

eProcurement im Spital ist eine wesentliche Voraussetzung für höhere Effektivität und Effizienz

Damit deutlich mehr Zeit fürs Wesentliche bleibt

Spitäler müssen sich bezüglich ihrer Produktivität immer mehr mit Massstäben messen lassen, die in der industriellen Fertigung an der Tagesordnung sind. Damit ist nichts gegen eine persönliche und individuelle Betreuung der Patienten gesagt, es geht vielmehr um die zeitgemässe Abwicklung von Beschaffungs-, Logistik- und Abrechnungsprozessen, bei denen vielerorts noch ein gerüttelt Mass an Optimierungspotenzial besteht. Wir legen heute unser Augenmerk aufs eProcurement.



Edward Mulder,
Head Organization & Information
Services, IVF Hartmann AG, Neuhausen



Dr. Frank Brüggemann, Unternehmensberater

Papier in der Form umfangreicher Dokumentationen, Bestellungen, Bestätigungen und Rechnungen ist passé. In den Spitälern, wo komplexe technische und medizinische Prozesse schon längst digital ablaufen, wo sich die elektronische Vernetzung intern und mit externen Partnern zusehends verdichtet und wo das elektronische Patientendossier schon bald zur Pflicht wird, muss auch das Beschaffungswesen elektronisch erfolgen.

eProcurement ist die Lösung

Industrie und Detailhandel kennen die Lösung für wirtschaftlichere und raschere Warenbeschaffungsprozesse längst. Innerhalb ihres digitalisierten Supply Chain Managements ist eProcurement ein alltägliches Element, das mehr Transparenz und Sicherheit schafft. Unter eProcurement wird die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen unter Nutzung des Internets sowie anderer Informations- und Kommunikationssysteme (wie EDI- und/oder ERP-Systeme) verstanden. Entscheidend für die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit ist nun, dass keine Schnittstellenprobleme auftauchen. Deswegen bestehen im Spitalbereich digitalisierte Kataloge der zu beschaffenden Medizintechnik oder Verbrauchsprodukte, die als Grundlage für Online-Bestellungen dienen.

Führende Systeme im Prozess werden das Materialwirtschaftssystem des Spitals und das ERP-System des Lieferanten. Der Provider stellt den Katalog und die erforderlichen Schnittstellen. Er ist also eine Art Kupplung, der verschiedene IT-Systeme und Daten bei Spitälern und Lieferanten synchronisiert. Vom Spital wird eine elektronische Nachricht ausgelöst an die Provider, zum Beispiel Medical Columbus. Hierzu braucht es eine Schnittstelle zur Datenübertragung. Die eingehende Bestelldatei wird dann inhaltlich so verarbeitet, dass sie der empfangende Lieferant automatisiert in sein System einlesen kann.

Geringere Prozesskosten auf beiden Seiten

Durch die Vernetzung von Spitälern und Lieferanten ergeben sich für beide Seiten erhebliche

Prozesskosteneinsparungen. Die betriebsinternen Vorgänge erfolgen ohne Medienbruch. Ohne eProcurement werden Bestellungen normalerweise im Kundensystem auf Papier ausgedruckt, in irgendeiner Weise (Telefax, Postversand) dem Lieferanten übermittelt und dort wieder in das Lieferantensystem eingegeben. Diese Umwege über Papier schaffen sowohl Kosten, vergeuden Zeit und sorgen nicht selten auch für Missverständnisse.

Dank eProcurement werden im Weiteren Übertragungsfehler vermieden, die beim Wiedereinlesen des Papiers ansonsten auftreten können – auch automatische Scanner haben ihre Tücken. Ausserdem kann die Qualität wie Verfügbarkeit angelieferter Waren sofort geprüft werden und gleichzeitig die Entscheidung getroffen werden, das Angelieferte ins Lager einzutragen, ein Ersatzprodukt zu beschaffen oder einen anderen Lieferanten neu zu beauftragen.

