

Gesundes Wachstum bei Healthcare-Logistics

Dienstleister und Kunden aus dem Gesundheitswesen sollten mit offenen Karten spielen

Von Heinrich Klotz

Mit Blick auf die „schnelle Mark“ und viel Blauäugigkeit haben etliche Dienstleister den Markt der Healthcare-Logistik zunächst „versaut“. Dieses drastische Fazit zog Dr. Marco Emmermann von „Visality Consulting“ am vergangenen Donnerstag auf dem 4. Logistics Forum in Duisburg. Dennoch ist sich Emmermann mit den meisten Dienstleistern und Vertretern aus den Kliniken einig: Der Markt wird kräftig weiter wachsen.

Für Prof. Andreas J.W. Goldschmidt von der Thiel Logistik AG ist Healthcare-Logistik der „Wachstumsmarkt schlechthin für die nächsten 20 bis 30 Jahre“. Allerdings muss das schon deutlich differenziert werden: zwischen Unikliniken beispielsweise, großen Krankenhaus-Verbänden und einer Vielzahl kleinerer Häuser.

So sind Unikliniken und größere Verbände durchaus in der Lage – und haben dies bereits bewiesen –, dass sie ihre Logistik selbst optimieren können. Gertrud König, die bei den Kliniken St. Antonius in Wuppertal die Logistik leitet, hat in ihrem Hause beispielsweise ein selbstgesteuertes Modell aufgebaut, auf das mittlerweile acht Krankenhäuser, einige Arztpraxen und auch Feuerwachen aufgeschaltet sind. Ihr Fazit: „Besser selbst machen“ – und überhaupt: Spediteure auf ihrer Station, das könne sie sich



Unterstützung aus dem Publikum erhielt das Podium der Sequenz „Healthcare“ in Duisburg: Für Dr. Marco Emmermann von Visality Consulting haben die Dienstleister bei der Erschließung des neuen Marktes einige Male übers Ziel hinausgeschossen.

Foto: Tuba

auch nicht vorstellen. Bei Goldschmidt stößt sie zumindest mit Letzterem durchaus auf Verständnis: Spediteure hätten im internen Betrieb des Krankenhauses auch gar nichts zu suchen, sondern nur Logistiker – und zwar mit fachlichem Background aus den Kliniken.

Genau dort sieht beispielsweise

auch der Dienstleister Rhenus den künftigen Markt der Healthcare-Logistik: in der internen Steuerung der Abläufe in den Krankenhäusern. „Hier werden wir uns künftig stärker engagieren“, unterstrich Ulrich Pieper von Rhenus.

Dabei sitzen in den Kliniken nicht lauter „Dumme“, unterstrich Stefan

Meyer von der Uniklinik in Köln. Zwar seien die Häuser früher eher laienhaft mit dem Thema Logistik umgegangen. Das aber habe sich geändert. Bevor Externe eingesetzt würden, werde schon genau überlegt, „ob wir das nicht auch selbst können“. Frau König ging da sogar noch einen Schritt weiter: „Wir können ja auch outgesourcte Leistungen wieder zurückholen – wir sind jederzeit gern bereit, von den Logistikern zu lernen.“

Ein anderes Modell in Sachen Krankenhauslogistik vertrat Ulrich Schieddeck von der Agkamed KELM in Essen. Seine Einkaufsgemeinschaft veretrete inzwischen 82 Krankenhäuser und habe beim Einkauf bereits 20 Prozent Einsparungen erzielen können. Die Prozesskosten könnten durch gezielten Einsatz beispielsweise von E-Com-Modellen von umgerechnet 87 auf rund 36 EUR sinken. Bei alledem habe sein Haus im vergangenen Jahr noch einen Überschuss von umgerechnet 0,92 Mio. EUR ausschütten können.

Nur die wenigsten Dienstleister allerdings wollen auch wirklich an den Bereich des Einkaufs heran. Es geht vor allem um die Optimierung des Warenflusses – bis hin zum Patienten, wie die Dienstleister in Duisburg betonten.

Für Thiel-Manager Goldschmidt jedenfalls geht der Markt jetzt gerade erst richtig los. „In den ersten drei Monaten dieses Jahres haben wir so viele

Neukunden gewonnen wie in den ganzen fast fünf Jahren zuvor“, freut sich Goldschmidt. In diesen Jahren habe sich zwar auch Thiel ab und zu eine „blutige Nase“ geholt, könne jetzt aber sehr genau die besonderen Usancen dieses Marktes bestimmen – und habe auch gelernt, wo die kritische Größe liege: „bei 3000 bis 4000 Betten“. Mit spezieller IT für diesen Bereich und vor allem mit Fachpersonal direkt aus den Krankenhäusern könne Thiel damit auf die Bedürfnisse des Marktes reagieren, unterstrich Goldschmidt.

