

Lünendonk[®]-Whitepaper

Mehr Effizienz im Einkauf von Krankenhäusern und Kliniken

E-Procurement-Lösungen für die Einbindung
auch kleinerer Lieferanten



Eine Publikation der Lünendonk GmbH
in Zusammenarbeit mit



Inhaltsverzeichnis

VORWORT.....	4
WESENTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DEN EINKAUF DER KRANKENHÄUSER.....	5
WEGE ZUR EFFIZIENZVERBESSERUNG UND KOSTENREDUZIERUNG IM KRANKENHAUSEINKAUF: ORGANISATION UND INTERAKTION	8
INTERAKTION UND KOMMUNIKATION MIT LIEFERANTEN ÜBER E-PROCUREMENT.....	10
E-PROCUREMENT IM KRANKENHAUSEINKAUF: EIN PRAGMATISCHES SZENARIO	14
EIN GENERISCHES PFLICHTENHEFT: ANFORDERUNGEN AN E-PROCUREMENT-LÖSUNGEN FÜR DAS KRANKENHAUS	16
MEHR EFFIZIENZ IST MÖGLICH: EINSPARMÖGLICHKEITEN DURCH ELEKTRONISCHE SUPPLY CHAINS	18
VERBREITUNG VON E-PROCUREMENT IM KRANKENHAUSBEREICH: UNGENUTZTE CHANCEN	19
UNTERNEHMENSPROFILE.....	20
Netfira GmbH.....	21
Lünendonk GmbH	22



Vorwort

Der Einkauf in Krankenhäusern und Kliniken verwaltet eine Vielfalt von bis zu mehreren Zehntausend Artikeln und wickelt eine erhebliche Anzahl von Bestelltransaktionen im Jahr ab. Eine Vereinfachung der Bestellungen und der Rechnungsabwicklung über E-Procurement-Anwendungen verspricht also beachtliche Effizienzgewinne – sowohl bei den Abläufen als letztlich auch bei Verbesserungen des finanziellen Ergebnisses. Ein Beitrag, der angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Situation in vielen, insbesondere kleineren Krankenhäusern willkommen oder sogar notwendig ist.

Große Lieferanten sind in der Regel mehr oder weniger effizient über EDI (Electronic Data Interchange) und ERP-Systeme in die Einkaufsabläufe der großen

Krankenhäuser eingebunden. Wie aber steht es um die elektronische Einbindung von Lieferanten, die noch nicht elektronisch angebunden sind? Diese sind für den Einkauf oft ebenso wichtig wie die wenigen Großen, verfügen allerdings häufig nicht über die finanziellen Mittel oder technischen Voraussetzungen, um komplexe Lösungen einzusetzen.

Flexible E-Procurement-Lösungen können daher Krankenhäusern bei der Anbindung der wichtigen kleineren und mittleren Zulieferer helfen. Sie sind darüber hinaus in der Lage, eine Brücke zu schlagen zu den gegebenenfalls vorhandenen hauseigenen ERP-Anwendungen und zu im Krankenhausbereich genutzten E-Commerce-Plattformen.

Wesentliche Rahmenbedingungen für den Einkauf der Krankenhäuser

Der Krankenseinkauf wird reglementiert durch Zertifizierungsvorgaben, das Medizinproduktegesetz (MPG) sowie hygiene- und sicherheitsrechtliche Vorschriften usw. Zudem arbeiten die Einkäufer in einem Spannungsfeld zwischen hohen internen Ansprüchen aus dem Klinikbereich von Ärzten, Pflegedienst und Patienten und einem immensen Kostendruck aufgrund der Gesamtsituation der Krankenhäuser. Über die Hälfte der Häuser mit weniger als 250 Betten arbeitet defizitär; bei den großen Krankenhäusern mit über 800 Betten ist es fast ein Drittel. Und Erwartungen aus der geplanten Krankenhausreform gehen dahin, dass viele, insbesondere kleinere Krankenhäuser, nicht eigenständig überleben, sondern sich zu größeren Verbänden zusammenschließen. Größere Verbände bedeuten möglicherweise auch eine Chance zur Reorganisation des Einkaufs der einzelnen Krankenhäuser.

BESTELLVOLUMINA IN KRANKENHÄUSERN

Die Einkaufsabteilungen in vielen Krankenhäusern müssen ein beachtliches Volumen an Einkäufen von Medikal- und Verbrauchsprodukten bewältigen. Gleichzeitig sind sie im Tagesgeschäft belastet mit einer Vielzahl von operativen und administrativen Aufgaben der Bestelldurchführung. Diese Belastung von Einkauf und auch Stationspersonal in traditionell gewachsenen Beschaffungsstrukturen ist hoch.

Die Bandbreite des Einkaufs im Krankenhaus reicht von der Beschaffung komplexer Dienstleistungen, medizintechnischer Großgeräte oder hochspezialisiertem IT-Bedarf über den Arzneimitteleinkauf bis hin zu medizinischen und pflegerischen Verbrauchsartikeln.¹ Wir haben besonders den zentralen Einkauf eines Krankenhauses ohne Investitionsgüter-Einkauf oder den Einkauf von Arzneimitteln im Blick (Abbildung 1).

Einkauf im Krankenhaus /in der Klinik *)

Investitionsgütereinkauf	Zentraler Einkauf	Pharma-Einkauf
Investitionsgüter	Medikalprodukte	Arzneimittel
	Büromaterial	
	Lebensmittel	
	Dienstleistungen	

*) Die Begriffe Krankenhaus und Klinik werden in dieser Publikation synonym verwendet.

