

# Klinik Einkauf

Beschaffung · Logistik · Recht

www.klinik-einkauf.de  
3. Jahrgang · Dezember 2021

SONDERDRUCK

## Topthema

DIE DATENQUALITÄT ENTSCHIEDET  
Von Technik zu Content

### IMPRESSUM

Ein Sonderdruck für  
Supedio GmbH  
Tatzberg 47  
01307 Dresden  
info@supedio.com  
Home: www.supedio.com

### Redaktion Berlin

Georg Thieme Verlag KG  
redaktion-klinikeinkauf@thieme.de  
www.klinik-einkauf.de

### Gestaltung und Umsetzung Berlin

Georg Thieme Verlag KG  
© 2021. Thieme. All rights reserved.  
© beholdereye/stock.adobe.com

© beholdereye/stock.adobe.com



DIE DATENQUALITÄT ENTSCHIEDET

## Von Technik zu Content

Geeignete Technik ist notwendig, aber nur ein Hilfsmittel zur Digitalisierung. Ohne korrekte Inhalte funktioniert jedoch keine Digitalisierungsstrategie. Belastbare Prozesse auf Basis fehlerhafter Daten sind undenkbar. Damit steht der Einkauf vor neuen Perspektiven und alten Herausforderungen.

Electronic Data Interchange (EDI) ist der elektronische Austausch von Geschäftsnachrichten wie Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen und Rechnungen. Diese Dokumente werden nicht etwa als PDF-Dateien per E-Mail zwischen den Geschäftspartnern hin und her geschickt, sondern als strukturierte Daten und ohne menschliches Zutun zwischen Computern ausgetauscht. Die Vorteile liegen auf der Hand: schnellere Übertragungszeiten, geringere Kosten, Fehlerreduktion und verbessertes Controlling – um nur einige zu nennen.

### Elektronisch ist besser

In einer Vergleichsstudie aus dem Jahr 2000 ermittelten Vermeer et al.<sup>1</sup>, dass die EDI-Nutzung die Bearbeitungszeiten im Unternehmen um 64 Prozent verringerte – ein enormer Zeitgewinn im Vergleich zu manuellen Bestellprozessen. Die ersten Ansätze sind mehr als 50 Jahre alt. Mit Aufkommen des Internets erfuhr EDI einen enormen Schub und ist in vielen Branchen nicht mehr wegzudenken.

In der Supply Chain deutscher Krankenhäuser sind Digitalisierung und EDI jedoch vielerorts Fremdwörter. So nutzt nur jedes dritte Krankenhaus elektronische Beschaffungslösungen. Ein komplett elektronischer Order Cycle von Bestellung bis Rechnung ist nach wie vor die Ausnahme. Vielmehr verursachen die Prozesse in Beschaffung und Rechnungswesen immer noch einen hohen manuellen Aufwand. Bei der Vielzahl verschiedener Lieferanten und der großen Anzahl einzukaufender Artikel und Varianten wird klar, wie stark die Digitalisierung den Klinikeinkauf unterstützen könnte.

Um durchgängig elektronische Prozesse ohne manuellen Aufwand zu ermöglichen, müssen aber auch Hersteller und Lieferanten über digitale Prozesse verfügen. Digitale Lösungen für die elektronische Rechnungsstellung verwenden zum Beispiel nur 40 Prozent der im BVMed organisierten Medizintechnikunternehmen, trotz der Bemühungen des Bundes, die E-Rechnung in Deutschland voranzubringen.

### Liegt es an komplizierter Technik?

Nein, die Technik stellt heutzutage keine Hürde mehr dar. Während das klassische EDI eine Verbindung zwischen zwei Geschäftspartnern darstellt, die aufwendig

„ Im Vergleich zu Deutschland ist Australien schon einige Schritte weiter auf dem Weg zur digitalen Healthcare Supply Chain.

und mit hohen Kosten verbunden eingerichtet werden muss, gibt es heute Plattformen, die ohne lokale Software-Installation und dadurch wartungsfrei eine Anbindung über verfügbare Technologien wie z.B. E-Mail in Verbindung mit PDF-Dokumenten ermöglichen. So haben auch kleine Unternehmen die Möglichkeit, Geschäftsnachrichten in maschinenlesbarer Form automatisiert mit Geschäftspartnern auszutauschen. Ein Krankenhaus oder ein Unternehmen muss sich nur an die

Plattform anbinden und kann daraufhin Verbindungen zu den gewünschten Geschäftspartnern freischalten.

Auch eine weitere vermeintliche Hürde, die unterschiedlichen Nachrichtenformate, kann mit modernen Transformator-Tools übersprungen werden. Um Insellösungen zu vermeiden, sollte der Plattform-Dienstleister auch die Umwandlung der verschiedenen Formate übernehmen.

