



Sana Dialog **2023**

Liebe Gäste und Interessierte,

in der Luft liegt eine gute Prise Aufbruch: Über 530 Gäste kamen am 11. und 12. September zum Sana Dialog 2023 nach Berlin – aus den Kliniken, dem Einkauf, der Logistik, der Industrie sowie seitens Politik, Medien und Hochschulen. Es waren so viele Teilnehmende wie nie zuvor.

Zukunft gestalten, die richtigen Entscheidungen treffen, mutig vorangehen, um mit den Herausforderungen fertig zu werden – darum ging es. Wir danken allen Referent*innen und Teilnehmer*innen für die fundierten Einblicke und Anregungen, für spannende Diskussionen und das überwältigende Feedback.

Wir freuen uns auf ein Wiedersehen beim Sana Dialog 2024 in Frankfurt/Main!



DR. JENS SCHICK
MITGLIED DES VORSTANDS
SANA KLINIKEN AG



ADELHEID JAKOBS-SCHÄFER
GENERALBEVOLLMÄCHTIGTE
SANA KLINIKEN AG



LENNART ELTZHOLTZ
GESCHAFTSFÜHRER
SANA EINKAUF & LOGISTIK GMBH

© Titelfoto, Foto: Simone M. Neumann

© Foto: Simone M. Neumann

**Don't stop thinking
about tomorrow.
Don't stop, it'll soon be here.
It'll be better than before.
Yesterday's gone,
yesterday's gone.**

FLEETWOOD MAC

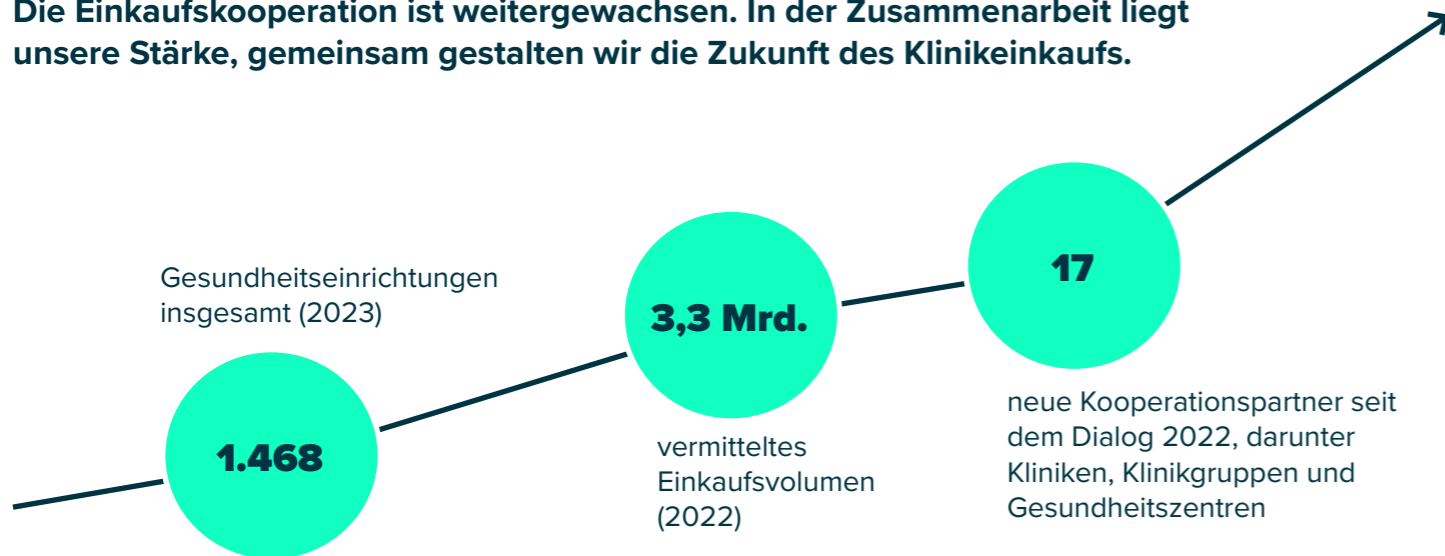
Das Motto des Dialogs 2023: **Aufbruch!**

Wir müssen alte Gewohnheiten aufgeben, klare Entscheidungen treffen, das Richtige tun. Die Fakten liegen auf dem Tisch – die Transformation braucht mehr Tempo. Das kostet Kraft und Anstrengung. Gemeinsam schaffen wir das!



