

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 me-

medizinischen Sachbedarfs, der Textilien und des Verwaltungsbedarfs verantwortlich: „Vom Kugelschreiber bis zum Herzkatheter – 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 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 un-

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

Weitere Informationen unter:
www.segebergerkliniken.de