Rhenus-Vertreter Pieper räumte schließlich ein, dass die Kunden von Dienstleisterseite keine Innovationschübe erwarten sollten – „die kommen von der Pharmaindustrie“. Die Dienstleister brächten vor allem eines mit: „Methodenkompetenz – das ist ihre Stärke“. (DVZ 25.02.2003)

Outsourcing auf der Überholspur

Bedarf wächst weiter – aber auch die Anforderungen

(kl) Die Bereitschaft zur Fremdvergabe von Logistikleistungen wächst weiter – es wachsen aber auch die Anforderungen an den Dienstleister. Das wurde bei einer Diskussionsrunde zum Thema „Outsourcing“ am vergangenen Mittwoch auf dem 4. Logistics Forum in Duisburg deutlich.

So ist für den Elektronikgiganten Siemens eine Fremdvergabe nur denkbar, wenn Dienstleister über ausgefeilte Steuerungsverfahren, ein aussagekräftiges Monitoring und vor allem auch Funktionen zur Leistungsmessung verfügen. Das unterstrich Axel Frings, Logistikchef der Siemens-Tochter SPLS, in seinem Vortrag.

Unterschiedliche Tarife jedenfalls spielen für Frings bei der Fremdvergabe „nicht die entscheidende Rolle“. Viel wichtiger seien Effekte bei der Strukturbereinigung und die höhere Flexibilität der Mitarbeiter.

Beim Fahrzeughersteller BMW ist die physische Logistik für Fahrzeuge je nach Werk bereits zu 10 bis 90 Prozent vergeben. Günstigere Tarifstrukturen, Kostenvorteile durch Bündelung und Spezialisierung, höhere Flexibilität



Dr. Karl A. May, BMW: „Die Hölle an Kreativität ist da bis jetzt noch nicht über uns hereingebrochen.“

Foto: Tuba

oder auch Entlastung der Bilanz durch Vermeidung von Investitionen: All

dies spricht laut Logistikchef Dr. Karl A. May für den Einsatz Dritter. Auch deren Kreativität würde BMW gerne nutzen. Allerdings: „Die Hölle an Kreativität ist da bis jetzt noch nicht über uns hereingebrochen.“

Jede Fremdvergabe aber muss gut berechnet werden, unterstrich May. So arbeite BMW sehr eng mit dem Betriebsrat zusammen, um Flexibilität in der Produktion zu erreichen. Werde diese harmonische Zusammenarbeit durch Outsourcing gefährdet, „kann dies die Ersparnisse bei der Logistik sehr schnell überkompensieren“.

Thomas Hüttemann vom Dienstleister Frachtenkontor erwartet einen „Boom im Outsourcing“. Insbesondere bei mittelständischen Verladern registriert er wachsendes Interesse am Angebot der Dienstleister. Das gelte besonders für den internen Materialfluss – also die Produktionslogistik. Und noch eine weitere Klientel hat Hüttemann im Visier: öffentliche Auftraggeber, die unter dem wachsenden Kostendruck stärker zur Fremdvergabe bereit seien. (DVZ 25.02.2003)

Chance für Logistiker durch Pfandpflicht

Unstimmigkeiten mit Bundeskartellamt über Clearing

(rok) Alle klagen über die neu eingeführte Pfandpflicht für Einwegverpackungen. Die Verbraucher, weil die Rückgabe umständlich ist, der Einzelhandel, weil es kein einheitliches Entsorgungssystem gibt, und die Getränkeindustrie, weil sie schon immer dagegen war. Nur für die Logistikbranche öffnen sich neue Chancen.

„Die Pfandpflicht für Einwegverpackungen kann die Logistikdienstleister in der Konsumgüterwirtschaft neu positionieren“, lautet die Einschätzung der Bundesvereinigung Logistik (BVL) in Bremen. Im Jahr 2002 landeten etwa 7,7 Mrd. Dosen, 5,5 Mrd. PET- und 1,8 Mrd. Glasflaschen im gelben Sack, im Hausmüll oder in der Umwelt. Bisher entsorgte das Duale System Deutschland (DSD) mit Partnern gegen Lizenzgebühren die Einwegverpackungen. Mit der Rückgabepflicht seit dem 1. Januar dieses Jahres hat sich diese Situation geändert. Teile des Handels wollen sich nicht länger die Gebühren für die Entsorgung vor-

schreiben lassen und suchen nach alternativen Entsorgungswegen. Für mittelständische Logistikunternehmen liegt hierin die Chance, sich mit ihren Dienstleistungen an den Handel zu wenden. So haben sich bereits Lekkerland Tobaccoland und Coca Cola für eine Zusammenarbeit mit Entsorgungslogistikern entschieden.

Allerdings gibt es noch einige Hürden zu überwinden, die Christian Berner, Vorsitzender der Geschäftsführung der Lekkerland Tobaccoland GmbH, während des 4. Logistics Forums in Duisburg erläuterte. Um die Anforderungen der Verpackungsverordnung zu erfüllen, haben Getränkeindustrie und Handel Lösungsvorschläge für eine einheitliche Technik, ein Pfandclearing und ein Kosten-clearing erarbeitet. Das Bundeskartellamt ist jedoch der Auffassung, dass das vorgeschlagene Gesamtkonzept nicht genehmigungsfähig ist. Es hätte eine Ausschreibung stattfinden müssen. (DVZ 25.02.2003)