

eProcurement Medizinprodukte – SIX Paynet und Partner boten ein tolles Potpourri

Das Richtige richtig tun

Prof. Dr. Peter Rohner, Assistenzprofessor für Informationsmanagement, Leiter Arbeitsbereich Health Network Engineering, Universität St.Gallen, bot eine Overture par excellence. «Beschaffung als strategische Herausforderung: Hier geht's um gescheites Beschaffungsmanagement im Spital, eProcurement als strategischen Baustein und daraus folgende Handlungsempfehlungen, Chancen und Herausforderungen.» Und dass die Spitäler hier Boden gut machen können, wurde rasch klar. Dafür sorgten auch weitere erstklassige Referenten mit einem reichen Erfahrungsschatz.

Unter eProcurement versteht man die medienbruchfreie, elektronische Abwicklung von Bestellprozessen. Bei vielen Spitalern und ihren Lieferanten werden Bestellungen noch per Fax abgewickelt – ein Verfahren, das vom Auslösen der Bestellung bis zum Bezahlen der Rechnung aufwändig, fehleranfällig und teuer ist. 2009 hat das Kantonsspital St. Gallen unter Leitung von Einkaufschef Reinhard Kuster mit verschiedenen Partnerunternehmen im Rahmen ihres Logistikprojekts den Bestellprozess neu aufgegleist.

Diese Projektpartner wollten ihre Erfahrungen, welche sie im Verlaufe des Projekts gewonnen haben, weitergeben und weitere Parteien für eProcurement begeistern. Dazu diente die Veranstaltung von SIX Paynet in Zürich. Sie hatte zum Ziel aufzuzeigen, dass langfristig alle Beteiligten von effizienteren und günstigeren Prozessen profitieren. Dabei wurde Wert darauf gelegt, dass unterschiedliche Sichtweisen dargelegt wurden. So kamen Vertreter-

rinnen und Vertreter von Spitalern, Lieferanten, Providern wie auch Berater zu Wort.

Neben dem Kantonsspital St. Gallen stellte auch das Universitätsspital Basel ihr Projekt vor. Bei beiden Spitalern wurde aufgezeigt, welche Hindernisse zu überwinden waren und welche Resultate mit der Einführung von eProcurement erreicht werden konnten.

Ein heikles Unterfangen

«Supply Chain Management im Spital ist ein heikles Unterfangen und sehr komplex». Peter Rohner wies auch auf die Wichtigkeit der Digitalisierung der Beschaffungsprozesse (eProcurement) als Basis für ein effizientes Supply Chain Management hin. Niemand widersprach Peter Rohner, sondern dachte an seinen Arbeitsplatz, die zahlreichen Warengruppen, Medikamente, medizinisches Verbrauchsmaterial, Implantate und weitere (patientennahe und -ferne) Güter,

an grosse Bedarfsdifferenzen zwischen den Disziplinen, die hohe Bedeutung der Hierarchie im Hause, die immense Abhängigkeiten des Sortiments vom Umfeld – lies Chefarzt –, Vielzahl kleiner Lager sowie die hoch gesteckte Anforderung, JIT «Just in time» zu agieren.

Der Eisberg der Spitalwirklichkeit

Kurz vor 2012 präsentiert sich die Spitalwelt nervös. Logistik und Supply Chain Management stehen derzeit nicht zuoberst auf der Prioritätenliste. Vielmehr geht's um folgende Fragen:

- Wie kommen wir auf die Spitalliste – und zwar mit unseren heutigen Leistungen?
- Wie können wir ab 2012 die Erlöse sichern (Co-dierung, Abrechnung)?
- Wie führen wir ab 2012 die Verhandlungen mit den Kassen?
- Wie hoch wird die Investitionspauschale unter DRG-Bedingungen?

