

HELIOS KONZEPT EINKAUF

AUF DEM WEG ZU MEHR QUALITÄT, TRANSPARENZ UND EFFIZIENZ

Patientennutzen	Wissen	<p>Die qualitätsorientierte und durchgängige Standardisierung, effiziente Entscheidungsstrukturen und klare Regeln für den Umgang mit Geschäftspartnern sind die wichtigsten Elemente des HELIOS Konzepts Einkauf.</p>
Steigerung Patientennutzen und Qualitätsführung	Ausbau HELIOS zum Wissensunternehmen	
Nachhaltige Sicherung und Entwicklung der Kliniken	Selektives Wachstum und Stärkung der Marktposition	
Wirtschaftlichkeit	Wachstum	

Der HELIOS Einkauf richtet seine Arbeit an den vier Unternehmenszielen aus.

Im Mittelpunkt steht der Patient. Er soll in den HELIOS Kliniken die bestmögliche Behandlung und Versorgung erhalten. HELIOS kooperiert mit Geschäftspartnern, deren Produkte und Dienstleistungen die medizinische Leistung unterstützen: Arzneimittel, Medizinprodukte, Medizintechnik, Wirtschafts- und Verwaltungsbedarf sowie Lebensmittel gehören dazu. Sie alle haben Einfluss auf die medizinische Qualität. Mit der Beschaffung jedes Produkts und jeder Dienstleistung sind intern und extern Abläufe verbunden, die Zuverlässigkeit und Transparenz erfordern. Der Beschaffungsprozess soll nur so viel Ressourcen binden wie nötig. Wirtschaftlichkeit erfordert deshalb auch eine sinnvolle Arbeitsteilung – intern und extern mit den Geschäftspartnern.

Das HELIOS Konzept Einkauf legt verbindliche Regeln und Abläufe für die Zusammenarbeit fest. Die zentralen Punkte sind nachfolgend erläutert:

1. Medizinische Fachgruppen und Gremien entscheiden über Produkte, Standards, Neuheiten und Innovationen

HELIOS setzt bei Beschaffungsentscheidungen auf das Anwenderurteil. Deshalb legen die medizinischen Fachgruppen sowie Anwendergremien die Qualitätskriterien für Produkte und Standards fest. Alle Chefarzte der HELIOS Kliniken sind in den für sie relevanten medizinischen Fachgruppen vertreten. Die klinikübergreifende Zuständigkeit für die Planung, Steuerung und Abstimmung des Entscheidungsprozesses liegt bei den produktverantwortlichen Mitarbeitern. Sie sind eng mit den lokalen Verantwortlichen in den Kliniken vernetzt. Die systematische Suche nach Neuem und Innovationen mit Mehrnutzen für den Patienten gehört für HELIOS selbstverständlich zur Beschaffungsentscheidung. Auch das ist eine Aufgabe der Fachgruppen und Anwendergremien. Für alle Produktvorstellungen, wie auch für neue Firmen, sind die jeweiligen Produktverantwortlichen der erste Ansprechpartner.

2. Transparenz von HELIOS Beschlüssen intern und extern

Beschlüsse sind das Ergebnis von medizinischen Qualitäts- und Fachdiskussionen. Die damit verbundene Entscheidung beinhaltet herauszufinden, welche Produkte am besten geeignet sind. Alle Beschlüsse der medizinischen Fachgruppen und des Einkaufs sind im Internet und Intranet (myHELIOS) veröffentlicht.

3. Ansprechpartner für alle Einkaufsfragen: Produkt- und Firmenverantwortliche¹

Als Produktverantwortliche übernehmen insbesondere die jeweils zuständigen HELIOS Mitarbeiter aus Apotheke, Einkauf, Medizintechnik, Labor, Catering usw. die klinikübergreifende Koordination der Beschaffung für ihre Produktgruppen. Sie sind Ansprechpartner für die HELIOS Mitarbeiter und Geschäftspartner. Die Firmenverantwortlichen steuern die Geschäftsbeziehung mit einem Geschäftspartner über mehrere Produktgruppen hinweg. Für Angebote, Preisverhandlungen oder Vertragsabschlüsse sind ausschließlich diese Ansprechpartner zuständig, bei Investitionsvorhaben auch die Verwaltung.

