

Klinik Einkauf

Topthema: Das richtige Personal finden – und binden!

Ausgabe: 2/2020
April

TERMINE

Anzeigenschluss: 25.03.2020
Druckunterlagenschluss: 31.03.2020
Erscheinungstermin: 20.04.2020



Rubrik	Titel	Abstract	Autor(en)
TOPTHEMA	Die neue Rolle des Einkäufers	Vom Preisverhandler zum Projektmanager: Die Anforderungen an Klinik-Einkäufer sind gestiegen. Wir sprechen mit einem Praktiker aus der Klinik und mit Dieter Fellner, Geschäftsführer von Edwards Lifesciences, darüber, welche Erwartungen an Klinik-Einkäufer heutzutage gestellt werden.	S. Rößing, <i>Journalistin</i>
TOPTHEMA	Personalmangel im Klinikeinkauf	Klinikeinkäufer gibt es nicht wie Sand am Meer - und das bekommen die Krankenhäuser schmerzlich zu spüren. Führungskräfte versuchen mit allen Mitteln, ihre Mitarbeiter in den Kliniken zu halten - und verlieren sie leider doch oft an die Abwerbenden. Wir berichten, welche Erfahrungen Kliniken beim Kampf ums Personal momentan machen.	J. Kohrs, <i>Journalist</i>

ANSPRECHPARTNER

Lutz Benecke
Anzeigengruppenleitung
Tel. 0711/8931- 954
E-Mail: lutz.benecke@thieme-media.de
Thieme Media
Pharmedia Anzeigen- und Verlagsservice
Rüdigerstr. 14 • 70469 Stuttgart

TOPTHEMA	Personalfindung und -bindung im Krankenhaus	Innerhalb eines Krankenhauses ist der Einkauf ein spezieller Bereich, an den die Anforderungen rasant steigen und in dem viele unterschiedliche Skills gefordert werden. Parallel sind die Kliniken aber an Strukturen wie TVÖD etc. gebunden, was das Thema Recruiting schwieriger macht. Prof. Dr. Patrick Da-Cruz, Studiengangleitung Führung und Management im Gesundheitswesen, Hochschule Neu-Ulm, spricht im Interview u.a. darüber, welche Möglichkeiten die Einkaufsleiter haben, um an das geeignete Personal zu kommen und dieses auch zu halten.	Im Interview: Prof. P. Da-Cruz, <i>Hochschule Neu-Ulm</i>
TOPTHEMA	Wirksamkeit von Verhandlungstrainings	„Im Geschäftsleben bekommt man nicht das, was man verdient, sondern was man verhandelt“ Unter diesem Leitspruch bieten zahlreiche Bildungsträger Verhandlungstrainings für Einkäufer aller Branchen an. Doch wie wirksam sind diese Seminare? Der Beitrag gibt einen Überblick über bisherige wissenschaftliche Studien zur Wirksamkeit von Verhandlungstrainings und gibt Hilfestellung für die Frage, welche Programme zu welchen Teilnehmern passen.	Prof. J. Schlüchtermann, <i>Universität Bayreuth</i>
TOPTHEMA	Flexible Arbeitsplatzmodelle zum Zweck der Personalbindung	Um ihre Mitarbeiter halten zu können, müssen Kliniken versuchen, attraktive Arbeitsbedingungen zu schaffen, die eine gute Work-Life-Balance ermöglichen. Ein Baustein dafür: den Mitarbeitern Flexibilität ermöglichen, z.B. durch Home-Office und flexible Arbeitszeiten.	H. Osterhues, <i>Kanzlei Osterhues</i>

ANSPRECHPARTNER

Lutz Benecke
Anzeigengruppenleitung
Tel. 0711/8931- 954
E-Mail: lutz.benecke@thieme-media.de
Thieme Media
Pharmedia Anzeigen- und Verlagsservice
Rüdigerstr. 14 • 70469 Stuttgart

BESCHAFFUNG	Umgang mit finanziell angeschlagenen Lieferanten	Auch im Krankenhausbereich kann es vorkommen, dass Lieferanten insolvent werden. Es wird gezeigt, wie Kunden in unterschiedlichen Phasen die volle Bandbreite von Vorsichtsmaßnahmen ergreifen können, um eigene finanzielle Schäden abzuwenden.	Prof. J. Schlüchtermann, <i>Universität Bayreuth</i>
BESCHAFFUNG	Digitaler Wandel im Einkauf: Smarte Sachkostensteuerung ist Teamarbeit	Die Bedeutung des strategischen Einkäufers wird in den kommenden Jahren trotz aller Unkenrufe wachsen. Voraussetzung dafür ist aber, dass der Einkäufer aktiv und ohne Scheu in die Kommunikation mit Ärzten und Pflegekräften einsteigt. Moderne Instrumente und eine gute Community können den Dialog erleichtern.	Dr. T. Kollmar, <i>Kollmar Consulting</i> Dr. S. Fenger <i>Miralytik healthcare consulting</i>
BESCHAFFUNG	Neuerungen bewerten: Produktinnovationen erfolgreich einsetzen	Produktinnovationen sollten ein Spiegelbild der sich ständig verändernden medizinischen Anforderungen sein. Inwiefern orientieren sich Innovationen tatsächlich an diesen Ansprüchen? Und können Kliniken diese auch wirtschaftlich erfolgreich einsetzen? Dies lässt sich mit Methodik bewerten.	P. Hovorak, <i>consus clinicmanagement</i>
BESCHAFFUNG	Prozessmanagement im Krankenhaus	Ein Beitrag darüber, wie die digitale Prozesssteuerung bei der Reinigung und Hygiene im Krankenhaus funktioniert und wie Qualitätssysteme eingesetzt werden können.	U. Weißmantel, <i>Klüh Service Management</i>