Abbildung 1: Organisationen des Einkaufs im Krankenhaus, Lünendonk GmbH

¹ <http://www.beschaffung-aktuell.de/whitepaper/-/article/33568332/38190192?returnToFullPageURL=back;>



33,8 Milliarden Euro geben alle Krankenhäuser in Deutschland für Sachkosten insgesamt aus, davon für Verbands-, Heil- und Hilfsmittel, ärztliche und pflegerische Verbrauchsmaterialien sowie OP- und Laborbedarf 5,1 Milliarden Euro (2013). Das ist mehr als für die so oft in der Preisdiskussion stehenden Arzneimittel (3,7 Milliarden €) (Abbildung 2). Die Dimensionen des

Einkaufs eines Krankenhauses lassen sich aber am besten an einem Beispiel illustrieren: Die Einkaufsabteilung eines norddeutschen Universitätsklinikums mit insgesamt 2.400 stationären Betten bewältigt 63.000 Bestellungen pro Jahr (ohne Arzneimittel) und verwaltet im Tagesgeschäft etwa 60.000 Artikelstämme.²

Sachkostenstruktur der Krankenhäuser Deutschlands

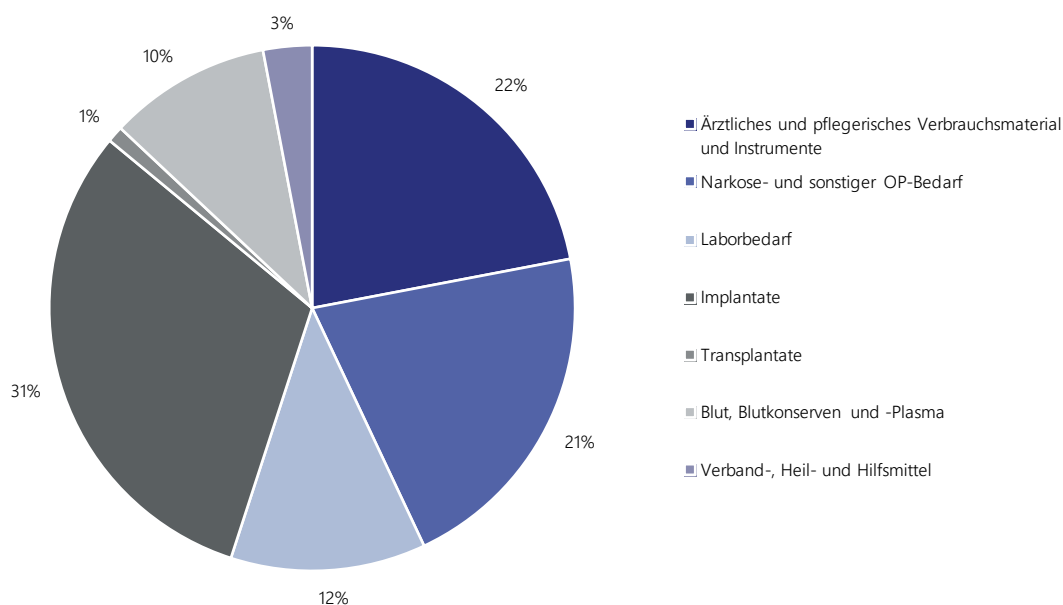


Abbildung 2: Sachkostenstruktur der Krankenhäuser Deutschlands (Teilbereich; Gesamtsachkosten 33,8 Milliarden Euro). Medizinische Verbrauchsgüter ohne Arzneimittel, aber inklusive Blut, Blutkonserven und -Plasma und Implantate und Transplantate: 8,7 Milliarden Euro., Quelle: Statistisches Bundesamt 2013

² Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, Dipl.-Ing. oec. Michael Rönsch, Potentiale einer normierten Produktidentifikation und Klassifizierung in der Supply-Chain der Krankenhäuser

TYPISCHE STRUKTUREN DER BESTELLUNGEN UND LIEFERANTEN VON KRANKENHÄUSERN

Typisch im Einkauf von Kliniken sind die oft große Anzahl von auch kleineren Lieferanten und die Vielzahl der einzukaufenden Artikel und ihrer Varianten. Diese Struktur der Bestellgüter im Krankenhaus ähnelt der in vielen anderen Branchen: Viele Artikel mit einem insgesamt nur geringen Anteil an Sachkosten umfassen die meisten Einzelartikel, verursachen aber den Großteil der Bestellvorgänge und werden von den anteilig meisten Lieferanten bezogen (Abbildung 3).

Dies führt einerseits zu hohen Prozesskosten durch zahlreiche zeitraubende Bestellungen, die die Einkaufsabteilung belasten. Andererseits entstehen Ein-

kaufsnachteile, weil Rabattmöglichkeiten oder Rahmenverträge wegen einer mangelnden Übersicht und Bündelung der Bestellungen nicht optimal genutzt werden können.

Die Einkaufsprozesse zeigen sich in vielen Fällen optimierungsbedürftig im Hinblick auf die Abwicklung der Bestellungen, die Rechnungshandhabung und die Archivierung. (Den Bereich der Intra-Logistik in Kliniken klammern wir hier aus – aber die Zusammenhänge und Effizienzpotenziale ihrer Verzahnung im Zusammenhang mit einer Digitalisierung und Automatisierung über E-Procurement-Lösungen liegen auf der Hand.)

Strukturparameter medizinischer Verbrauchsgüter im Krankenhaus

Kategorie	Sachkostenanteil	Aufwandsanteile		
		# Beschaffungsvorgänge	# Lieferanten	# Artikel
A-Artikel	75 %	8 %	4 %	3 %
B-Artikel	20 %	32 %	21 %	12 %
C-Artikel	5 %	60 %	75 %	85 %

Abbildung 3: Strukturparameter medizinischer Verbrauchsgüter im Krankenhaus: ABC-Struktur der Artikel
Quelle: Deutsches Forum für Krankenhausmanagement, Christian Drees, Beschaffungsmanagement im Krankenhaus, 2003



Wege zur Effizienzverbesserung und Kostenreduzierung im Krankenhauseinkauf: Organisation und Interaktion

Wege zur Verbesserung der Effizienz im Krankenhauseinkauf können von unterschiedlichen Ausgangspunkten aus starten. Letztlich müssen aber beide Wege parallel laufen. Die Einkaufsorganisation wird durch E-Procurement-Lösungen für einen digitalisierten und weitgehend automatisierten Einkauf unterstützt; E-Procurement-Lösungen entfalten ihre höchste Wirksamkeit im Zusammenspiel mit der richtigen Organisation des Einkaufs.