Einkauf. Kooperation. Wachstum.

Die Einkaufskooperation ist weitergewachsen. In der Zusammenarbeit liegt unsere Stärke, gemeinsam gestalten wir die Zukunft des Klinikeinkaufs.



One more thing

Ausbau der Laborberatung

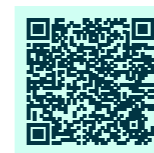
Die UBCouturier GmbH beteiligt Sana mehrheitlich. Durch die enge Zusammenarbeit wird das Angebot in der Laborberatung künftig weiter ausgebaut.



Der Dialog 2023
in 6 Minuten



Hier geht es
zum Film.



Wissen. Austausch. Sana Dialog.

Frische Ideen, neue Erkenntnisse, intensiver Austausch – darum geht es uns in unseren Netzwerken, Seminaren und Veranstaltungen.

- Sana Dialog 2023: 530 Gäste
- 71 TransForm-Seminare p. a.
- 8 Jahrgänge im IOM-Zertifikatslehrgang
- 10 strategische Netzwerke mit 875 TeilnehmerInnen pro Jahr

Quo vadis Gesundheitspolitik?

Das Gesundheitswesen wird reformiert – gleichzeitig stehen wir vor einer Pleitewelle deutscher Kliniken. Aufbruchsstimmung oder Tristesse?



„Vor zwei Jahren sind wir gestartet. Ziel: Unsere Leistungen von vier auf zwei Häuser zu bündeln, um wirtschaftlich arbeiten zu können. Der Prozess kostet viel Kraft. Auch unseren Mitarbeiter*innen verlangt er viel ab. Wir brauchen mehr Mut und mehr Tempo, um die dringend notwendige Transformation umzusetzen.“

DR. DOROTHEA DREIZEHNTER
 Vorsitzende der Geschäftsführung,
 Gesundheit Nord gGmbH –
 Klinikverbund Bremen



„Die Ambulantisierung wird entscheidend sein, wenn wir die Krankenhausstruktur verändern. Wir sehen uns in der Verantwortung, solche Strukturen zu gestalten. Dafür brauchen wir seitens der Politik verlässliche Rahmenbedingungen.“

DR. JENS SCHICK
 Mitglied des Vorstands, Sana Kliniken AG

PRÄVENTION



„Angesichts des demografischen Wandels ist die Prävention außerordentlich wichtig. Es muss uns gelingen, die Zahl der Neuerkrankungen deutlich zu reduzieren. Ansonsten werden wir das Gesundheitssystem nicht auf dem bisherigen Niveau halten können.“

PROF. DR. HEYO KROEMER
 Vorstandsvorsitzender, Charité
 – Universitätsmedizin Berlin

© Foto: Simone M. Neumann



„In den Ballungsräumen haben wir ein Überangebot, in der Fläche Probleme, die Versorgung sicherzustellen. Es ist genug Geld im System. Geld, mit dem wir die Grundversorgung sichern und Spezialisierung bündeln sollten. Wir brauchen mehr Eigenverantwortung jedes einzelnen und den gesellschaftlichen Mut für Veränderung. Das müssen wir auch politisch aushalten.“

MICHAEL RICHTER
 Finanzminister des Landes Sachsen-Anhalt

„Die Krankenhausreform bietet die große Chance, die Versorgung der Patienten und die Prozesse im Krankenhaus zu verbessern. Jetzt kommt es darauf an, in der Detailausgestaltung bestehende Fehlanreize zu überwinden – und dabei keine neuen zu schaffen.“

