

## Lieferantenbewertung – strukturierte Entscheidungshilfe



Titelgeschichte 2 |

Effizienzgipfel DKOU 4 |

Vorteil Endoprothesenregister 6 |

# Lieferantenbewertung

## Strukturierte Entscheidungshilfe für strategische Partnerschaft

Immer mehr Kliniken übernehmen gängige Praktiken aus der produzierenden Industrie, um den steigenden ökonomischen Anforderungen zu genügen. Vor allem die größeren Klinikketten und Einkaufsgemeinschaften sind deshalb in den letzten Jahren dazu übergegangen, ihre Lieferanten einer strukturierten Bewertung zu unterziehen. Dabei gehen sie im Grunde nicht anders vor, als etwa die Autoindustrie bei ihren Zulieferern. Allerdings ergeben sich aus den besonderen Bedingungen des Gesundheitswesens auch besondere Anforderungen. Sie verlangen von den strategischen Lieferanten außergewöhnliche Kompetenz und Leistungsbereitschaft.

Die Einführung der Lieferantenbewertung als geschäftlicher Standard ist inzwischen bei den meisten größeren Klinik- und Einkaufsverbänden vollzogen. Bei einigen wird schon an der Weiterentwicklung auf Grund der bereits gesammelten Erfahrungen gearbeitet. Grundsätzlich unterscheiden alle Akteure zwischen der Erstbewertung neu hinzukommender Hersteller und der fortlaufenden Überprüfung der bestehenden Lieferanten. Während die Erstbewertung bei den befragten Klinikketten bereits weitgehend abgeschlossen ist, steht die erste Überprüfungsrunde bei manchen noch bevor. In beiden Fällen wird stark nach Produktgruppen differenziert, und natürlich sind es die Hersteller technologisch hochwertiger Produkte wie den Implantaten, die besonders hohen Anforderungen genügen müssen.

### Basis Qualität

Alle befragten Einkäufer waren sich einig – das wichtigste Kriterium der Bewertung ist die Qualität der Produkte. Das „Helios Partner Rating 2008“ bringt es auf den Punkt: „Für die angestrebte Qualitätsführerschaft im Klinikmarkt setzt Helios bei der Produktauswahl primär auf das Qualitätsurteil der Anwender in den medizinischen Fachgruppen. Der Produktpreis kommt als Auswahlkriterium erst an zweiter Stelle.“ Dass das Gewicht des Produktpreises in der Bewertung bei den meisten Ketten mit etwa 50 Prozent angegeben wird, ist nur ein scheinbarer Widerspruch zu dieser Aussage. „Die Qualität bildet die Basis der Kriterienpyramide“, erläutert Reinhold Wiedemann vom Zentraleinkauf bei Asklepios. „Wer bei der Qualität nicht erstklassig ist, scheidet aus, bevor das Rennen begonnen hat.“ Die Bewertung beginnt bei der Analyse des Qualitätsmanagements der Hersteller. Die gängigen Qualitätszertifikate werden als selbstverständlich vorausgesetzt, genügen aber nicht unbedingt als einzige Bewertungsgrundlage. „Wenn es sich irgendwie einrichten lässt, schaue ich mir die Fertigung bei unseren wichtigen Lieferanten persönlich an“, erklärt zum Beispiel René Hentschel vom Zentraleinkauf bei Sana.

Da Implantatsysteme komplexe Einheiten bilden, muss auch das Zusammenspiel der Komponenten stimmen. Durchdachte OP-Techniken und Systemmodularität spielen hier eine wichtige Rolle. Nicht zuletzt erwarten die Kliniken, dass das Portfolio eines Anbieters ein möglichst breites Versorgungsspektrum auf höchstem Niveau abdeckt. „Wir brauchen ein Baukastensystem, das uns optimale Versorgungs-



