



Einkaufsgesellschaften zum EKG-Markt

Service & Folgekosten zählen

Klinikeinkaufsgruppen werden immer wichtiger und damit auch mächtiger. Speziell für die Industrie, partiell auch für den Medizintechnik-Fachhandel, steht somit viel auf dem Spiel, wenn es darum geht, in Sachen Beschaffung als interessanter Vertragspartner im Rennen zu bleiben. Der Bereich EKG und Zubehör ist hier ein bedeutender Teilmarkt. Welche Erwartungshaltung haben hier Klinikeinkaufsgruppen? Wie hoch legen sie die Messlatte in puncto Produkt- und damit Lieferantenauswahl? Die MTD-Redaktion befragte dazu ohne Anspruch auf Vollständigkeit einige der führenden Organisationen: Agkamed, Clinicpartner, GDEKK, P.E.G., Prospitalia und Sana Klinik-Einkauf.

In diesem Special lesen Sie:

- Service & Folgekosten zählen
- Brune Medizintechnik: Intaktes Geschäft mit Herz-Takt 49
- Herzströme 52
- Gefragte Elektroden 56
- Qualitätsgewinne ohne Marktwachstum 57

Der MTD-Fragen-Katalog

(1) Kaufen Sie EKG-Geräte sowie Zubehör und Verbrauchsmaterial für Ihre Mitglieder über Rahmenverträge oder Ausschreibungen ein?

(2) Welche Verbindlichkeit in puncto garantierter Abnahmemengen haben die getroffenen Vereinbarungen für die Industrie?

(3) Auf welche Features legen die Anwender bei den Geräten einen Schwerpunkt? Welche Prämissen verfolgt der Einkauf?

(4) Was sollten die Lieferanten neben Geräten bieten – Stichworte: Wartung, Service, Updates, schnelle Reaktionszeiten, Prozessoptimierung?

(5) Spielen nur Hersteller eine Rolle oder auch Medizintechnik-Fachhändler bzw. -Großhändler?

Agkamed: Gesamtpaket muss stimmen

(1) Die Agkamed beschafft für ihre Mitglieder EKG-Geräte inkl. Zubehör und Verbrauchsmaterial auf Basis von abgeschlossenen Rahmenverträgen. (2) Verbindlichkeit gegenüber der Industrie hat einen grundlegenden Charakter.



Adam Pawelek.

Mit verbindlichen Jahresabnahmemengen können wesentlich günstigere Konditionen erreicht werden als bei ungeplanter Einzelabnahme.

(3) Für die Anwender sind zunächst die Zuverlässigkeit der Messung zwecks Diagnosesicherheit und intuitive Bedienbarkeit sehr wichtig. Zunehmend wichtig wird die Möglichkeit der automatischen Datenübernahme, z. B. in Kardiologieinformationssysteme etc. Für den Einkauf sind zusätzlich niedrige Gesamtbetriebskosten (TCO) und zuverlässiger Service von Bedeutung.

(4) Die Anforderungen an die Hersteller können als „Rundum-sorglos-Paket“ beschrieben werden. Die EKG-Messung gehört zu einem unverzichtbaren Rüstzeug moderner kardiologischer Diagnostik. Folglich muss die Untersuchung möglichst schnell, unkompliziert und zuverlässig erfolgen. Daher sind entsprechende regelmäßige Wartung, schnelle Reparaturen und Updates Grundvoraussetzungen für den Kauf.

Auch Prozessoptimierung etwa durch neue Software-Algorithmen zur automatischen EKG-Vermessung, vollautomatische Ergometrieprogramme auf der technischen Seite und hochwertige Einweisung und Schulung des medizinischen Personals auf der anderen Seite sind zwingende Bestandteile einer langfristigen Beschaffung.

(5) Bei der Lieferung eines EKG-Gerätes spielt die kurze Lieferzeit, z. B. nach einem Ausfall in der Notaufnahme, eine bedeutende Rolle. Diese Flexibilität zeichnet gerade viele Fachhändler aus, die die Kunden und deren Bedürfnisse sehr gut kennen.

Adam Pawelek,
Leiter Abteilung Klinischer Einkauf,
Agkamed

Clinicpartner: Systeme müssen in Gerätelandschaft passen

(1) EKG-Geräte werden über Rahmenverträge bei Herstellern und Händlern eingekauft. Gerätegebundenes Zubehör ebenfalls. Allgemeines Verbrauchsmaterial (z. B. Elektroden) werden über Anfrageverfahren verbindlich bei einem Vertragslieferanten beschafft.



Ludger Pillmann.

(2) Bei den Geräten liegt die Verbindlichkeit nicht auf der Geräteanzahl, sondern bei der Begrenzung der Lieferanten. Garantierte Abnahmemengen sind beim Verbrauchsmaterial (EKG-Elektroden) Vertragszusage.

