

Einweg vs. Mehrweg – ökonomischer Standpunkt

von Hervé NEY- Verantwortlicher ZSVA, Universitätsspitaler Genf (HUG)

Die Frage nach einer Wiederaufbereitung von Medizinprodukten kann vom gesetzlichen und normativen, technischen oder gar ökonomischen Standpunkt aus beleuchtet werden.

Die Globalisierung verschont auch unseren Tätigkeitsbereich nicht mit Kostenanalysen. Länder mit starkem Wachstum, haben sich in den Bereichen Textilien, handwerklich gefertigte Produkte (Spielwaren) und Automobilindustrie behauptet, weil bei ihnen die Arbeitskraft viel billiger ist als im alten Europa.

Die Frage ob Einweg oder Wiederaufbereitung mündet spontan in einer Kostenanalyse.

Dieses komplementäre Hilfsmittel kann für einen ZSVA-Verantwortlichen ein hervorragendes Managementtool sein, mit dem er die Rekrutierungspolitik von technischen Steri-Assistenten, erwünschte Kompetenzen sowie strategische Projekte für die Dienststelle definieren kann.

Gesundheitskosten sind ein heikles Thema, deshalb sollten wir die Wiederaufbereitung von Medizinprodukten unbedingt valorisieren.

Unser Ziel ist es, die Wiederaufbereitungskosten eines Einweg-Katarakt-Siebs und die Herstellungskosten eines Einweg-Verbandssets zu vergleichen.

Anhand von direkter und indirekter Arbeitskraft, direkten und indirekten Kosten sowie Amortisation der Ausrüstungen können gemäss eines zuvor definierten Aufteilungsschlüssels genau die Kosten errechnet werden. Als Garant für Homogenität muss dieser Schlüssel systematisch für alle Berechnungen angewandt werden.

Die Kostenanalyse gibt Aufschluss über:

- die Machbarkeit: ja oder nein
- die unbedingt notwendige kritische Masse für Beibehaltung Tätigkeitsbereich: Sollten sich die Sterilisationen systematisch nur auf eine Aktivität mit hohem Mehrwert für die Wiederaufbereitung von chirurgischen Instrumenten konzentrieren, oder aber auf die Fertigung von Pflegesets?
- die Positionierung der ZSVAs als Profit- statt Kostenzentren
- die mit der direkten Arbeitskraft verknüpften Kompetenzen
- die Aufstellung einer theoretischen Kostenberechnung

Die Zufriedenheit der Anwender ermöglicht die Gewichtung der Kostenanalyse, denn schliesslich ist der Endbenutzer der wichtigste Kunde der ZSVA, und den gilt es im Interesse des Patienten zufriedenzustellen. Mark Twain sagte bereits sinngemäss, dass nicht die Unwissenheit den Menschen in Schwierigkeiten bringt sondern seine falschen Überzeugungen.

Die Leistung einer ZSVA zu messen hilft, unseren Berufs noch professioneller zu machen und liefert objektive Argumente, die bei Budgetverhandlungen mit der Direktion nützlich sein können.

Die Idee eines Spital-Unternehmens hat oft hitzige Debatten ausgelöst, vor allem angesichts der Individualität jedes einzelnen Patienten und der schwierigen Aufgabe, die wirtschaftlichen Auswirkungen der Versorgung eines kranken Menschen zu definieren.

Unser Tätigkeit der Wiederaufbereitung von Medizinprodukten kann und muss zur Valorisierung der von uns erbrachten Dienstleistungen beitragen. Gleichzeitig gilt es dabei, die Arbeit der technischen Steri-Assistenten auf- und nicht abzuwerten. ■



Hervé NEY, 44 Jahre alt, seit Januar 2002 ZSVA-Verantwortlicher des Unispitals

Genf, verantwortlich für die Restrukturierung der Sterilisationen des HUG, Diplom für Biologie und Management von Gesundheitsdiensten, Ingenieur für Management, Master in Recht und Management für die Direktion und Strategie von Gesundheits- und Sozialdiensten, Universitätsdiplom für Sterilisation, Mitglied des Zentralvorstands der SGSV, Schatzmeister der Sektion Westschweiz, Präsident des Aus- und Weiterbildungsausschusses für Sterilisation in der Westschweiz und Experte sowie Finanzcontroller für Sterilisation im Kanton Genf.