



Auf das **WIR** kommt es an Zukunftspapier

Sana Cross Check 2020

Liebe Leserinnen und Leser,

wegen der außergewöhnlichen Situation in der Gesundheitswirtschaft haben wir in diesem Jahr kein 360-Grad-Feedback zur Zusammenarbeit angeschoben – auch das ist der Corona-Pandemie und ihren Folgen geschuldet. Einen Sana Cross Check gab es dennoch. Sie alle waren eingeladen, Ihre Meinung zu wichtigen Thesen unseres Zukunftspapiers „Auf das WIR kommt es an“ zu äußern.

Die Resonanz war außergewöhnlich. Neben einer sehr hohen Teilnehmerzahl haben uns über 580 individuelle Kommentare erreicht. Für uns ein Zeichen dafür, dass es uns allen um mehr geht, als alte und neue Hausaufgaben wie gewohnt anzugehen und „abzuarbeiten“.

Themen wie Digitalisierung, Kollaboration und Qualifikation oder aber auch Lieferengpässe, Sourcing-Strategien und Wertschöpfungsketten können nicht getrennt voneinander gedacht werden. Sie gehen uns alle an. Diese Mammutaufgabe kann kaum von einem Einzelnen zufriedenstellend bewältigt werden.

In diesem Geiste ist das Zukunftspapier entstanden – in engem Austausch mit Kooperationskliniken und Geschäftspartnern der Industrie, mit Politik und Branchenverbänden. Die wichtigsten Thesen aus dem Zukunftspapier wurden von Ihnen beurteilt. In der Mehrheit sind Sie überzeugt, dass es die berechtigten Interessen des Klinikeinkaufs auch an politische Entscheidungsträger zu adressieren gilt. Und dass in Zukunft eine noch engere Zusammenarbeit aller Beteiligten im Klinikeinkauf notwendig ist. Um die gewaltigen Herausforderungen gemeinsam zu meistern, um mit der notwendigen Stärke für einen effizienten Klinikeinkauf und für eine hochwertige medizinische Versorgung sorgen zu können: zum Wohle jedes einzelnen Patienten und zum Wohle der Gesellschaft.

Adelheid Jakobs-Schäfer
Lennart Eitzholtz



Adelheid Jakobs-Schäfer
Generalbevollmächtigte
Einkauf & Logistik,
Sana Kliniken AG

Lennart Eitzholtz
Geschäftsführung
Sana Einkauf &
Logistik GmbH

Ideen für die Zukunft

Über wöchentliche Webmeetings, Blitzumfragen, Dialog-Sprints (Interviews), persönliche und zum Teil sehr intensive Gespräche kamen mehr als 200 wertvolle Impulse zusammen – zu Corona, zu Wegen in und aus der Krise und zur Gesundheitswirtschaft „danach“.

Zukunftspapier „Auf das WIR kommt es an“

Den vollständigen Text des Sana Zukunftspapiers können Sie im Kooperationsportal Sana eOne lesen.



Eine Kurzversion mit den wesentlichen Inhalten finden Sie auf den Seiten 18-19.

Hohe Resonanz


28 Webmeetings
mit bis zu
100 Teilnehmern


7 Blitzumfragen
mit zusammen
738 Teilnehmern


30 Dialogsprints
mit den Geschäfts-
partnern


586
individuelle Kommentare
zeigen, dass sich die
Teilnehmer intensiv
mit den Thesen
auseinandersetzen.


191
Teilnehmer haben uns
Feedback gegeben.


119
Geschäftspartner der
Industrie beteiligten sich,
aus den Bereichen
Medikal, Pharma und
Investitionsgüter.



72
Kooperationspartner waren
dabei, **22** aus Kliniken der
Grund- und Regelversorgung,
21 aus der Schwerpunkt- und
Maximalversorgung, **13** aus
Spezial- und Fachkliniken,
11 aus Klinik-Konzernen
und -gruppen sowie **5**
aus Universitätsklinika.

Einkauf & Logistik für die Gesundheits- wirtschaft – auf das WIR kommt es an

Patientenversorgung. Zusammenarbeit. Zukunftssicherheit.

Die Corona-Pandemie hat die Gesundheitswirtschaft einem Stress-Test unterzogen, speziell in Einkauf und Logistik. Die sichere Versorgung mit medizinischen Leistungen, Arzneimitteln, Medizinprodukten und Schutzmaterial steht im Blickpunkt der Öffentlichkeit.

Die Krise zeigt, wie wichtig das Zusammenwirken in der Supply Chain für die Patientenversorgung ist.

92% der Kooperations- und Geschäftspartner stimmen dieser These grundsätzlich zu und bestätigen, dass Sana Einkauf & Logistik während der COVID-19-Krise fair, sachlich und zielorientiert mit ihnen zusammengearbeitet hat. Das zeigt aber auch, dass 8% aller Teilnehmer mit der Zusammenarbeit nicht zufrieden waren.

Ein weitsichtig angelegter Handlungs- und Orientierungsrahmen unterstützt die gemeinsame Ausrichtung von Kooperationspartnern, Geschäftspartnern der Industrie und Sana Einkauf & Logistik. So bewerteten die Teilnehmer die Aussagen – die Verteilung zeigt, dass eine ganzheitliche Betrachtungsweise notwendig ist.