Dies betrifft als ersten Aspekt die Gestaltung innerhalb der Klinik wie zum Beispiel Organisation und Verantwortlichkeiten. Zu selten eingerichtet sind heute oft noch zentral organisierte Einkaufsabteilungen und Einkaufsgesellschaften beziehungsweise Einkaufsgemeinschaften zur Bündelung der Nachfrage und letztlich auch zur Erzielung günstigerer Einkaufspreise. Arbeitsteilung und klare Verantwortlichkeiten über die gesamte Einkaufsinitiierung (Station) und -abwicklung (Einkauf) müssen etabliert sein.

Viele Krankenhäuser haben schon organisatorische Veränderungen durchgeführt hinsichtlich der internen zentralen Situation, der Nutzung von Einkaufsgemeinschaften oder des Outsourcings des Einkaufs an externe Dritte.

Ein zweiter Aspekt betrifft die Optimierung der internen Einkaufsprozesse, wie Bestellabwicklung, Rechnungslegung, Archivierung, Logistik. Einkaufsvolumina sollten gebündelt, Bestellhäufigkeiten verringert werden. Voraussetzung dafür ist eine Verbesserung der Kommunikation und Zusammenarbeit mit den externen Lieferanten – vor allem Interaktion über E-Procurement-Lösungen (siehe Kasten: Organisatorische Rahmen verbessern).

Große Krankenhäuser nutzen interne ERP-Plattformen, greifen auf externe elektronische Transaktionsplattformen, wie GHX (Global Healthcare Exchange) oder Medical Columbus zurück. Dennoch sind auch diese Lösungen oft mit zusätzlichem manuellen Aufwand verbunden und nicht immer optimal auf die Bedürfnisse des operativen Einkaufs abgestimmt. Auch ist E-Procurement im Krankenhaus bei weitem noch nicht flächendeckend eingeführt.

ORGANISATORISCHE RAHMEN VERBESSERN

Organisatorisch bestehen zum Beispiel die Möglichkeiten:

- In-Haus: durch Zentralisierung des Einkaufes, sofern noch nicht geschehen
- Kooperation mit anderen Krankenhäusern zur Nutzung von Skalenvorteilen im Einkauf und zur Spezialisierung in einer Funktion (zum Beispiel in der Form von Einkaufsgenossenschaften)
- Beispiel Einkaufs-Genossenschaften: clinicpartner eG ist ein verbindlich operierender Verbund von Krankenhäusern für Krankenhäuser. Für seine fast 100 Mitgliedskrankenhäuser übernimmt clinicpartner den strategischen Einkauf und weitere Dienstleistungen.
- Auslagerung des Einkaufes an große Krankenhäuser, die diese Funktion des Einkaufs bereits ausgebaut haben und anderen Kliniken zur Verfügung stellen können.
- Auslagerung an professionelle Einkaufsorganisationen von Drittanbietern
- Nutzung von Einkaufsplattformen, wie im Krankenhausbereich Medical Columbus oder Global Health Exchange
- Nutzung operativer Einkaufsautomatisierungslösungen, die die Belastung durch manuelle Verarbeitung deutlich verringern

STANDARDISIERTE KLASSIFIKATION DER ARTIKEL SCHAFFEN

Eine Voraussetzung für eine Verbesserung der Einkaufsfunktion in Krankenhäusern ist die Anwendung einer klar gegliederten Klassifikation für die zu beschaffenden Medizin- und Verbrauchsprodukte zur eindeutigen Identifikation der Artikel-Gruppen und Artikel im Krankenhaus, um später auf elektronische Herstellerkataloge zurückgreifen zu können. Derzeit gibt es mehrere, parallel verwendete Klassifikationssysteme für Warengruppen im medizinischen bzw. im Klinikbereich:

- Warengruppen eCl@ss (Büro- und Wirtschaftsbedarf): eCl@ss, Internationaler Standard zur Klassifizierung und Beschreibung von Produkten, Materialien und Dienstleistungen.
- Warengruppen ETMA (Laborbedarf), die Produkt-Klassifikation der EDMA (European Diagnostic Manufacturers Association)
- Warengruppen ATC: (Arzneimittel) ATC-Code (Anatomisches-therapeutisch-chemisches Klassifikationssystem)
- Warengruppen GPI: GPI (Klassifikation für Medizinprodukte; entwickelt von IMS Health)



Interaktion und Kommunikation mit Lieferanten über E-Procurement

Nur ein Drittel der Krankenhäuser in Deutschland nutzt elektronische Beschaffungslösungen und nur jedes siebte Krankenhaus hat E-Procurement-Lösungen in ein eigenes Enterprise-Resource-Planning-System

(ERP) integriert, was an mangelnder Integration liegen kann oder daran, dass die jeweiligen Häuser über die eine Lösung oder das andere System nicht verfügen (Abbildung 4).

Kennziffern der Bestellsituation im Krankenhaus im Vergleich

	Gesundheitswesen	Andere Branchen
Papierbasierter Genehmigungsprozess von Bestellungen	97 %	25 %
Katalogbasierte Beschaffung	30 %	64 %
Nutzung elektronischer Beschaffungslösungen	36 %	64 %
Integration der E-Procurement-Lösungen in das ERP-System	13 %	70 %
Dauer Bestellvorgang	6,7 Tage	4,9 Tage

Abbildung 4: Bestellsituation im Krankenhaus

Quelle: Dr. Oliver Gründel AGKAMED GmbH, Supply Chain Management, 13.11.2014, 37. Deutscher Krankenhaustag, MEDICA

IMMER NOCH: TRADITIONELLE LIEFERANTENANBINDUNG STATT DIGITALER EINBINDUNG

In der Regel sind insbesondere die kleinen und mittleren Lieferanten für Krankenhäuser nicht besonders gut in automatisierte Bestellvorgänge eingebunden. Folglich sind durchgängige elektronische Beschaffungslösungen im Krankenhaus noch unterrepräsentiert.