Auch die Lieferanten profitieren wesentlich, wenn der Bestellvorgang automatisiert wird. So besteht die Möglichkeit, Kunden digitale Bestellungen rationell vornehmen zu lassen. Vom Einkauf wird ein Webkatalog festgelegt, mit dessen Hilfe bestellt wird. Die Bestellung wird entweder, falls genehmigungspflichtig, zur vorgesetzten Stelle weitergeleitet oder direkt an den Lieferanten versandt. Auf diese Weise wird der interne Bearbeitungszeitaufwand stark reduziert.

Im Weiteren geht es um mehr Transparenz, schnellere Verarbeitung sowie wirtschaftlicheren und sicheren Datenaustausch. Abläufe lassen sich standardisieren und automatisieren. Kompetente Know-how-Partner machen es rela-

tiv leicht, Lösungen zu implementieren, die sich durch hohe Verfügbarkeit auszeichnen, sowie nachhaltig, erweiterungsfähig und zukunftsorientiert sind.

Weniger Kapital binden

Ein mittelgrosses Kantonsspital gibt jährlich gegen 40'000 Bestellungen auf und ist mit ca. 1500 Lieferanten verbunden. Dass hierbei digitalisierte Prozesse für mehr Effizienz sorgen, liegt auf der Hand. In diesem Zusammenhang sind die Begriffe eProcurement, eRechnung (elektronische Übermittlung von Rechnungsdaten anstelle von Papierrechnungen) und Supply Chain Management (Optimierung der gesamten Beschaffungs- und Logistikkette des Spitals) Erfolgsfaktoren erster Güte. All diese Elemente bedeuten eine gewaltige qualitative Steigerung der damit verbundenen Arbeitsplätze und Abläufe. Sie schaffen die Grundlage für bessere Entscheidungen und spielen auch in der Bewirtschaftung des Umlaufvermögens eine grosse Rolle, ist es doch wesentlich, exakt zu wissen, wie gering die üblichen Lagerbestände von Medikamenten und Verbrauchsmaterialien sein dürfen, damit möglichst wenig Kapital gebunden, aber dennoch die nötige Sicherheit des Betriebs aufrecht erhalten wird.

Ungenutzte Ressourcen wachrütteln

Beim eProcurement in der Supply Chain geht es um eine strategische Einkaufs- und Prozessoptimierung. Vom eProcurement profitieren Spitäler,

die den operativen Einkauf durch Nutzung von Internet-Einkaufswerkzeugen unterstützen und von der heute noch verbreiteten Bestellung von Hilfs- und Betriebsmitteln per Handarbeit wegkommen wollen. Das erklärte Ziel besteht darin, aus ungenutzten Reserven bessere Resultate zu erzielen.

Spitäler schaffen eine einheitliche eProcurement-Systemumgebung für sämtliche Beschaffungsvorgänge. Diese basieren auf einer standardisierten, optimierten Prozesslandschaft. Der Vorteil liegt auf der Hand: Bestellungen werden gemäss denselben, optimierten Workflow-Mechanismen abgewickelt. Die Software sorgt dafür, dass Besteller und Lieferanten auf der Basis sorgfältig erarbeiteter und regelmässig gepflegter Stammdaten verbunden sind. eProcurement ist dann am vorteilhaftesten eingesetzt, wenn eine totale Integration in die Supply Chain – und damit auch die Integration aller wichtigen Lieferanten – vollzogen ist. Erst dieses hohe Integrationsniveau schafft es, die Prozesskosten vollumfänglich und nachhaltig zu senken.

Supply Chain Management schafft verstärkte Partnerschaft

Genau die beschriebenen Vorteile des Supply Chain Managements kreieren in der industriellen Fertigung die entscheidenden Vorteile, um in hart umkämpften Märkten erfolgreich zu arbeiten. Hier haben Käufer und Lieferanten ein gemeinsames Ziel: Sie wollen sich organisatorisch und datentechnisch so weit vernetzen,

dass auf beiden Seiten durch eine längerfristige Zusammenarbeit Kosten gesenkt werden und eine Zusammenarbeit entsteht, die so reibungslos abläuft wie ein Messer durch die Butter fährt.