36%

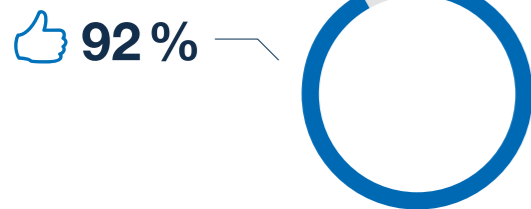
priorisieren die Balance von Patientenwohl mit Wirtschaftlichkeit: Medizinische Leistung und Vorhaltung von Kapazitäten müssen finanzierbar sein.

34%

sehen die Supply Chain im Mittelpunkt, wünschen sich größere Kapazitätsreserven, Lagerbestände und Puffermengen, um auf außergewöhnlich hohe Bedarfe adäquat zu reagieren.

28%

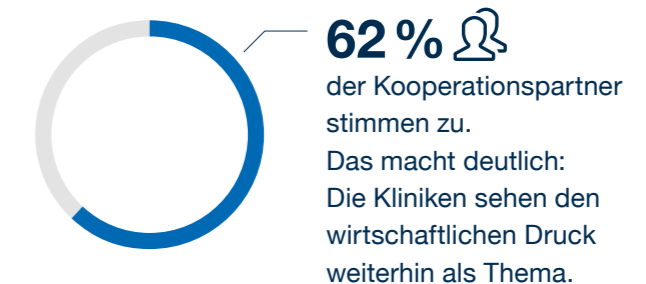
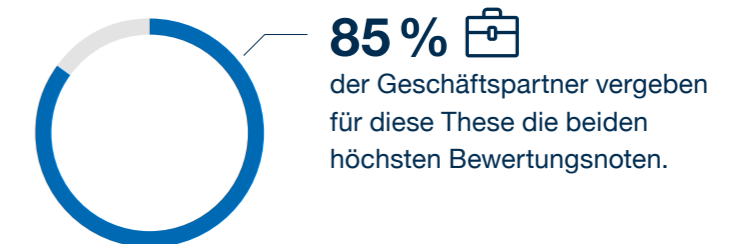
bewerten die Digitalisierung in der Gesundheitsversorgung als wichtigsten Aspekt, um den Normalbetrieb zukunftsfähig, leistungsfähig und sicherer zu gestalten.



Die Probleme sind älter als die Krise Wachstum braucht ein gesundes Maß

Die Supply Chain wurde so hochgradig auf Kosteneinsparungen und Rendite optimiert, dass sie bereits vor Corona durch wiederkehrende Lieferengpässe spürbar angeschlagen war.

Wir müssen die Daseinsvorsorge und den Sicherstellungsauftrag medizinischer Leistungen für das Gesundheitssystem stärker nach Werten und weniger nach wirtschaftlichen Zielen ausrichten.



”

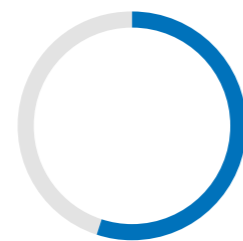
„Gesundheit ist ein Menschenrecht und sollte ganz grundsätzlich nicht nur rein ökonomischen Grundsätzen (Kostenoptimierung über alles!) unterworfen werden.“

**Dr. Marc-Pierre Möll,
Geschäftsführer des
Bundesverbandes
Medizintechnologie e. V.**

In der Digitalisierung sind jetzt große Schritte gefragt

Seit Jahren sprechen wir über den Megatrend Digitalisierung. Die Corona-Pandemie offenbart den tatsächlichen digitalen Rückstand der Gesundheitswirtschaft.

Medizinische Leistungszahlen, Bestelldaten, Lager- und Produktionskapazitäten müssen digital und unternehmensübergreifend gekoppelt sein. So sind verlässliche Bedarfsprognosen möglich und Peitscheneffekte in der Supply Chain vermeidbar.



55%

aller Teilnehmer stimmen eindeutig zu,
83% grundsätzlich.

Dr. Meinrad Lugan, Mitglied des Vorstandes der B. Braun Melsungen AG und Vorsitzender des BVMed-Vorstands, macht im Gespräch Zusammenhänge deutlich:

”

„Digitalisierung ist ein ganz brennendes Thema. Im Jahr 2019 haben wir als Unternehmen – und in der Branche sieht es nach Umfragen nicht viel besser aus – 55 Prozent unserer Orders als Fax bekommen. [...] Allein schon die Allokation von knappen Ressourcen – ob das persönliche Schutzausrüstung ist, ob das pharmazeutische Produkte sind – wird uns viel leichter gelingen, wenn wir – z. B. auf der Ebene einer Einkaufsgemeinschaft – deutschlandweit oder europaweit wüssten, welche Dinge wo überhaupt vorhanden sind. Dafür ein digitales Tool zu bauen, wäre eine machbare und finanzierbare Lösung, setzt aber voraus, dass die Krankenhäuser in sich digital genug sind, um solche Themen überhaupt adressieren zu können.“

Das vollständige Gespräch finden Sie im Sana eONE.

Die Zusammenarbeit zwischen Medizinindustrie und medizinischen Leistungsanbietern wird in Zukunft durch Künstliche Intelligenz und digitale Infrastrukturen geprägt. Direkte Unterstützungsleistungen im Patientenversorgungsprozess und Direktkontakte werden durch digitale Kommunikation unterstützt.