Die entscheidende Frage ist im Wechselspiel zwischen Fähigkeiten und Kompetenzen, zu tätigen Investitionen, deren Finanzierung und dem nötigen Betriebserfolg, welchen Beitrag das Spital-Supply-Management dazu leisten kann, dass das Spital seine Autonomie behauptet und seine strategische Handlungsfreiheit durchsetzt?

Das Richtige tun bedeutet, eine Versorgungsstrategie zu etablieren, die eine gemeinsame Auffassung schafft zwischen dem Supply-Management und Stationen / Kliniken / Departementen, medizinischen Dienstleistern (bspw. Labor, Radiologie), dem Spital-Management sowie weiteren Supportdiensten. Das betrifft natürlich alle Warengruppen im Supply Chain Management.

Förderlich wirkt eine gemeinsame Auffassung. Sie ist notwendig u.a. als Beitrag zur Wertschöpfung





und zum Aufbau von Fähigkeiten eines Spitals. Das betrifft die Aspekte Patientensicherheit, Patientenzufriedenheit, Tempo der Leistungsprozesse (bspw. Verfügbarkeit) und Qualität der Leistungsprozesse (bspw. Steuerung durch Information). Ein Konsens ist weiter positiv zur Beherrschung von Investitionen und Kosten, vorab Investitionen in Fähigkeiten (bspw. Konzeption und Einführung von Prozessen), Personal, Beständen (bspw. Lager) und Support.

Zu erreichen sei dies durch Erkennen von Potenzialen im Vergleich mit andern und Lernen von den Besten, durch Positionierung des Supply Managements als eigene Organisation und durch Austausch von Best Practice. Peter Rohner betonte insbesondere die Initiative Schweiz zum eProcurement. Er sicherte diesem Projekt seine wissenschaftliche Unterstützung zu.

eProcurement Medizinprodukte – eine Bestandsaufnahme

Dirk Isenberg, Vorstand Medical Columbus AG, blickte zurück, wie und wo alles begann mit dem eProcurement. In den 1960er beginnt die AHSC (American Hospital Supply Company) mit dem elektronischen Datenaustausch (EDI). Sie überlässt IBM-Dataphones an Spital-Kunden zur online-Übertragung von Aufträgen mittels Lochkarten (1 Lochkarte je Produkt).

1987 erfolgte der Merger von AHSC mit Baxter und der Start von «ASAP Express». Das ist die erste ePlattform zur Bestellübermittlung an mehrere Lieferanten. 1994 nutzen bereits 2'300 US-Spitäler und 1'500 Lieferanten den ASAP-Express. 2011 besteht der ASAP-Express allerdings nicht mehr. Warum?

Das Scheitern dieses ersten Versuchs hat diverse Gründe:

- Geringe Zufriedenheit der Nutzer: Die Industrie bemängelt hohe Wartungskosten, die Spitäler bemängeln das geschlossene System mit proprietären Formaten und nur 2 Meldungstypen (Auftrag + Auftragsbestätigung).
- Die Internet-Ära und Dot-Com-Euphorie sorgen für zahllose Alternativen.
- Die Überzeugung wächst: Marktplätze sollen als offene Plattformen Angebot und Nachfrage zusammenführen, sämtliche Prozesse elektronisch abbilden und dank XML-Technologie flexibel in bestehende IT-Systeme integrierbar sein.
- Schliesslich entwickelt sich ein Überangebot an Lösungen mit 3 dominanten Playern in den USA: Neoforma, Medibuy und GHX (Global Healthcare Exchange). In Europa besteht ein Markt mit mehreren starken Anbietern.

Der US-Markt heute

Inzwischen wurden viele neutrale Plattformen von GHX übernommen. Electronic Data Interchange (EDI) findet in den USA nun wie folgt statt: VHA, UHC und Provista betreiben eigenen Marktplatz mit einem Beschaffungsvolumen von 37,8 Mrd. US\$, was 40% Marktanteil entspricht. Der Rest des Marktes ist in festen Händen von MedAssets, GHX und direkten EDI-Anbindungen mit A-Lieferanten. 80% der US-Spitäler nutzen EDI.