Wird durch ein erstklassiges eProcurement der erste Schritt im Supply Chain Management erfüllt, ist schon viel erreicht. Darauf lässt sich aufbauen – in der Industrie, im Detailhandel und ebenso im Spital. Supply Chain Management bedeutet integrierte Planung, Simulation, Optimierung und Steuerung der Waren-, Dienstleistungs-, Informations- und Werteflüsse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Mit Supply Chain Management werden Logistik und Beschaffung sowie Bereichs- oder Standort-übergreifende Lieferketten koordiniert und optimiert. Durch dieses Konzept soll die Versorgungstechnik optimiert werden. Das führte in der Industrie zu verzahnten Lieferketten und ganzen Netzwerken, welche die Daten- und Warenströme effizienter planen, steuern und organisieren. Im Spital ist die Situation weniger komplex und von der Logistik her betrachtet auch zentralisierter, weil in der Regel an einen einzigen Ort geliefert wird, obwohl auch hier die direkte Bestückung von OP-Lagern zunimmt, vergleichbar mit dem Auffüllen der Regale durch Markenartikel-Lieferanten im Supermarkt. So liegt es auf der Hand, dass die Vernetzung zwischen Spitaleinkauf und Lieferanten vergleichbare Vorteile bringt wie bei der Komponentenbeschaffung im Handel oder bei Produktionsprozessen (just-in-time).

Es besteht ein grosses Optimierungspotenzial

Zurück zum eProcurement: Gelingt dieser erste wichtige Schritt, ist schon viel erreicht. Allerdings bedingt der Wechsel zur digitalisierten Beschaffung in einigen Spitälern erst noch einen Kulturwandel. Sie müssen erkennen, dass der Aufbau und die Intensivierung der elektronischen Handelsbeziehungen einen hohen Stellenwert bei der Analyse und Optimierung des Krankenhaus-Beschaffungsmarktes einnehmen. Neben Defiziten in der IT-Ausstattung und der nötigen Schulung der Mitarbeiter ist auf Seiten der Spitäler noch ein hohes Mass an Skepsis gegenüber den Chancen des eProcurement vorhanden. Demgegenüber steht die Aufgeschlossenheit und Innovationsbereitschaft der Zulieferer und Dienstleister, welche unterschiedliche Möglichkeiten der Online-Beschaffung bereitstellen (Kataloge von Lieferanten, Shop-Lösungen usw.). Anwendungsbeispiele für Spitäler sind neben der elektronischen Beschaffung auch die Unterstützung bei der Kommunikation durch das Internet. Wer als Spital diese Chancen nutzt, profitiert von einer höheren Preistransparenz,





der Bündelung der Einkaufsmacht, geringeren Lagerhaltungskosten, kleinerer Kapitalbindung, schnelleren Beschaffungszeiten und wesentlich wirtschaftlicherer Administration. Mitarbeiter werden von Routinearbeiten entlastet und können sich auf eine gründliche Kontrolle von Waren-, Info- und Wertefluss konzentrieren.

Noch einiges bleibt zu tun

Es bleibt aber auch auf Herstellerseite noch einiges zu tun. Berater Dr. Frank Brüggemann meint dazu: «Die Hersteller haben in den letzten Jahren grosse Anstrengungen unternommen, elektronische Stammdaten aufzubereiten und einige Hersteller sind bereits heute in der Lage, ihre Daten mit einem standardisierten Klassifikations-Code anzureichern. Zudem sind diese Daten heute auf den Plattformen der eProcurement-Anbieter vorhanden und in einigen Fällen auch auf den standardisierten Datendreh scheiben der GS1, dem GDSN (global data synchronisation network). Damit entsteht neben der Investitionssicherheit durch das Vorhandensein von Standards und quasi öffentlich zugänglichen Daten für die Kunden ein deutlicher Mehrwert und die Grundlage für die Einführung von eProzessen im Einkauf. Weiterhin haben die Hersteller angefangen, die Verpackungen ihrer Produkte mit standardisierten Barcodes zu versehen, so

dass in den Spitälern eine automatisierte Erkennung der Produkte im Verbrauchsfall durch Verwendung von Barcode-Scannern möglich wird. Verwunderlich bleibt jedoch, dass die Hersteller die eingehenden eBestellungen teilweise nicht automatisiert verarbeiten, sondern diese Bestellungen manuell verändern und freigeben müssen. Wenige Hersteller beschäftigen sich konsequent mit der durchgängigen Einführung aller Prozesse im eProcurement bis hin zur elektronischen Rechnung.»

