



Quelle: Photo: Messe Düsseldorf

Sterilgutversorgung – was kann der Textilservice leisten ?

Hygiene im Operationsaal

von Dr. Geert Böttger

Operationen sind die wichtigste Erlösquelle in den meisten Krankenhäusern. Sterile Materialien, OP-Bekleidung und Instrumente sind dabei unabdingbar. Probleme im OP kosten die Krankenhäuser sowohl den Ruf wie auch Umsatz. Welche Rolle spielt der Textilservice, gibt es hier Wachstumspotenziale ?

Operationen: Jedes Jahr ein neuer Rekord

Der Markt für Operationen entwickelt sich außerordentlich gut. Die Versorgung der Krankenhäuser, aber auch der ambulanten Operateure ist deshalb schon quantitativ gesehen ein wachsender Markt. Seit vielen Jahren zeigen die Zahlen der amtlichen Statistik, dass es ein neues Rekordhoch bei der Anzahl der Operati-

onen gibt (vgl. Schaubild „Operationen: Jedes Jahr ein neues Rekordhoch“). War der Rekord 2011 noch bei 17,2 Mio. stationären und ambulanten Operationen, so stieg er in 2012 auf 17,6 Mio. Eingriffe. Im Durchschnitt der Jahre 2005 bis 2012 stieg die Anzahl der Operationen um 3,9 Prozent jährlich. Dieses Wachstum hat sich allerdings in den Jahren 2011 auf 2,7 Prozent und 2012 auf 1,9 Prozent verlangsamt. Gleichwohl ist aufgrund der alternden Bevöl-

kerung in Deutschland mit einem weiteren Anstieg zu rechnen. Ab einem Lebensalter von 60 bis hin zu 80 Jahren finden sich die Patientenjahrgänge mit den meisten Operationen. Durch diese Jahrgänge beginnt sich die Babyboomer - Generation durchzuschieben, so dass ein dauerhaftes Wachstum sicher scheint.

Als förderlich hat sich auch das Abrechnungssystem mit Fallpauschalen gezeigt, so eine

Studie der AOK Ende 2012. Operationen sind hochwertige Behandlungen, welche die Klinikeinnahmen stärker erhöhen als Therapien, die versuchen auf Operationen zu verzichten. Klinikkosten lassen sich mit Operationen besser decken als mit anderen Behandlungsmethoden. Es gibt Studien und Experten, die gar von einer Überversorgung bei Operationen sprechen.

Genauere Qualitätsanforderungen

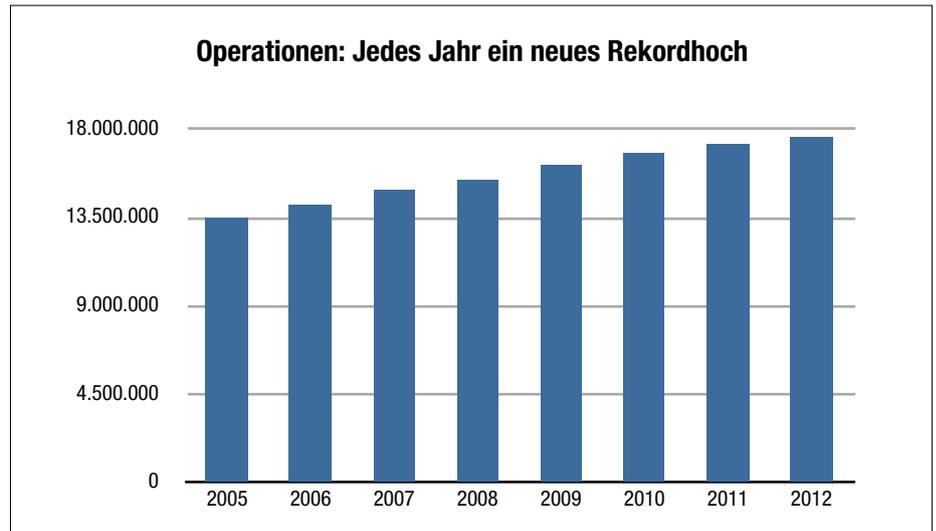
Auch die qualitativen Anforderungen steigen und werten das vorhandene quantitative Potenzial noch einmal auf. So ist 2012 der Leitfaden für die Wiederaufbereitung von Sterilgütern vom Robert Koch Institut und vom Bundesinstitut für Arzneimittel- und Medizinprodukte novelliert und dabei gegenüber der Erstfassung von 2001 stark präzisiert worden.