DR. MEINRAD LUGAN
 Vorsitzender des BVMed-Vorstands

© Foto: Simone M. Neumann



© Foto: Simone M. Neumann

Open Source oder offenes Messer? KI als Game Changer für Gesundheit und Gesellschaft

Bart de Witte

ist einer der führenden Experten für digitale Transformation im Gesundheitswesen und progressivster Vordenker auf seinem Gebiet. Als Initiator der gemeinnützigen Organisation HIPPO AI Foundation verfolgt er das Ziel, künstliche Intelligenz in der Medizin zu einem frei zugänglichen Gemeinschaftsgut zu machen. Seine These: Künstliche Intelligenz wird die Medizin radikal verändern. In wenigen Jahren werden Computer Röntgenbilder analysieren, Diagnosen stellen und Erkrankungen vorhersehen. Wichtig: Jetzt ethische Standards definieren und den freien Zugang zu Daten und digitalem medizinischen Wissen ermöglichen.

”

„Wir brauchen eine Kultur der Offenheit, eine Kultur, in der Zusammenarbeit gefördert wird. Dann ist KI in der Medizin eine große Chance und kann die Grundlage sein, um die Ungleichheit zwischen den Menschen zu verringern.“

BART DE WITTE

*Keynote Speaker and Lecturer,
Founder HIPPO AI Foundation*



RAUS AUS DEN SILOS



„Die Krankenhaus-Landschaft hinkt bei der Digitalisierung 20 Jahre hinterher. Wir müssen schneller werden. Patientendaten müssen raus aus den Silos und in ein übergeordnetes Informationssystem gehoben werden. Damit medizinische Informationen verfügbar sind, wenn sie gebraucht werden. Das würde endlich ein patientennahe und effizientes Arbeiten ermöglichen.“

STEFANIE KEMP

*Mitglied des Vorstands
(Chief Transformation Officer),
Sana Kliniken AG*

„Wir haben uns viel vorgenommen“



- Errichtung eines Patientenportals mit digitalem Entlassungsmanagement
- Verbesserung der IT- und Cybersicherheit
- Ausbau von digitalen Geschäftsmodellen
- Start-up-Szene aufbauen und KI- und Technologieprojekte vorantreiben
- Transformation und digitalen Umbau beschleunigen – Vorreiterrolle einnehmen





Der Sana Dialog 2023 auf drei Lainwänden: **JANINA RÖHRIG** schuf ein Gesamtbild aller Beiträge und Diskussionen.

Arbeit: Was wir den ganzen Tag machen

Rosige Zukunft? Viele Mitarbeitende sind überlastet, junge Arbeitskräfte kaum zu finden, es fehlt an Personal. Wie lassen sich Fachkräfte für die Gesundheitsbranche begeistern? Eine Diskussion unter Experten.



„Die junge Generation will, dass Arbeit Spaß macht. Das finde ich nachvollziehbar. Wenn Selbstwirksamkeit spürbar wird, gewinnt Arbeit wieder an Sinnhaftigkeit und macht Freude. Dafür brauchen wir das richtige Mindset und müssen die Art, wie wir arbeiten, verändern.“

DR. KERSTIN STACHEL
Healthcare-Expertin für
Krankenhausmanagement,
Führung, Personal, Einkauf & Logistik

© Foto: Simone M. Neumann

„Einfach mal zuhören, die Mitarbeitenden wirklich wahrnehmen, sie in die Arbeitsprozessgestaltung einbinden. Respekt und Empathie, das ist wichtig.“

KARSTA GOETZE
Geschäftsführung, W. L. Gore & Associates –
das Unternehmen gehört zu den besten
Arbeitgebern Deutschlands