Praktische Vorteile – strategische Chancen

«Im Schweizer Gesundheitswesen werden mit eProcurement eine Fülle von Abläufen optimiert. Ziel ist fast immer die Reduktion der Prozesskosten oder die Verbesserung der medizinischen Versorgung», stellt auch Edward Mulder, Head Organization & Information Services, IVF Hartmann AG, Neuhausen, und Leiter der Arbeitsgruppe «E-Business» des FASMED, fest. Er nennt einige operative Beispiele:

- «Bedarfsmeldungen gelangen elektronisch an den Einkauf. Und der Einkauf bestellt elektronisch bei seinen Lieferanten.
- Aus eKatalogen kopieren Spitäler die Artikelstammdaten der Lieferanten in Ihre eigenen EDV-Systeme.

- Im Wareneingang werden Chargen- und Verfalldaten aus dem eLieferschein automatisch ins Spital-System übernommen.
- e-Rechnungen werden systemgestützt kontrolliert und verbucht.

Darüber hinaus bietet eProcurement taktische und strategische Chancen:

- Der Spitaleinkäufer nutzt einen strukturierten eKatalog, um Alternativartikel leichter zu finden und Lieferanten zu managen.
- Analysen des Artikelspektrums, der Abnahmemengen und der Preise sind wichtige Hilfsmittel bei der Zusammenarbeit mit Lieferanten. Dies insbesondere in Einkaufsgemeinschaften und Spitalverbänden, die sich spitalübergreifend koordinieren.»

Mehr Sicherheit für die Patienten

Zu den erwähnten Vorteilen kommt noch ein ganz wesentlicher Aspekt dazu, nämlich die verstärkte Sicherheit der Patienten, allerdings erst, wenn einige entscheidende «Hausaufgaben» gelöst sind. Was bei der Bremse eines Autos selbstverständlich ist, stellt nämlich für den Herzschrittmacher noch immer ein Problem dar: der Rückruf! – Während bei der Fabrikation eines Personenwagens die Teileliste fest definiert und jeder Zulieferer verpflichtet ist, Informationen zur Fertigungs-Charge seiner zugelieferten Teile zu übermitteln – und zwar elektronisch –, tun sich viele Akteure im Spitalmarkt noch schwer, solche Prozesse zu etablieren.

Zwar besteht auch hier die gesetzliche Verpflichtung für den Hersteller, Chargen-Informationen für Medizinprodukte, insbesondere Implantate, bereit zu stellen und auch für das Spital, diese Informationen zu speichern, um im Bedarfsfall zu wissen, welchem Patienten welches Produkt implantiert wurde. Im Alltag bedeutet dies in aller Regel einen manuellen, isolierten Prozess. Die

IMS PREMIUM®

Das Führungssystem im Gesundheitswesen.

KLARE ÜBERSICHT UND HÖHERE EFFIZIENZ

- . verknüpft Klinikprozess und Patientenpfad
- . einfache Integration in KIS, PIS, LIMS usw.
- . Cockpit für die Klinikleitung
- . durchgängige Prozesse in der ganzen Klinik
- . Qualitätsverbesserung in allen Bereichen



KW+P AG Management Consultants . info@kwp.ch . Tel. +41 (0)43 311 17 50 . www.kwp.ch . www.ims-premium.com

Chargen-Information wird als Klebe-Etikette von der Implantate-Verpackung abgezogen und ins OP-Buch geklebt. Die digitale Erfassung im OP stellt noch die Ausnahme dar, und nicht die Regel, SIRIS hin oder her.