Zwischen Krankenhäusern und Zulieferer sind die Procurement-Workflows oft nicht automatisiert. Sie verlassen sich bei Anfragen, Bestellungen und dem Austausch von Dokumenten mit ihren Lieferanten und Kunden immer noch auf Telefon, Fax und E-Mail (Abbildung 5).

Bestellweg

	Anteil
Klassischer Weg (Fax, Telefon)	68,6 %
Elektronischer Datenaustausch (EDI)	23,1 %
Elektronischer Weg (E-Mail, Onlineformular, Web-Interface)	7,0 %
Andere Wege	1,3 %

Abbildung 5: Anteile der Bestellwege

Quelle: Dr. Oliver Gründel, Datenstandards für effiziente Beschaffung im Rahmen BVBG im Dialog 4. Jahresveranstaltung, Freitag, 22. Juni 2012. Bundesverband der Beschaffungsinstitutionen in der Gesundheitswirtschaft Deutschland (BVBG) e.V., 2012

Die Folge davon ist eine Vielzahl manueller Abläufe in Beschaffung, Einkauf und Rechnungswesen. In solchen Fällen gibt es Medienbrüche, zum Beispiel zwischen Papier (Fax) und elektronischer Datenverarbeitung der ERP-Systeme, die die Beschaffung und Bestellabwicklung unnötig verteuern. Zwischen Papierbelegen und -notizen sowie sozusagen „händisch“ durchgeführten isolierten Anwendungen von Standardkalkulationsprogrammen (zum Beispiel Excel) bestehen Medienbrüche, die zwangsläufig zu Ungenauigkeiten, Fehlern und Rückfragen führen.

All dies sorgt für Intransparenz und verlängert die Bearbeitungszeiten. Die kleineren Lieferanten können ihren Kunden im Klinikbereich zum Beispiel keine Informationen zu Warenbestand und Preisen in Echtzeit

anzeigen. Die manuellen Prozesse und nicht-synchronisierten Systeme führen zu Verzögerungen. Die wesentlichen Nachteile eines nicht automatisierten Bestellprozesses mit (vor allem kleineren) Lieferanten sind:

- Medienbrüche zwischen den Informationsträgern (Digital – Papier)
- Inkompatibilitäten der Systeme von Klinik und Lieferant
- Keine automatisierten Arbeitsabläufe des Bestellvorgangs
- Keine Supply-Chain-Integration oder -Optimierung
- Keine Einsicht in aktuelle Verfügbarkeit, Preise der Anbieter



GRÜNDE FÜR DIE SCHLEPPENDE AUTOMATISIERUNG IM EINKAUF

Trotz dieser offensichtlichen Nachteile sind E-Procurement-Lösungen im Gesundheitsbereich nur vereinzelt und häufig auch nicht durchgängig eingeführt. Nach wie vor sind die meisten Lösungen für viele Lieferanten oder Kunden in Einführung und Wartung zu teuer und zu aufwändig oder sie decken nur einen Teil der geforderten Funktionalitäten ab.

NACHTEILE „GROSSER“ E-PROCUREMENT-LÖSUNGEN ZUR INTEGRATION DER LIEFERANTEN

IT-Lösungen wie EDI (Electronic Data Interchange), Portale, Marktplätze oder strategische E-Procurement-Plattformen stehen den Unternehmen zur Verfügung. Jedoch ist die Implementierung dieser Systeme mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden. Strategische E-Procurement-Lösungen, die Funktionen wie Lieferantenbewertung, Spend Management, Logistikoptimierung, Auktionen u.v.m. enthalten, sind für die meisten Unternehmen und Kliniken zu umfangreich und zu teuer. Oft genügt ein rein operatives Automatisierungswerkzeug, welches alle wichtigen Abläufe automatisiert, aber nicht den „Ballast“ eines strategischen Tools mit sich herumträgt. Komplexe Systemlösungen haben einige gravierende Nachteile:

- Lange Implementierungszeiten und hoher Anpassungsaufwand
- Anwender im Einkauf sind gezwungen, neue Anwendungen und Prozessabläufe zu erlernen
- Langwierige, langsame, teure Prozesse, um einen neuen Geschäftspartner in die bestehenden Supply-Chain-Systeme einzubinden
- Eine Vielzahl von B2B-Anwendungen und -Standards im Lieferanten- und Geschäftspartnerkreis
- Umfangreiche Investitionen in Punkt-zu-Punkt-Verbindungen zu jeweils genau einem Handelspartner, die schwer zu warten sind und die Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit des Unternehmens beeinträchtigen

- Für die Mehrheit der kleineren Unternehmen ist die elektronische Anbindung zu komplex oder zu teuer.

In Summe führen diese Nachteile zu hohen notwendigen Investments, die sich nur langsam amortisieren. Zu hohe Kosten für Einrichtung und Betrieb und die technische Komplexität sind die gravierendsten Gegenargumente für die Einführung von E-Procurement-Lösungen bei kleineren Organisationen.

