

Whitepaper Klinikeinkauf

So sparen Sie bis zu 20 Prozent für OP-Sets

Effektive Kostensenkung in fünf Schritten



Inhalt

- 3 Einleitung
- 4 Die unterschiedlichen Arten von OP-Sets
- 6 Schritte zur Optimierung
- 9 Praxis-Beispiel: 300.000 Euro Kosten gespart durch Neukonfiguration
- 10 Neukonfiguration der OP-Sets lohnt sich
- 11 Haben Sie weitere Fragen?

So sparen Sie bis zu 20 Prozent für OP-Sets

Im Operationssaal ist Präzision gefragt. Jeder Handgriff muss sitzen: vom Ansetzen des Skalpells bis zum Wundverschluss. Gleichzeitig muss es schnell gehen. Denn jede OP-Minute kostet Geld und sollte effizient genutzt werden. Verständlich also, dass sich Chirurgen und ihr Team ihren Arbeitsplatz nach ihren Bedürfnissen und Gewohnheiten einrichten und organisieren. Dazu gehört auch die Auswahl des passenden OP-Zubehörs – also der Abdecktücher, OP-Kittel und mehr. So individuell wie die operierenden Ärzte sind oft auch die OP-Sets, die während Operationen zum Einsatz kommen.

Ändern sich die Bedürfnisse eines Operateurs oder kommt ein neuer Chirurg ins Team, ändert sich meist auch die Zusammensetzung der OP-Sets. All dies kann im Laufe der Jahre zu einem regelrechten Wildwuchs an individuell zusammengestellten OP-Sets innerhalb einer Klinik oder Klinikgruppe führen. So kann es vorkommen, dass zum Beispiel ein Arthroskopie-Set an einem Standort völlig anders zusammengesetzt ist als an einem anderen Standort derselben Klinikgruppe.

Dieses unkoordinierte Vorgehen verursacht unnötige Kosten. Die Einkaufsabteilungen sind oft nicht in die Entscheidung über die Anpassungen der OP-Sets eingebunden und können daher keine kostengünstigen Optionen auswählen oder eine sinnvolle Zusammenführung und Neukonfiguration verschiedener OP-Sets ermöglichen.

Doch gerade hier liegt ein großes Potenzial: Durch die Überprüfung und Anpassung der OP-Sets können die Sachkosten in großem Umfang gesenkt werden. Nach unseren Erfahrungen sind Einsparungen von bis zu 20 Prozent möglich. Klingt vielversprechend für Sie? Dann ist es höchste Zeit, dass auch Sie Ihre OP-Sets unter die Lupe nehmen.

Die unterschiedlichen Arten von OP-Sets

Im OP werden zwei Arten von OP-Sets verwendet. Dabei handelt es sich einerseits um **Standard-OP-Sets**, in denen die am häufigsten gebrauchten Komponenten für einen bestimmten Eingriff enthalten sind. Sie werden maschinell vom Hersteller gepackt und stehen in großer Stückzahl zur Verfügung. Die Kosten sind entsprechend niedrig.

Zum anderen gibt es die **individuellen OP-Sets**, deren Zusammensetzung sich nach den Bedürfnissen des Operateurs richtet. Das heißt, verschiedene Einzelkomponenten werden gemäß den Anforderungen des Kunden zu einem klinikindividuellen OP-Set konfiguriert. Diese Konfigurationen werden vom Hersteller manuell gepackt. Dadurch und durch die wesentlich geringeren Stückzahlen sind die Kosten deutlich höher als beim Standardset.