Übertragen wir diesen Vorgang an die Kasse einer Migros-Filiale, dann würde dort nichts mehr funktionieren... – Aber, was genau passiert denn dort eigentlich? Die Entnahme einer Gemüse-Dose wird an der Kasse dokumentiert, was einen Abrechnungsprozess mit dem Kunden auslöst und auch für die Wieder-Auffüllung im Regal sowie die Abrechnung mit dem Lieferanten der Gemüse-Dose sorgt – ganz ohne Papier, wenn man vom Kassensbeleg für den Kunden absieht. Das muss auch so sein, denn die knappen Margen im Detailhandel erlauben keine durch Medienbrüche verursachten ineffizienten Abläufe. Die Kalkulation geht nur auf, wenn alle Prozesse reibungslos ineinander greifen.

Transparenz gehört auch in den OP

Vielleicht ist das ja das Problem im Gesundheitswesen: In vielen Operationssälen suchen wir Scanner vergebens. Es scheint eben irgendwie auch so zu gehen. Weil der grosse Skandal bisher ausblieb. Oder weil Hersteller Patientennummern speichern für den Fall, dass das Spital die Verknüpfung von Implantat und Patient nicht mehr rekonstruieren kann. «Dabei ist die Analogie von Handel oder Automobil-Herstellung zum Gesundheitswesen eigentlich offenkundig: Alle Informationen für maximale Transparenz stehen bereit: Produkte mit Barcodes, die alle relevanten Informationen zum Produkt enthalten, eindeutige Lokationen, an denen Operationen geschehen, und eindeutige Identifikatoren für Patienten und Operateure. – Was braucht es mehr? – Nichts! Man muss diese Informationen nur zusammenführen!» betont Dirk Isenberg von Medical Columbus. Er rät, auf andere Branchen zu schauen und am Ort des Materialeinsatzes die Informationen von Patient (Produkt), Implantat (Material) und Operateur («Schicht-Arbeiter») zusammenzuführen.

Sind es nun mangelnder Wettbewerbsdruck oder die Überzeugung, dass sich ärztliche Kunst grundsätzlich der Messbarkeit und damit auch der Notwendigkeit zur Dokumentation entzieht, die dazu führen, dass im Spital Prozesse nicht etabliert sind, die bereits seit Jahren in anderen Branchen Standard sind? – Das kann wohl nicht sicher beantwortet werden. Vermutlich spielen beide Aspekte eine Rolle...

Was hat das nun aber mit eCommerce zu tun? fragten wir Dirk Isenberg. «eCommerce im Han-

So profitieren Spitäler vom eProcurement

- Erhöhung der Produktivität im administrativen Bereich durch die Automatisierung von Standard-Geschäftsprozessen.
- Einsatz der knappen und teuren Ressource Personal für wertschöpfende Tätigkeiten wie Vertragscontrolling, Sortimentssteuerung, Lieferantenbewertung usw. anstatt für banale Tätigkeiten wie den Ausdruck und Faxtransfer von Aufträgen
- Reduktion von Medienbrüchen und damit Beschleunigung von Durchlaufzeiten für den Zyklus Auftrag bis Rechnung
- Reduktion von Fehlern und damit Erhöhung der Versorgungssicherheit des Spitals und damit letztlich des Patienten
- Erhöhung der Transparenz bzgl. gelieferter Produktions-Chargen und damit Erhöhung der Patientensicherheit im Fall von Rückrufen

del weist heute immer den Buchstaben «e» auf! Und die dabei eingesetzten Standards lassen sich auch auf den Spitalmarkt übertragen. – Wir werden schneller (weil weniger Medienbrüche entstehen), wir werden exakter (weil weniger Fehler passieren), wir werden produktiver (weil der Zeiteinsatz pro Transaktion sinkt) und wir werden transparent! Gute Nachrichten für jeden Patienten, gute Nachrichten für jeden guten Operateur, aber schlechte Nachrichten für jeden, der unter dem weissen Kittel der ärztlichen Kunst Transparenz und Effizienz aufhält. Positiv betrachtet heisst das: Wer den Wettbewerb aufnimmt und sich an den Besten orientiert, der wird nicht nur seine Produktivität erheblich steigern, indem er Standard-Geschäftsprozesse konsequent automatisiert, er wird auch die Sicherheit seiner Patienten aufs höchste mögliche Level bringen. Es muss dabei gar nichts erfunden werden. Es muss nur umgesetzt werden, was andere bereits vorgemacht haben.»