5%

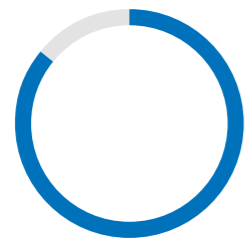
lehnen die These ab. Kooperationspartner und Geschäftspartner der Industrie sind sich in der überwiegenden Zustimmung einig, wobei sicher allen klar ist, dass es ein langer Weg in der Entwicklung sein wird.



Die Supply Chain (ver)bindet uns – ihre Sicherheit beginnt beim Rohstoff

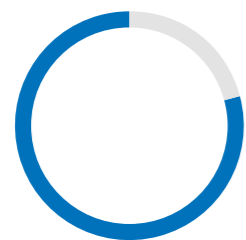
Viele Rohstoffe werden außerhalb Europas gewonnen, auch Produktionsstätten liegen in der Regel nicht in der Nähe hiesiger Abnehmermärkte. Intelligente Sourcing-Strategien, aber auch die Struktur der medizinischen Einrichtungen spielen für die Supply Chain eine wichtige Rolle.

Es braucht Klarheit über die Stabilität von Wertschöpfungsketten. Dafür braucht es Transparenz zu Vorlieferanten und über Ausfallkonzepte.



86 %

der Kooperationskliniken stimmen zu. Sie wünschen sich mehr Transparenz, fragen sich aber auch, ob sie die Lieferfähigkeit verbessert.



21 %

der Geschäftspartner der Industrie lehnen diese These dagegen klar ab. Aus Kommentaren wird deutlich, dass diese Transparenz nicht realisierbar ist. Gefragt wurde auch, wofür sie notwendig sei.

”
Tobias Nazarenius, Key Account
Management Klinik, Fresenius Kabi
Deutschland GmbH

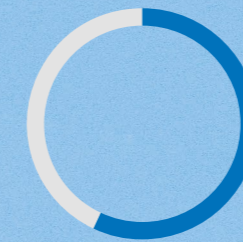
„Die Corona-Krise hat allen Beteiligten gezeigt, wie wichtig das Zusammenwirken in der Supply Chain für die Patientenversorgung ist und welche Herausforderungen auch zukünftig bestehen.“

”
Anonym

„Pläne zu erstellen und Vorräte in Abstimmung mit Herstellern lokal zu lagern, ist wirtschaftlich verträglicher, als Produktionen in die Abnehmerländer zu verschieben.“

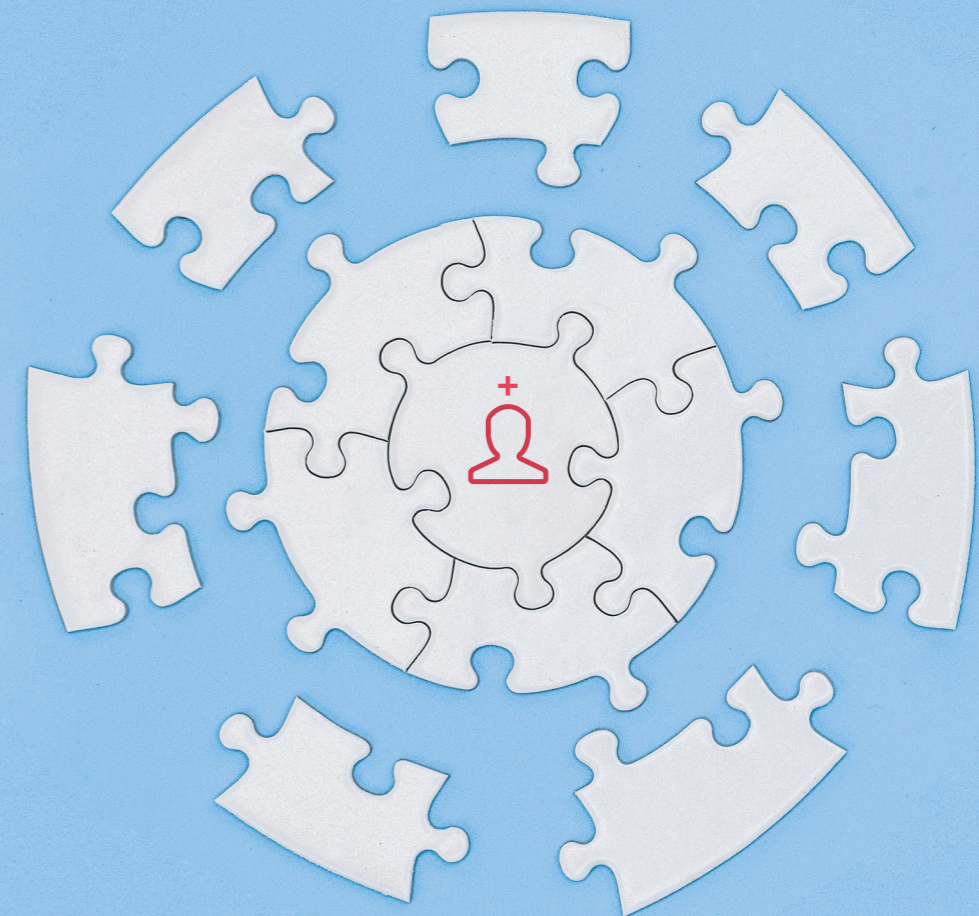
Eine Vision der optimalen Patientenversorgung umfasst gut miteinander vernetzte, ortsnahe medizinische Angebote – ambulant und stationär, mit prä- und poststationären Programmen sowie vernetzter Universitätsmedizin.