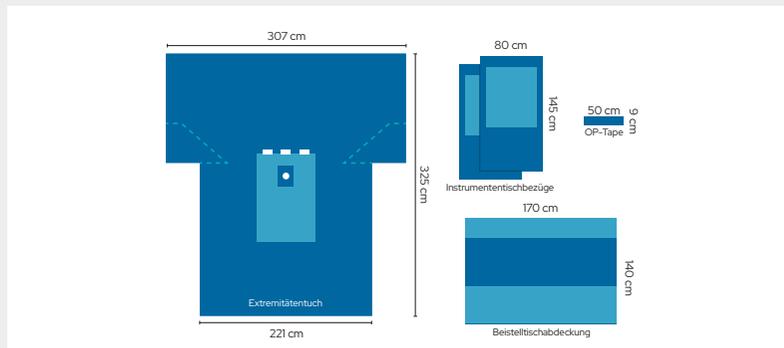
Für das OP-Team bieten individuelle Sets gegenüber Standardsets einige Vorteile, weshalb sie häufig zum Einsatz kommen. Ein Beispiel: Je passender das Set für den jeweiligen Eingriff vorab zusammengestellt wurde, desto autonomer ist der sterile Instrumentierende in der Zeit vor dem Eingriff. Er kann die Komponenten einfach aus dem Set entnehmen, ohne dass ihm der Springer die einzelnen Artikel anreichen muss. Das spart wertvolle OP-Minuten bei der Vorbereitung eines Eingriffs. Im Gegensatz dazu müssen bei der Verwendung von Standard-OP-Sets oft zusätzlich benötigte Materialien vom Springer angereicht werden. Das verlängert die Vorbereitungszeit. Darüber hinaus entsteht bei diesem Prozedere mehr Abfall durch Verpackung der zusätzlich angereicherten Einzelkomponenten.



Kostenfalle Individualsets

Je häufiger einzelne Sets neu zusammengestellt werden und je größer die Anzahl und Heterogenität ist, desto geringer ist die Kostenkontrolle. Die Neukonfiguration eines Sets wird meist im OP-Team entschieden und direkt mit dem Hersteller vereinbart, ohne die Einkaufsabteilung einzubeziehen. Geschieht dies über Jahre hinweg, steigen die Sachkosten im OP kontinuierlich an.

Standard-Extremitätenset



Standardsets werden direkt vom Hersteller angeboten und enthalten die am häufigsten gebrauchten Komponenten für einen bestimmten Eingriff.

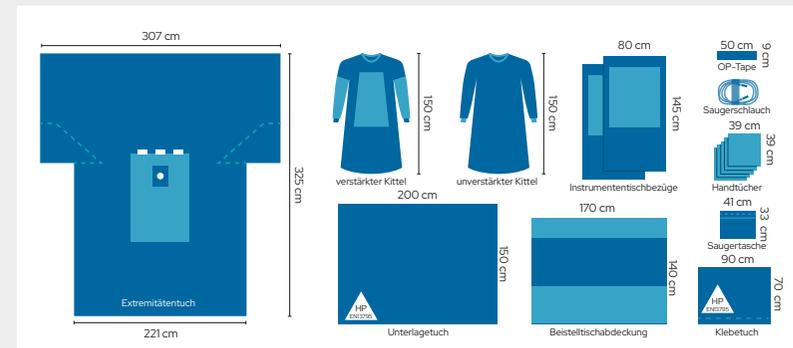
Vorteil

- kostengünstig, da maschinell gepackt

Nachteile

- vor der OP mehr Aufwand nötig, um alle Komponenten bereit zu stellen
- mehr Abfall entsteht

Individuelles Extremitätenset



Individuell zusammengestellte OP-Sets werden vom Hersteller per Hand nach den Wünschen des Kunden gepackt.

Vorteile

- Zeitersparnis vor der OP
- weniger Abfall

Nachteil

- deutlich kostenintensiver als die verfügbaren Standardsets der Hersteller
- Gefahr zu großer Heterogenität der Sets durch zu häufige Anpassungen und fehlende standortübergreifende Vorgaben



Schritte zur Optimierung

»Standardisierung und zentrale Konfiguration führen zu Einsparungen.«

Wie kann man einem unübersichtlichen Wirrwarr unterschiedlicher OP-Sets entgegenwirken, um die Kosten effektiv zu senken? Die Antwort lautet: Alles muss auf den Prüfstand. Dazu gehören nicht nur Menge, Art und Zusammensetzung der OP-Sets, sondern auch die Verträge mit den Lieferanten. In Klinikverbänden sollte dieser ganzheitliche Ansatz alle Häuser umfassen. Je standardisierter und zentraler konfiguriert und beschafft wird, desto mehr Kosten können eingespart werden.