(3) Die Anwender legen Wert auf Systeme, die in eine übergreifende Gerätelandschaft eingefügt werden können (einheitliche Bedienungen, übergreifende Softwarelösungen, Schnittstellen und Einbindung der Ergebnisse in digitale Patientenakten).

(4) Die ausgewählten Lieferanten müssen die Geräte in eine bestehende IT-Landschaft einbinden können. Hierzu sind Schnittstellenmanagement, technischer Service und Aktualisierungen wichtig. Die Systeme müssen anpassungsfähig

für mögliche Prozessverbesserungen sein. Zudem sollte eine hohe Verfügbarkeit an Servicekomponenten zur Verfügung stehen, um Geräte ohne Ausfallzeiten zu betreiben.

(5) Wenn Anbieter die vorgenannten Kriterien erfüllen und dazu wirtschaftliche Konditionen einräumen, kann die Vergabe sowohl an Händler als auch an Hersteller erfolgen.

Ludger Pillmann,
Prokurist bei Clinicpartner eG (Gladbeck)

GDEKK: Anschluss an die Klinik-IT ist relevant

(1) Die GDEKK ist für ihre überwiegend kommunalen Mitgliedshäuser zu einer VOL-konformen Beschaffung verpflichtet. Rahmenvereinbarungen sind ein wichtiger Baustein unserer Dienstleistung. Es existieren Rahmenverträge mit allen großen am Markt präsenten Herstellern.



Markus Hoßfeld.

Gemeinsames Ziel der Mitgliedshäuser ist es, ein möglichst hohes Einkaufsvolumen zu konzentrieren, um maximale Mengenrabatte auf das gesamte Volumen zu realisieren. Dies bedeutet, dass die Mitgliedshäuser entweder von den Konditionen der Rahmenvereinbarungen oder von einer gebündelten Beschaffung mit optimalen Konditionen profitieren. Jedes Mitgliedshaus ist in der Entscheidung frei, welche der beiden Optionen es bevorzugt. (2) Die im Rahmen einer Ausschreibung abgefragten Abnahmemengen sind zu 100 Prozent verbindlich.

(3) In den einzelnen Leistungsmerkmalen unterscheiden sich die EKG-Geräte nicht so gravierend. Viel wichtiger ist ein tadelloser Anschluss an die bestehende Krankenhaus-IT. Durch die immer weiter fortschreitende Digitalisierung im Bereich der Medizintechnik sind Anbindungen an Informationssysteme (KIS, PDMS usw.) sowie die zentrale Datenspeicherung im Fokus der Anwender.

Die GDEKK achtet grundsätzlich auf die Zukunftssicherheit der zu beschaffenden Systeme und die Minimierung der Gefährdung im medizinischen IT-Netzwerk. (4) Zusätzlich zu den klassischen Dienstleistungen fordern wir die Schulung der Medizintechnik, um einen hausinternen First-Level-Support zu gewährleisten. Im Reparaturfall sollte eine kostenlose Stellung von Leihgeräten gewährleistet sein. (5) Die GDEKK pflegt neben den Rahmenvereinbarungen mit Herstellern von EKG-Geräten auch Verträge mit Fach- und Großhändlern.

Markus Hoßfeld,
Leiter des Teams Medizintechnik der Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft Kommunaler Krankenhäuser eG im Deutschen Städtetag (GDEKK)

P.E.G.: Leistungsorientierter Einkauf

(1) Die P.E.G. kauft EKG-Geräte über freihändige Vergabe oder über VOL-Ausschreibung, das Verbrauchsmaterial im Rahmen von Warengruppenverhandlungen.



Anton J. Schmidt.

(2) Die Industrie erhält von den teilnehmenden Kliniken verbindliche Rahmenverträge mit geschätzten Abnahmemengen nach der jeweiligen medizinischen Planung.

(3) Der Anwender gibt das Leistungsverzeichnis vor. Der Einkauf orientiert sich an Preis, Serviceleistungen und Wartungsvertrag.

(4) Wichtig sind hier regelmäßige Anwenderschulungen, Software-Updates, schnelle Reaktionszeiten im Rahmen der Wartung sowie Kostenoptimierung mit Blick auf den Lebenszyklus.

(5) Entscheidend für uns sind Hersteller, wenn sie auch gute Serviceleistungen anbieten, sowie MT-Fachhändler, wenn sie regelmäßig vor Ort sind. Großhändler spielen hier keine Rolle.

Anton J. Schmidt,
Vorstand, Geschäftsleitung, P.E.G.

Sana Klinik-Einkauf: Komplett-Lösungen immer wichtiger

(1) Im Sana Klinik-Einkauf werden EKG-Geräte, deren Zubehör und die notwendigen Verbrauchsmaterialien über Rahmenverträge und – sofern es das Vergaberecht erfordert – über öffentliche Ausschreibungen eingekauft.