„Der Blick auf die Arbeit hat sich verändert. Die Unternehmen haben auf die veränderte Haltung bisher keine befriedigende Antwort gefunden.“

MARKUS HEUDORF
Direktor des IOM, Steinbeis-Hochschule Berlin

© Foto: Simone M. Neumann





„Im April 2023 konnten 300 Produkte nicht geliefert werden, im September waren es schon 510 Produkte. Lieferausfälle nehmen zu. Was bedeutet noch ‚Verbindlichkeit‘? Ist es mehr als nur ein Wort? Wir müssen uns auf Kriterien einigen, um die Verbindlichkeit in Zukunft zu steigern.“

LENNART ELTZHOLTZ,

Geschäftsführer, Sana Einkauf & Logistik



Verbindlichkeit – mehr als nur ein Wort

Der Kreuzknoten ...

... wird auch Verbindungsknoten genannt. Es geht nicht um die eine oder andere Seite, sondern um die Verbindung. Dafür steht in Geschäftspartnerschaften die Verbindlichkeit. Aber was macht sie konkret aus?

Lieferprobleme, Inflation und Preisinstabilität belasten die Zusammenarbeit. Der Begriff ‘Verbindlichkeit’ wird unterschiedlich interpretiert. Wie lässt sich die nötige (Planungs-)Sicherheit wiederherstellen?

Verbindlichkeit messbar machen

„Die Auswertung von Top-Studien zeigt: Verbindlichkeit kann in konkreten Kategorien unterteilt werden. Unser Review Center bereitet derzeit eine Studie vor, die Verbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Klinikeinkauf untersucht. Darin werden nicht nur Kategorien von Verbindlichkeit analysiert und definiert, sondern auch Instrumente, die Verbindlichkeit beeinflussen.“

PROF. DR. MICHAEL JÜNGER

Professor für Business Consulting und Management, Technische Hochschule Ingolstadt





Welt und Raum

Von Perfektion zu Exzellenz – warum Fehler fortschrittlich sind
 Arbeit unter belastenden Bedingungen, der Umgang mit großen Herausforderungen und Leadership – das sind auch Themen in der Raumfahrt. Was können wir vom Astronauten-Training lernen?

„Astronauten werden nicht ausgewählt, weil sie die Perfektion in Reinkultur sind. Aber sie zeichnet die Fähigkeit aus, unter belastenden Bedingungen zu arbeiten. Sie nehmen Herausforderungen an. Statt um Perfektion geht es um Exzellenz – und das gelingt mit Konzentrationsvermögen, den notwendigen Skills und einem guten Urteilsvermögen. Ein solches Mindset wäre auch für die Gesundheitsbranche hilfreich.“

LAURA WINTERLING

*Helikopterpilotin und ehem.
 Astronauten-Trainerin der ESA*



Moral und Moneten

Mehr Medizin, weniger Ökonomie – geht das?

„Die Situation in den Krankenhäusern ist schwierig: Kostendruck, Personalnotstand und es sind kaum noch junge Menschen zu finden, die Vollzeit arbeiten und Verantwortung übernehmen wollen.“

THOMAS LEMKE

Vorstandsvorsitzender, Sana Kliniken AG



„Alle, die in medizinische und pflegerische Berufe gehen, wollen sehr wohl helfen und Verantwortung übernehmen. Was fehlt ist eine Atmosphäre, in der sie darin auch Erfüllung finden.“

PROF. DR. GIOVANNI MAIO

*Professor für Ethik und Geschichte der Medizin,
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg*

THOMAS LEMKE: „Politisch müssen die richtigen Anreize gesetzt werden. Sonst wird es eine Patientenversorgung auf hohem Niveau nicht mehr geben.“

PROF. DR. GIOVANNI MAIO: „Ärzte sind keine Verkäufer, sondern dem Patienten verpflichtet, der in der Krise vor allem auch Ansprache benötigt. Medizin ist ein sprechendes Fach, diese Fähigkeit ist verloren gegangen.“

