

KRANKENHAUSEINKAUF IM JAHR 2030

In alle Richtungen digital vernetzt

Ein Krankenseinkauf im Jahr 2030: Das Dashboard zeigt Echtzeitdaten aus dem Lager und geplante Lieferungen. Relevante Bestellmengen wurden automatisch erhöht, weil wegen des angekündigten Schneefalls mit mehr Unfallpatienten zu rechnen ist. Zukunftsmusik? Ja. Aber die Technologien gibt es bereits.

Big Data Analytics, also die Verknüpfung und Auswertung diverser Datenquellen wird bis 2030 ebenso in den Krankenseinkauf einziehen wie weitgehend automatisierte Prozesse bei der Beschaffung sowie im Monitoring. Doch die digitalisierte Klinik als Zukunftsvision entsteht nicht von heute auf morgen, sondern ist ein Entwicklungsprozess, der nur schrittweise gelingt.

Sieben Bereiche der Digitalisierung im Einkauf

Ausgehend von 12 Anwendungsbereichen zur Digitalisierung des Einkaufs definierte die Unternehmensberatung Inverto sieben Handlungsfelder mit besonderer Bedeutung für den Krankenseinkauf (s. nächste Seite). Digitale Tools können Routinetätigkeiten übernehmen, Informationen für Entscheidungen bereitstellen oder Leistungen kontrollieren. Für diese Aktivitäten steht Software verschiedener Anbieter bereits zur Verfügung. Die Herausforderung liegt darin, die geeigneten Systeme für den eigenen Einkauf – und die eigene bereits vorhandene IT-Struktur – auszuwählen. Hierbei können Best-Practice-Beispiele gute Anhaltspunkte geben.

Kooperation und Schulung als Basis für Erfolg

Voraussetzung für den Erfolg eines Digitalisierungsprojektes ist, dass IT und Einkauf bei Planung und Implementierung eng zusammenarbeiten und dass die Mitarbeiter, die mit den Tools arbeiten, exzellent geschult werden. Auch sollte ihnen bereits in der Planungsphase die Sorge genommen werden, dass die Software ihre Arbeitsplätze wegrationalisiert,



Symbolfoto: AdobeStock / Yanawut

90
Prozent

aller Kliniken in Deutschland sind an eine Einkaufsgemeinschaft gebunden.

denn freiwerdende Kapazitäten können für strategische Aufgaben genutzt werden. Je besser jeder einzelne Beteiligte den Nutzen versteht und mit den neuen Prozessen arbeiten kann, desto größer ist der Erfolg für das gesamte Krankenhaus.

Schnittstelle zu Einkaufsgemeinschaften mitdenken

Wird eine Strategie zur Digitalisierung des Einkaufs entwickelt, sollten Schnittstellen zur Anbindung an eine Einkaufsgemeinschaft immer mitgedacht werden. In

Fortsetzung auf Seite 14

Symbolfotos: AdobeStock/bearsky23

7 Handlungsfelder mit besonderer Bedeutung für den Krankenhauseinkauf

1. Advanced Spend Intelligence

Advanced Spend Intelligence schafft Grundlagen zur Ausgabentransparenz sowie der zielgerichteten Analyse. Rechnungsdaten und Bestellinformationen werden aus verschiedenen Quellen zusammengeführt, klassifiziert und mithilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) analysiert. Manuelle Datenerfassung ist nicht mehr nötig, Berichte sind sofort verfügbar und bieten detaillierte Einblicke in Kostenstrukturen und Preisentwicklungen. Auch lassen sich mit Spend Intelligence Preise oder Lieferkonditionen standortübergreifend überprüfen. Dadurch werden insbesondere die Ausgaben im nicht-medizinischen Bereich transparent und vergleichbar.

2. Kosten- und Wertanalyse

Bei der Kosten- und Wertanalyse werden Produkte oder Dienstleistungen in ihre einzelnen Bestandteile zerlegt. Im Anschluss können für einzelne Bestandteile Kosten auf Basis von aktuellen Markt- und Preisdaten ermittelt werden. So lassen sich Soll-Kosten und Benchmarks festlegen und Einsparpotenziale identifizieren. In die Analyse können auch tagesaktuelle Rohstoffpreise oder die Entwicklung von Löhnen einbezogen werden.

