



Wird aus dem Käufer,- ein Verkäufermarkt?

**Gibt es eigentlich nur noch unzuverlässige Lieferanten?**

Die Zeiten, in denen ein externer Berater im Bereich Einkauf nur für die Optimierung der Sachkosten und Prozesse zuständig ist, scheinen vorbei zu sein. Konnte man vor Jahren in den Kliniken damit punkten, die Sachkosten zu reduzieren und die Prozesse zu optimieren, taucht immer mehr eine Frage auf: Wie ist die Versorgungssicherheit?

Aber bei wem liegt das Problem? Beim Lieferanten, weil er zu viel verspricht und nicht alles einhält? Beim Klinikum, weil immer nur noch der Preis zählt und alles Andere vorausgesetzt wird („Lieferant kommt ja von liefern“). Oder gar bei den Einkaufsgesellschaften, da hier der Umsatz mit den Vertragslieferanten zählt, mit welchen ist dann sekundär?

**Bleiben die kleinen Kliniken auf der Strecke?**

Es ist sicherlich wirtschaftlich nachvollziehbar, dass sich der Lieferant auf seine großen Kliniken konzentriert, um mögliche vereinbarte Umsatzvolumen zu garantieren und nicht mit Lieferproblemen ins (negative) Gespräch zu kommen und dabei – auch in Abstimmung mit der Einkaufsgemeinschaft – alle Hebel in Bewegung setzt.

Aber was machen die kleineren Kliniken, die keine großen, lukrativen Rahmenvereinbarungen mit der Industrie abschließen können? Müssen diese nehmen, „was übrigbleibt“? Oder bietet sich trotzdem die Chance für kleinere Lieferanten, mit solchen Einrichtungen ins Geschäft zu kommen?

**Versorgungssicherheit ist Aufgabe aller Beteiligten**

Einkauf, Lieferant und Einkaufsgesellschaft sollten sich gemeinsam für die Versorgungssicherheit verantwortlich fühlen. Schließlich sitzen alle in einem Boot und sollten in die gleiche Richtung steuern. Wenn einer der Beteiligten die Richtung ändert, gibt es nämlich vor allen Dingen einen Verlierer: den Patienten, der nicht (optimal) versorgt werden kann.