THOMAS LEMKE: „Dennoch täte den Krankenhäusern mehr ökonomischer Sachverstand gut. Wir müssen auf die Kosten schauen und Verschwendung vermeiden.“

PROF. DR. GIOVANNI MAIO: „Die letzten Jahre haben künstlichen Stress über alle medizinischen und pflegerischen Berufe gehängt. Es muss wieder mehr echte Medizin ermöglicht werden.“

THOMAS LEMKE: „Dazu braucht es mehr Vertrauen zwischen den Akteuren – in eine gemeinsame gute Versorgung.“



Das gesamte Gespräch –
hier geht es zum Film.



Gute Produkte noch besser machen

Mehr Evidenz im Einkauf

„Einkauf der Zukunft, Value-based Procurement, Nachhaltigkeit – es gibt viele Stellschrauben, an denen wir arbeiten, um die Vorteile der Einkaufskooperation auszubauen. Das Review Center liefert faktenbasierte Grundlagen. Erste interessante Studien und Ergebnisse liegen vor.“

ADELHEID JAKOBS-SCHÄFER

Generalbevollmächtigte, Sana Kliniken AG

Evidenz im Einkauf:
[Hier](#) geht es zur Broschüre.



© Foto: Simone M. Neumann



© Foto: Simone M. Neumann

„Welche Produkte sind am geeignetsten, um das Patientenwohl nachhaltig zu fördern, welche Innovationen bieten nachweislichen Mehrwert? Die neu erschienene Broschüre hilft, die Aussagekraft von Studiendaten zu bewerten.“

DR. CORNELIA HOFFMANN

Geschäftsbereichsleiterin Konzerneinkauf,
Universitätsklinikum Heidelberg

Einweg oder Mehrweg?

Ressourcenschonender Einsatz von sterilen Textilien im OP

„Für Krankenhäuser wird immer wichtiger, Nachhaltigkeit zu fördern. Meine Studie widmet sich dem OP-Trakt, denn hier sind Energieverbrauch und Abfallmengen deutlich höher als in anderen Klinikbereichen.“

PROF. DR. MORITZ GÖLDNER

Junior-Prof. für Data Driven Innovation,
Technische Universität Hamburg

Einweg oder Mehrweg?
[Hier](#) geht es zur Broschüre.



© Foto: Simone M. Neumann



© Foto: Simone M. Neumann

Einkauf der Zukunft – Zukunft des Einkaufs

„Was heißt ‚gut einkaufen‘ in Zukunft? Wie können wir uns auf die Zukunft des Klinikeinkaufs vorbereiten? Trotz der Komplexität aktueller Herausforderungen sind die Trends für den Einkauf klar erkennbar. Das ermöglicht proaktives Handeln.“

PROF. DR. MICHAEL ESSIG

Ordentlicher Professor & Lehrstuhl für
Einkauf und Beschaffungsmanagement,
Universität der Bundeswehr München



Beschaffung im Aufbruch: globalen Wandel gestalten



„Europa und die entwickelten Märkte sind für uns sehr wichtig. Aber auch in China machen wir Umsatz, circa sieben Prozent. Überregulierung hilft uns nicht weiter.“

MARKUS LANG

Vice President Sales and Marketing, Medtronic

„Deglobalisierung führt zu Wohlstandsverlusten. Die Politik muss ein Umfeld schaffen, um freien Handel und den Zugang zu Wachstumsmärkten zu ermöglichen. Unternehmen haben die Aufgabe, ihre Mitarbeitenden durch Zeiten der Unsicherheit zu führen, nicht nur zu reagieren, sondern zu innovieren und transformieren. Gerade der Einkauf hat die Macht, Veränderungen voranzutreiben – wenn Sie sich trauen.“

DR. HELENA MELNIKOV

*Hauptgeschäftsführerin, Bundesverband
Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME)*



