

16.03.2017 - 09:05 Uhr

## Global Sourcing im Gesundheitssektor: Angst vor schlechter Qualität sowie logistische und rechtliche Hürden blockieren Einsparungen in Krankenhäusern

Köln (ots) -

- Querverweis: Bildmaterial ist abrufbar unter  
<http://www.presseportal.de/pm/70186/3586544> -

Krankenhäuser und andere Pflegeeinrichtungen im Gesundheitssektor stehen seit Jahren unter hohem Kostendruck. Das Anfang 2016 in Kraft getretene Krankenhausstrukturgesetz setzt hier an und soll vermeintliche Fehler in der systematischen Übervergütung von Sachkosten in den Fallpauschalen vermeiden. Eine effektive Möglichkeit dem Kostendruck zu begegnen ist die Suche und Entwicklung günstiger Lieferanten im Ausland. Vorbehalte hinsichtlich der Qualität und hohe logistische Hürden halten Kliniken jedoch von der Beschaffung in Low Cost Countries ab, wie die aktuelle Studie der Einkaufsberatung INVERTO belegt.

Ein strategischer Global Sourcing Ansatz bietet die Chance Verbandsmaterialien, Textilien und Chirurgiebedarf zu deutlich günstigeren Preisen zu beziehen. Die aktuelle Studie "Global Sourcing im Gesundheitssektor" von INVERTO zeigt jedoch, dass bei 70% der Teilnehmer lediglich 10% des Gesamteinkaufsvolumens auf den internationalen Einkauf entfallen. Hiervon werden nur 31% aller Sachmittel aus günstigen Regionen wie Asien bezogen. 23% der Befragten wissen nicht einmal, ob sie überhaupt international einkaufen.

Logistik ist die größte Hürde

Bei der Umsetzung von Global Sourcing Strategien sehen 72% der Umfrageteilnehmer vor allem die Logistik als größtes Hindernis und schrecken vor der Organisation von Transporten, Zöllen und Lieferzeiten zurück. Durch mangelnde interne Ressourcen (10%) und fehlendes Know-how (8%) fühlen sich die Einrichtungen den neuen Aufgaben, Prozessumstellungen und der höheren Verantwortung nicht gewachsen.

Auch fehlende interne Akzeptanz (60%) und sprachliche Barrieren (52%) verhindern Global Sourcing Projekte. "Die Hürden einer globalen Beschaffung sind für Einkäufer im Gesundheitssektor weiterhin sehr hoch. Da der Krankenseinkauf oftmals nicht ausreichend strategisch qualifiziert ist, kann er entsprechende Aufgaben nicht wahrnehmen", äußert sich Jan-Christoph Kischkewitz, Geschäftsführer bei INVERTO und Verantwortlicher für die Studie.

Aber auch bei Einkaufsgemeinschaften, die einen großen Teil des strategischen Einkaufs für Krankenhäuser übernehmen, bestehen Vorbehalte gegenüber dem Low Cost Country Sourcing. Dieses Thema wird daher gar nicht oder nur zaghaft angegangen.

Angst vor Qualitätsrisiken hemmt

Ein weiterer Grund, warum häufig nur bei deutschen Lieferanten eingekauft wird, ist die Angst vor schlechter Qualität. 68% der Befragten gehen davon aus, dass bei der Umstellung des Einkaufs auf Niedriglohnländer mit einer minderwertigen Qualität der Produkte zu rechnen ist. Bei einem Direktimport müsste das Krankenhaus für Mängel selbst haften. Wird stattdessen bei deutschen Markenherstellern bestellt, übernehmen diese die Gewährleistung für die Qualität.

Vorteile der globalen Beschaffung sind bekannt

Trotz der niedrigen Aktivität aufgrund der zuvor genannten Vorbehalte, sehen 88% der Umfrageteilnehmer ganz klar das Potential für Kosteneinsparungen durch Low Cost Country Sourcing: Die Hälfte der Teilnehmer vermutet ein Einsparpotential von deutlich über zehn Prozent, 27 % der Befragten rechnen gar mit einem Potential von über 20 Prozent.

Über die Studie:

Die Studie "Global Sourcing im Gesundheitssektor" wurde vom Competence Center Healthcare & Pharmaceuticals von August bis Oktober 2016 durchgeführt. Befragt wurden Einkaufsverantwortliche und Geschäftsführer von 31 Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen aus der DACH-Region. 87 Prozent davon waren Krankenhäuser mit mehr als 500 Betten und 200 Mitarbeitern.

Über die INVERTO GmbH

INVERTO ist als internationale Unternehmensberatung einer der führenden Spezialisten für strategischen Einkauf und Supply Chain Management in Europa. Das Leistungsangebot reicht von der Identifizierung und Bewertung von Potenzialen zur Kostensenkung und Prozessoptimierung über deren Umsetzung vor Ort bis zur Professionalisierung der gesamten Supply Chain. Als Tochter der Boston Consulting Group unterstützt das Unternehmen bei der Effizienzsteigerung und hilft Unternehmen dabei, wettbewerbsfähig zu bleiben. Zu den Kunden zählen internationale Konzerne, führende Mittelständler aus Industrie und Handel und die weltweit größten Private Equity Unternehmen.

Kontakt:

Melanie Burkard-Pispers  
Leiterin Marketing & Kommunikation  
Lichtstraße 43i  
D-50825 Köln  
Telefon +49 221-485 687-141  
E-Mail: [presse@inverto.com](mailto:presse@inverto.com)  
[www.inverto.com](http://www.inverto.com)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100051375/100800242> abgerufen werden.