Aktuell wird der europaweite Hygienestandard EN 14065, der auch Basis des RABC-Ansatzes ist, überarbeitet. Dabei geht es unter anderem um die Quantifizierung der Risiken. Jeder definierten Gefahr wird eine quantifizierte Bewertung zugeordnet. Dadurch werden Grenzwerte und Erfolgsschwellen des Hygienemanagements genau benannt und die eigenen Bemühungen werden besser steuerbar. Zu dieser Quantifizierung zählt auch, dass die kritischen Kontrollpunkte in der Norm festgelegt werden sollen. Für die Wiederaufbereitung ist zusätzlich von Bedeutung, dass die angewendeten Waschverfahren zur Desinfizierung validiert werden und detailliert beschrieben werden sollen.

Daran wird deutlich, dass die qualitativen Anforderungen genauer und detaillierter werden. Das erfordert auch einen höheren Aufwand und eine bessere Ausbildung beim Umgang mit OP-Materialien. Die Überarbeitung der EN 14065 soll bis 2016 abgeschlossen werden. Detaillierte Informationen dazu finden sich von der beteiligten WFK in der WRP 3/2014, S. 59.

Mehrweg versus Einweg

Um die Operationsumgebung möglichst keimfrei zu halten und die Übertragung von Krankheitserregern zwischen Patienten, Operationsteam und verwendeten Materialien zu verhindern, werden sterile OP-Bekleidung und Patientenabdecksysteme verwendet.



Basis: Gesundheitsberichterstattung des Bundes 2014

Weiterhin müssen auch die Materialien und Instrumente steril sein. Hier gibt es grundsätzlich die Lösung, Einwegartikel zu nutzen und nach Gebrauch zu entsorgen, oder Mehrwegartikel zu verwenden, die nach Gebrauch zu reinigen sind und deren Sterilität wieder herzustellen ist.

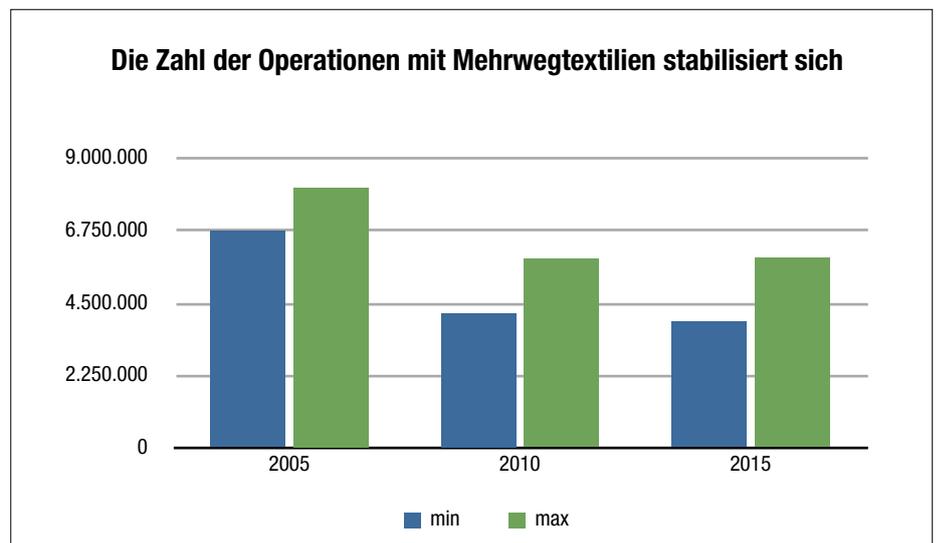
Die Leistungsfähigkeit von Mehrweg- und Einwegprodukten ist an folgenden Kriterien zu messen:

- (1) funktionale Leistungsfähigkeit der Produkte
- (2) Kosten.