Die Neukonfiguration eines OP-Sets kann nur gelingen, wenn die Anwender im OP von Beginn an einbezogen werden. Denn der ökonomische und organisatorische Nutzen ergibt sich erst, wenn die Neuerungen im klinischen Alltag auch akzeptiert und angewendet werden.

Die folgenden fünf Schritte bringen Sie zum Ziel



Verschaffen Sie sich einen Überblick

Alles beginnt mit einer gründlichen Analyse der aktuell verwendeten OP-Sets. In einer Klinikgruppe sollte dies über alle Standorte hinweg erfolgen. Welche Standard-OP-Sets werden verwendet? Welche individuellen Sets sind im Einsatz? Wie sind diese bestückt? In welchen Stückzahlen? Gibt es für einen Eingriff mehrere Sets unterschiedlicher Operateure? Indem Sie die OP-Sets nach diesen Kriterien überprüfen, können Sie gemeinsam mit dem Fachpersonal unnötiges Material in den Sets identifizieren oder ob individuelle Sets gegen Standardsets ausgetauscht werden können. Darüber hinaus erhalten Sie einen Überblick über die Sachkostenstruktur im OP.



Entscheiden Sie sich für eine Strategie

Wenn die Analyse der aktuellen OP-Sets abgeschlossen ist, können Sie auf dieser Grundlage das weitere Vorgehen planen. Grundsätzlich gibt es zwei Handlungsoptionen:

2a **Erst Lieferantenwechsel, dann Neukonfiguration**

Wenn Sie eine schnelle Kostenreduktion anstreben, können Sie zunächst Angebote von verschiedenen Lieferanten einholen bzw. eine Ausschreibung durchführen. Nutzen Sie dabei die aktuellen Konfigurationen als Basis. Unsere Erfahrung zeigt, dass dadurch bereits bis zu 10 Prozent der Kosten eingespart werden können. Anschließend können Sie die OP-Sets neu konfigurieren und die Neukonfiguration mit dem neuen Lieferanten umsetzen. Dies bringt erneut bis zu 10 Prozent Ersparnis.

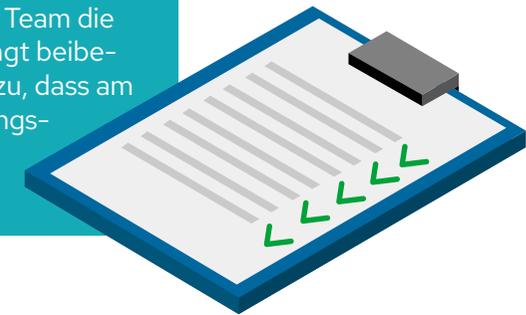
2b **Erst Neukonfigurationen, dann Lieferantenwechsel**

Mit diesem Ansatz verzögert sich der Einspareffekt, da zunächst eine Neukonfiguration erforderlich ist. Anschließend können Sie jedoch auf einen Schlag Einsparungen von bis zu 20 Prozent erzielen. Für den Lieferanten besteht der Vorteil, dass er gleich mit der Umsetzung der Neukonfiguration starten kann, statt zunächst eine alte Konfiguration herzustellen und dann umzustellen.