Adelheid Jakobs-Schäfer.

(2) Im Sana Klinik-Einkauf wird das Einkaufsvolumen der rund 50 Sana-eigenen Kliniken und das Volumen der rund 500 Kooperationspartner gebündelt. Insofern ist jede Konditionsvereinbarung mit Herstellern und Händlern immer auf das jährlich prognostizierte Beschaffungsvolumen dieser Kliniken in ihrer Gesamtheit zu beziehen. Dabei ist es in der Regel zunächst nachrangig, in welcher Klinik wann welche Konfiguration zum Einsatz kommt. Ausschreibungen nach öffentlichem Vergaberecht sind per se immer verbindlich im Hinblick auf Mengen und Konditionen.

(3) Seit jeher haben die Anwenderfreundlichkeit und die Qualität des Zubehörs eine hohe Bedeutung. Es ist festzustellen, dass gerade im Bereich der Funktionsdiagnostik die Software und die Vernetzung der Geräte eine wachsende Bedeutung erlangen, um eine hohe Qualität der Diagnostik bei gleichzeitig guter Wirtschaftlichkeit zu gewährleisten.

(4) Wir achten seit einigen Jahren verstärkt darauf, Komplett-Lösungen anzubieten – nicht nur das optimale Gerät zum optimalen Einkaufspreis, sondern ein Gesamtpaket aus Gerät, verlängerter Gewährleistung, Service-Optionen, Ersatzteilen und passenden Verbrauchsmaterialien.

(5) Gerade im Bereich der EKG-Geräte arbeiten wir vertrauensvoll sowohl mit Herstellern als auch regional orientierten Leithändlern erfolgreich zusammen. Und das teilweise schon seit vielen Jahren. Wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind aus unserer Sicht eine starke Marktabdeckung mit individuellem Service vor

Ort – und das zu wettbewerbsfähigen Konditionen.

Adelheid Jakobs-Schäfer,
Generalbevollmächtigte für Einkauf,
Beschaffung und Logistik, Sana Kliniken AG

Prospitalia: Bedarf wird gebündelt

(1) Bei den EKG-Geräten für den klinischen und ambulanten Bereich gibt es je nach Hersteller deutliche Unterschiede in puncto Ausstattung und Folgekosten. Einkaufsgesellschaften müssen dabei die unterschiedlichen Anforderungen ihrer Mitglieder abbilden und mittels Rahmenvereinbarungen neben den Investitions- die Folgekosten absichern.



Rouven Cassel.

Da das Thema „öffentliche Ausschreibung“ eine immer zentralere Rolle im Klinikalltag einnimmt, werden auch Einkaufsgesellschaften nicht umhin kommen, sich dieser Herausforderung zu stellen und ihren Mitgliedern tragfähige Lösungen anzubieten.

(2) Nahezu jede Einrichtung im Gesundheitswesen ist inzwischen dazu übergegangen, ein proaktives Lieferantenmanagement zu betreiben. Hierbei werden u. a. EKG-Geräte, welche bisher von mehreren Lieferanten bezogen wurden, auf einen Hauptlieferanten gebündelt und dadurch Skaleneffekte bzw. Service-Rahmenvereinbarungen genutzt.

Diese Vorgehensweise findet sich grundsätzlich bei der freien Verhandlung als auch bei den durch die Einkaufsgesellschaften durchgeführten Ausschreibungen wieder. Das Resultat ist ein Höchstmaß an Verbindlichkeit gegenüber der Industrie als auch an Versorgungssicherheit der Einrichtungen.

(3) Der Einkauf von EKG-Geräten im Gesundheitswesen war in der Vergangenheit zumeist vom Preis getrieben, welcher ohne Frage auch heute noch ein wichtiges Entscheidungskriterium ist, und wandelt sich gerade dahin, dass über die technischen Entwicklungen diskutiert und der

Dialog mit den Ärzten gesucht wird. Hierbei stehen auf ärztlicher/pflegerischer Seite bei EKG-Geräten die Entwicklung neuer Algorithmen zur Analyse und die Kompatibilität zu den vorhandenen PDMS (Patienten-Daten-Management-Systemen) im Fokus. Darüber hinaus hält auch die Vereinfachung der Bedienung der EKGs über Touchscreen und Apps Einzug in die Medizintechnik bzw. wird zukünftig verstärkt nachgefragt werden. (4) Die Industrie wird von den Einrichtungen zunehmend als Systempartner gefordert, der neben den erforderlichen Innovationen den Produktlebenszyklus der EKGs mit begleiten soll. Hierbei wird die Industrie immer mehr zum Wertschöpfungspartner, der die Einrichtungen bei der Optimierung ihres EKG-Geräteparks begleitet. Eine solche Optimierung beginnt bei der Vereinheitlichung der EKG-Geräte, geht über den Service bzw. die Ersatzteilversorgung bis hin zur Gesamtkostenbetrachtung und beinhaltet z. T. „Technologieklauseln“. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass die Kliniken ihren Patienten ein Höchstmaß an echokardiografischer Diagnostik bieten können, die technisch auf dem aktuellen Stand der Zeit agiert.