Toni Faas,  
Schön Kliniken

René Hentschel,  
Sana

Reinhold Wiedemann,  
Asklepios

Heinz Georg Schäfer,  
EKK Städtetag



optionen für die verschiedenen Patientengruppen zur Verfügung stellt“, sagt Toni Faas von den Schön Kliniken. „Die Modularität sollte natürlich auch im Hinblick auf die Handhabung groß sein, um die Anwendung der einzelnen Komponenten für die Operateure möglichst einfach zu machen.“

### Zusatzleistung und Innovationskraft

Wenn mit der einwandfreien und breit einsetzbaren Hardware eine solide Basis vorhanden ist, werden die Zusatzleistungen näher in Augenschein genommen. Alle Einkaufsexperten nennen hier die gleichen Kriterien als Grundvoraussetzung: Verfügbarkeit der Produkte, flotte Logistik, kompetente Betreuung durch Innen- und Außendienst. Einen besonders wichtigen Platz im Dienstleistungsangebot nimmt die Ausbildungskapazität ein, die ein Lieferant zur Verfügung stellen kann. Heinz Georg Schäfer von der Einkaufsgemeinschaft Kommunaler Krankenhäuser im Deutschen Städtetag (EKK) nennt als Beispiel die Standardisierung der Wirbelsäulenimplantate, die in den 80 angeschlossenen Kliniken seiner Einkaufsgemeinschaft ansteht. Nach der Bestandsaufnahme in den eigenen Häusern, einer gründlichen Marktforschung und anschließender Vorauswahl kann diese Frage die entscheidende sein: „Wie kann der Anbieter die Einführung seines Produktes in einer großen Zahl von Kliniken bewältigen? Wer hier die beste Unterstützung bieten kann, hat natürlich besonders gute Karten.“

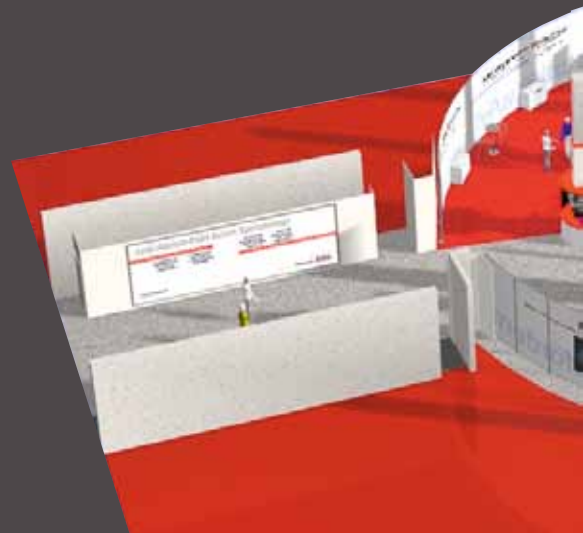
Bei alledem gehört die enge Abstimmung zwischen Einkauf und Anwendern zu den erklärten Prinzipien der Entscheidungsfindung. „Ich halte gar

nichts davon, wenn der Einkauf allein entscheidet“, sagt Toni Faas. „Es sind ja die Ärzte, die täglich mit den Produkten umgehen. Sie werden natürlich von vornherein in die Entscheidungsprozesse einbezogen.“ Das beginnt in der Regel schon bei der Ausarbeitung der Anforderungsbögen, welche den Lieferanten vor einer Produkteinführung vorgelegt werden. Auch in der laufenden Evaluation wird die Meinung der Ärzte und OP-Pfleger in den meisten Ketten regelmäßig abgefragt, denn nur so lässt sich feststellen, ob die zugesagten Leistungen auch tatsächlich erbracht werden. Ist das nicht der Fall, droht die Herabstufung im Lieferantenranking, das typischerweise vier Klassen umfasst. Bei den Schön Kliniken etwa heißen sie einfach „sehr gut“, „gut“, „gefährdet“ und „gesperrt“.