Die Konkurrenz der Konzepte hat mehrere Phasen durchlaufen, die vor allem durch einen erheblichen Marktanteilsverlust der Mehrwegprodukte gekennzeichnet ist. Das

lag anfänglich vor allem an der funktionalen Überlegenheit der Einwegprodukte. Mit den guten Barrierewirkungen, Reißfestigkeiten und den feuchtigkeitsaufsaugenden bzw. -abstoßenden Eigenschaften der Einwegprodukte konnten Baumwollstoffe und Polyester-Baumwollmischungen nicht mithalten.

Heute sind Mehrwegtextilien weitgehend auf Mikrofilamenten bzw. Laminaten aufgebaut, die funktional gegen die Einwegprodukte wieder wettbewerbsfähig sind. Gleichwohl ist der Marktanteil der Mehrwegartikel weiter gesunken. Als Grund dafür wird in der Regel die starke Vertriebs- und Marketingmacht der großen Einweganbieter angeführt. Außerdem wird zuweilen die einfache Entsorgung von Einwegprodukten gegenüber der komplizierten Wiederaufbereitung von Mehrwegartikeln genannt. ▶



Basis: Gesundheitsberichterstattung des Bundes, ETSA Arbeitsgruppe, eig. Projektion

Klaus Sellinghoff

Geschäftsführer Cleanpart Healthcare GmbH.

Die Synergien mit dem Textilservice sind beschränkt



WRP: Herr Sellinghoff, macht es Sinn, OP-Textilien und Sterilgüter wie OP-Materialien und Instrumente in einem Unternehmen zu bearbeiten?

Klaus Sellinghoff: Auf den ersten Blick erscheint das interessant. Es gibt einige Ansatzpunkte und positive Beispiele, aber man darf sich davon nicht zu viel versprechen. Im Grunde sind die grundlegenden Geschäftsmechanismen sehr unterschiedlich. Die textile OP-Versorgung ist vor allem dann wettbewerbsfähig,

wenn große Mengen und eine überschaubare Artikelpalette überwiegend maschinell bearbeitet werden. Das Konzept ist bei Instrumenten nicht anwendbar. Bei der Aufbereitung und Sterilisation von Instrumenten haben wir eine vielfach höhere Artikelvielfalt und deshalb auch einen nicht so hohen Grad der Automatisierung. Weiter: die Kapitalbindung durch die Instrumente ist vielfach höher als bei Mehrweg OP-Textilien, d.h. wir können nicht an eine Mehrfach-Ausstattung denken, um zur Wäschereilogistik zu passen. Die Aufbereitung von Instrumenten erfolgt in unmittelbarer Nähe zum Krankenhaus, welches unter Umständen dreimal täglich angefahren werden muss.

WRP: Gibt es ausreichend Krankenhäuser, die ihre Sterilgutversorgung in externe Hände geben würden?

Klaus Sellinghoff: Für Krankenhäuser stellt sich die Frage, ob sie auf eine externe Lösung zur Aufbereitung wiederverwendbarer Medizinprodukte vertrauen, meistens, wenn sie reinvestieren oder nicht über das benötigte Know-how verfügen. Dabei handelt es sich nicht nur um ggf. personelle Defizite, sondern auch um bauliche, technische Notwendigkeiten. Ein Haus mit 500 bis 600 Betten hat dabei typischerweise ein Investitionsvolumen von 2,5 bis 4 Mio. Euro allein für Instrumente zu bewegen. Es gibt aber nur wenige Krankenhäuser, welche die Versorgung mit sterilen OP-Instrumenten aus der Hand geben. Ich sehe da nicht mehr als 10 bis 15 Prozent. Dagegen ist die externe Versorgung mit textilen Mehrwegprodukten für Bekleidung und Patientenabdeckung akzeptiert und die vorherrschende Lösung im Markt. Nur wenige Krankenhäuser haben heute noch eine eigene Wäscherei.