Jetzt anpacken und realisieren

Mehr Wirtschaftlichkeit, verstärkte Transparenz sowie höhere Sicherheit für die Behandlung der Patienten und im Sinne der klaren Rückverfolgbarkeit verwendeter Materialien auch fürs Spital sind entscheidende Faktoren. Wer sie – gerade unter den Wettbewerbskriterien der neuen Spitalfinanzierung – im Griff hat, befindet sich auf der vorteilhaften Seite. Allerdings zeigt die Praxis, dass der Weg zur Hölle mit vielen guten Vorsätzen gepflastert ist. – Weshalb tun sich einige Spitäler in der Umsetzung so schwer? Wo muss hier primär angesetzt werden, damit die ersten Schritte zu einem systematischen Supply Chain Management stattfinden.

Die Arbeitsgruppe «E-Business» des FASMED ist dabei sehr aktiv. Dazu Edward Mulder: «Wir greifen wichtige Themenfelder auf, erproben Lösungen in der Praxis und geben Empfehlungen an unsere Mitglieder ab. Aktuell definieren wir ein Format, mit dem Lieferanten ihre Artikelstamm-

daten einfach, elektronisch und stets aktuell an Marktplätze und Kliniken/Spitäler liefern können. Damit möchten wir eine nachhaltig stabile Basis für das eProcurement in der Schweiz schaffen. Denn korrekte Stammdaten sind das Fundament fürs eProcurement.» Schwierig bleibt's allemal, weil «eProcurement-Projekte eben Veränderungsprojekte sind», stellt Edward Mulder fest. «Ihre Daseins-Berechtigung ist der Nutzen – beispielsweise die «Reduktion des Aufwands für die Artikelverwaltung im Einkauf um x-Prozent». Zum Erreichen dieses Nutzens werden im Projekt neue Abläufe definiert, IT-Systeme angepasst und Mitarbeiter geschult. Die Krux liegt häufig darin, Prozesse, Mitarbeiter und IT gleichzeitig zu konzertieren.»

Systematisch vorgehen

Berater Dr. Frank Brüggemann bringt's auf den Punkt, welcher Weg zum Erfolg führen kann: «Zunächst muss in den Spitälern selbst einmal festgehalten werden, dass sich in aller Regel der Einkauf mit dem Thema eProcurement auseinandersetzt. Wenn man die Einkaufsorganisationen eines Spitals genauer anschaut, dann stellt man schnell fest, dass es häufig eine Trennung der Beschaffung von pharmazeutischen Produkten in der Apotheke und medizinischem Verbrauchsmaterial und allen weiteren Produkten im Einkauf gibt. Diese beiden Organisationseinheiten unterstehen weiterhin oftmals in der Krankenhaushierarchie unterschiedlichen Kaderpositionen – somit ist die strategische Positionierung von eProcurement innerhalb der Spitäler oftmals schwer zu definieren. Hinzu kommt, dass gerade im Bereich der Arzneimittelbeschaffung seit vielen Jahren bereits Standards zum Thema eProcurement bestehen. Die Stammdatenverwaltung ist in den meisten Fällen komplett elektronisch abgewickelt und die Spitäler verwenden Kompendien wie hospINDEX vom Einkauf bis in die Bereiche der eigentlichen Leistungserbringung auf der Station. Die verwendeten Produkte werden in ihrer elektronischen Aufbereitung und Darstellung durch

eine weltweit anerkannte Klassifikation, den ATC Code, vergleichbar dargestellt und mit allen notwendigen Informationen zur Indikation, Kontraindikation, Wechselwirkung usw. dargestellt.»