Wir brauchen eine bessere medizinische Leistungsbündelung in Zentren und einen Forecast mit Fallzahlentwicklung.



57 %

aller Beteiligten sehen das so. Skeptisch sind lediglich zahlreiche Grund- und Regelversorger.



”
Anonym

„Leistungsbündelung ermöglicht eine hohe Versorgungsqualität für Patienten. Ein gesamtheitlicher Forecast kann zur verbesserten Planbarkeit von benötigten Produkten für Lieferanten beitragen.“

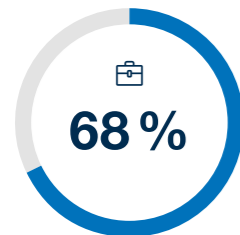
Patientenwohl mit Wirtschaftlichkeit – ethisch entscheiden, ehrlich bleiben

Die medizinische Versorgung soll vor allem die Gesundheit der Menschen erhalten. Gleichzeitig müssen medizinische Leistung und Vorhaltung von Kapazitäten finanzierbar sein.

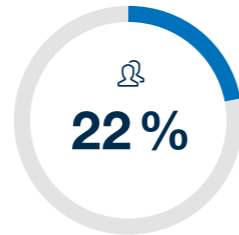
Verbindlichkeit bringt Stabilität zwischen Angebot und Nachfrage. Wir müssen Verbindlichkeit dabei immer von drei Seiten einfordern und denken.

Die für die Teilnehmer wichtigsten Aussagen:

- ⊕ *Kooperationskliniken müssen professionelle Forecasts abgeben und Mengen zuverlässig abnehmen.*



der Geschäftspartner sehen in erster Linie die Kooperationspartner in der Pflicht.



der Kooperationspartner meinen, dass sie selbst verlässliche Prognosen abgeben sollten.

- ⊕ *Geschäftspartner der Industrie müssen feste Liefermengen zusagen.*

Nur **6%** der Geschäftspartner denken, dass die Zusage fester Liefermengen große Bedeutung hat.

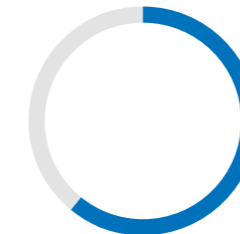
Dagegen setzen **27%** der Kooperationspartner hier einen Schwerpunkt.

- ⊕ *Einkaufsorganisationen müssen Rahmenbedingungen und geeignete IT-Unterstützung für Verbindlichkeit vorhalten.*

51% der Kooperationspartner erwarten die Unterstützung der Einkaufsgemeinschaft.

Sicher sind alle drei Forderungen berechtigt – und fördern im Normalbetrieb die Routine und Effizienz, die es im Krisenfall braucht.

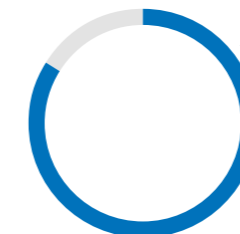
Medizinprodukte und Arzneimittel müssen in ausreichender Menge abrufbar sein. Gemeinsame Lagerkapazitäten zwischen Nutzer und Hersteller als konforme Maßnahme sind sinnvoll.



61% der Teilnehmer stimmen zu, wobei **18%** der Geschäftspartner der Industrie diese These ablehnen und skeptischer sind als die Kooperationspartner.

Offenbar braucht es einen Austausch zwischen Industrie, Kliniken, Politik und Einkaufskooperationen, um festzulegen, wie eine Bevorratung versorgungskritischer Produkte aussehen kann. Momentan überwiegt die Skepsis was Mehrkosten, Verantwortung und Gestaltung von Lösungen angeht.

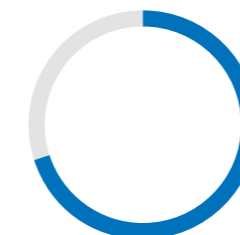
Produktinnovationen sollten eng am klinischen Bedarf orientiert sein. Scheininnovationen sind zu vermeiden, da sie die Variantenvielfalt überflüssig erhöhen.



84% der Kooperationspartner stimmen dem zu, ebenso **65%** der Geschäftspartner.

Dazu gab es viele Anmerkungen. Zugegeben: Was eine echte und was eine Scheininnovation ist, lässt sich manchmal schwer definieren. Grundsätzliches Kriterium ist sicher der Mehrwert für Patienten und/oder Anwender.

Die (Teil-)Produktion von Commodities und Generika in Europa muss finanzierbar sein. Ein ordnungspolitischer Rahmen ist hierfür notwendig.



70% der Teilnehmer sehen das so, wobei die Zustimmung bei Geschäftspartnern aus der Medical-Branche deutlich niedriger lag.

Systemrelevante, intensivkritische Produkte stehen hier klar im Fokus. Damit Produktionsrisiken nicht allein auf der Angebotsseite liegen, ist eine Diskussion über Preisbildung und Kostenübernahme für nationale und europäische Lösungen unabdingbar.