KLEINERE ZULIEFERER SCHRECKEN VOR DER ANBINDUNG AN TEURE E-PROCUREMENT-LÖSUNGEN ZURÜCK

Die Austauschbeziehungen zwischen großen Lieferanten und Krankenhäusern, die möglicherweise bereits über EDI (Electronic Data Interchange) abgewickelt werden, lassen sich so nicht ohne weiteres auf die Zusammenarbeit in kleineren Größenordnungen übertragen. Wenn es gelänge, alle, also auch die kleineren Lieferanten nahtlos in den Einkaufsprozess zu integrieren und für den automatisierten Datenaustausch zu gewinnen, würde das gesamte Lieferantennetzwerk agiler, kostengünstiger und planbarer. Wesentliche Gründe aber, die der Nutzung von automatisierten Einkaufslösungen entgegenstehen, sind nach branchenübergreifenden Studien:

- Aufwand und Kosten der Lösung bei der Einrichtung und im laufenden Betrieb
- Systemtechnische Probleme bei sowohl Lieferanten als auch Einkaufenden
- Akzeptanzprobleme bei Lieferanten, die sich gegebenenfalls auf etliche unterschiedliche Systeme bei ihren verschiedenen Kunden einlassen müssten

Zusätzlich stellt sich die die Kosten-Nutzen-Relation oft unklar dar und insbesondere kleinere Lieferanten sind mit dem Thema E-Procurement bisher nur wenig vertraut und sehen keine Vorteile für ihr Geschäft durch Einsatz von Automatisierungslösungen. Diese Gründe treffen auch auf die Bestell-Lieferbeziehungen von Krankenhäusern zu.

EIN DILEMMA VON BEKANNTEN INEFFIZIENZEN UND (ZU) TEUREN LÖSUNGEN?

Krankenhäuser mit einer Vielzahl von Zulieferern könnten diese über optimierte Lieferketten enger an sich anbinden. Eine elektronische Anbindung aber schließt zwangsläufig Klinik und Lieferant ein, wobei viele Zulieferer sich keine aufwändigen Anbindungen an die Systeme ihrer Kunden leisten können. Viele Lösungen im Rahmen der heute verfügbaren klassischen Ansätze erscheinen daher wenig geeignet.

Um diese Leerstelle zu füllen, gibt es flexible Software-Werkzeuge, die sowohl den Krankenhäusern als auch ihren großen und kleineren Lieferanten helfen. Sie erleichtern die Arbeit des Einkaufs, die sie von der Bestellung über die Auftragsbestätigung bis hin zur Rechnungseingabe und -prüfung automatisieren können.

Wie sollte dann eine E-Procurement-Lösung zur Einbindung auch kleinerer Lieferanten Netzwerke im Krankenhausbereich aussehen? Und wie wäre sie zu realisieren?



E-Procurement im Krankenhauseinkauf: Ein pragmatisches Szenario

Wie sollte E-Procurement im Krankenhauseinkauf ablaufen? Zur Unterstützung des Einkaufs im Krankenhaus stellt E-Procurement eine Reihe von Werkzeugen bereit und unterstützt die wesentlichen Prozesse entlang der ganzen Bestellkette. Diese Prozesse reichen von der Bestellung über den Avis von Lieferungen und Lieferscheine bis zur Rechnung und deren Begleichung (Abbildung 6).

E-Procurement-Lösungen im Krankenhaus sollten zunächst die Versendung der Bestellungen automatisieren können. Diese sollten möglichst direkt aus dem ERP-System angestoßen werden können und auf elektronischem Weg beim Lieferanten ankommen. Diesem wiederum muss die Möglichkeit gegeben werden, eine Auftragsbestätigung auf dem gleichen Weg zurückzuschicken, so dass sie beim Einkauf bereits im ERP-System vorerfasst ist und idealerweise auch schon automatisch mit der Bestellung abgeglichen worden ist.

Mit diesem Vorgehen lassen sich Bestellungen und Auftragsbestätigungen schnell und unkompliziert mit einem Minimum an manuellen Tätigkeiten bearbeiten. Elektronische Lieferscheine und eine Anbindung an das Materialwirtschaftssystem der Klinik unterstützen den Wareneingang.

Das E-Procurement-System prüft automatisch die elektronisch eingehenden Eingangsrechnungen hinsichtlich der gespeicherten Artikel und der Preise und der Vereinbarungen eventueller Rahmenabkommen und fakturiert sie. Der Einsatz von E-Procurement-Lösungen beschleunigt damit diesen Arbeitsablauf im Einkauf wesentlich.

Die Anbindung an das hauseigene ERP- oder Materialwirtschaftssystem verbindet E-Procurement und Intra-Haus-Logistik.

Soweit wäre der wünschenswerte Ablauf von E-Procurement Prozessen im Krankenhaus umrissen. Aber die Wirkungen reichen weit: E-Procurement erschließt auch über die reine Bestellung und Abwicklung hinaus Wertschöpfungspotenzial im Krankenhauseinkauf. Denn in den E-Procurement-Datenbanken sind letztlich alle notwendigen Informationen über die eingekauften Artikel sofort und vollständig einsehbar – zum Beispiel für die Preispflege.³ Mit diesem aktuellen Überblick über die Bestände und über den Umsatz mit den Lieferanten analysieren Einkaufsabteilungen ihre Bestellvolumina und nutzen Preispotenzialen über Rahmenvereinbarungen mit den Lieferanten.

³ Dr. Oliver Gründel, Datenstandards für effiziente Beschaffung im Rahmen BVBG im Dialog 4. Jahresveranstaltung Freitag, 22. Juni 2012. Bundesverband der Beschaffungsinstitutionen in der Gesundheitswirtschaft Deutschland (BVBG) e.V., 2012

Schematische Positionierung eines E-Procurement-Systems im Krankenhaus als Link zu den Lieferanten