3. Automatisierung von Einkaufsprozessen

Lösungen zur Automatisierung von Einkaufsprozessen entlasten die Einkäufer von Routineaufgaben wie der Freigabe geringwertiger Bestellungen oder kleineren Bestellanfragen. Bestellungen werden automatisch ausgelöst, sobald der Lagerbestand unter einen definierten Wert gesunken ist. Dies kann Bestellkosten bei 80 Prozent schnellerer Bearbeitungszeit um 60 Prozent reduzieren. Voraussetzung für die Prozessautomation ist jedoch eine klare Definition von Beschaffungsfällen und eine Standardisierung beschaffter Artikel.

4. Vertrags- und Compliance-Management

Ein weiterer Schritt der Automatisierung ist das Vertrags- und Compliance-Management. Hierbei werden Vertragsinformationen digital erfasst und in einer zentralen Datenbank verwaltet. Das System informiert, wenn ein Vertrag ausläuft oder Bonusklauseln erreicht werden, kann Angebote anfordern und bietet mit Hilfe von durchsuchbaren Inhalten Zugang zu Informationen. Daneben kann die gezielte Auswertung von Vertragsdaten mit KI Muster und Verbesserungsmöglichkeiten aufzeigen.

5. Prozess- und Organisations-Performance

Auf Basis des Zugangs zu Prozessinformationen kann die Prozess- und Organisations-Performance gezielt verfolgt und gesteuert werden. Hierbei handelt es sich um einen übergreifenden Ansatz, der die vorab beschriebenen Tools vereint: Bestellvorgänge sind weitgehend automatisiert, ebenso das Vertrags- und Compliancemanagement sowie die Kostenanalyse. Durch das umfassende Controlling in Echtzeit ist es möglich, im Dialog mit den Fachabteilungen Ausgaben präziser zu planen und Prozesse zu optimieren.

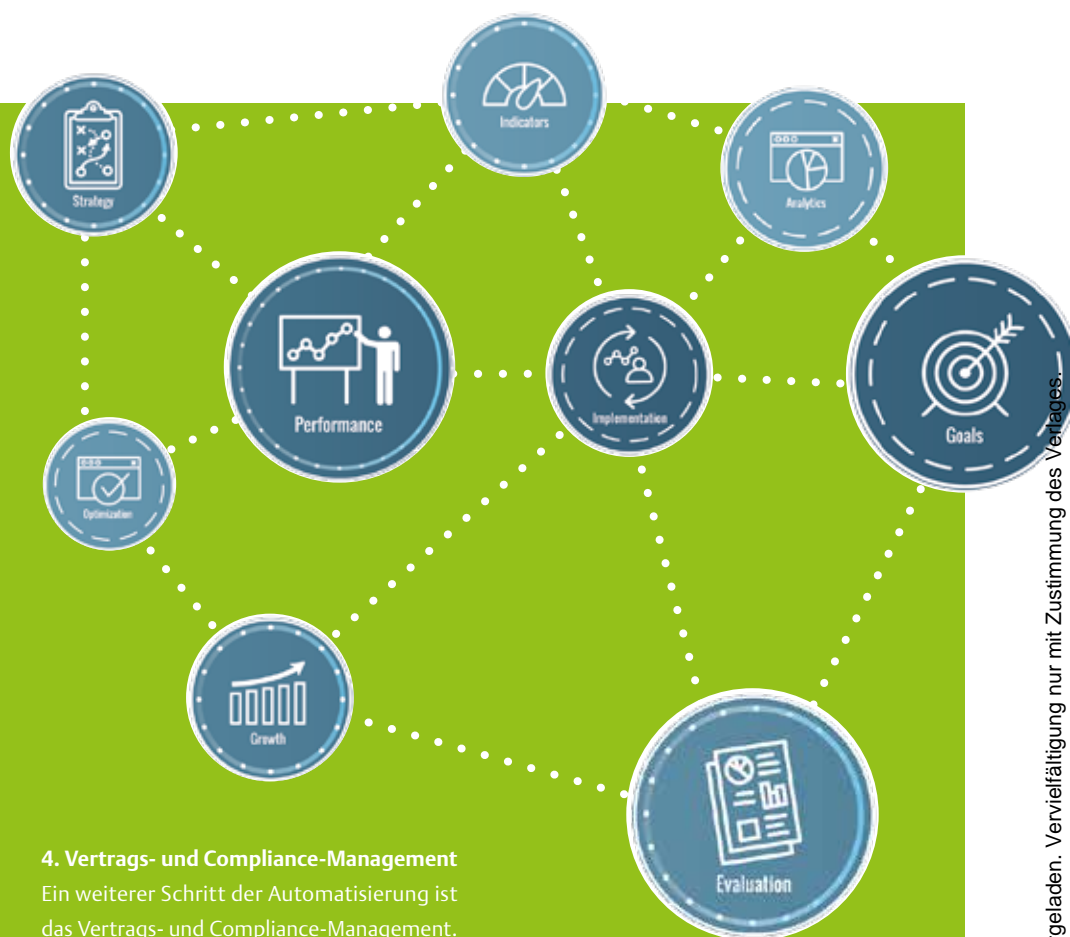
6. Standardisierte Lieferanten-Performance-Messung