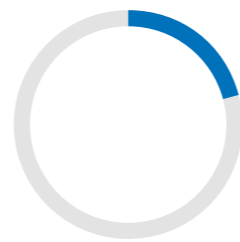
Lernen aus der Pandemie für eine Agenda Gesundheitswirtschaft 2025

Im Krisenfall gilt es, entscheidungs- und handlungsfähig zu bleiben. Die Wahrscheinlichkeit eines nahezu identischen Verlaufs bei weiteren Krisen ist gering. Dennoch gilt es, aus der aktuellen Pandemie zu lernen, über unsere Werte, Standards und Vorsorgemaßnahmen nachzudenken. Wir brauchen darüber hinaus ein Zielbild, eine Agenda Gesundheitswirtschaft 2025, um auch in Zukunft eine sichere, nachhaltige Patientenversorgung zu ermöglichen.

Eine globale Krise ist jederzeit möglich. Unser **Gesundheitssystem muss deshalb grundsätzlich auf Epidemien und Pandemien vorbereitet sein.** Diese Aussage(n) war(en) für die Umfrage-Teilnehmer am wichtigsten:

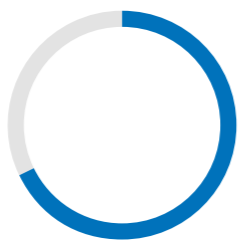


64 %
Die Herstellung ausgewählter Produkte sollte näher an den Abnehmermärkten liegen.



21 %
Es bedarf einer europaweiten Regelung zum Umgang mit persönlicher Schutzausrüstung.

Die **Zentrumsbildung** bzw. Leistungsbündelung nach medizinischen Indikationen **wird weiter voranschreiten.** Dabei wird es mehr vernetzte, vor allem regionale und sektorübergreifende **Kooperationen zwischen Leistungserbringern geben müssen.**



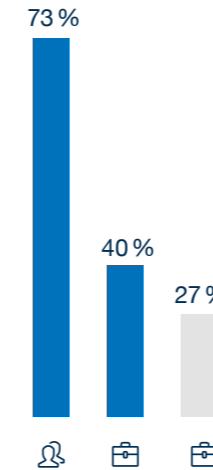
68 %
aller Teilnehmer gehen von künftigen Strukturveränderungen im Gesundheitswesen aus. Lediglich Grund- und Regelversorger sehen die These kritisch.

Es gilt, unsinnige **Wettbewerbe zwischen den Kliniken und medizinischen Einrichtungen zu vermeiden.** Diese Wettbewerbe schaden am Ende der Patientenversorgung.



76 % stimmen klar zu – sowohl Kooperations- als auch Geschäftspartner sehen die medizinische Versorgung der Bevölkerung als ethisch vorrangige Aufgabe.

Die **Reduktion der Variantenvielfalt von Medizinprodukten** ist ein probates Mittel, um eine **schnelle und sichere Versorgung zu ermöglichen.** Zukünftig erscheinen **länderübergreifende Standards** sinnvoll, um auch eine effiziente (Re-)Zertifizierung von Produkten zu ermöglichen (im Rahmen der MDR).



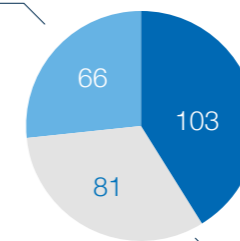
73 % der Kooperationspartner sehen das so. Seitens der Geschäftspartner sind es nur **40 %**.

Und **27 %** von ihnen befürchten offenbar, dass eine Reduzierung der Variantenvielfalt die Einführung neuer Produkte verhindern könnte.

Dass es **ein starkes WIR** braucht, zieht sich wie ein roter Faden durch das **Zukunftspapier** – und wurde von den Teilnehmern des Sana Cross Check durch ihr Feedback zu den Thesen vielfach bestätigt. Wie soll es nun damit weitergehen? Auch zu dieser Frage haben wir ein Meinungsbild erhalten:

Das Sana Einkauf & Logistik **Zukunftspapier** sollte ...

... intern bei Sana Einkauf & Logistik weiterentwickelt werden. **Das fordern 66 Teilnehmer. Die Themen sollten dabei noch weiter konkretisiert und anschließend umgesetzt werden.**



... auch an politische Entscheidungsträger und Gremien gerichtet werden. **Dieser Meinung sind 103 Teilnehmer.**

... als Handlungs- und Orientierungsrahmen für die weitere Zusammenarbeit in der **Einkaufskooperation dienen. Dafür votieren 81 Teilnehmer.**

„... kurz & prägnant
& treffsicher!“
Alexander Schmidtke,
Hauptgeschäftsführung
und Vorsitzender der
REGIOMED-KLINIKEN
GmbH

Das Sana Einkauf & Logistik Zukunftspapier finde ich ...

Im Sana Cross Check haben wir Sie gebeten, diesen Satz zu vervollständigen. Einige Teilnehmer waren mit einer namentlichen Veröffentlichung einverstanden, andere wollten anonym bleiben. Hier einige Statements:

”

Stephan Pitan, Head of Key Account Management DACH bei Medline Europe

„... zielführend, es sollte sich an Entscheider in der Politik, aber auch an die Teilnehmer des Gesundheitsmarktes wenden. Denn nur das Zusammenspiel von Leistungserbringern und Lieferanten unter den richtigen gesetzlichen Rahmenbedingungen ermöglicht es uns, zukunftssicher zu agieren.“

”