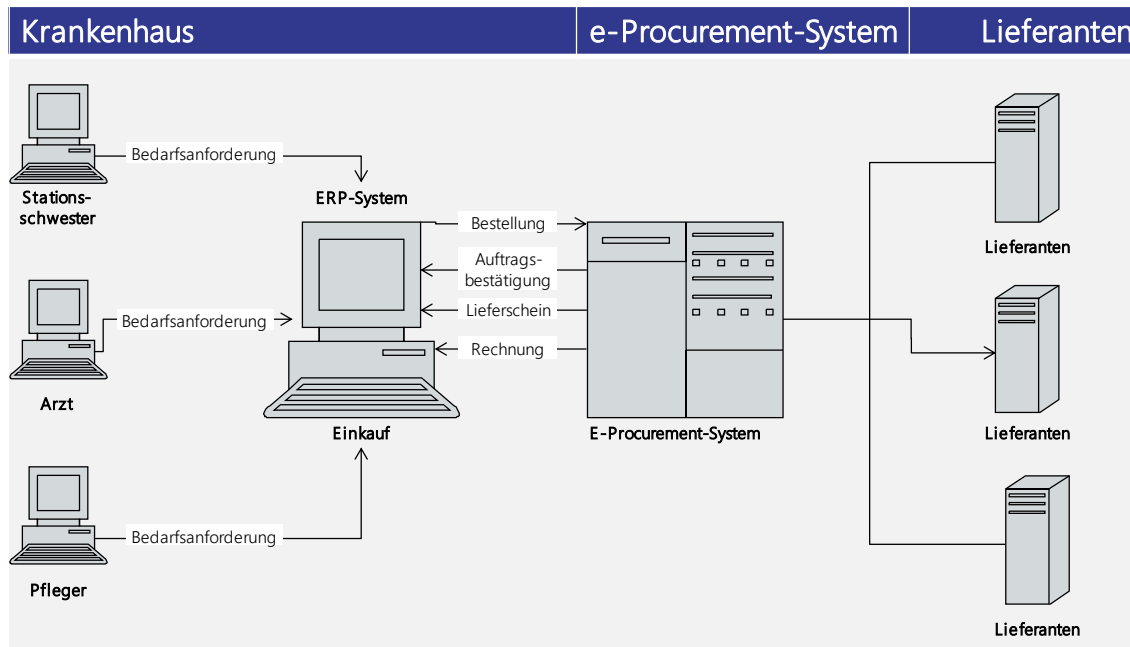


Abbildung 6: Schematische Positionierung eines E-Procurement-Systems im Krankenhaus als Link zu den Lieferanten

Quelle: Clinicpartner e.G., <http://www.clinicpartner-eg.eu/e-procurement>, Lünendonk GmbH

In der Summe verbessern E-Procurement-Lösungen also nicht nur die Situation im Einkauf von Krankenhäusern, sondern auch die gesamte Effizienz- und Kostensituation eines Krankenhauses:

- Neben der Qualitätssteigerung und der Kostensenkung sind dies Flexibilität, sprich die Aktions- und Reaktionsgeschwindigkeit, sowie Planbarkeit und Transparenz der Geschäftsvorgänge. Die elektronische Anbindung von Kunden und Lieferanten kann erheblich dazu beitragen, die genannten Ziele zu erreichen.

- Sie entlastet zudem die Einkaufsabteilung von manuellen, sich wiederholenden Vorgängen, so dass sich die Mitarbeiter auf die wertschöpfenden Aufgaben wie Lieferantenmanagement und -auswahl oder Preisverhandlungen fokussieren können.

Vor der Einführung einer E-Procurement-Lösung im Krankenhaus sind jedoch die spezifischen Anforderungen einerseits der jeweiligen Krankenhaus-IT und andererseits des Fachbereichs Einkauf zu prüfen.



Ein generisches Pflichtenheft: Anforderungen an E-Procurement- Lösungen für das Krankenhaus

Wie sehen die Anforderung von Krankenhäusern an E-Procurement-Integrationslösungen aus – und inwieweit erfüllen herkömmliche und State-of-the-Art-Lösungen diese Kriterien?

IT-TECHNISCHE ANFORDERUNGEN AN EINE E-PROCUREMENT-LÖSUNG IM KRANKENHAUS

Krankenhäuser, die Lösungen im Rahmen elektronischer Lieferketten einrichten oder nutzen, haben bestimmte Anforderungen, die ein E-Procurement-System technisch erfüllen muss. Die wichtigsten Anforderungen der Krankenhaus-IT sind: Die Lösung muss sich einerseits auf der Krankenseite in die bestehenden Abläufe und eventuell vorhandene ERP-Systeme des Krankenhauses auf einem vorhandenen Server einpassen. Eine leichte, nahtlose Integration in gängige ERP-Systeme, (zum Beispiel von SAP, Oracle, Sage oder Microsoft) ist von Vorteil. Zertifizierte Integrationslösungen mit weitverbreiteten ERP-Systemen, zum Beispiel auf der Basis von SAP, wären wünschenswert. Das Onboarding neuer Lieferanten sollte problemlos sein durch rasche und kostengünstige elektronische Integration ohne große Belastung der IT und ohne komplexe Schnittstellen.

Auf der anderen Seite müssen sich auch die bestehenden Lieferanten möglichst einfach ohne große Kosten oder großen zeitlichen Vorlauf in das System einbinden lassen. Bei den betroffenen Lieferanten sollte nur eine niedrige technische Schwelle der Systemanwendung überwunden werden müssen.

BUSINESS-ANFORDERUNGEN AN E-PROCUREMENT-LÖSUNGEN IM KRANKENHAUS

Der Krankenseite hat funktionelle Anforderungen an eine E-Procurement-Lösung, die sich möglicherweise von Haus zu Haus unterscheiden, aber die dennoch eine große Schnittmenge aufweisen dürften. Im Folgenden listen wir eine Reihe von Funktionalitäten auf, die E-Procurement-Lösungen für den Krankenseitebereich erfüllen sollten – sozusagen ein generisches Pflichtenheft:

Bereitstellung der Grundfunktionalitäten des Einkaufs

- Bereitstellung der wesentlichen Grundfunktionen des Einkaufs bereits in einer Basislösung (elektronische Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Rechnungen und auch sonstigen Dokumenten)
- Großer Umfang von Grundfunktionen der automatisierten Bestellabwicklung, (Erfassen und Abgleich von Auftragsbestätigungen, Lieferplänen, Lieferavisen und Rechnungen sowie den zugehörigen Anhängen).
- Automatisierung von Lieferantennetzwerk mit Warenbestandsabfrage und Auftragsabwicklung
- Synchronisation aller Beschaffungsabläufe.