Last, but not least, wird die Innovationskraft des Lieferanten als ein wichtiger Aspekt genannt, der allerdings schwer zu greifen ist und eine gewisse Ambivalenz aufweist. „Zum einen wollen wir natürlich innovative Produkte, zum anderen zählen bei den Implantaten die Langzeitergebnisse“, beschreibt René Hentschel. „Innovation muss einen greifbaren Nutzen bringen“, ergänzt Reinhold Wiedemann, „entweder für den Patienten oder für die Klinik, im Idealfall für beide.“ Um von der Innovationskraft eines medizintechnischen Anbieters auf Dauer zu profitieren, ist aber auch die strategische Zusammenarbeit nötig, denn sie zeigt sich nicht mit dem „Blick in die Pipeline“ sondern über die Zeit im klinischen Alltag. „Der ideale Lieferant ist derjenige, der uns hilft, unsere Wettbewerbsfähigkeit auch in Zukunft ständig zu verbessern.“

# Effizienzgipfel

DePuy-Stand beim DKOU mit großem Fortbildungsangebot für Ärzte



ICC Berlin,  
21.–24. Oktober 2009  
Halle 16, Stand-Nr. 16/01

Bei den großen Kongressen der medizinischen Fachgesellschaften können sich Ärzte den umfassendsten Überblick über den Stand der Dinge und neue Entwicklungen verschaffen. Dazu gehört natürlich auch die Medizintechnik. Sie bildet einen wichtigen Teil der Patientenversorgung und ist eine wesentliche Triebfeder des medizinischen Fortschritts. Die Industrieausstellungen der Kongresse dienen deshalb in erster Linie dem unverzichtbaren fachlichen Austausch zwischen Medizin und Medizintechnik. Beim DKOU in Berlin können Ärzte vom breiten Informations- und Fortbildungsangebot von DePuy profitieren und CME-Punkte sammeln.

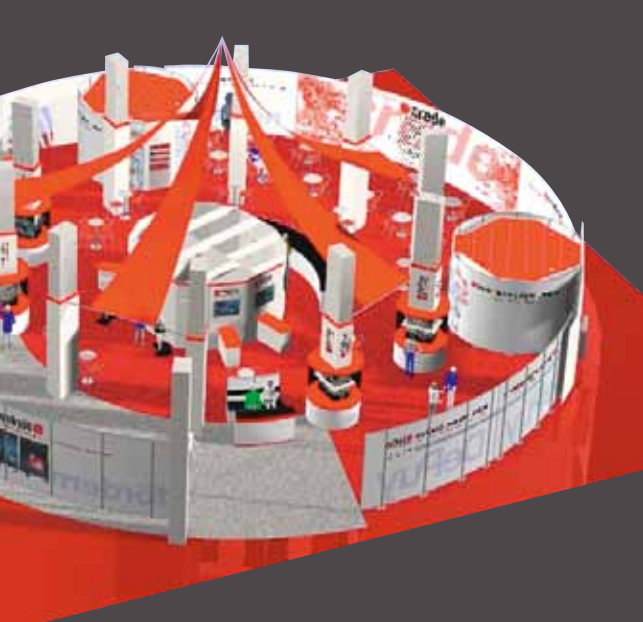
Der Deutsche Kongress für Orthopädie und Unfallchirurgie (DKOU) ist das zentrale Forum des vereinigten Fachs. Er findet in diesem Jahr vom 21. bis 24. Oktober im Internationalen Congresszentrum (ICC) in Berlin statt. Unter dem Motto „Mit Herausforderungen leben“ wird hier ein riesiges wissenschaftliches Programm mit einer vierstelligen Zahl von Vorträgen verteilt auf fast 200 Sitzungen geboten. Daneben spielt die Industrieausstellung eine entscheidende Rolle für den Kongress – und das nicht nur, weil die Standgebühren seine Finanzierung sichern.