„Wichtig sind für uns Agilität und Geschwindigkeit. Als international tätiger Betreiber von Privatkrankenhäusern nutzen wir die Kompetenz in den unterschiedlichen Ländern. Von der Industrie wünschen wir uns mehr Transparenz, den Zugang zu digitalisierten Daten und nachvollziehbare Preismodelle.“

ALAIN ZIMITTI

*Head of Supply Chain and Procurement,
Hirslanden AG (Mediclinic Group)*

„Wir suchen die Vernetzung im internationalen Einkauf mit dem Ziel, voneinander zu lernen. Deshalb gehen wir eine strategische Kooperation mit Sana Einkauf & Logistik ein. Das hilft beiden Seiten. In Polen haben wir viele Medizinproduktehersteller, die lokal produzieren und eine gute Qualität liefern.“

ANDRZEJ BĄK

CEO, MedGZ



Aufbruch in die Zukunft des Einkaufs

Das Wachstum geht weiter: 17 neue Kooperationskliniken sind 2023 hinzugekommen, die Laborberatung wurde durch eine mehrheitliche Beteiligung an der UBCouturier GmbH ausgeweitet und mit MedGZ, einem der großen Einkaufsverbände in Polen, entwickelt Sana Logistik & Einkauf eine strategische Kooperation. Die Sana Suisse Med AG, unser strategischer Spitaleinkauf in der Schweiz, arbeitet inzwischen mit 27 Spitälern zusammen.



e-Healthcare Supply Chain

Masterplan zur Digitalisierung: Ziel ist eine durchgängig digitale Lösung für die Geschäftsprozesse aller Geschäfts- und Kooperationspartner sowie der Einsatz von Business-Intelligence-Tools und KI.



Einkauf international

Mit der EK-UNICO besteht bereits eine strategische Kooperation im Bereich Universitätsmedizin. Jetzt geht es über die Landesgrenze hinaus. In Polen werden wir mit dem Einkaufsverbund MedGZ künftig eng zusammenarbeiten.



Sana Cross Check

Internationalität, Nachhaltigkeit, Verbindlichkeit – eine konstruktive, verlässliche Kooperationskultur ist uns wichtig. Der Sana Cross Check als Feedbackinstrument wird den aktuellen Erfordernissen angepasst.



Krankenhausvollversorgung (KVV)

Für eigene und kooperierende Häuser (aktuell insgesamt 142) erbringen wir die komplette Versorgung, bis zur Logistik in den Stationsschrank.



Review Center

Ziel unseres Review Centers: mit wissenschaftlichen, evidenzbasierten Methoden Produkte, Therapien und Medizintechniken zu bewerten. Der Wissens- und Kompetenzaufbau setzt Impulse für den strategischen Einkauf.



Sana Strategische Netzwerke

Insgesamt 14 strategische Netzwerke arbeiten unter dem Dach der Einkaufskooperation. In sechs Netzwerken sind die Geschäftspartner der Industrie aktiv beteiligt.



Nachhaltigkeit

Der nächste Nachhaltigkeitsbericht erscheint im Frühjahr 2024. Einen Schwerpunkt unserer Arbeit bildet die Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes. Dazu werden Risikoanalysen unserer Geschäftspartner durchgeführt.



Zukunft gestalten

Wandel als Chance: Fach- und Führungskräfte mit neuen, nachhaltigen Denkweisen werden gebraucht. Der nächste Zertifikatslehrgang am IOM / Institut für Organisation & Management an der Steinbeis-Hochschule startet am 12. Juni 2024.





© Fotos: Simone M. Neumann



© Fotos: Simone M. Neumann



Wir sehen uns 2024!

SAVE
THE
DATE

NÄHE. FOKUS. AGILITÄT.

16./17.9.2024
IN FRANKFURT/M.

SANA DIALOG 2024



Sana Einkauf & Logistik GmbH
Oskar-Messter-Straße 24
85737 Ismaning
www.sana-einkauf-logistik.de