Einfache praktische Handhabung

- Unkomplizierter Onboarding-Prozess für Lieferanten, unterstützt durch leicht zu bedienende Apps oder lokal installierte Anwendungen

- Anbindung an Einkaufsnetzwerke, wie zum Beispiel Ariba oder E-Procurement-Plattformen des Gesundheitsbereiches, wie GHX, Medical Columbus („Letzte Meile“)
- Elektronischer Datenaustausch mit den Lieferanten in Echtzeit
- Geringer Schulungs- und Einarbeitungsaufwand für Krankenhausmitarbeiter und Lieferanten
- Bedienung gegebenenfalls aus dem in der Klinik vorhandenen ERP-System heraus.

Erfüllung von Standards

- Unterstützung eines Standards für elektronische Rechnungen, der alle Rechnungsinformationen integriert und maschinenlesbare PDFs mit maschinell verarbeitbaren XML in einer Datei zusammenführt. (ZUGFeRD-Standard für elektronische Rechnungen Deutschland 2014)

Kosten-Nutzen-Aspekte

- Kostengünstiger Einstieg in automatisierte E-Procurement-Lösungen für die Einkaufsabteilungen von Krankenhäusern.
- Niedrige finanzielle Schwelle der Systemanwendung für Lieferanten

Es besteht also durchaus ein Marktpotenzial für wenig komplexe und preiswerte E-Procurement-Lösungen im Gesundheitsbereich. Und der Return-on-Investment durch Elektronische Supply-Chains für den Gesundheitsbereich ist seit langem belegt.

Mehr Effizienz ist also möglich! Oder, sie wäre jedenfalls möglich, denn der Durchdringungsgrad von E-Procurement-Prozessen im Krankenhausbereich ist nach wie vor unzureichend.

„ ... klar, dass es elektronische Beschaffung seit 15 Jahren gibt, dass sie aber noch immer nicht ausreichend genutzt wird bzw. dass viele Krankenhäuser noch nicht durchgehend elektronisch beschaffen.“

Pressemitteilung, Bundesverband der Beschaffungsinstitutionen in der Gesundheitswirtschaft Deutschland e.V. (BVBG), 2013



Mehr Effizienz ist möglich: Einsparmöglichkeiten durch Elektronische Supply Chains

Viele Experten und Untersuchungen zum Einkauf in Krankenhäusern stellen übereinstimmend Problembereiche und mögliche Verbesserungspotenziale fest. E-Procurement mit automatisierten Prozessen ist eines der Werkzeuge, diese Potenziale zu erschließen.

DIAGNOSEN

„...oft mehr als 500 verschiedene Lieferanten pro KH...“

Bredehorst Clinical Medical Management, 2012

„...in Universitätsklinika sind mehrere 10.000 Artikelstammdaten keine Seltenheit.“

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), o.J.

„... Jede Bestellung im Krankenhaus erzeugt rund 100 € an Abwicklungskosten ... (Personaleinsatz, Inventarisierung, Lagerung)“

Krankenhaus IT Journal, 2004

POTENZIALE

„... Einsparpotenzial zwischen 6 u. 10 % des Beschaffungsvolumens p.a. pro KH ...“

Bredehorst Clinical Medical Management, 2012

„... mit der Einführung von elektronischen Beschaffungssystemen rund 30 Prozent dieser Kosten einsparen, ...“

Krankenhaus IT, 2004

„Über die gesamte Supply Chain kann der Einkauf in Kliniken einen Beitrag zur Ergebnisverbesserung von bis zu 13 % leisten ohne das medizinische Niveau zu senken.“

Beispiele für Einsparvolumina

OP-Textilien – 49 %

Wirtschaftsbedarf – 15 %

Infusionssysteme – 9 %

Sterile Handschuhe – 10 %

Beschaffung aktuell., Fachmagazin für Supply Management, 2/2010

„... sind im Rahmen vorsichtiger Schätzungen Einsparpotenziale von 7-10 % der Sachkosten bei einer Reorganisation des Einkaufs realistisch. Weitere 20-25% können im Prozesskostenbereich eingespart werden.“

Deutsches Forum für Krankenhausmanagement, Beschaffungsmanagement im Krankenhaus, 2003



Verbreitung von E-Procurement im Krankenhausbereich: Ungenutzte Chancen

Aussagekräftige Hinweise über die Verbreitung von E-Commerce-Lösungen in Krankenhäusern sind rar. Dennoch lässt sich ein ungefähres Bild erahnen: Eine detaillierte Umfrage unter ca. 100 antwortenden Krankenhäusern auf Deutschland, Österreich und der

Schweiz ergab auch 2014 noch ein eher gemischtes Bild der E-Procurement Anwendungen im Einkauf von Krankenhäusern.⁴ Jedenfalls kann einer von einer vollständigen Automatisierung des Einkaufes noch lange keine Rede sein (Abbildung 7).

