

Segeberger Kliniken: Mit MindManager wirtschaftlich arbeiten

Zentraler Einkauf profitiert durch Informationsvorsprung und Zeiteinsparung



DIE HERAUSFORDERUNG

Wie viele andere Privatkliniken auch, müssen die Segeberger Kliniken große Anstrengungen leisten, um hochwertige medizinische Dienstleistungen zu erbringen

und dabei profitabel zu sein. Spätestens seit der Gesundheitsreform 2003 mit der die Fallpauschalen eingeführt wurden, wird diese Aufgabenstellung immer komplizierter.

Lars Thomsen, aus dem Bereich Einkauf & Materialwirtschaft ist seit 20 Jahren bei den Segeberger Kliniken angestellt. In diesem Bereich ist er zusammen mit seinem Kollegium für den Einkauf und die Bereitstellung des medizinischen Sachbedarfs, der Textilien und des Verwaltungsbedarfs verantwortlich: „Vom Kugelschreiber bis zum Herzkatheder – das geht alles über unseren Schreibtisch“, sagt er.

Damit der Einkauf reibungslos funktioniert, ist nicht nur kaufmännisches, sondern auch medizinisches und pflegerisches Wissen unabdingbar. Dies ist komplex, ändert sich permanent und muss deshalb von den Einkäufern gut verstanden werden, damit in

Vertragsverhandlungen stichhaltig argumentiert werden kann. „Wenn mir ein Vertreter bei den Verhandlungen etwa ein günstigeres Produkt empfiehlt, damit er seinen Abschluss macht, muss ich erklären können, warum wir dieses Produkt bei uns nicht einsetzen werden“, sagt Thomsen.

DIE LÖSUNG

Um diese vielschichtigen und sich ändernden Informationen zu beherrschen, werden sie an einer zentralen Stelle zusammengeführt und dort aktuell gehalten. Wichtig ist aber auch, dass die Informationen leicht verständlich und nachvollziehbar sind. Hier hilft die Visualisierung, die Komplexität durch das Abbilden von Abhängigkeiten schneller und besser zu verstehen. „Eine Herz-OP kann

Die Segeberger Kliniken sind ein unabhängiger Gesundheitskonzern, der sich seit den 70er-Jahren in den Bereichen Akutmedizin, Rehabilitation, Prävention und Wellness einen Namen gemacht hat. Mit über 1000 Betten und mehr als 1800 Mitarbeitern betreibt er die größte Privatklinik Schleswig-Holsteins. Knapp 40.000 Patienten werden jährlich in den Segeberger Kliniken behandelt.

DIE HERAUSFORDERUNG

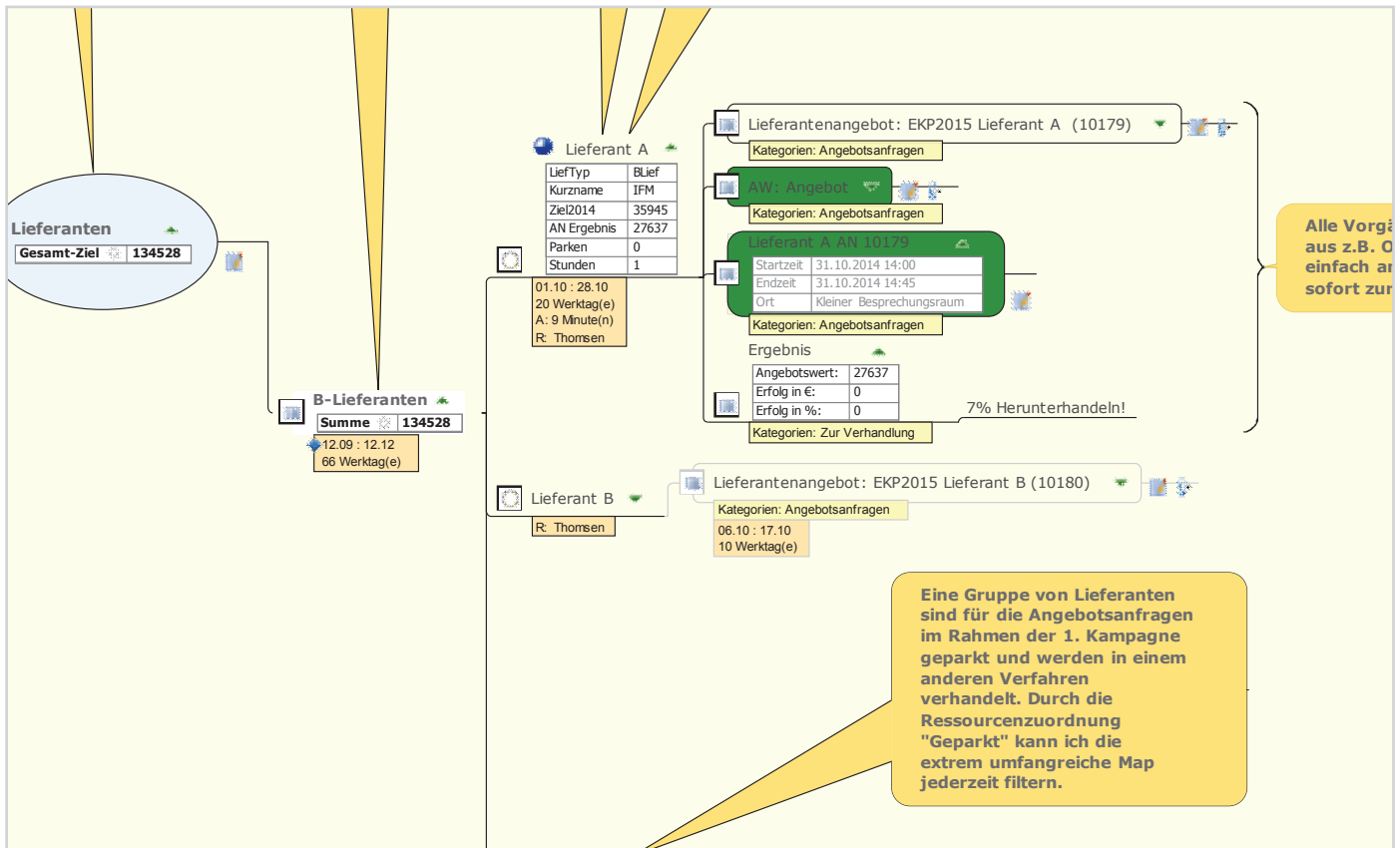
Im Gesundheitswesen werden Dienstleistungen und Sachaufwendungen seit der Gesundheitsreform 2003 in Form von Fallpauschalen abgegolten. Daraus ergeben sich verschiedene Problemstellungen für die Krankenhausverwaltungen. Aufwand und Materialkosten stimmen nur selten mit den vorgegebenen Fallpauschalen überein. Die Folge: Der zentrale Einkauf einer medizinischen Einrichtung muss mit viel Verhandlungsgeschick versuchen, die Defizite möglichst in positive Deckungsbeiträge zu verwandeln.

