

# Seminar Schlüsselkompetenzen und Erfolgsfaktoren für Einkaufsfachkräfte im Gesundheitswesen

15. + 16. Juni 2023  
Hotel Innere Enge  
Bern



## Zielgruppe

Quereinsteiger, operative und strategische Einkaufsfachkräfte, die sich in Spitälern, Kliniken und Heimen erfolgreich etablieren und ihre Kompetenzen für die Beschaffung im Gesundheitswesen vertiefen möchten und eine höhere Wirkung erzielen wollen.

## Zielsetzungen

In diesem Seminar lernen Sie

- die Herausforderungen und Komplexität der Beschaffung im Gesundheitswesen zu verstehen
- den Einkauf als «Playmaker» in Beschaffungsprojekten zu etablieren
- den gekonnten Umgang mit den wichtigsten Entscheidungsträgern
- Schlüsselkompetenzen und Vorgehen, um in Ihrem Beschaffungsgebiet wirksam und erfolgreich tätig zu sein
- Beschaffungspotenziale zu ermitteln und Beschaffungsprojekte erfolgreich durchzuführen
- wie Sie mit Schlüssellieferanten eine langfristige Geschäftsbeziehung pflegen und dadurch Win-Win-Situationen schaffen
- Jahresverhandlungen im spezifischen Umfeld gekonnt vorzubereiten und erfolgreich durchzuführen
- Lieferanten- und Produktewechsel gekonnt zu initiieren und umzusetzen
- Chancen, Risiken und Rahmenbedingungen der öffentlichen Ausschreibung kennen

**Anmeldung** bis zum 20.5.2023



Telefonisch 079 811 2099  
oder per Mail [mduerst@duecons.ch](mailto:mduerst@duecons.ch)

**Anreise**

Hotel Innere Enge  
Engestrasse 54, 3012 Bern

**Seminar Kosten** CHF 1'300 (pro Person) / CHF 1'000 ab 3. Person

## Leistungen

- > Tagung, Referate und Unterlagen
- > Austausch mit Experten und Einkaufsfachkräften aus der ganzen Schweiz
- > 3-Gang Business-Lunch in der Josephine Brasserie
- > Begrüssungskaffee, Pausenverpflegung, Getränke
- > inkl. Parkplatz und WLAN



Markus Dürst  
Geschäftsführer  
Dürst Consulting

Unternehmensentwicklung, Personalberatung  
Trainings und Schulungen

Langjährige Erfahrung in der Unternehmensführung  
Über 20 Jahre im Gesundheitswesen und im Einkauf  
Mitglied Geschäftsleitung,  
Direktor Betriebe Spitalgruppe  
Geschäftsführer Einkaufsgemeinschaft

Dozent Strategieentwicklung, Führung und  
Projektmanagement  
Management in Unternehmensführung SKU  
Coach SCA, Erwachsenenbildner  
Einkaufsleiter HSG, St. Gallen



Kurt Ziörjen  
Ehem. Geschäftsführer  
Leiter Verkauf Marketing  
Carbamed / Dräger

Ehem. CEO, Geschäftsführer Carbamed / Dräger,  
Mitglied der Geschäftsleitung, Leiter Finanzen und  
Controlling, Leiter Verkauf und Marketing, Leiter  
Geschäftsprozesse und Projektmanagement

25 Jahre Medizintechnik, 10 Jahre Unternehmens-  
beratung, 5 Jahre Grossverteiler, 5 Jahre KMU,  
10 Jahre Assekuranz

Management in Unternehmensführung SKU  
dipl. Betriebsökonom FH / HWV  
Div. Weiterbildungen in Verkauf, Marketing und  
Finanzen



Herbert Schmidt  
Einkaufsleiter / Logistikleiter  
Selbständige Beratungstätigkeit

Leiter Beschaffung & Logistik  
u.a. Triemli, Schulthess Klinik  
Leiter Produktionslogistik, Sulzer Medica  
über 25 Jahre Erfahrung im Spitaleinkauf  
Selbständige Beratungstätigkeit Spital- und  
Heimlogistik  
Projektmanager / Projektleiter nuWay AG  
Interimsmanager

Master in Managed Health Care  
Eidg. Dipl. Logistikleiter  
Betriebstechniker TS FH  
Diplomierter Kaufmann  
European Senior Logician



Elisabeth Wendelspiess  
Juristin  
freie Buchautorin

Rechtsberatung, Gesundheitsrecht, insb. Arzneimittel und Medizinprodukte, Öffentliches Recht, insb. Raumplanungs-, Bau- und Umweltrecht, Datenschutz-, Persönlichkeits- und Öffentlichkeitsrecht, Verfahrensrecht

Freie Buchautorin

wissenschaftlich-juristische Funktion in verschiedenen öffentlichen Verwaltungen, politische Tätigkeiten auf Gemeindeebene, Referentin, Coach



Thomas Binz  
Leiter Einkauf  
Kantonsspital Aarau AG

9 Jahre Einkaufsleiter Kantonsspital Aargau  
Ehem. Präsident Medsupply  
10 Jahre Manager SCM, Sourcing Manager Enics

CAS in Communication und Consulting  
CAS Change Management  
NDS Unternehmensführung  
Eidg. Dipl. Einkäufer



Marco Bühler  
Geschäftsführer effekt7

fundierte Kenntnisse und jahrelange Erfahrungen im öffentlichen Beschaffungsrecht  
über 15 Jahre in der Leitung Beschaffung  
Expertenkenntnisse im Bereich Bau, Facility Management, in Industrie, Handel und Dienstleistungen