Nachhaltigkeit schaffen

«Damit besteht einerseits ein Interesse der Anwender und andererseits eine nachhaltige und durchgängige Nutzung der Daten von der Verbrauchsstelle bis zur Beschaffung bzw. vom klinischen Informationssystem bis zur Apothekenlösung. Für die Hersteller dieser IT-Systeme ist es zweifelsohne ein Muss, diese Daten in der eigenen Softwarelösung entsprechend aufnehmen zu können. Ein elektronischer Versand von Bestellungen aus diesen IT-Systemen an den Zwischenhandel oder den Hersteller ist nicht zuletzt wegen der kurzen Lieferzeiten seit Jahren verfügbar und wird in aller Regel von den Apotheken zu einem sehr hohen Prozentsatz genutzt. Auch unterscheiden sich die Beschaffungsprozesse zwischen den beiden Bereichen für die Top-Produkte, die Produkte mit einem hohen Umsatzanteil. Im Bereich des Einkaufes werden diese Produkte oftmals als sogenannte Konsignationsprodukte vom Lieferanten zur Verfügung gestellt

und erst im Verbrauchs- oder Anwendungsfall verrechnet. Diese Produkte werden zum Teil just-in-time von der Industrie im Leistungsgeschehen – zum Beispiel der Herzschrittmacher zur Implantation – zur Verfügung gestellt und sind damit zu diesem Zeitpunkt im Einkauf.»

«Erst nach dem Verbrauch werden die entsprechenden Verbrauchsdaten von der leistungserbringenden Stelle per Fax oder Bestellschein an den Einkauf gemeldet. Bei den Leihsets werden neben dem Instrumentarium auch Implantate unterschiedlicher Grössen von den Industrieunternehmen geliefert, deren Verwaltung gerade bei sehr kleinteiligen Verbrauchsmaterialien wie Schrauben und Platten noch aufwändiger wird. An die Abbildung von eRechnungen, die dem Spital neben den sauberen Stammdaten sicher den grössten Nutzen bringen, ist für einen grossen Anteil des Umsatzes im Spital erst dann zu denken, wenn der initiale Verbrauchsprozess elektronisch abgebildet ist. Jedoch kann man heute festgehalten, dass das eProcurement mit dem Einführungsdruck von SIRIS (Schweizer Implantate-Register) eine Motivation erfahren hat, und zu hoffen bleibt, dass nunmehr die eProzesse detailliert konsistent abgebildet werden.»

Von der Vision zur Realität

Dr. Brüggeman zitiert folgendes Fazit: «Abschliessend kann man die Spitäler nur ermutigen, mehr eProcurement zu nutzen und die Einführung konsequent und nachhaltig durchzuführen, denn eProcurement ist ein wichtiger Basisbaustein für ein modernes Spital, durch saubere und nachvollziehbare Daten die eigenen Prozesse mit mehr Effizienz und Transparenz zu steuern. Der Einkauf ist gerade unter den Bedingungen der SwissDRG gut beraten, die Materialkosten im Leistungsprozess zeitnah zu bewerten, die Anwender als auch die Finanzadministration als interne Dienstleister im Prozess der Leistungserfassung zu entlasten und eine hochqualitative Übersicht über die Produktlandschaft zur Verfügung zu stellen. Der Einkauf und damit auch eProcurement bekommt nicht zuletzt im DRG-Zeitalter mehr und mehr eine strategische, vernetzte Rolle in der Kommunikation eines modernen Spitals. Dieser Anspruch ist keine Vision, sondern mit den Bordmitteln von eProcurement heute schon umsetzbar.»

Text: Dr. Hans Balmer

Wir bringen Ihre Informationen ans Patientenbett

Die HINT AG bringt **die Daten Ihres Klinikinformationssystems (KIS)** auf Smartphones und Tablet-Computer. Damit die Werte und Röntgenbilder der Patienten überall auf Knopfdruck zur Verfügung stehen. HINT schafft **Freiräume für das Kerngeschäft** – nun auch mit mobilen Lösungen. Informationen: **info@hintag.ch, Tel. 058 404 57 00**



HINTAG
Health Information Technologies AG