



Erfolgsmodell

Werden Einkaufsgemeinschaften eigentlich noch benötigt?

Einkaufsgemeinschaften sind seit Jahrzehnten ein wichtiger Partner für den Klinik-Einkauf, in und mit der Zusammenarbeit mit den Lieferanten oder als zentrale Informationsquelle, wenn der Chefarzt mal sehr dringend genau dieses Produkt, genau von diesem Lieferanten benötigt.

Die Zeit der Einkaufsgemeinschaften ist vorbei?

Optimierung der Preise für die Kliniken und harte Verhandlungen mit den Vertragslieferanten, das war das Erfolgsmodell der Einkaufsgemeinschaften. Aber ist diese Vorgehensweise noch zeitgemäß, macht es Sinn auf die vierte Nachkommastelle zu verhandeln, um noch mehr Einsparungen zu genießen? Muss ich den Lieferanten als Klinik-Einkäufer immer noch mehr auspressen oder unrealistische, für den Lieferanten unwirtschaftliche Forderungen stellen?

Die Einkaufsgemeinschaften sind wichtiger denn je?

Von den verschiedenen Anbietern wurde aber zumindest teilweise verstanden, dass die Kliniken schon lange mehr erwarten, als nur sehr gute Preise. Die Einkaufsgemeinschaften werden zukünftig nur noch dann eine Rolle spielen, wenn sie mehr Nutzen für den Klinik-Einkauf bieten: über noch stärkere Unterstützung bei Projekten, Angebot von Interimsmanagement über Stammdatenpflege bis hin zu Tools für die Unterstützung für die Digitalisierung der internen und externen Beschaffungsprozesse.

Endlich weg von der fünften Nachkommastelle

Die Einkaufsgemeinschaften werden auch zukünftig ein sehr wichtiger Partner für den Klinik-Einkauf bleiben, wenn es gelingt, im Dreiklang mit dem Lieferanten das Tagesgeschäft (Preise) weiter auf gewohntem Niveau zu halten und die Zukunftsthemen gemeinsam anzupacken.

Und: Sie müssen den Geschäftsführern der Kliniken auch nachdrücklich darstellen, dass optimale Preise und bestmögliche Prozesse, die zu Beginn auch etwas kosten, keine Gegensätze sind!