Hans-Jörg Jakob, Leiter Zentralbereich Einkauf und Logistik, BBT-Gruppe

„... treffend in den meisten Aussagen. Die Überregulierung der Supply Chains und sich daraus ergebende Probleme basieren letztendlich auf den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, sowohl krankenhausesbezogen als auch herstellerbezogen. Die Maßnahmen, die daraus folgen, werden Kosten nach sich ziehen, die unter den derzeitigen Finanzierungsbedingungen nur schwer abbildbar sind. Das Papier sollte unbedingt auch an die politischen Entscheidungsträger gerichtet werden, da dort der Grundstein für die Finanzierbarkeit der Maßnahmen gelegt werden muss.“

”

Anonym

„... einen wichtigen Ansatz, da gerade die COVID-19-Pandemie gezeigt hat, wie wichtig die Lieferfähigkeit für die Patientenversorgung ist! Planbarkeit der Produktions- und Lagerhaltung bedingt hierfür vorhersehbare Abnahmemengen!“

„... grundsätzlich gut. Ich glaube auch, dass wir die momentane Situation für eine gemeinsame Positionierung, Ausrichtung und auch als Appell an die Politik nutzen sollten.“
Anonym

Auch zu anderen Punkten der Umfrage gab es individuelle Kommentare – zusammen insgesamt

586.

Vielen Dank dafür!

Claudia Rogalla, Senior Strategic Market Development Manager Klinikketten / EKG's / GPO's - Corporate, Medtronic GmbH

”

„... eine gute Grundlage, um Gesundheitsmedizin in Deutschland nachhaltig zu einer volkswirtschaftlichen Gesundheitsmedizin zu entwickeln, um so das Beste für den Patienten und für die Wirtschaft zu erreichen. Der beständige Preisdruck und die Verlagerung der Lager- und Produktionskapazitäten auf die Straße bzw. ins ferne Ausland haben mehr und mehr zu volkswirtschaftlichen Beeinträchtigungen geführt. Dieses zeigt sich in der Pandemie besonders, da hier kurzfristig Patienten versorgt werden müssen. Wir bei Medtronic GmbH tun gemeinsam mit Ihnen alles, um keinen Patienten unversorgt zu lassen. Das funktioniert nur durch ein starkes Miteinander und großes Vertrauen.“

”

Anonym

„... bisher einmalig in der Zusammenarbeit Pharma/SEL. Es ist modern, zielführend, innovativ und hilfreich in der Gestaltung der zukünftigen Zusammenarbeit. Interessant wird die konkrete Umsetzung sein.“

”

Markus Wilde, Leiter Nationales Key Account Management Klinik, Fresenius Kabi Deutschland GmbH

„... für das Verständnis zukünftiger Zusammenarbeit aller Beteiligten (Sana, Mitgliedshäuser der Sana, Lieferanten, Politik, Verbände) von großer Bedeutung. Die Sicherung von medizinischer Versorgung kann nur durch ein einheitliches Verständnis von Struktur und Funktionalität der Supply Chain garantiert werden. Transparenz, faire und offene Kommunikation bilden die Basis für die Zusammenarbeit. Innovative, digitale Lösungen bieten die Chance, Versorgungsleistungen schneller, besser und wirtschaftlicher zu gestalten.“

”

Anonym

„... interessant und es ein wichtiger Schritt, dass sich die Sana von dem allgemeinen Bild einer Einkaufsorganisation absetzt und mit versorgungsstrukturellen Fragen und Themen beschäftigt.“

”

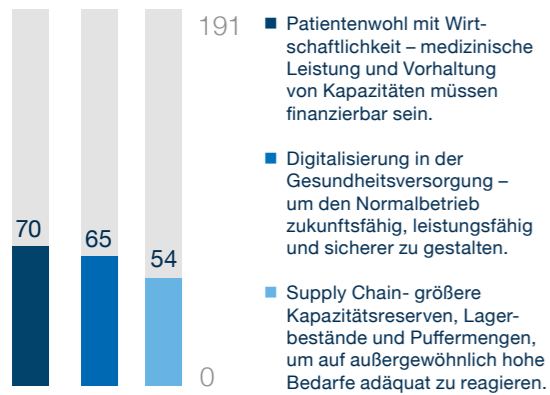
Dr. Wolfgang Klotz, Direktor Marketing & Vertrieb Klinik, GxOnkologie und Dialyse; Business Unit Generika, Ratiopharm GmbH

„... ist eine umfassende Bestandsaufnahme, die die drängendsten Themen der Versorgung und Zusammenarbeit erörtert. Für Zukunftssicherheit sind nun pragmatische Lösungsansätze notwendig, die unter der Prämisse „nachhaltig und kostenbewusst“ stehen und nicht nur kurzfristige Einsparung suchen, die langfristig zu Mehrkosten führen.“

Das Feedback im Überblick

Handlungs- und Orientierungsrahmen

Ein weitsichtig angelegter Handlungs- und Orientierungsrahmen unterstützt die gemeinsame Ausrichtung von Kooperationspartnern, Geschäftspartnern der Industrie und Sana Einkauf & Logistik. Bitte wählen Sie die Aussage aus, die für Sie am wichtigsten ist.