WRP: Sehen Sie Chancen für die Kooperation von textilen Dienstleistern und Sterilgut anbietern von Instrumenten?

Klaus Sellinghoff: Ich halte das für ziemlich limitiert. Es gibt nur wenig Anbieter von Instrumentensterilisation. Deren Know-how, Prozesse und Logistik ist völlig anders gelagert als beim Textilservice. Da ist keine Basis für Kooperationen. Synergien lassen sich am ehesten bei der Organisation der Bereitstellung von OP-Textilien, Materialien und Instrumenten in der Nähe des OP-Saales und bei der Abrechnung vorstellen. Ich würde das nicht überbewerten.

WRP: Vielen Dank für das Gespräch.

Die Cleanpart Healthcare GmbH ist ein führendes Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Aufbereitung wiederverwendbarer Medizinprodukte (Instrumentarium) von der Beratung bis hin zur Vollversorgung für Krankenhäuser.

Talsole bei textilen Mehrwegartikeln

Nach Schätzungen einer Arbeitsgruppe bei ETSA (European Textile Service Association) lag der Anteil von Mehrwegtextilien 2005 noch bei etwa 50 bis 60 Prozent der Operationen. Bis 2010 soll er auf 25 bis 35 Prozent gesunken sein und unsere Recherchen im Markt gehen davon aus, dass dies noch weiter geht. Als Modellüberlegung gehen wir davon aus, dass 2015 minimal 20 und maximal 30 Prozent der Operationen mit Mehrwegtextilien ausgestattet werden. Angesichts des gezeigten Wachstumspfad bei Operationen folgt daraus, dass die absolute Anzahl der Operationsfälle, die mit Mehrwegtextilien ausgestattet werden, sich stabilisieren und vielleicht sogar steigen kann. Es geht dabei um ein Volumen im Jahre 2015 zwischen knapp 4 Mio. bis knapp 6 Mio. Operationen, die mit Mehrwegtextilien ausgestattet werden könnten. Manche Marktbeobachter sehen das Volumen sogar noch etwas kleiner.

