

Einkaufsverbände im Wandel

→ **Beschaffung** Zeit sparen, spart Kosten: Seit 2005 haben sich in nur sieben Jahren die Kunden eines führenden Einkaufsverbundes von 500 auf fast 3 000 versechsfacht.

Der größte Träger der Altenhilfe in Süddeutschland hat 1993 einen in Deutschland heute führenden Einkaufsverbund gegründet – ein damals innovativer Ansatz. Schnell zeichneten sich zwei Tendenzen ab: Auf der einen Seite gab es viele Einrichtungen, die sehr zeit-intensiv und leidenschaftlich mit zahlreichen Lieferanten verhandelten. Der Einkauf war häufig sehr kleinteilig organisiert. Es wurde bei vielen verschiedenen Lieferanten bezogen. Auf der anderen Seite gab es Einrichtungen, die bezahlten, was auf der Rechnung stand, und kauften wo schon immer gekauft wurde. Insgesamt war die Markttransparenz gering. In den ersten Jahren führten einfache Preisvergleiche zu großen Erfolgen. Die Datentransparenz war sowohl auf Lieferanten- wie auch auf Einkäuferseite sehr schwach ausgeprägt.

Nach Einführung der Pflegeversicherung nahm das Interesse an Einkaufsverbänden schnell zu. Plötzlich meldeten sich täglich Einrichtungen und signalisierten Interesse an einer Kooperation. Alles war auf den reinen Preis und die monetären Kosten ausgelegt. Heute liegt das Einsparpotenzial in Abhängigkeit vom Einkaufsverhalten des Kunden und der einzelnen Warengruppen zwischen fünf und zehn Prozent. Bei kleineren Einrichtungen können es auch bis zu 20 Prozent sein. Wesentlich ist auch die Zeitersparnis.

Durch gezielte Beratung kann der Verbund den Kunden heute immer besser vermitteln, dass nicht der Preis das alleinige Kriterium einer wirtschaftlichen Beschaffung sein kann. Vielmehr werden heute gemeinsam mit den Kunden die Prozesse in der Einrichtung beleuchtet. Durch die Bündelung der Bedarfe und die Reduzierung der Bezugsquellen wird die Einrichtung ganz wesentlich im Hinblick auf den wichtigsten Kostenfaktor, die Zeit der Mitarbeiter, entlastet. Darüber hinaus werden die hausindividuellen Sortimente beleuchtet und im Hinblick auf Qualität und Kundennutzen neu aufgestellt. Es erfolgte ein Wandel weg von der rein monetären Betrachtung zu einer ganzheitlichen, prozessorientierten Betrachtungsweise.

Für den Bestellprozess nutzen aktuell einige der großen Träger bei den we-



65 Prozent der Einkäufe sind Lebensmittel. Papiere, Reinigungs- und Pflegehilfsmittel machen ca. 20 Prozent aus, Betten, Speiseverteilung, Fäkalienspüler und Stühle 15 Prozent. Foto: AGB

sentlichen Warengruppen die Software der Lieferpartner, ein kleiner Teil bestellt online, mehr als die Hälfte telefonisch, per Fax oder beim Fachberaterbesuch. In den kommenden Jahren wird sich die elektronische Beschaffung weiter durchsetzen. Noch vor drei Jahren hatten häufig nicht alle Verantwortlichen einen Zugang zu einem PC oder die dafür notwendigen Anwenderkenntnisse. Zukünftig wird die Beschaffung vollständig und transparent über ein in der Einrichtung durchgängiges Bestellsystem erfolgen. Dabei können Budgets hinterlegt, eine Kostenkontrolle durchgeführt sowie Auswertungen über das Einkaufsverhalten transparent von allen Entscheidern abgerufen werden. ▮

MEHR ZUM THEMA

Info: Der Autor Stefan Munder leitet die Altenhilfe Beratungs GmbH, eine 100-prozentige Tochter der Evangelischen Heimstiftung GmbH, www.abg-online.de