Für Europa sei die US-Logik nicht tel-quel übertragbar, führte der Referent aus. Zwar sei die

Marktgröße vergleichbar, aber deutlich komplexer aufgrund von Sprachen, Währungen, Steuersätzen, IT-Systemen in Spitälern, Regulierungsbehörden, Abrechnungssystemen, Erstattungssystemen (z.B. MIGEL), Anzahl Spitalbetreibern und Anzahl Einkaufsverbänden.

«Die US-Verhältnisse sind nicht übertragbar, aber die Richtung stimmt. Einkaufsverbände treiben EDI, weil sie Datenstandards zur internen Kommunikation mit Mitgliedern brauchen sowie Controllingdaten von Mitgliedern zur Steuerung benötigen.» Als Fazit und Handlungsempfehlung für die Schweiz ergebe sich somit:

- Nutzen Sie die vorhandenen Standards
- Kopieren Sie das für Sie Beste der bestehenden Lösungen
- Automatisieren Sie konsequent Standard-Geschäftsprozesse
- Setzen Sie sich Ziele und Messgrößen zur Erfolgsmessung
- Legen Sie noch heute los!

eProcurement Medizinprodukte – die Initiative Schweiz

«eProcurement lohnt sich für alle Beteiligten», brachte es Martin Schölkmann, VERITOR Consulting, auf den Punkt. Das Einsparpotenzial von Supply Chain Management ist beachtlich und liegt zwischen 10 und 20% der üblichen traditionellen Beschaffungskosten. eProcurement ist eine unverzichtbare Voraussetzung für Supply Chain Management, hat erheblichen Anteil an den Einsparpotenzialen und

erhöht die Sicherheit und Reaktionsgeschwindigkeit der Betriebsabläufe. Der Nutzen von EDI setzt jedoch kooperatives Vorgehen voraus, bedeutet immer auch, einen Vorteil für den Partner zu suchen («Win-Win-Situation») und steigt stark mit der Anzahl der Teilnehmer auf beiden Seiten (Einkäufer und Lieferanten).

Exakt hier setzt die eProcurement-Initiative Schweiz an. Führende Lieferanten und das Kantonsspital St. Gallen lancierten das Projekt «Logistik 2010». Es beinhaltet den Aufbau eines automatisierten externen Materialkreislaufs auf Basis vorhandener eProcurement-Standards. Weil nun aber ein verwendbarer eProcurement-Standard für Medizinprodukte nicht vorhanden war, galt es zuerst für alle Teilnehmer, für diese Fachlichkeit gemeinsam einen solchen Standard zu erarbeiten. – Die Pilotpartner der eProcurement-Initiative haben sich folgende Ziele gesetzt:

- Entwicklung eines eProcurement-Standards für Medical Devices in der Schweiz
- Verbreitung des eProcurement-Standards in der Schweiz (Veröffentlichungen, Events etc.)
- Bereitstellung von gesammeltem Wissen, Plattform für Erfahrungsaustausch zwischen Teilnehmern
- Weiterentwicklung der Standards, ggf. Anpassung / Migration mit internationalen Standards

Als zukünftige Struktur ist eine Organisationsform als Träger der inhaltlichen Ergebnisse der bisherigen

Arbeit sinnvoll. Das könnte ein Verein sein oder in eine bestehende Organisation integriert werden. Mitglieder der Initiative sollten Spitäler, Einkaufsgemeinschaften, Hersteller / Lieferanten von Medizinprodukten, Plattformbetreiber (SIX Paynet, Medical Columbus, GHX etc.), Standardisierungsorganisation (GS1) und Software-Hersteller sein. Die bisherigen Ergebnisse werden eingebracht (Handbuch, Einführungsunterlagen etc.) und die Ergebnisse stehen den Mitgliedern zur Verfügung.