Chancen für ein Comeback

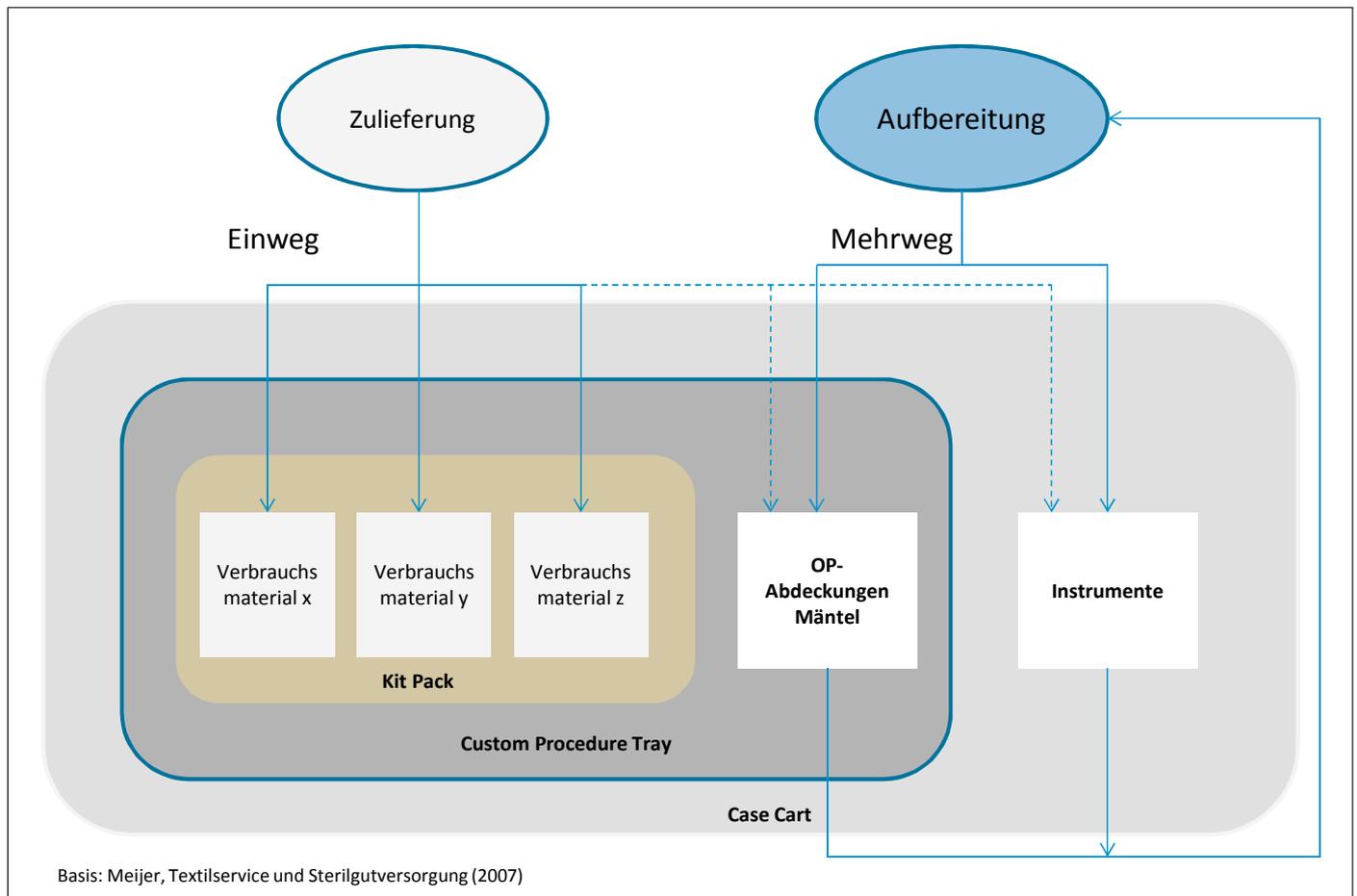
Andreas Fastenau, Geschäftsführer Leo System, sagte uns, dass es bei den Krankenhäusern einen Trend von der reinen Preisorientierung hin zum kosten- und prozessbewussten Handeln bezogen auf die Infrastruktur für Operationen gebe.



Andreas Fastenau

Er betonte insbesondere, „dass in den letzten Monaten europäische Vergabeverfahren im Bereich der Textilversorgung für das Gesundheitswesen veröffentlicht wurden, in denen der Artikel- und Dienstleistungspreis mit 50 Prozent in die Angebotsbewertung einfließt und die anderen 50 Prozent durch konzeptionelle Aspekte wie zum Beispiel effektives Verbrauchs- und Kostenmanagement, die Versorgungssicherheit oder auch die Umsetzungskompetenz zur Bieteraus-

Die Zusammenstellung der OP-Materialien ist komplex



wahl führen. In dieser umfassenderen Sichtweise des Operationsgeschehens kann eine Chance für den Textilservice liegen, darin sind sich viele der in diesem Feld engagierten Textilservice-Unternehmen einig.

Prozesskosten im Blickpunkt

Im Kern kommt es darauf an, den Einkäufern zu zeigen, dass die externe Wiederaufbereitung und Bereitstellung von Mehrwegtextilien bzw. Mehrwegprodukten für Operationen (1) funktional gleich gut oder besser sind als Einwegprodukte und (2) bei einer über den Einkaufspreis hinausgehenden Kostenbetrachtung günstiger sind als Einwegprodukte. Damit rücken die medizinische Funktionalität und die Prozesskosten bei der Bereitstellung von Patientenabdecksystemen und Bekleidung für das Operationsteam, Verbrauchsmaterialien wie z.B. Verbandsmaterial, Spritzen etc. und Operationsinstrumenten in den Blickpunkt.