Grundsätze

Wir müssen die Daseinsvorsorge und den Sicherstellungsauftrag medizinischer Leistungen für das Gesundheitssystem stärker nach Werten und weniger nach wirtschaftlichen Zielen ausrichten.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	0%	2%	13%	38%	47%
☒	4%	2%	32%	36%	26%



Medizinische Versorgungsstruktur

Die Zentrumsbildung bzw. Leistungsbündelung nach medizinischen Indikationen wird weiter voranschreiten. Dabei wird es mehr vernetzte, vor allem regionale und sektorübergreifende Kooperationen zwischen Leistungserbringern geben müssen.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	0%	7%	18%	41%	34%
☒	2%	4%	33%	35%	26%

Es gilt, unsinnige Wettbewerbe zwischen den Kliniken und medizinischen Einrichtungen zu vermeiden. Diese Wettbewerbe schaden am Ende der Patientenversorgung.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	4%	4%	16%	27%	50%
☒	4%	6%	10%	29%	51%

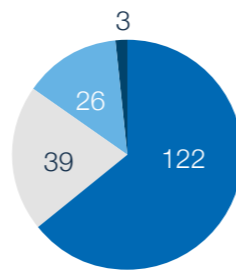
Die Reduktion der Variantenvielfalt von Medizinprodukten ist ein probates Mittel, um eine schnelle und sichere Versorgung zu ermöglichen. Zukünftig erscheinen länderübergreifende Standards sinnvoll, um auch eine effiziente (Re-)Zertifizierung von Produkten zu ermöglichen (im Rahmen der MDR).

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	9%	18%	33%	24%	16%
☒	0%	13%	15%	43%	30%

Wir brauchen eine bessere medizinische Leistungsbündelung in Zentren und einen Forecast mit Fallzahlentwicklung.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	2%	13%	21%	40%	23%
☒	10%	7%	32%	34%	17%

Eine globale Krise ist jederzeit möglich. Unser Gesundheitssystem muss deshalb grundsätzlich auf Epidemien und Pandemien vorbereitet sein. Bitte wählen Sie die Aussage aus, die für Sie am wichtigsten ist.



- Die Herstellung ausgewählter Produkte sollte näher an den Abnehmermärkten liegen.
- Es bedarf einer europäischen Regelung zum Umgang mit persönlicher Schutzausrüstung.
- Zur Steuerung des Bedarfs in Krisensituationen ist der retrospektive Verbrauch Grundlage für die Bedarfsfestlegung im Krisenfall.
- Jeder med. Leistungsanbieter sollte im Krisenfall seine Chance nutzen.

Struktur der Supply Chain

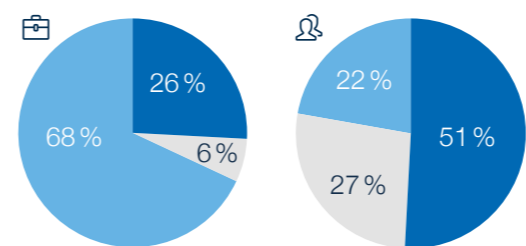
Es braucht Klarheit über die Stabilität von Wertschöpfungsketten. Dafür braucht es Transparenz zu Vorlieferanten und über Ausfallkonzepte.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	9%	12%	25%	19%	35%
☒	2%	0%	12%	33%	53%

Produktinnovationen sollten eng am klinischen Bedarf orientiert sein. Scheininnovation sind zu vermeiden, da sie die Variantenvielfalt überflüssig erhöhen.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	4%	4%	28%	26%	39%
☒	0%	8%	8%	35%	49%

Verbindlichkeit bringt Stabilität zwischen Angebot und Nachfrage. Wir müssen Verbindlichkeit dabei immer von drei Seiten einfordern und denken. Bitte wählen Sie die Aussage aus, die für Sie am wichtigsten ist.



- Einkaufsorganisationen müssen Rahmenbedingungen und geeignete IT-Unterstützung für Verbindlichkeit vorhalten.
- Geschäftspartner der Industrie müssen feste Liefermengen zusagen.
- Kooperationskliniken müssen professionelle Forecasts abgeben und Mengen zuverlässig abnehmen.

Medizinprodukte und Arzneimittel müssen in ausreichender Menge abrufbar sein. Gemeinsame Lagerkapazitäten zwischen Nutzer und Hersteller als konforme Maßnahme sind sinnvoll.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	9%	9%	25%	27%	30%
☒	0%	0%	34%	38%	28%

Die (Teil)Produktion von Commodities und Generika in Europa muss finanzierbar sein. Ein ordnungspolitischer Rahmen ist hierfür notwendig.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	2%	10%	22%	33%	33%
☒	0%	2%	19%	45%	33%

Unterstützungsprozesse

Medizinische Leistungszahlen, Bestelldaten, Lager- und Produktionskapazitäten müssen digital und unternehmensübergreifend gekoppelt sein. So sind verlässliche Bedarfsprognosen möglich und Peitscheneffekte in der Supply Chain vermeidbar.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	10%	8%	18%	46%	18%
☒	5%	5%	38%	33%	19%

Die Zusammenarbeit zwischen Medizinindustrie und med. Leistungsanbietern wird in Zukunft durch Künstliche Intelligenz und digitale Infrastrukturen geprägt. Direkte Unterstützungsleistungen im Patientenversorgungsprozess und Direktkontakte werden durch digitale Kommunikation unterstützt.

