen Einsatz



(n=99)

© Wegweiser GmbH Berlin Research & Strategy