Optionen für den Textilservice

Die Belieferung der Operationssäle ist ein wichtiges Geschäftsfeld für viele Textilservice-Unternehmen. Insbesondere im mittelständischen Bereich gibt es eine ganze Reihe von Textilservice-Unternehmen, für die das Geschäftsfeld wichtig ist. Matthias Köberlein, Lavantex, sieht in der Bearbeitung dieses Service-segments auch eine deutliche Qualifizierung des Textilservices, denn die hygienisch einwandfrei bereitzustellenden Materialien sind Medizinprodukte. „Das bringt uns einen



Matthias Köberlein

deutlichen Imagegewinn über den reinen Textilservice hinaus. Als Medizinprodukte-Lieferant wird uns eine hohe Aufbereitungs- und Servicekompetenz unterstellt.“

Die Textilservice-Unternehmen gehen mit ihren Angeboten für den OP unterschiedlich weit. Das kann anhand der Abbildung „Die Zusammenstellung der OP-Materialien ist komplex“ graphisch verdeutlicht werden:

- (1) Bereitstellung von OP-Bekleidung und Patientenabdecksystemen (Element OP-Abdeckungen, Mäntel im Mehrwegbereich der Grafik),
- (2) zusätzlich die Bereitstellung von Verbrauchsmaterialien (Element Custom Procedure Tray des Schaubildes)
- (3) zusätzlich die Bereitstellung von wiederaufbereiteten Instrumenten (Elemente Zulieferung und Aufbereitung in der Grafik zusammen). Dieses Geschäftsfeld hat jedoch andere Mechanismen und eine andere Dynamik ▶

Andreas Schumacher
Geschäftsführer Deutscher
Textilreinigungs-Verband

„DTV med macht Lobby- und Marketingarbeit“



WRP: Herr Schumacher, wie wichtig ist das Thema OP-Textilien für den DTV?

Andreas Schumacher: Wir haben eine ganze Reihe von Mitgliedern, für die Krankenhäuser wichtige Kunden sind und die auch sterile Produkte für Operationen liefern. Dazu zählen u.a. die Unternehmen aus den Verbundgruppen Sitex, Servitex oder Lavantex, aber auch einzelne

Unternehmen wie Steritex oder Larosé. Das Geschäftsfeld ist sehr komplex und umkämpft. Einerseits sind die Produkte selbst und auch die Normen in diesem Bereich sehr wichtig, andererseits erfordert die starke Marktpräsenz der Einwegindustrie bei den Kunden dementsprechend ein aktives Auftreten, passgenaue Dienstleistungen und ein gutes Image der Mehrwegversorgung.

WRP: Was macht DTV med konkret?

Andreas Schumacher: Unser Ziel ist es, im Markt für OP-Textilien die mittelständischen Textilservice-Unternehmen gegen die großen Anbieter der Einwegindustrie zu unterstützen und wettbewerbsstarke Angebote für Krankenhäuser zu ermöglichen. Das tun wir auf vielfältige Weise: Etwa bei der Arbeit an Normen. Hier achten wir darauf, dass die Normen und ihre Auslegung nicht zu Lasten der Textilservice Branche gehen. Daher engagieren wir uns beispielsweise im Ausschuss Medizintextilien im DIN. Wichtig ist aber auch, die Dienstleistung der Branche bei den Krankenhäusern, Einkäufern und OP-Managern bekannt zu machen und ihr ein Profil zu geben. Wir sind deshalb auch Mitglied im FEMAK (Fachverband für Einkäufer, Materialwirtschaftler und Logistiker im Krankenhaus e.V.) und präsentieren uns bei der kommenden Bundesfachtagung der FEMAK. Weiter stellen wir Informationsunterlagen zusammen, die an die Zielkunden unserer Branche im Krankenhausbereich gehen. Dann sind Workshops mit OP-Managern und Krankenhauseinkäufern geplant, wir werden eine informative Webseite aufbauen etc.

WRP: Kann DTV med wirklich etwas gegen die starke Konkurrenz der Einwegindustrie ausrichten?