4. Das HELIOS Lieferantenmanagement

Das HELIOS Partner Rating, ein bilaterales Bewertungssystem von Lieferanten und Kliniken, zählt ebenfalls zu den Aufgaben der Firmenverantwortlichen. Für die Auswahl der besten Geschäftspartner nach objektiven Kriterien wurde ein aktives Lieferantenbeziehungsmanagement aufgebaut. Die Geschäftsbeziehung soll im Rating bewertet und zukunftsorientiert (weiter-) entwickelt werden.

5. Primär kein Empfang von Industriemitarbeitern in den Kliniken

Entscheidungen über das Produktportfolio – insbesondere für Arzneimittel, Medizinprodukte und technische Geräte – trifft HELIOS unter Einbeziehung der zuständigen Fachgremien. Insofern ist ein direkter Vertrieb von Produkten in den Kliniken durch Außendienstmitarbeiter nicht notwendig und auch nicht gewünscht. Für vertraglich vereinbarte Dienstleistungen in den Kliniken sind vorab Termine zu vereinbaren. Ebenso sind bei Verhandlungen, Sortimentsumstellungen, der Inventur von Konsignationslagern etc. nach vorheriger Klärung Termine zu vereinbaren.

6. Produktbestellungen ausschließlich durch die legitimierten HELIOS Abteilungen

Bestellungen erfolgen grundsätzlich nur durch die legitimierten Abteilungen wie Apotheke, Einkauf, Medizintechnik, Küche etc. Rechnungen, die auf Bestellungen Unbefugter zurückgehen, werden von der Klinik nicht bezahlt. Das müssen alle Mitarbeiter – und insbesondere alle Geschäftspartner – wissen, um Missverständnisse oder Streitigkeiten zu vermeiden.

7. Mitarbeiter nehmen keine Produkte externer Partner an

Klinikmitarbeiter dürfen grundsätzlich keine Produkte von Geschäftspartnern annehmen. Dazu sind ausschließlich die zuständigen Abteilungen befugt. Das gilt insbesondere für alle Arzneimittel, Medizinprodukte und technischen Geräte. Ausnahmefälle bedürfen einer Absprache mit dem jeweiligen Verantwortlichen (Apotheke, Einkauf, Medizintechnik). Bei der Annahme von Arzneimittelmustern wird die gesetzlich notwendige Unterschrift durch den zuständigen Apotheker bei den jeweiligen Ärzten eingeholt. Wichtig: Ärzte geben keine direkten Empfangsbestätigungen an Außendienstmitarbeiter von Pharmaunternehmen!

8. HELIOS Integrationskonzept

HELIOS wächst und integriert neue Kliniken: Wachstum ist ein strategisches Unternehmensziel. Die Integration in den Bereichen Apotheke, Einkauf, Medizintechnik, Wirtschafts- und Verwaltungsbedarf sowie Catering wird durch die HELIOS Kliniken in strukturierter Weise vorgenommen. Neue Kliniken profitieren somit schnell von Strukturen, Standards und Konditionen.

9. Mit intelligenten Strukturen fit für die Zukunft

Das HELIOS Konzept Einkauf ist dynamisch. Auch ein optimiertes Beschaffungskonzept bleibt verbesserungsfähig: Es lässt sich hinterfragen und flexibel auf neue Anforderungen einstellen. Das erfordert die Struktur einer lernenden Organisation. HELIOS setzt 1) auf kontinuierliche Mitarbeiterqualifikation, 2) auf Nachwuchsförderung durch ein eigenes Traineeprogramm und 3) auf die Wissensvernetzung im Unternehmen. All das sind untrennbare Bestandteile des HELIOS Konzepts Einkauf.

10. Gültigkeit der HELIOS Konzernregelung Transparenz für Geschäftspartner

Durch die Konzernregelung Transparenz sollen auch jene Formen der Einflussnahme verhindert werden, die zwar nicht strafrechtlich relevant sind, aber zu einem Konflikt von beruflichen und persönlichen Interessen führen können. Darüber hinaus dient sie dazu, Verschwendung von Ressourcen im Gesundheitswesen zu vermeiden. Von allen externen Partnern erwartet HELIOS, dass sie die Konzernregelung anerkennen und mittragen.

HELIOS Konzept Einkauf:
www.helios-kliniken.de/einkauf

HELIOS Konzernregelung Transparenz:
www.helios-kliniken.de/transparenz