So ist zum Beispiel DePuy auf dem DKOU mit einem breit gefächerten Informations- und Fortbildungsangebot vertreten. Als weltweit führendes Unternehmen auf seinem Gebiet präsentiert es sich auf einem der größten Stände der Ausstellung. Die

Vitrinen mit den Produkten nehmen dabei nur einen Teil der Standfläche in Anspruch. „Natürlich gehört die Präsentation der Produkte zu unserem Kongressauftritt dazu“, erläutert Elke Lieb, die diesen Auftritt bei DePuy koordiniert. „Sehr viele Kongressteilnehmer nutzen die Gelegenheit, sich hier neue oder bewährte Implantate im Detail erklären zu lassen, sie in die Hand zu nehmen und Antworten auf konkrete Fragen zur Anwendung zu bekommen.“ Zahlreiche Medizinprodukteberater des Unternehmens stehen während des ganzen Kongresses bereit, um diese Antworten zu geben. Außerdem ist viel Platz für den intensiven fachlichen Austausch vorgesehen. An zahlreichen Tischen können die Ärzte und Medizintechnik-Experten abseits des Kongressstrubels ausführliche Gespräche führen.

„Ein ganz zentraler Teil unserer Aktivitäten auf dem Kongress sind hochkarätige Fortbildungsveranstaltungen, für welche die Teilnehmer auch CME-Punkte erhalten“, erklärt Elke Lieb weiter. Während in den Vortragssälen Grundlagenforschung und klinische Ergebnisse im Vordergrund stehen, liegt der Schwerpunkt der DePuy-Workshops auf der klinischen Praxis. „Hier geht es in erster Linie um neue Verfahren, die eine verbesserte Versorgung ermöglichen.“

Das diesjährige Angebot umfasst zum Beispiel ein Lunchsymposium zum neuen Vertebroplastie-System Confidence Perimeter Spinal Cement System™. Es ermöglicht ein innovatives Verfahren, das die Kyphoplastie im Vergleich zu konventionellen



Vorgehensweisen erheblich sicherer und leichter macht. Ein anderes Symposium widmet sich den Schulterverletzungen und beleuchtet das Thema aus den unterschiedlichen Blickwinkeln von Orthopädie und Unfallchirurgie.

Den zweiten Kongresstag hat DePuy ganz ins Zeichen des „Kampfes gegen den Abrieb“ gestellt, der nach wie vor ein zentrales Problem der Endoprothetik darstellt. Auch hier gibt es neue medizinische Entwicklungen, die eine Chance für die deutliche Reduzierung des Abriebs bei Hüft- und Knie-implantaten bieten. Eine prominent besetzte Faculty stellt fokussiert die neuesten Forschungsergebnisse zu diesem Thema vor. Im Workshop zur Knierevision können die Teilnehmer eine Live-OP mit kompetenter Moderation verfolgen und anschließend über Fallbeispiele diskutieren.

Ein weiterer Vorteil der Verbindung von Kongress und Industrieausstellung: Der Austausch zwischen Ärzten und Medizintechnik-Experten findet ohne zusätzlichen Zeit- und Reiseaufwand statt. Die Beteiligten sind ja ohnehin bereits in Berlin. Hier können auch alltägliche Fragen zwischen Zulieferer und Anwender en passant besprochen werden. „Man kann den ganzen Kongress auch als eine Art Effizienzgipfel betrachten“, resümiert Elke Lieb. „Nirgendwo sonst kann man sich innerhalb des Fachs in so kurzer Zeit am selben Platz auseinandersetzen. Das ist nicht zuletzt ein großer Gewinn für die Kliniken, aus denen die Ärzte nach Berlin kommen.“

## Neuer Business Unit Manager bei DePuy Spine

Seit dem 1. Mai 2009 ist Per Wallén neuer Business Unit Manager von DePuy Spine in Deutschland. Er trat die Nachfolge von Volker Coy an, der im April zum Geschäftsführer von DePuy Deutschland ernannt worden war. Der frühere Offizier der schwedischen Marine kam 1998 zu Johnson & Johnson und hat seitdem eine Reihe von verantwortlichen Positionen im Konzern übernommen. Unter anderem hat er Depuy Spine und Codman in Skandinavien geleitet. „DePuy Spine Deutschland ist ein sehr dynamischer und erfolgreicher Geschäftsbereich im größten europäischen Markt“, erklärt der neue Business Unit Manager, der mit seiner Familie nach Frankfurt am Main umziehen wird. „Ich bin kein Schreibtischmensch und werde viel reisen, um die Kunden, die Kollegen und den Markt genau kennenzulernen. Mein Ziel ist, den Erfolg unserer Einheit zusammen mit den Mitarbeitern noch weiter auszubauen und zu stärken.“