Andreas Schumacher: Sicher ist, dass unsere mittelständischen Unternehmen es allein schwerer haben als zusammen. In Deutschland wird im internationalen Vergleich viel operiert und dieser Markt hat großes Potenzial. DTV med will seinen Mitgliedern hier eine Plattform geben, um konkurrenzfähige und innovative Angebote im OP-Markt abgeben zu können. Der Textilservice geht im Krankenhaus innovative Wege und wir als Verband unterstützen unsere Mitglieder dabei gerne.

WRP: Vielen Dank für das kurze Gespräch.

als die OP-Textilversorgung. Die Möglichkeiten für Textilservice Unternehmen, hier erfolgreich anzubieten, oder zu kooperieren sind limitiert (siehe dazu auch das Kurzinterview mit Klaus Seltinghoff, Geschäftsführer der Cleanpart Healthcare GmbH „Die Synergien mit dem Textilservice sind beschränkt“).

OP-Materialwirtschaft und Logistik als Ansatzpunkt

Mit Blick auf eine Prozesskostenanalyse von Operationen wird klar, dass die oben aufgeführten Angebotsoptionen unterschiedlich tief in die Vorbereitung der Operationsprozesse hineinragen. Dabei muss die Perspektive erstmal kundenorientiert sein. Materialwirtschaftlich muss geklärt werden, welche Hilfsmittel als „Case Carts“ bei den Operationen benötigt werden. Wie genau der Inhalt der definierten OP-Materialien und Instrumente auszusehen hat. Dies ist von Operationsteam zu Operationsteam unterschiedlich. Gibt es bei den OP-Case Carts bereits Möglichkeiten zur Vereinfachung und Standardisierung?

Dann die Lagerwirtschaft: wo werden die Hilfsmittel gelagert, wie werden die Lager geführt und bedient? Kann der Textilservice Konsignationslager anbieten, die vom Serviceanbieter geführt werden und die Prozesse im Krankenhaus vereinfachen? Macht es Sinn, auch sterile OP-Instrumente in den Service mit einzubeziehen? Wie sieht die IT-Steuerung aus, um die Lagerhöhe zu optimieren?

Systemlieferant zum Nutzen der Krankenhäuser

Für den Textilservice als Dienstleister ergeben sich neue, zusätzliche Handlungsfelder, um das Krankenhauspersonal zu entlasten. Sie bestehen in der Zusammenstellung der OP-Sets nach den Vorstellungen der OP-Teams, aber auch unter Berücksichtigung der Standardisierungsmöglichkeiten und der damit verbundenen Rationalisierungspotenziale. Dabei werden Mehrwegartikel und Einwegartikel gefragt sein. Häufig wird die Zusammenarbeit mit spezialisierten Firmen, die OP-Sets zusammenstellen, oder die Instrumente steril wieder aufarbeiten, sinnvoll sein. Neben den richtigen OP-Sets ist vor allem die Logistik entscheidend: problemfreie Verfügbarkeit sehr nahe am Verbrauchsort einerseits und optimierte Lagerhöhe andererseits. In diesen Spannungsfeldern gibt es Raum für Entlastungen der Krankenhäuser durch Dienstleister wie z.B. Textilservice-Anbieter, die die Versorgung mit Sterilgütern für den OP sicherstellen.

Herausforderungen

Das allerdings geht nicht ohne Investitionen in den verschiedensten Bereichen. Dazu zählen:
(1) Know-how von Aufbereitungs- und Sterilisierungsverfahren, insbesondere deren Validierung

- (2) Reinraumtechnologie und Sterilisationsausrüstung
- (3) High-Tech-Textilien
- (4) Know-how und IT-Unterstützung in Materialwirtschaft und Logistik

Zusätzlich ist zu sehen, dass sich Normen und Gesetze ständig weiterentwickeln und darauf auch über Lobbyarbeit Einfluss genommen werden muss, damit Mehrwegprodukte nicht über Standards und Normen im Markt behindert werden.

