

»Hier stimmt die Chemie«

Thorsten Roy über die Partnerschaft mit clinicpartner

Ein Erfahrungsbericht über Vertrauen, Kompetenz und echte Partnerschaft im Krankenhauseinkauf.

Thorsten Roy

Geschäftsführer Christliches
Klinikum Unna gGmbH

Prokurist Katholischer Hospital-
verbund Hellweg gGmbH



**KATHOLISCHER
HOSPITALVERBUND
HELLWEG**



Die Entscheidung: Mehr als nur Zahlen

»Als wir die Ausschreibung durchführten, war clinicpartner ehrlich gesagt nicht der günstigste Anbieter«, erinnert sich Thorsten Roy heute. »Aber es stimmte einfach das Gesamtpaket. Das persönliche Auftreten, die Kompetenz, das Vertrauen – das war bodenständig und sympathisch.«

Was den Ausschlag gab? »Das nachvollziehbare Konzept für die Harmonisierung unseres Produktportfolios und die Zusage zur Beratung vor Ort. Da wussten wir als Geschäftsführungsgremium: Diese Leute meinen es ernst.«

Betreuung aus der ersten Reihe

Was folgte, übertraf alle Erwartungen: »Der Vorstand kümmert sich persönlich um uns. Ich erinnere mich an einen Termin nach 20 Uhr im Logistikzentrum – der Vorstand von clinicpartner war mit vor Ort.«

Das ist Betreuung aus der ersten Reihe, Kompetenz pur.« Diese persönliche Betreuung zahlt sich aus: »clinicpartner hat in allen Bereichen einen sehr guten Blick in den Markt, eine Marktübersicht, die uns enorm hilft.«



Messbare Erfolge

Die Zahlen sprechen für sich: »Im Laborbereich hatten wir vorher ca. 3.500 Artikel. Durch die Umstellung konnten wir den Artikelbestand halbieren und die Kosten deutlich optimieren – bei gleicher Qualität der Versorgung.« Aber es geht um mehr als nur Artikelreduzierung: »Durch die Beratung, zum Beispiel bei verhandelten Konditionen mit externen Partnern wie osapiens, reduziert sich auch unser interner Aufwand erheblich. Das spart ebenfalls Kosten und Zeit.«

Ein Logistikzentrum entsteht – in nur sechs Monaten

»Vorher hatten wir kein eigenes Logistikzentrum, nur ein Sammelager. Der Antrieb zur Gründung des Logistikzentrums kam durch die Partnerschaft mit clinicpartner.« Der Weg war nicht einfach: »Wir sind unbedarft an das Thema gegangen. Aber die Unterstützung durch clinicpartner beim Aufbau war fantastisch. Innerhalb eines halben Jahres stand das Logistikzentrum. Sogar unsere Mitarbeitenden - Ärzte und Pflegekräfte - haben im Logistikzentrum mit angepackt. So haben sie gesehen, was dahintersteckt.« Das Ergebnis überzeugt: »Die Versorgungssicherheit ist durch Produktstandardisierung und damit den Einsatz der Vertragsprodukte der Einkaufsgemeinschaft gegeben. Wir sind gut durch die Lieferengpässe gekommen.«

Digitalisierung: Endlich komplett durchgängig

»Digitalisierung war für uns sehr wichtig, da mehrere Häuser anzubinden waren. Mit cpexchange – der eigenen eProcurement-Plattform von clinicpartner – sind wir komplett digitalisiert. Vorher hatten wir erste Schritte gemacht, waren aber nicht zufrieden.«

Das Genossenschaftsprinzip: Investition zum Wohl aller

»Unser Einkauf nutzt die Möglichkeit zur Mitbestimmung in unserer Einkaufsgemeinschaft sehr intensiv. Das Genossenschaftsprinzip bedeutet für uns: Vorteile nicht zum Wohle von Dritten, sondern ausschließlich zum Wohl der Mitglieder und damit der Gemeinschaft umzusetzen. Dieser Ansatz von clinicpartner entspricht dem Gedanken der Krankenhäuser.«

Die Fachbereichsversammlungen: Transparenz und Austausch

»Sehr wichtig! Alles wird transparent dargestellt und der Austausch hierzu untereinander ist extrem wichtig. Die fachliche Kompetenz von clinicpartner ist sehr beeindruckend – erstklassige Beratung.«

Das Fazit:

**»Macht einen Termin –
es wird sich lohnen«**

»Rückblickend war die Entscheidung äußerst positiv. Es bestätigt sich, dass sie richtig war. Wir sind sehr froh, Teil einer starken Gemeinschaft zu sein.«

Seine Empfehlung für Geschäftsführer-Kollegen ist klar: »Macht einen Termin mit clinicpartner – es wird sich lohnen. Ihr Nutzen: Sehr gute Preise, erstklassige Beratung und Unterstützung bei personeller Kontinuität.«