## Internationales Institut für Weiterbildung und Forschung

Die DePuy Unternehmensfamilie hat am 10. August die Eröffnung des DePuy Institutes im Hauptgeschäftssitz in Raynham, Massachusetts / USA, bekanntgegeben. Die neue Einrichtung bietet zahlreiche Weiterbildungs-, Trainings- und Forschungsmöglichkeiten an. Sie beziehen sich auf eine breite Versorgungspalette – von frühzeitigen nicht-operativen Verfahren bis hin zu komplexen Operationen in den Bereichen Orthopädie, Wirbelsäulenchirurgie, Sportmedizin, Weichteilrekonstruktion, Trauma und Neurologie. Ziel des DePuy Institutes ist es, medizinisches Fachpersonal in der Weiterbildung zu unterstützen. „Weiterbildung, Training und Forschung sind unerlässlich für die Entwicklung von Behandlungsstrategien und die kontinuierliche Verbesserung der Ergebnisse“, sagte Mike Mahoney, Worldwide Company Group Chairman von DePuy. „Das DePuy Institute schafft ein angenehmes Umfeld, in dem die Teilnehmer fachübergreifend lernen, sich vernetzen und Erfahrungen austauschen können.“ Das hochkarätige Programm des DePuy Institutes mit Referenten aus den führenden Forschungseinrichtungen bietet das ganze Jahr über Tagungen und Seminare an. Zudem fördert es Kooperationen zwischen den Fachgebieten.

## Patienten wollen Apparatediagnostik

Entgegen der häufig aufgestellten Behauptung „Patienten wollen Ärzte, keine Apparate“ hat eine Studie der Hochschule Augsburg ergeben, dass das Vertrauen der Deutschen in die Apparatediagnostik unerwartet hoch ist. Allerdings wünschen sich die Patienten, dass ihnen bei den Untersuchungen mehr erläutert wird und Ergebnisse intensiver besprochen werden. 76 Prozent der 1400 befragten Patienten sagten, dass der Einsatz zusätzlicher Apparate die Qualität ihrer ärztlichen Versorgung spürbar steigere. Sechs Prozent sehen keine Auswirkungen durch Apparate, der Rest hatte keine Meinung dazu. Die größten Vorteile der Apparatediagnostik sehen die Patienten im Erzielen genauerer Untersuchungsergebnisse, in schmerzfreieren Untersuchungsmethoden, in schnelleren oder früheren Diagnosen und in einer besseren Kontrolle zur Nachsorge. Der Einsatz medizintechnischer Geräte steigert der Studie zufolge mit 78 Prozent ähnlich stark das Vertrauen der Patienten in die Medizin wie die ärztliche Behandlung mit 80 Prozent. Medikamenteneinsatz stärkt das Vertrauen dagegen nur zu 46 Prozent.

## Impressum

### Herausgeber

DePuy Orthopädie GmbH  
Konrad-Zuse-Straße 19  
66459 Kirkel  
Tel: +49 (0) 6841 1893-4  
Fax: +49 (0) 6841 1893-641  
www.depuy.de  
info-depuy@its.jnj.com

### Verantwortlich

Christine Maria Hermeling

### Koordination

Stefanie Thisseran  
Christina Weiser

### Redaktion, Gestaltung

LoopKomm  
Infomarketing GmbH  
www.loopkomm.de

Der Inhalt gibt nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder.