Konfigurieren Sie neue Sets gemeinsam mit Ihrem OP-Team

Unabhängig davon, welchen Weg sie wählen: Die Neukonfiguration von OP-Sets ist ein zeitintensiver Prozess, an dem viele Akteure beteiligt sind. Das Ziel dabei ist, die Anzahl der individuellen OP-Sets zu reduzieren, z.B. indem Gemeinsamkeiten verschiedener Sets identifiziert und zu einem Set zusammengefasst werden oder indem individuelle Sets durch Standard-OP-Sets ersetzt werden. Es gilt der Leitsatz: »So viel Standardisierung wie möglich, so viel Individualisierung wie nötig.« Damit am Ende ein Ergebnis steht, mit dem alle zufrieden sind, müssen sowohl Operateure als auch OP-Pflegekräfte und OP-Assistenten einbezogen werden. Dafür sind Workshops mit allen Beteiligten gut geeignet. Hier kann das Team die Gemeinsamkeiten der OP-Sets identifizieren und priorisieren, welche Konfigurationen unbedingt beibehalten werden müssen und welche neu erstellt werden können. Die Workshops dienen auch dazu, dass am Ende alle detailliert über die Neukonfiguration informiert sind. Dieser umfangreiche Abstimmungsprozess kann mehrere Tage in Anspruch nehmen. Wichtig ist eine Moderation, die hilft, den Fokus zu behalten und zum Ziel zu führen.



Holen Sie Angebote ein bzw. schreiben Sie die OP-Sets neu aus

Nachdem das OP-Team die Sets neu konfiguriert hat, ist es die Aufgabe der Einkaufsabteilung, für diese den wirtschaftlichsten Anbieter zu finden. Per Angebotsabfrage oder Ausschreibung lassen sich mehrere Angebote einholen und vergleichen.



Testen Sie die neu konfigurierten Sets

Jedes in der Theorie neu erstellte Set, aber auch jeder anstehende Lieferantenwechsel muss noch den Praxistest bestehen. Denn Veränderungen dieser Größenordnung sollen natürlich nachhaltig sein und über einen langen Zeitraum genutzt werden. Die Testung kann als unsterile Tischbemusterung ebenfalls in Form eines Workshops erfolgen. Der Vorteil liegt hier in der Schnelligkeit. Zum einen können die Hersteller unsterile Individual-Sets wesentlich schneller zur Verfügung stellen als sterile und zum anderen liegen die Testergebnisse bereits während des Workshops vor. Die Anwender sollten die Sets auf Qualität der Komponenten, Reihenfolge der Verpackung, Vollständigkeit, Handhabung, aber auch Klebeeigenschaften der Tücher und Flüssigkeitsdurchlässigkeit prüfen. Wichtig ist hierbei die Dokumentation der Testergebnisse, um die finale Entscheidung transparent begründen zu können.

Praxis-Beispiel

300.000 Euro Kosten gespart durch Neukonfiguration

In einer Klinikgruppe mit zehn Standorten konnte durch eine Neukonfiguration der OP-Sets Einsparungen von 300.000 Euro pro Jahr erzielt werden. Das entspricht einer Senkung der Kosten für OP-Sets um 22 Prozent in diesem Unternehmen.

Eine umfassende Analyse in einer Klinik ergab, dass dort 144 verschiedene OP-Sets im Einsatz waren. Diese teilten sich auf in 108 Individualsets und 36 Standardsets. Ziel war es, die Anzahl der Sets zu reduzieren, indem verschiedene Komponenten entfernt und die Sets neu zusammengestellt werden.

Auf Basis eines kleinsten gemeinsamen Nenners erarbeitete consus zunächst einen Vorschlag für die Klinik. Mit diesem Vorschlag wurde in mehreren Workshops die endgültige Version erstellt.