Gemeinsame Anstrengungen notwendig

Insgesamt handelt es sich um ein sehr anspruchsvolles und komplexes Geschäftsfeld für den Textilservice. Fachmann Matthias Köberlein sagt: „Textile Medizinprodukte sind ein Branchenthema und können nicht das ‚Hobby‘ von einzelnen Unternehmen sein. Die Nachfrage wird von Anwenderseite nur kommen, wenn der Textilservice flächendeckend in der Lage ist, den Kliniken Lösungen für die ablauforganisatorischen Anforderungen an das OP-Management zu bieten.“ Dabei muss der Service individuell auf die Kliniken zugeschnitten werden, sodass das hohe Know-how regional und kundenorientiert recht spezifisch umgesetzt werden muss. Eine gute Ausgangslage für spezialisierte Anbieter in der Region.

Verbandsunterstützung durch DTV med

Es ist so gesehen kein Zufall, dass sich neben der Berendsen GmbH Gesundheitswesen und Bardusch sehr viele mittelständische Textilservice-Anbieter dem Geschäftsfeld OP-Materialien widmen. Die meisten Anbieter von OP-Sterilgütern aus dem Textilservice sind im DTV organisiert. Entsprechend hat der Geschäftsführer des DTV, Andreas Schumacher, die Initiative DTV med ins Leben gerufen, um die Branche bei der Bearbeitung dieses Geschäftsfeldes zu unterstützen (siehe das Kurzinterview mit Andreas Schumacher „DTV med macht Lobby- und Marketingarbeit“).

Rückgewinnung von Marktanteilen durch breiteren Service?

Dem Geschäftsfeld OP-Service liegt ein Geschäfts- und Servicemodell zugrunde, welches über den klassischen Textilservice hinausgeht. Das erscheint notwendig, um der substitutiven Konkurrenz durch Einwegprodukte entgegenwirken zu können. Der weiter gefasste, individuell zugeschnittene Service für Krankenhäuser ist der Ansatzpunkt. Vereinfachung der Prozesse für die Operationsteams und dadurch Entlastung der Gesamtkosten ist die Stoßrichtung, um wieder Marktanteile gegenüber der Einwegindustrie zu gewinnen. Das erfordert aufgrund der komplexen Zusammenhänge und der Marktmacht der Einwegindustrie unternehmerisches und unternehmensübergreifendes Engagement. ■



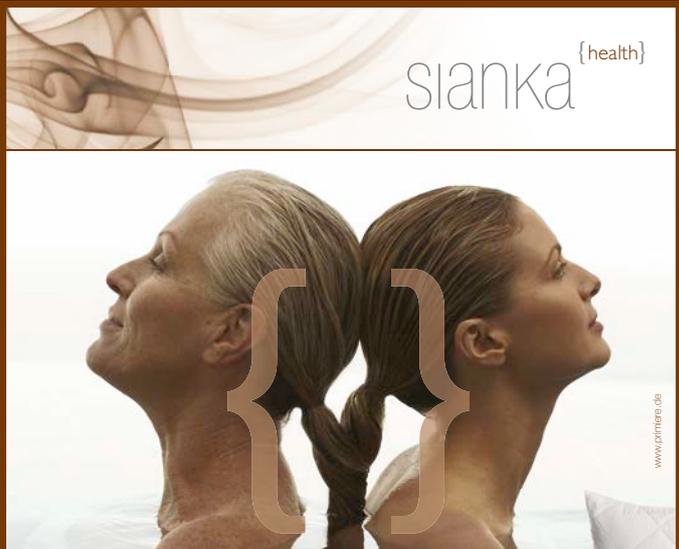
www.wrp-textilpflege.de

Hier können Sie alphabetisch nach 275 Stichworten suchen

Suche nach Firmen, Namen, Messen

Suche nach Produkten

www.wrp-textilpflege.de
www.wrp-textilleasing.de



sianka {health}

Sie wollen im Einkauf gut liegen?
Wir betten Sie auf Qualität und Service!

SIANKA® ist eine Marke der S&Z Verpackung GmbH
Mittelweg 99 | 59302 Oelde | +49 (0) 2522 9340-20 | info@sianka.de
www.sianka.de