(5) Durch die gestiegenen Anforderungen sind alle Marktteilnehmer gefordert, neben attraktiven Preisen für EKGs insbesondere „Mehrwertkonzepte und Systemlösungen“ anzubieten. Hierbei ist selbstverständlich die Kosten- und Prozessoptimierung ein zentraler Bestandteil. Hersteller von EKG-Geräten und auch Handels- und Dienstleistungsunternehmen müssen künftig gemeinsam mit den Einrichtungen Optimierungsansätze erarbeiten. Durch den erheblichen Kostendruck auf Nutzer- und Anbieter-Seite müssen auch im EKG-Sektor „Mehrwertkonzepte“ entwickelt bzw. vorhandene Konzepte auf den Prüfstand gestellt werden. So ist damit zu rechnen, dass es künftig neue Kooperationen im Bereich der EKG-Geräte zwischen Industrie und Handel geben wird oder auch Hersteller, die den direkten Vertriebsweg präferieren. Anbieter die sich ausschließlich mit der „Verteilung von EKG/Monitoring“ beschäftigen, werden künftig kaum noch eine Chance am Markt haben. Die Erfolgsfaktoren werden herstellerübergreifende kosten- und prozessoptimierende Systemlösungen bei EKG-Geräten sein.

Rouven Cassel, Leiter strategischer Einkauf Invest, Prospitalia GmbH (Ulm)

Brune Medizintechnik

Intaktes Geschäft mit Herz-Takt

Das Auf und Ab der Kurven ist jedermann vertraut – Kardiologen, aber auch erfahrene Allgemeinärzte wissen sie zu interpretieren und verlassen sich auf die Gerätschaften. Denn beim EKG geht es um die Funktionsfähigkeit und Gesundheit des Herzens als einem zentralen Organ. Somit kommt auch den Geräten in Arztpraxen eine zentrale Rolle zu. Wie ist es um den Markt und die Ausstattung in den Praxen bestellt? Darauf gibt Jürgen Brune, Inhaber der Brune Medizintechnik in Aalen im MTD-Interview Antworten.

Herr Brune, Hand aufs Herz: Wann wurde bei Ihnen zuletzt ein EKG abgeleitet und wie alt war das Gerät bei Ihrem Arzt?

Nachdem ich selbst immer noch teilweise im Außendienst und Service unterwegs

bin, kommt das schon immer wieder vor, zuletzt vor etwa 3 Monaten bei einem Internisten, der ein modernes PC-EKG betreibt.

Stellt sich der Markt eher als Feld für Ersatzbeschaffungen dar oder gibt es auch Neu-Geschäft?

Klare Antwort: Unser regionaler Markt wird eindeutig vom Ersatzbeschaffungsgeschäft dominiert, Neuanschaffungen sind auf diesem Sektor recht selten geworden.

Günstig ist gefragt

Wie haben sich die Bedürfnisse der Ärzte hinsichtlich der Geräteeigenschaften in den vergangenen Jahren bzw. Jahrzehnten gewandelt?

Leider habe ich den Eindruck, dass die Bedeutung des EKGs für Allgemeinärzte und hausärztlich tätige Internisten auf-

grund der fehlenden Honorierung seitens der Krankenkassen wesentlich abgenommen hat. So sind oft die technischen Anforderungen an EKG-Geräte eher niedrig und der günstige Anschaffungspreis steht mehr im Vordergrund.



Jürgen Brune.

Der Wunsch, EKG-Befunde in die Arztsoftware einzubinden, ist vielfach vorhanden, allerdings trägt auch hier der finanzielle Aspekt dazu bei, dass die Anbindung dann in manchen Fällen doch nicht umgesetzt wird. Innovativere Tools, wie z. B. Vektorbestimmung, HRV-Analyse oder Spätpotenziale, sind bei uns im niedergelassenen Bereich so gut wie gar nicht gefragt.

Mit Service punkten

Was zählt bei Ihnen zum Service für die Arztkunden in Sachen EKG?

Zunächst einmal kommt natürlich der Reparaturservice durch unseren Medizintechniker sehr häufig zum Einsatz; es sind hauptsächlich die Elektrodensauganlagen, die immer wieder für Störungen sorgen. Hier ist schnelle Reaktion und ggf. das Stellen von Leihgeräten gefragt. Wir halten auch etliche EKG-Schreiber als Leihgeräte vor und führen Reparaturen in der Regel vor Ort oder in unserer hauseigenen Werkstatt durch. >



Firmensitz in Aalen.