ANSPRECHPARTNER

Lutz Benecke
 Anzeigengruppenleitung
 Tel. 0711/8931- 954
 E-Mail: lutz.benecke@thieme-media.de
 Thieme Media
 Pharmedia Anzeigen- und Verlagsservice
 Rüdigerstr. 14 • 70469 Stuttgart

LOGISTIK	Benchmark-Studie Krankenhauslogistik 2019	Das Institut für Health Care Management hat in 2018 und 2019 eine Benchmark-Studie Krankenhauslogistik durchgeführt. Der Artikel fasst die Ergebnisse aus beiden Studien sowie im Vergleich zueinander zusammen und ermöglicht dem Leser eine erste Positionsbestimmung des eigenen Hauses. Im Weiteren gibt er Aufschluss über Optimierungspotenziale im Patienten- und Materialtransport in Krankenhäusern.	Prof. H. Otten, <i>Hochschule Niederrhein</i> K. Bagner
LOGISTIK	Last-mile-Logistik in der Arzneimittelversorgung im Krankenhaus	Arzneimitteltherapie stellt eine wesentliche Säule der Patientenversorgung im Krankenhaus dar. Wesentliche Risiken in der Versorgung sind die Bereitstellung und Kombination unterschiedlicher Medikamente und Wirkstoffe. Ziel ist es, eine optimierte inhouse Arzneimittelversorgung und übergreifende Kommunikation zu ermöglichen.	Prof. J. Kriegel, <i>FH Oberösterreich</i>
LOGISTIK	Integration eines vollautomatisierten Kommissioniersystems in der Krankenhausapotheke	Die Integration eines vollautomatisierten Kommissioniersystems in den Apothekenroutinebetrieb benötigt eine intensive Vorplanung, viel Zeit und natürlich auch Mut. Wer den Schritt in die Automatisierung allerdings wagt, profitiert in vielerlei Hinsicht. Ein Erfahrungsbericht des Heinrich-Braun-Klinikum.	J. Solcher, M. Schmiedel, <i>APEK – Versorgungszentrum der Heinrich-Braun-Klinikum</i>

ANSPRECHPARTNER

Lutz Benecke
Anzeigengruppenleitung
Tel. 0711/8931- 954
E-Mail: lutz.benecke@thieme-media.de
Thieme Media
Pharmedia Anzeigen- und Verlagsservice
Rüdigerstr. 14 • 70469 Stuttgart

LOGISTIK	Planung und Umzug am UKSH ins Klinikum der Zukunft	„Wir schaffen das“, lautete das Motto auf dem Weg in die Neubauten des Universitätsklinikum Schleswig Holstein (UKSH), an seinen zwei Standorten Lübeck und Kiel. Willensstärke, Zusammenhalt und Ausdauer prägten fast vier Jahre Bauzeit und mündeten in vier Tagen erfolgreichem Um- und Einzug während des laufenden Klinikbetriebs. Gemeinsam wurden im Jahr 2019 rund 129000 Quadratmeter Klinikneubau bezogen.	Nicole Hasenbein, <i>UKSH</i>
RECHT	Schweigepflicht und Datenschutz bei Beschaffung von Abrechnungsleistungen	Eine zuverlässige privat- und wahlärztliche Abrechnung ist von immenser wirtschaftlicher Bedeutung. Bei der Beauftragung externer Dienstleister stehen Kliniken auch vor der Herausforderung sicherzustellen, dass die Abrechnungsdaten nur im Einklang mit den aktuellen datenschutzrechtlichen und den strafrechtlichen Vorgaben weitergegeben werden. Der Artikel zeigt wesentliche Eckpunkte der Rechtslage auf und gibt Hinweise zur Gestaltung.	Dr. M. Kühn, <i>Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek</i>
VERANSTALTUNGEN	Nachbericht femak Bundesfachtagung (16.-17.03.)		
VERANSTALTUNGEN	Highlights des Prospitalia Jahreskongresses (23.-24.03.)		

Dies ist nur ein Ausschnitt der geplanten Themen. Änderungen bei der Themenplanung behält sich die Redaktion vor.

ANSPRECHPARTNER

Lutz Benecke
Anzeigengruppenleitung
Tel. 0711/8931- 954
E-Mail: lutz.benecke@thieme-media.de
Thieme Media
Pharmedia Anzeigen- und Verlagsservice
Rüdigerstr. 14 • 70469 Stuttgart