Einsatz von E-Procurement im Einkauf

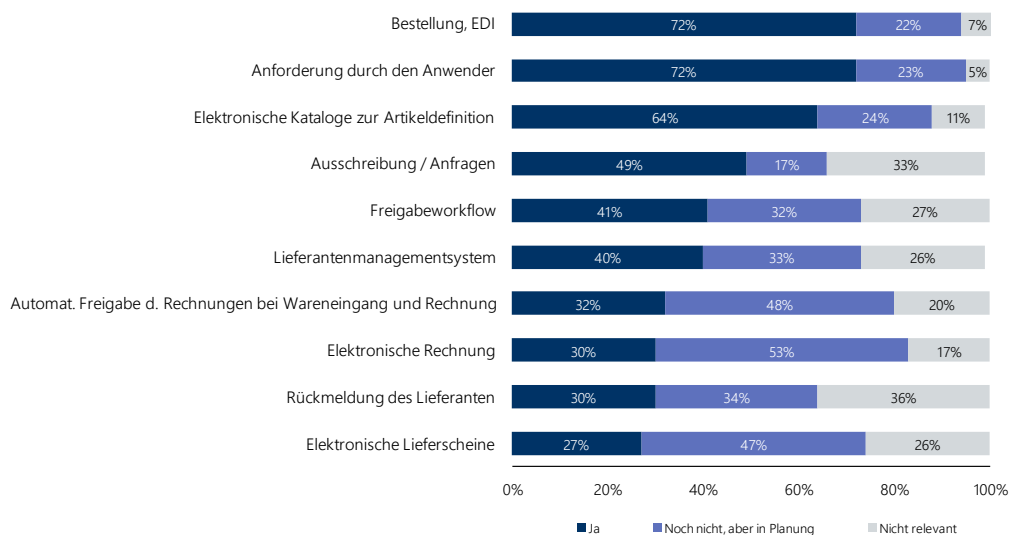


Abbildung 7: Einsatz von E-Procurement im Einkauf von Krankenhäusern (2014)

Wegweiser GmbH Berlin, Research & Strategy Monitoring Einkauf & Logistik im Krankenhaus 2014

Das legt noch unerschlossenes Potenzial für E-Procurement im Einkaufsbereich von Krankenhäusern nahe.⁵ Näheres zeigt gegebenenfalls der 7. Beschaffungskongress der Krankenhäuser im Dezember 2015 in Berlin.⁶

Der nicht nachlassende Kostendruck dürfte den Durchdringungsgrad im Markt weiter befördern.

⁴ Wegweiser GmbH Berlin, Research & Strategy Monitoring Einkauf & Logistik im Krankenhaus 2014

⁵ http://www.kma-online.de/nachrichten/technologie/bvmed-umfrage-e-procurement-steht-vor-dem-durchbruch__id__2067__view.html

⁶ <http://www.beschaffungskongress.de/node/155>



Unternehmensprofile

NETFIRA

LÜNENDONK



UNTERNEHMENSPROFIL

Netfira GmbH



Netfira ist ein Software-Unternehmen mit Niederlassungen in Deutschland (Walldorf und München), den USA (San Francisco) und Australien (Sydney und Perth).

Bei der Netfira Business-to-Business Suite (B2B) handelt es sich um eine innovative Supply-Chain-Lösung zur Rationalisierung der Einkaufs- und Verkaufsprozesse. Bestellungen, Aufträge, Auftragsbestätigungen, Lieferpläne, Rechnungen und andere Dokumente können über die Netfira-Verknüpfung automatisch zwischen den Systemen von Herstellern und deren Kunden und Lieferanten ausgetauscht werden.

Neben der Automatisierung der B2B-Transaktionen ermöglicht Netfira auch Echtzeit- und Dialogverbindungen zwischen den Systemen von Käufern und Verkäufern und bietet mit der „Buyer App“ und der „Seller App“ eine schnelle und unkomplizierte Anbindung („Onboarding“) von Lieferanten und Kunden.

KONTAKT

Netfira GmbH

Reinald Schneller

Geschäftsführer

Anschrift: Altrottstraße 31, 69190 Walldorf

Telefon: +49 6227 381-128

Mobil: +49 171 8337693

E-Mail: reinald.schneller@netfira.com

Internet: www.netfira.de



Lünendonk GmbH

Die Lünendonk GmbH, Gesellschaft für Information und Kommunikation (Kaufbeuren), untersucht und berät europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik-, Beratungs- und Dienstleistungs-Branche. Mit dem Konzept Kompetenz³ bietet Lünendonk unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut seit 1983 die als Marktbarometer geltenden Lünendonk[®]-Listen und -Studien sowie das gesamte Marktbeobachtungsprogramm.

Die Lünendonk[®]-Studien gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk GmbH zum „Strategic Data Research“ (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Transformation Services“ (STS) ist Lünendonk in der Lage, ihre Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

KONTAKT

Lünendonk GmbH –
Gesellschaft für Information und Kommunikation
Thomas Lünendonk
Ringweg 23, 87600 Kaufbeuren
Telefon: +49 8341 96636-0
Telefax: +49 8341 96636-66
E-Mail: lunendonk@lunendonk.de
Internet: www.lunendonk.de



IMPRESSUM

Herausgeber:

Lünendonk GmbH

Ringweg 23

87600 Kaufbeuren

Telefon: +49 8341 96636-0

Telefax: +49 8341 96636-66

E-Mail: info@lunendonk.de

Internet: www.lunendonk.de

Autor:

Thomas Lünendonk, Lünendonk GmbH

Copyright © 2015 Lünendonk GmbH, Kaufbeuren

Alle Rechte vorbehalten

ÜBER LÜNENDONK

Seit 1983 ist die LünenDonk GmbH spezialisiert auf systematische Marktforschung, Branchen- und Unternehmensanalysen sowie Marktberatung für Informationstechnik-, Beratungs- und weitere hochqualifizierte Dienstleistungsunternehmen. Der Geschäftsbereich Marktforschung betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden LünenDonk®-Listen und -Studien sowie das gesamte Marktbeobachtungsprogramm. Die LünenDonk®-Studien gehören als Teil des Leistungsportfolios der LünenDonk GmbH zum „Strategic Data Research“ (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Transformation Services“ (STS) ist die LünenDonk GmbH in der Lage, ihre Kunden von der Entwicklung strategischer Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

Managementberatung

Informations- und
Kommunikations-Technik

Wirtschaftsprüfung /
Steuerberatung

Technologie-Beratung /
Engineering Services

Zeitarbeit /
Personaldienstleistungen

Facility Management /
Industrieservice



Erfahren Sie mehr unter
<http://www.luenendonk.de>