Workshop Teil 1

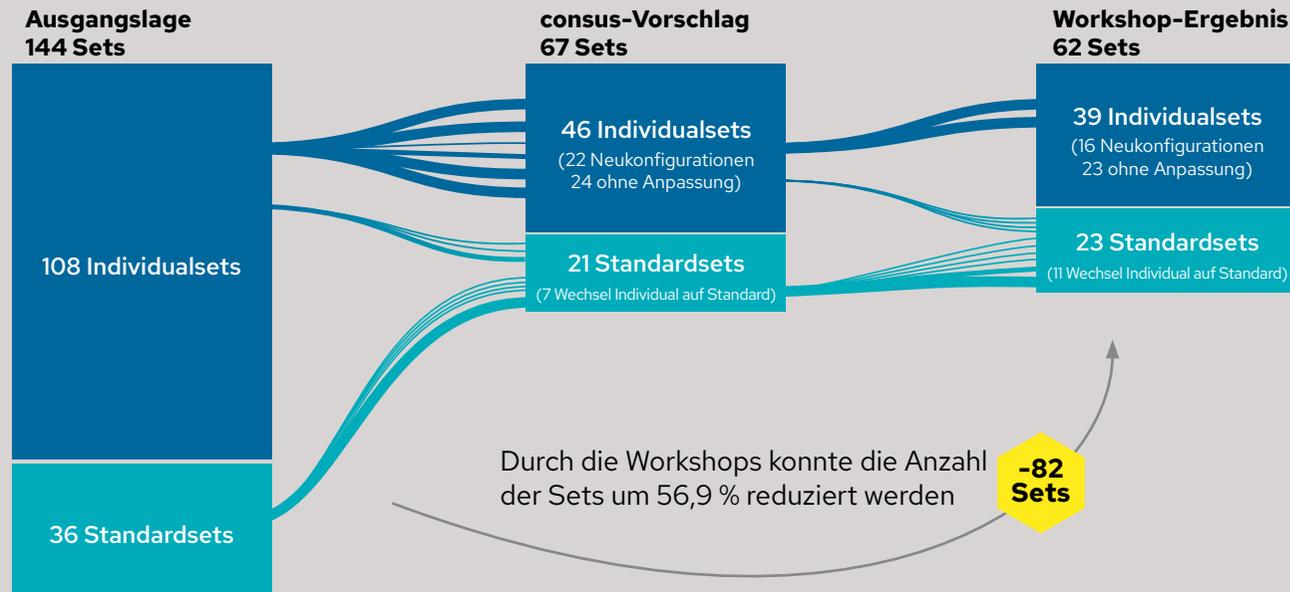
Teilnehmer waren die OP-Leitungen aller Fachbereiche und Standorte. Gemeinsam definierten sie die Standardkomponenten, die jeder Fachbereich braucht. Dazu gehörte etwa der Standard-OP-Mantel, Verbandstoffe oder Schalen. Ausgehend davon wurde ein Basis-Set erstellt, das künftig in allen Fachbereichen zum Einsatz kommen sollte.



Workshop Teil 2

In separaten Workshops arbeiteten die OP-Leitungen und verantwortlichen Pflegekräfte der einzelnen Fachbereiche je Standort weiter an den Sets. Hier wurden die spezifischen Anforderungen und Besonderheiten der jeweiligen Fachrichtungen berücksichtigt. Die neuen Individualsets wurden je nach Fachbereich konfiguriert.

Das Ergebnis des Workshops



Neukonfiguration der OP-Sets lohnt sich

Wie das Beispiel zeigt, können mit der Neubewertung und Neukonfiguration der OP-Sets große Einsparungen erzielt werden. Es lohnt sich daher, den Blick in den Operationssaal zu werfen. Das Gute ist: Einsparungen werden ohne vorherige Investition möglich. Das ist in anderen Bereichen des Krankenhauses nicht immer gegeben.

In Zeiten chronisch leerer Kassen kann sich keine Klinik mehr einen Wildwuchs an OP-Sets ohne jede Sachkostenkontrolle leisten. Da auch die Fachkräfte im OP von effizienten Strukturen und Wirtschaftlichkeit profitieren, liegen die Argumente für eine Neukonfiguration auf der Hand.

Benötigen Sie Unterstützung bei der Standardisierung?

Gerne stehe ich Ihnen für ein Gespräch zur Verfügung.



Susann Buchhart

Leitung Klinikeinkauf
susann.buchhart@consus.health
+49 170 6700767