DIE LÖSUNG

Die Abteilung Einkauf & Materialwirtschaft der Segeberger Kliniken bewegt jährlich einen zweistelligen Millionenbetrag zur Sicherstellung der Patientenversorgung. Bei den Preisverhandlungen mit den Anbietern wird bis auf drei Stellen hinter dem Komma gerechnet. Die Abteilung weiß, dass sie gute Chancen hat, wenn sie den Unternehmen fachlich und argumentativ optimal vorbereitet gegenübertritt. Deshalb hat Thomsen in 2004 MindManager eingeführt – weil er mit dieser Software optimal sämtliche Informationen für die verschiedenen Vertragspartner zusammenstellen und visuell aufbereiten kann.

DAS ERGEBNIS

In Verhandlungen geben die Segeberger Kliniken konkret den Verhandlungsspielraum vor. Die verantwortlichen Einkäufer wissen bis ins kleinste Detail, welche Konditionen in der Vergangenheit vereinbart wurden, wo Stolpersteine versteckt sind und welche Fallpauschalen vergütet werden. Dank MindManager können sie sich innerhalb kürzester Zeit auf den aktuellen Verhandlungsstatus bringen und auch neue Kollegen problemlos einbinden.



beispielsweise nur dann stattfinden, wenn alle notwendigen Materialien ausreichend und in der erforderliche Qualität vorhanden sind“, erläutert der Einkaufsleiter, „da können auch scheinbar unwichtige Gegenstände von großer Bedeutung sein.“ Damit diese Zusammenhänge nachvollziehbar sind, hat Thomsen über die Jahre eine Map angelegt, in der sämtliche Informationen enthalten sind.

Hinzu kommt, dass mit dieser Methode „Defizitfallen“ schneller erkannt und dadurch vermieden werden können. Ein Beispiel: Ein Hersteller von kardiochirurgischen Implantaten bietet diese unter bestimmten Voraussetzungen zum günstigsten Nettopreis von 2.000 € an – die Sachmittel der Fallpauschale für den Herzkatheter liegt aber bei 1.500 € brutto. Diese Unterschiede werden durch die visuelle Map-Darstellung unmittelbar deutlich und so ist innerhalb kürzester Zeit beiden Verhandlungspartnern klar, dass sie unter diesen Voraussetzungen nicht ins Geschäft kommen.

DIE ERGEBNISSE

„Nach der Mindmapping-Methode zu arbeiten ist eine Philosophie, die sicherlich nicht jedem liegt“, sagt Thomsen, „aber mir persönlich bietet sie einen unglaublichen Zusatznutzen, denn sie eröffnet mir eine weitere Dimension.“ Seit er mit MindManager arbeitet, benötigt er etwa ein Drittel weniger Zeit, um sich auf wichtige Gespräche oder Präsentationen vorzubereiten. Außerdem profitiert er von aufmerksamen Zuhörern, wenn er auf Basis einer Mindmap eine Präsentation hält.

Stolz ist man in der Einkaufsabteilung der Kliniken aber auch auf das zentrale Wissensmanagement mit MindManager. Beispielsweise ist es für einen neuen Junioreinkäufer wesentlich einfacher, die komplexen Hintergründe von Operationen, Pflegevorgängen o.Ä. zu verstehen, wenn er in einer zentralen Datei alle Informationen, Dokumente oder erläuternde Videos sowie die Kontaktdaten des verantwortlichen Fachpersonals zusammen hat. Hier

übernimmt die Map gewissermaßen ganz klar die Stellung als Wissensmanagementplattform und nicht nur als Kommunikations- und Organisationselement.

„Präsentationen mit MindManager haben Leuchtturmcharakter: Sie sorgen für Aha-Effekte und ziehen die Zuhörer viel stärker in ihren Bann als jede PowerPoint-Präsentation.“

Lars Thomsen, Einkauf/Materialwirtschaft
Segeberger Kliniken GmbH