Bei der standardisierten Lieferanten-Performance-Messung wird die Leistung von Liefere-

ranten anhand von festgelegten Kennzahlen automatisiert überwacht. Dadurch wird die Performance der Lieferanten objektiv vergleichbar. Dies ist eine gute Basis für Verhandlungen und konkrete Anforderungen. So verbessert sich die Performance des Lieferanten nachhaltig, das Krankenhaus erhält bessere Leistungen.

7. Risiko-Management in Echtzeit

Um außergewöhnliche Bedarfe prognostizieren zu können, benötigen Krankenhaus-Einkäufer ein Risiko-Management in Echtzeit. Das System integriert interne und externe Quellen und analysiert sie mithilfe von Big Data sowie KI. Diese Tools helfen, Lieferketten besser zu kontrollieren und Engpässe zu vermeiden. Durch vorausschauende Planung und schnellstmögliche Reaktion bei unvorhersehbaren Ereignissen können darüber hinaus Kosten gespart werden, ohne dass die Qualität der eingekauften Produkte leidet. Versorgungssicherheit und hohe Qualität sind gerade für ein Krankenhaus sehr wichtige Image- und Vertrauensfaktoren.



„Voraussetzung für den Erfolg eines Digitalisierungsprojektes ist, dass IT und Einkauf bei Planung und Implementierung eng zusammenarbeiten und dass die Mitarbeiter, die mit den Tools arbeiten, exzellent geschult werden.“

Fortsetzung von Seite 12

Deutschland sind über 90 Prozent aller Kliniken an eine Einkaufsgemeinschaft gebunden. Zwar ist es hierzulande zurzeit noch üblich, Mitglied einer einzigen Einkaufsgemeinschaft zu sein, doch das „Alles-oder-Nichts“-Modell ist auf dem Rückzug. Stattdessen werden künftig immer mehr Kliniken mit verschiedenen Gemeinschaften kooperieren. Daher sollte die Integration technisch nicht zu eng gestaltet werden.

Krankenhauseinkäufer wollen die Digitalisierung

Führungskräfte und Mitarbeiter im Krankenhaus-Management stehen der Digitalisierung weitgehend positiv gegenüber, hat eine Studie von Inverto zum Krankenhaus 4.0 ergeben. So sind fast 90 Prozent der Befragten der Meinung, dass der Nutzen der Digitalisierung die Risiken übertrifft. Als Hindernisse monieren fast zwei Drittel, dass das Geld für die Investitionen fehlt. Außerdem mangle es an Kapazitäten in der IT-Abteilung, um neue Systeme zu etablieren oder die vorhandenen auszubauen und zu verknüpfen. Fast 40 Prozent der Befragten sehen Risiken bei der Datensicherheit.

Letztlich sind aber auch mangelnde Kapazitäten und Sicherheitsrisiken eine Folge fehlender Mittel. So überrascht es nicht, dass Dr. Josef Düllings, Präsident des Verbandes der Krankenhausdirektoren Deutschlands, unlängst forderte, die Politik solle Gelder zur Digitalisierung von Kliniken zur Verfügung stellen. Natürlich wäre diese Unterstützung wünschenswert, doch können sich Krankenhäuser nicht darauf verlassen, dass sie kommt. Digitalisierungsprojekte im Einkauf dagegen werden relativ schnell wirksam, so

dass die Investitionskosten amortisiert werden und die eingesparten Mittel für weitere Schritte zum digitalisierten Krankenhaus zur Verfügung stehen. ■

Jan-Christoph Kischkewitz ist Geschäftsführer bei Inverto am Standort Köln. Als Experte für Gesundheit und Pharmazie betreut er namhafte Kunden aus beiden Branchen.

Dr. Stefan Benett ist Geschäftsführer bei Inverto am Standort München. Als Experte für Einkaufstransformation entwickelt er zukunftsorientierte Einkaufsstrategien für produzierende Unternehmen sowie den Energie- und Hightech-Sektor.

Besuchen Sie „Markt & Partner“ auf Klinik Einkauf



 **Thieme**

 <https://www.klinik-einkauf.de/mup/>