

Wertanalytischer Einkauf: der Paarvergleich

Das präzise Abstimmen von Medizinprodukten auf die genauen Bedürfnisse des Hauses stellt heute mehr denn je eine Herausforderung dar. Praktiker, Einkäufer und Qualitätsmanager stehen vor der Aufgabe, neue Produkte mit einem höchstmöglichen Anwendungsnutzen maximal wirtschaftlich und nachhaltig auszuwählen.

Mit der Methode des sogenannten Paarvergleichs bietet sich Ihnen eine Möglichkeit, Entscheidungen in der Organisation des Hauses nicht nur transparenter, sondern auch anwendungsnah zu erarbeiten.

Die Methode ist ein aus der Literatur bekanntes Instrument für schwierige Qualitätsbewertungen. Grundsätzliche Vorbedingung ist die Bildung einer Arbeitsgruppe, in der möglichst alle Seiten, die spezifische Anforderungen an ein Produkt haben, beteiligt sind. Hierzu können neben den Anwendern auch Hygienefachkräfte, Medizintechniker, Einkäufer usw. zählen

Grundsätzlicher Ablauf:

- Das hier beschriebene Verfahren basiert auf der Arbeit einer zu bildenden Arbeitsgruppe einerseits und einem klinischen Anwendungstest des Produktes andererseits.
- Die Arbeitsgruppe erarbeitet zunächst Produkthanforderungen, die nach Wertigkeit gewichtet werden.
- In der Praxis werden die erarbeiteten Kriterien in der Anwendung getestet und ebenfalls mit Punkten bewertet.
- Sowohl Gewichtung aus der Arbeitsgruppe als auch die erreichten Punktzahlen im Praxistest werden z. B. in einer Exeltabelle oder in einem Formular zusammengeführt und berechnet. Unter Einbeziehung des Preises ergibt sich Zahlenprofil, anhand dessen Produkte verglichen werden können.

Vorteile des Verfahrens:

- Sinn des Ganzen ist, Produkttests anhand von vergleichbaren Zahlen zu objektivieren. Das vorher von einer Arbeitsgruppe o. ä. vorgegebene Anforderungsprofil in Form von Bewertungskriterien wird dabei direkt in Relation zu den tatsächlich in Praxistests erhobenen Ergebnissen gesetzt.
- Durch die Einbeziehung des Preises wird der Nutzen in Relation zum Preis vergleichbar. Kosten, Qualitätsanforderungen und die reale Bewährung des Produktes in der Praxis

fließen zusammen und werden pro Produkt abgebildet. So können Anforderungen, die durch die Arbeitsgruppe vorher als sehr wichtig formuliert wurden, nach der Praxisphase durch eine eher niedrige oder hohe Punktzahl relativiert oder bestätigt werden.

- Ein weiterer Vorteil ist die transparente, nachvollziehbare und dokumentierte Entscheidungsfindung und das Einbeziehen aller Beteiligten.
- Grundsätzlich ist das Verfahren nicht auf bestimmte Produktgruppen beschränkt und somit universell einsetzbar.

Tips und Hinweise: Wichtig ist eine eindeutige, möglichst konkrete und beobachtbare Formulierung der Produktkriterien, was nur durch Zusammenarbeit aller an der Produktfindung Beteiligten erreichbar ist. Sämtliche eingetragene Zahlen bzw. Testkriterien sind nur Beispiele und sollten in der Praxis nach den eigenen Bedürfnissen von einer zu definierenden Gruppe spezifisch erarbeitet werden..

Wie gehe ich vor?

Schritt 1:

Hier werden gemeinsam erarbeitete Grundanforderungen, optionale Produkthanforderungen oder auch Serviceanforderungen sowie "KO-Kriterien" formuliert. Wichtig ist, dass diese Kriterien "beobachtbar" und idealerweise messbar sind. Anhand der Grundanforderungen und auch eventueller "KO-Kriterien" kommt es zur vorläufigen Auswahl von infrage kommenden Produkte, die zum Test geordert werden.

Schritt 2:

Es werden alle gemeinsam erstellten Bewertungskriterien (Grund- und Serviceanforderungen) waggerecht und senkrecht (siehe Dokument "Paarvergleich") in eine Tabelle eingetragen. Anschließend wird von allen Beteiligten jedes Kriterium (siehe Datei "Paarvergleich") mit den anderen Kriterien verglichen und mit 1, 2 oder 3 Punkten bewertet. 1 Punkt heißt, die in der Tabelle **oben stehende Eigenschaft** ist weniger wichtig, 2 Punkte = gleichwertig und 3 Punkte = wichtiger als die waagerechte. In dem im Dokument "Wertanalytischer Einkauf Teil 2" angeführten Beispiel ist die Randverstärkung als wichtiger bewertet als Trageschlaufen, deshalb ist im entsprechenden Feld eine 3 eingetragen. Auf diese Weise wird jede Eigenschaft mit jeder anderen in seiner Wichtigkeit bewertet. Daraus ergibt sich in der Zeile "Summe", eine Punktzahl, die eine

Wertigkeitsabstufung bzw. Gewichtung innerhalb der Anforderungen darstellt.

Schritt 3:

Aus den Bewertungskriterien wird gleichzeitig ein Testbogen für einen Produkttest im klinischen Bereich erstellt. Für jedes Kriterium kann eine Punktzahl von 1 bis 5 Punkten während der Anwendung von den Praktikern gegeben werden, wobei 5 Punkte einem sehr guten Abschneiden im Test entspricht.

Am Ende stehen die Punktzahlen aus dem Praxistest der Gewichtung im Paarvergleich gegenüber. Beide Punktzahlen können für das jeweilige Bewertungskriterium nunmehr miteinander multipliziert werden. Produkte, bei denen wichtige Produkteigenschaften besonders gut abgeschnitten haben, erreichen damit eine relativ hohe Punktzahl. Wahlweise könnte auch die Gesamtpunktzahl eines Produktes für eine erste vergleichende Betrachtung mit vergleichbaren Produkten herangezogen, bzw. dem Preis gegenüber gestellt werden. Jedoch sind alle erhobenen Zahlen in sich schon sehr gut geeignet ,um eine genauere, objektivere und vergleichende Bewertung zu erzielen.

Abschließend:

Sicherlich kann das Verfahren nicht immer der alleinige oder "alles entscheidende" Faktor für die Entscheidung für oder gegen ein Produkt sein. Es trägt aber zu einer objektiveren Entscheidung bei und unterstützt die Kommunikation der Beteiligten durch eine gemeinsame Basis in der Entscheidungsfindung.

Hans-Jürgen Flohr

Referent und Autor im Gesundheitswesen

Email: Kontakt@hjflohr.de