Die zukünftige Aktivitäten und Aufgaben der Initiative werden in der Fortschreibung, Weiterentwicklung, Pflege des eProcurement-Handbuchs und der Standards bestehen, darüber hinaus in der Organisation und Durchführung von Gremiensitzungen und Veranstaltungen sowie im Zusammenführen von Interessenten und in der Funktion als Ansprechpartner / Drehscheibe wie auch in der Kommunikation. Die Koordination liegt beim Kantonsspital St. Gallen und seinen Partnern.

Die E-Rechnung – wirkungsvolle Medizin für jedes Spital

Roman Huser, Business Development Healthcare, SIX Paynet, sprach über die E-Rechnung. Diese macht zwar nur einen kleinen Teil in der Digitalisierung von Beschaffungs- und Logistikprozessen aus, kommt zudem als Letztes und wird deshalb auch nicht von allen als Teil des eProcurement-Prozesses verstanden. Die E-Rechnung bringt jedoch grosse Prozesseinsparungen, wenn man sie mit Papier- oder Scanning-Prozessen vergleicht. Die E-Rechnung ermöglicht eine automatische Verrechnung ohne

Medienbruch. Dem elektronischen Datenaustausch im ganzen Prozess «Bestellung – Auftragsbestätigung – Lieferschein – Rechnung» gehört die Zukunft. 3M ist dafür gerüstet. Es geht dabei um die integrierte elektronische Bestellabwicklung und Verrechnung, was einem wachsendem Kunden- und Marktbedürfnis entspricht, eine optimierte Kundenbindung und ein Erreichen verschiedener Branchen mit einer einzigen Provideranbindung.

Der Wegfall der manuellen Rechnungskontrolle bringt enorme Effizienz. Der Abgleich von Bestellwert gegen Rechnungswert erfolgt automatisch (systematische Kontrolle) und der Einkauf legt mit eProcurement die eine Basis für den elektronischen «Procure-to-Pay»-Prozess. Der Wegfall der Rechnungserfassung (Papier, Scanning) führt zu einer besseren Leistung bei niedrigeren Prozesskosten. Jährlich kann wiederkehrend ein grosses Sparpotenzial genutzt werden. Die E-Rechnung ermöglicht die grössten Prozesskosteneinsparungen in allen Teilschritten der Beschaffung.

GS1 Healthcare setzt Akzente

Ein bewährtes System von Standarddaten bietet GS1, eine entscheidende technische Basis für EDI. GS1 ermöglicht auf diese Weise eine effiziente Supply Chain und transparente Kommunikation. Das geschieht insbesondere durch eine in der Warenbewirtschaftung übliche Produkt-Hierarchie und -Identifikation, die standardisiert, aufgedruckt und in der Praxis rege gebraucht wird. Christian Hay, der Healthcare-Delegierte von GS1, erwähnte speziell standardisierte Bewegungsdaten, die sehr vorteilhaft für die Rückverfolgbarkeit sind.

Als Zusammenfassung nannte er vier entscheidende Elemente der Aktivitäten von GS1:

- Die Mitglieder der GS1 fördern die Anwendung von international anerkannten Standards.
- GS1 global definiert, aufgrund von Anwendereingaben, die Standards. Die lokalen Organisationen von GS1, wie GS1 Schweiz, unterstützen die Umsetzung der Standards.
- GS1 Schweiz-Mitglieder haben im Rahmen einer Arbeitsgruppe (ab 2009) einen Impuls gegeben. Nun wird an einem Leitfaden gearbeitet, im Sinne eines «Blueprints», softwaremässig und Partnerunabhängig.
- Die Arbeit des KSSG mit seinen Partnern gilt als wichtige Eingabe, und Reinhard Kuster, nebst andern Anwendern, gehört zum Begleitteam dieses Projektes. Ziel: Veröffentlichung des GS1-Leitfadens zum Einsatz von Standards im Bereiche des Supply Chain Managements per Herbst 2011.

Text: Dr. Hans Balmer