Weiterbildung Einkaufsleiter mit eidg. Diplom CAS Digital Business, sowie div. Weiterbildungen in Verhandlungsführung, öffentlichem Beschaffungsrecht, Lieferkettenoptimierungen und Vertragsrecht

Tag 1	Inhalt	Std.	Referent
08:00	<b>Begrüßungskaffee</b>		
08:30-08:45	<b>Eröffnung / Einstieg</b> Seminarziele / Programm	0.25	<b>Markus Dürst</b> Dürst Consulting
08:45-09:45	<b>Impulsreferat</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wirtschaftliche Herausforderungen der Spitäler</li> <li>- Spitalbeschaffung im Umfeld der Anspruchsgruppen (Politik, Krankenkassen, Abrechnungssysteme, Eigentümer, etc.)</li> <li>- Den Einkauf als «Playmaker» in Beschaffungsprojekten etablieren</li> <li>- Hebel und externe Einflussfaktoren Was ist gegenüber der Industrie anders und zu beachten</li> </ul>	1.00	<b>Markus Dürst</b>
09:45-10:15	<b>Austausch und Pause:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Herausforderungen und Erwartungen der Teilnehmenden</li> </ul>	0.50	<b>Markus Dürst</b>
10:15-12:00	<b>Erfahrungsberichte</b> gekonnter Umgang mit den wichtigsten Entscheidungsträgern <ul style="list-style-type: none"> <li>- Effektive Beschaffung dank der Konzentration auf das Wesentliche, Prioritäten richtig setzen</li> <li>- Schlüsselkompetenzen und Vorgehen, um in ihrem Beschaffungsgebiet wirksam und erfolgreich tätig zu sein</li> <li>- Wie kommuniziere ich mit Ärzten, Pflegenden, etc., um die Ziele des Einkaufs zu erreichen?</li> </ul>	1.75	<b>Markus Dürst</b>
<b>12:00</b>	<b>Mittagessen und Austausch</b>	1.50	
13:30-15:30	<b>Jahresverhandlungen im spezifischen Umfeld / Beispiele aus der Praxis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Der Einkauf als Playmaker Teil II</li> <li>- Standardisierung und Bündelung</li> <li>- Lieferantanalyse, ABC-Analyse</li> <li>- Vorbereitung der Jahresverhandlungen</li> <li>- Ganzheitliche Betrachtung von Investitionsgeschäften TCO-Ansatz</li> <li>- Die Kraft von Verhandlungszielen</li> <li>- Durchführung von erfolgreichen Jahresverhandlungen</li> <li>- Fragen der Teilnehmer / Austausch</li> </ul>	2.00	<b>Herbert Schmidt</b> Einkaufsleiter Projektmanager Spitallogistik Unternehmer
15:30-15:45	<b>Pause</b>	0.25	
15:45-17:00	<b>Austausch</b> Umgang mit den aktuellen Herausforderungen Lessons learned	1.25	

Tag 2	Inhalt	Std.	Referent
08:00	<b>Begrüßungskaffee</b>		
08:30 10:15	<b>Praxisreferat</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Beschaffung im Spital aktuelle Herausforderungen</li> <li>- Kompetenzprofil des modernen Einkäufers operativ und strategisch</li> <li>- Den Einkauf als Playmaker in Beschaffungsprojekten etablieren Teil III am Beispiel von Fachgruppen</li> <li>- Chancen, Sorgen und Rolle des Einkaufsleiters im Spital</li> <li>- Fragen der Teilnehmer / Austausch</li> </ul>	1.75	<b>Thomas Binz</b> Leiter Einkauf KSA / Gastreferent
10:15- 10:30	<b>Austausch und Pause:</b>	0.25	<b>Markus Dürst</b>
10:30- 12:15	<b>Die Sicht des strategischen Lieferanten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wie Sie mit Schlüssellieferanten eine langfristige Geschäftsbeziehung pflegen</li> <li>- Win-Win-Situationen schaffen</li> <li>- «Über den Tellerrand hinaus verhandeln», Neue und zusätzliche Aspekte einbringen</li> <li>- Sichtweise und Interessen der Lieferanten mit Fokus auf die Jahresverhandlungen kennen</li> <li>- Fragen der Teilnehmer / Austausch</li> </ul>	1.75	<b>Kurt Zörjen</b> ehem. CEO Carbamed
<b>12:15</b>	<b>Mittagessen und Austausch</b>	1.50	
13:45 15:00	<b>Gesetzliche Grundlagen für die Beschaffung von Medizinprodukten im Gesundheitswesen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Medizinprodukterecht</li> <li>- Europäische Normen und neue Anforderungen</li> <li>- Sorgfaltspflicht, Verantwortlichkeiten und Meldepflicht</li> <li>- Fragen der Teilnehmer / Austausch</li> </ul>	1.25	<b>Elisabeth Wendelspiess</b> Juristin, ehem. Swissmedic
15:00 15:15	<b>Pause</b>	0.25	
15:15 16:15	<b>Öffentliche Ausschreibung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chancen und Risiken der öffentlichen Ausschreibung</li> <li>- Wichtigste Rahmenbedingungen</li> </ul>	1.00	<b>Marco Bühler</b> <b>effekt7</b> Einkaufsleiter Unternehmer
16:15 17:15	<b>Austausch / Fazit der Teilnehmer Praxistransfer / Abschluss</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zusammenfassung / Lessons learned Konkrete Praxistransfer und Umsetzung im Beschaffungsalldag sicherstellen</li> <li>- <b>Was machen Sie nun, ganz konkret anders?</b></li> <li>- Umfrage Erfüllung der Erwartungen</li> </ul>	1.00	<b>Markus Dürst</b>