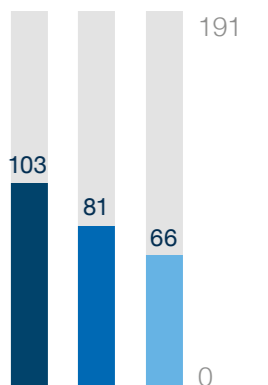
	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	0%	2%	38%	38%	21%
☒	5%	0%	38%	31%	26%

Cross Check

Die Krise zeigt, wie wichtig das Zusammenwirken in der Supply Chain für die Patientenversorgung ist. Sana Einkauf & Logistik hat während der COVID-19-Krise fair, sachlich und zielorientiert mit uns zusammengearbeitet.

	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
☑	4%	4%	28%	26%	37%
☒	2%	4%	34%	34%	26%

Das Sana Einkauf & Logistik Zukunftspapier



Das Sana Einkauf & Logistik Zukunftspapier sollte ...

- auch an politische Entscheidungsträger und Gremien gerichtet werden.
- als Handlungs- und Orientierungsrahmen für die weitere Zusammenarbeit in der Einkaufskooperation dienen.
- intern bei Sana Einkauf & Logistik weiterentwickelt werden. Themen sollten dabei noch weiter konkretisiert werden und dann umgesetzt werden.

Einkauf & Logistik für die Gesundheitswirtschaft – auf das WIR kommt es an

Patientenversorgung. Zusammenarbeit. Zukunftssicherheit.

Die Corona-Pandemie hat viel Veränderung angestoßen, auch in der Gesundheitswirtschaft und speziell in Einkauf und Logistik. Die öffentliche Wahrnehmung richtet sich verstärkt auf die Versorgungssicherheit mit medizinischen Leistungen, Arzneimitteln, Medizinprodukten und Schutzmaterial.

Die Krise zeigt, wie nötig die Patientenversorgung ein gutes Zusammenspiel der Akteure in der Supply Chain braucht. Sana Einkauf & Logistik, die Kooperationskliniken und Geschäftspartner der Industrie haben trotz weitreichender Kontaktbeschränkungen gut zusammengearbeitet und waren eng vernetzt. Mit den Gedanken und Anregungen dieser Zeit entstand dieses Zukunftspapier.

Der weitere Verlauf der COVID-19-Pandemie wird – in Abhängigkeit von Erfolgen in Forschung, sozialer Distanzierung und Gesundheitskapazitäten – die Staaten und ihre Wirtschafts- und Gesundheitssysteme weltweit mindestens über die nächsten 12 bis 24 Monate belasten.

Vor diesem Hintergrund wollen wir mit diesem Zukunftspapier einen zusätzlichen Handlungs- und Orientierungsrahmen für die strategische Ausrichtung anbieten. Es ist ein Arbeitspapier für die Sana Netzwerke, für den Dialog mit Branchengremien und mit den Verbänden der Gesundheitswirtschaft. Das Zukunftspapier hat sechs zentrale Thesen:

Den vollständigen Text des Sana Zukunftspapiers können Sie im Kooperationsportal Sana eOne lesen.



- 1 **Die Probleme sind älter als die Krise – Wachstum braucht ein gesundes Maß**
Die Supply Chain wurde so hochgradig optimiert, dass sie bereits vor Corona durch wiederkehrende Lieferengpässe spürbar angeschlagen war.
- 2 **In der Digitalisierung sind jetzt große Schritte gefragt**
Seit Jahren sprechen wir über den Megatrend Digitalisierung. Die Corona-Pandemie offenbart den tatsächlichen digitalen Rückstand der Gesundheitswirtschaft.
- 3 **Die Supply Chain (ver)bindet uns – Sicherheit beginnt beim Rohstoff**
Aus ganz unterschiedlichen Gründen liegen Produktionsstätten außerhalb Europas. Diese Konstellation macht die Supply Chain für die Patientenversorgung schon im Routinebetrieb unzuverlässig.
- 4 **Patientenwohl mit Wirtschaftlichkeit – ethisch entscheiden, ehrlich bleiben**
Die medizinische Versorgung soll vor allem die Gesundheit der Menschen erhalten. Gleichzeitig müssen medizinische Leistung und Vorhaltung von Kapazitäten finanzierbar sein.
- 5 **Was uns diese Pandemie (nicht) lehrt – Krisen sind nie zu 100 Prozent planbar**
Das Gesundheitssystem muss auf Epidemien/Pandemien grundsätzlich vorbereitet sein. Die Wahrscheinlichkeit eines nahezu identischen Verlaufs bei weiteren Krisen ist gering.
- 6 **Auf das WIR kommt es an. Wir müssen die Versorgungskette gemeinsam gestalten**
Wir brauchen ein Zielbild, eine Agenda Gesundheitswirtschaft 2025, um in Zukunft eine sicherere, nachhaltigere Patientenversorgung zu ermöglichen.

Allen, die in dieser außergewöhnlichen Krise Verantwortung übernehmen und bei aller Unsicherheit Entscheidungen treffen, haben wir es zu verdanken, dass Deutschland bisher bei der medizinischen Versorgung und den Behandlungsergebnissen Vorbild ist. Wir bedanken uns bei unseren Kooperationskliniken und Geschäftspartnern der Industrie, die an dem Zukunftspapier maßgeblich mitgearbeitet haben.

Herausgeber

Sana Einkauf & Logistik GmbH
Oskar-Messter-Straße 24
85737 Ismaning

Telefon: 089 678204-0

Telefax: 089 678204-179

E-Mail: info-einkauf-logistik@sana.de

Web: www.sana-einkauf-logistik.de