Möchten Sie künftig Ihr persönliches Exemplar der future dimensions BUSINESS erhalten? Bitte füllen Sie das Faxformular auf der Rückseite oder das Online-Formular unter [www.depuy.de/fd](http://www.depuy.de/fd) aus.

# Positive Resonanz

## Lindenlohe wartet nicht auf nationales Endoprothesenregister

Bisher hat keiner der zahlreichen Versuche, in Deutschland ein bundesweites Endoprothesenregister zu installieren, zum Erfolg geführt. DePuy und die Asklepios Klinik Lindenlohe GmbH (Schwandorf) haben deshalb beschlossen, nicht länger auf die nationale Lösung zu warten. Im Februar 2009 hat die oberpfälzische Klinik ein Endoprothesen-Register installiert. Dabei werden alle Patienten erfasst, die in Lindenlohe künstliche Knie-, Hüft- und Schultergelenke erhalten. Das Register geht weit über die gesetzlichen Vorgaben für die Qualitätssicherung hinaus. DePuy hat maßgeblich an der Erstellung des Registerkonzepts und der Datenbanksoftware mitgewirkt. Nach Abschluss der Pilotphase in Schwandorf soll das Register für alle endoprothetisch tätigen Krankenhäuser der Asklepios-Gruppe eingeführt werden, erklärt Klinikgeschäftsführer Matthias Meier.

Warum hat sich Ihre Klinik zu diesem Schritt entschlossen? Wir verzeichnen eine stetige Zunahme der Implantationszahlen, ganz besonders auch bei den Revisionseingriffen. Wir wollen möglichst genau wissen, welche Implantate sich bewähren und welche nicht. Ökonomisch stehen wir als Klinik und Dienstleister in einem zunehmenden Wettbewerb, der eindeutig über das Kriterium Qualität entschieden wird. Ein Register bedeutet eine sehr aktive Auseinandersetzung mit eigenen Stärken und Schwächen und führt zu einem klaren Wettbewerbsvorteil.

Welchen Aufwand mussten Sie betreiben, um das Register zu installieren? Zunächst mussten wir

Matthias Meier, Geschäftsführer der Asklepios Klinik Lindenlohe GmbH (Schwandorf)



die zuweisenden Ärzte dafür gewinnen, die natürlich nicht gern zusätzliche administrative Aufgaben übernehmen wollen. Es hat zahlreicher Gesprächsrunden bedurft, um den gemeinsamen Zielkorridor und die Abläufe im Detail zu definieren. Außerdem mussten wir eine Datenbank entwickeln, die dem Register zugrunde liegt. Auch dabei war ein umfangreiches Abstimmungsprozedere erforderlich, denn das hätten wir als Klinik allein gar nicht machen können. Die nötige Unterstützung haben wir hier von DePuy bekommen. Das Unternehmen hat die EDV-Entwicklung übernommen, die Datenbank liegt bei einem dritten Partner, und ein Vertrag regelt sowohl die absolute Vertraulichkeit unserer Patientendaten wie auch die den Regeln der Compliance entsprechende Zusammenarbeit mit DePuy.

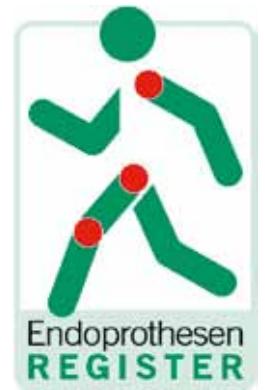
**Wie steht es mit dem administrativen Aufwand im Klinikalltag?** Wir stehen noch am Beginn des Projekts. Das Aufnehmen der Patienten erfordert einen durchaus überschaubaren Aufwand. Es werden die intra- und postoperativen Parameter erfasst, die hier üblicherweise erhoben werden. Der Aufwand wird mit steigenden Zahlen und vor allem mit der Nachkontrolle später größer werden, zumal wir eine deutlich höhere Datenqualität anstreben, als sie etwa die skandinavischen Register haben. Nach sechs Monaten, eins, drei, fünf, zehn, 15 und 20 Jahren werden neben klinischen Parametern auch detaillierte Daten zur Zufriedenheit der Patienten erhoben.

**Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den Niedergelassenen?** Wir haben versucht, es für sie so einfach wie möglich zu machen. Sie können die

Daten online oder per Fax eingeben und erhalten dafür eine kleine Vergütung. Aber die Hauptmotivation ist sicher das Bemühen, die Qualität der Versorgung auch in der Fläche zu verbessern. Ich möchte hier stellvertretend das Regensburger Ärztenetz erwähnen. Die Niedergelassenen wollen ja auch die bestmögliche Versorgung für ihre Patienten und sind durchaus an der Idee eines Qualitätsnetzwerks interessiert.

**Wie stehen Sie zu dem neuen Anlauf, ein bundesweites Register zu installieren?** Wir haben sehr wichtige Erkenntnisse aus den skandinavischen Registern gewonnen, die ja auch schon zu einigen Korrekturen bei Implantatmodellen und Verfahren geführt haben. Ich bin sicher, dass ein nationales Register sich auch volkswirtschaftlich lohnt. Es ist sehr bedauerlich, dass wir in Deutschland noch keines haben. Wir sehen unser Projekt deshalb auch als Einladung an die politisch Verantwortlichen, hier etwas zu tun und die gegenwärtigen Planungen diesmal auch zu Ende zu führen. Wir selbst wollen, wenn sich das Pilotprojekt in Lindenlohe bewährt, das Register konzernweit einführen. Unsere Implantationszahlen lassen sich mit denen mancher nationaler Register vergleichen.

**Können Sie schon einen Wettbewerbsvorteil verzeichnen?** Was wir bisher verzeichnen können, ist ein großes allgemeines Interesse an dem Projekt, sowohl bei den Patienten als auch bei den Ärzten in der Region. Die Einführung des Registers hat eine sehr breite und positive Resonanz hervorgerufen.



**Sind Sie an der Einrichtung eines Endoprothesenregisters für Ihre Klinik interessiert?**

Hier erhalten Sie weitere Informationen:

[info-depuy@its.jnj.com](mailto:info-depuy@its.jnj.com)

# Weitere Information gewünscht?

future dimensions BUSINESS

**FAX-Antwort** an die DePuy Orthopädie GmbH: **+49 (0) 68 41 / 18 93-641**  
Sie können dieses Formular auch online ausfüllen: [www.depuy.de/fd](http://www.depuy.de/fd)

---

Ja, ich möchte mehr wissen über

die Möglichkeit, auch an meiner Klinik ein Endoprothesenregister einzurichten

Ich möchte zukünftig neben „future dimensions BUSINESS – Informationen zu Klinik und Ökonomie“ auch mein persönliches Exemplar von „future dimensions SURGICAL – Informationen aus Orthopädie, Traumatologie, Wirbelsäulen- und Neurochirurgie“ erhalten.

Bitte schicken Sie mir regelmäßig Ihren **E-Mail-Newsletter\*** mit Informationen für die Verwaltungsleitung/Einkaufsgemeinschaft aus den Bereichen Endoprothetik, Arthroskopie, Wirbelsäulen- und Unfallchirurgie

\* Sie haben jederzeit die Möglichkeit, sich wieder vom E-Mail-Newsletter abzumelden und Ihre Daten von uns löschen zu lassen. Alle Ihre persönlichen, uns von Ihnen übermittelten Informationen (wie Name, Adresse, E-Mail etc.) werden vertraulich behandelt und nur im Zusammenhang mit dem Versand des Newsletters und des Informationsmaterials verwendet.

Bitte schicken Sie künftig mein persönliches Exemplar der „future dimensions BUSINESS“ an diese Adresse (bitte in Blockschrift ausfüllen):

Anrede \_\_\_\_\_

Titel \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Nachname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_

Arbeitgeber/Klinik \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse \_\_\_\_\_

Telefonnummer \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

*never stop moving™*

 **DePuy**  
companies of *Johnson & Johnson*