

Effizienzpotenzial nutzen

In den Bereichen Beschaffung und Logistik liegt grosses Effizienzpotenzial. Es zu nutzen, braucht jedoch Know-how und Zeit, beides ist oft knapp. Bewältigen lässt sich diese Herausforderung durch den Beizug eines externen Spezialisten auf Zeit.

Susanna Heckendorn

Dem Kostendruck im Gesundheitswesen zu begegnen, ohne dass bei Behandlung, Pflege und Betreuung Abstriche gemacht werden müssen, ist anspruchsvoll. Deshalb müssen Einspar- und Optimierungsmöglichkeiten in andern Bereichen gefunden werden. Beschaffung, Logistik und Lagerbewirtschaftung haben ein grosses Effizienzpotenzial, das es optimal zu nutzen gilt. Dazu braucht es jedoch Zeit, Erfahrung und Know-how, die nicht immer im nötigen Umfang verfügbar sind. Oftmals lassen auch die knappen personellen Ressourcen keine zusätzlichen Aufgaben zu. In einer solchen Situation kann die Lösung sein, einen externen Spezialisten einzubeziehen. Und deshalb hat sich Urs Ritschard als Berater in diesem Bereich selbstständig gemacht.

Optimierungspotenzial?

Noch so gerne würde man Abläufe optimieren, wenn man denn genau wüsste, wo und wie. Um das zu eruieren, braucht es eine sorgfältige Analyse, und dafür fehlt meist die Zeit. Dass es sich lohnt, für eine solche Aufgabe mit externen Spezialisten zusammenzuarbeiten, zeigt das Beispiel einer Engadiner Privatklinik. Dort wollte man sich durch eine detaillierte Analyse des gesamten Beschaffungs- und Logistikprozesses mögliches Optimierungspotenzial aufzeigen lassen und zog dazu Urs Ritschard bei. In Gesprächen mit den am Prozess beteiligten Mitarbeiten

den zeigten sich verschiedene Punkte, die einen optimalen Ablauf behinderten. Der umfassende Bericht dokumentierte beträchtliches Optimierungspotenzial. Iris Neelen, Abteilungsleiterin Beschaffung und Logistik bei der Hirslandenklinik Im Park in Zürich, hat Erfahrung in der Zusammenarbeit mit externen Spezialisten. «Wichtig ist eine sorgfältige Analyse, was mit den eigenen Ressourcen oft nicht zu bewältigen ist. Zudem haben externe Spezialisten eine andere Perspektive auf die ganzen Prozesse und können diesen besser hinterfragen. Ist man selbst in den Arbeitsabläufen verhaftet, fehlt der kritische Blick von aussen. Der ist aber besonders wichtig, wenn man Abläufe vereinfachen und optimieren will.»

Ritschard Medical-Consulting

Gemeinsam mit den Kunden entwickelt Urs Ritschard, Inhaber und Geschäftsführer von Ritschard Medical-Consulting, Lösungen für die Bereiche Beschaffung, Logistik und Lagerbewirtschaftung. Als Technischer Kaufmann und eidg. dipl. Einkäufer verfügt er über das nötige Know-how, mehr als 25 Jahre Erfahrung und nicht zuletzt über umfassende Branchenkenntnisse im Gesundheitswesen. Deshalb kennt er die Bedürfnisse nach schlanken Strukturen und effizienten Prozessen nur zu gut. Urs Ritschard unterstützt die Verantwortlichen bei der Erarbeitung konkreter Lösungen und begleitet die Implementierung im vom Kunden gewünschten Umfang. Er garantiert eine umfassende Beratung, unabhängig von Lieferanten und Anbietern, damit die Kunden eine Lösung erhalten, die genau auf ihre Bedürfnisse und Möglichkeiten ausgerichtet ist.

www.ritschard-medical-consulting.ch



Urs Ritschard bietet Spitälern, Kliniken und Alterszentren eine unabhängige Beratung an.

Schon ab einer Auftragsgrösse von 100 000 Franken sind Submissionsverfahren vorgeschrieben. Werden solche Verfahren nur sporadisch durchgeführt, fehlt die Erfahrung und der Aufwand ist enorm. Von der mit den Anwendern zu definierenden Spezifikation, der Festlegung von Vergabe- und Zuschlagskriterien – allenfalls unter Berücksichtigung übergeordneter Vorgaben –, bis zum Verfassen der Ausschreibung; auch hier hilft ein externer Spezialist weiter.

Nur so viel wie nötig

Es kann sich also durchaus lohnen, Erfahrung und Know-how zukaufen. Urs Ritschard ist überzeugt, dass der Bedarf nach individueller Beratung und Unterstützung gross ist. Oft zeige schon die Analyse, wo noch Optimierungspotenzial vorhanden sei. Würden beim Erarbeiten der Lösungsvorschläge räumliche und personelle Gegebenheiten berücksichtigt, stehe einer zügigen Umsetzung meist nichts mehr im Weg. Dabei beziehen die Kunden nur gerade so viel Unterstützung, wie zum bestehenden Know-how und den vorhandenen Ressourcen noch nötig ist. «Mein Ziel ist es», so Urs Ritschard, «die Kunden möglichst rasch möglichst viel selbst umsetzen zu lassen. So sind die Anpassungen auch nachhaltig.» ■