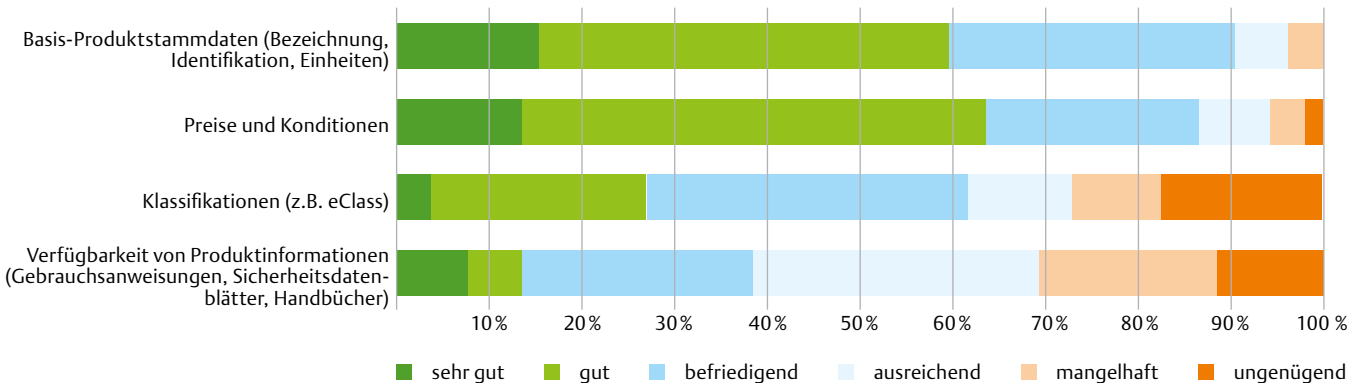
### Warum ist EDI im Krankenhaus nicht weiter verbreitet?

Um die Qualität von Produktstammdaten in Krankenhäusern ist es nicht gut bestellt. Das ist nichts Neues. In einer vom Netzwerk Zukunft Krankenhaus-Einkauf (ZUKE) und der Supedio GmbH durchgeführten Umfrage unter 52 Klinik-Einkäufern bewertete mehr als ein Drittel der Befragten die Qualität von Basis-Produktstammdaten sowie Preisen und Konditionen nur mit befriedigend oder schlechter. Bei Klassifikationen betrifft das mehr als die Hälfte (siehe Abb. 1). Eine gute oder sehr gute Verfügbarkeit von Produktinformationen ist lediglich bei 14 Prozent der Kliniken gegeben. Für den weitaus größten Teil ist die Verfügbarkeit von Gebrauchsanweisungen, Sicherheitsdatenblätter und Handbücher ein Problem.

Der Austausch elektronischer Geschäftsnachrichten spart Zeit und Geld – allerdings nur, wenn die Produktstammdaten als Grundlage der Prozesse korrekt sind. Ansonsten ist eine aufwendige Fehlerkorrektur erforderlich. Hiermit vergeuden Mitarbeiter des Krankhauseinkaufs tagtäglich viel Arbeitszeit. Mehr als 80 Prozent gaben an, durch fehlerhafte Stammdaten

## Stammdatenqualität

Abb.1



Quelle: Supedio GmbH

Die Qualität unterschiedlicher Stammdaten wurde von 52 Klinik-Einkäufern bewertet.

einen wöchentlichen Arbeitsmehraufwand von 30 Minuten bis zu drei Stunden zu haben. Erschwerend kommt hinzu, dass 44 Prozent der befragten Einrichtungen zwei oder sogar mehr unterschiedliche IT-Systeme zur Pflege der Produktstammdaten verwenden.

Stammdaten müssen jedoch nicht nur vollständig, kohärent und kompatibel sein, sie müssen auch synchron sein, das heißt identisch bei den Geschäftspartnern vorliegen. Ist beispielsweise eine Artikelnummer oder Verpackungsgröße beim Hersteller anders hinterlegt als beim Besteller, dann entsteht schnell viel Aufwand für die Beteiligten, und zwar nicht nur beim Besteller z.B. durch Rückfragen des Lieferanten. Auch ohne Rückfragen, werden Lieferscheine und Rechnungen nicht die fehlerhaften Bestelldaten der Klinik enthalten, was Kontroll- und Abklärungsprozesse in verschiedenen nachgelagerten Prozessen erzwingt, die mit synchronen Stammdaten nicht notwendig wären. Die Sicherstellung von synchronen Stammdaten ist eine nachhaltige Win-Win-Investition: Eine hohe Datenqualität erspart Aufwände in mehrfacher Höhe und vermeidet gleichzeitig Risiken, welche die Versorgung und den Patienten betreffen.

### Das Beispiel vom anderen Ende der Welt

Im Vergleich zu Deutschland ist Australien schon einige Schritte weiter auf dem Weg

zur digitalen Healthcare Supply Chain. Seit 2006 existiert mit dem Nationalen Produktkatalog ein zentrales Verzeichnis standardisierter Produktinformationen. In Deutschland gibt es verschiedene Stammdatenbeschaffungs-Quellen, wie das Healthcare Content Data Portal (HCDP), das TransferPortal oder den Datenpool des Global Data Synchronization Network (GDSN®).

Die ZUKE-Umfrage in der manuellen Beschaffungswelt ergab, dass bei mehr als 90 Prozent der befragten Klinikeinkäufer mindestens jede zehnte Bestellung einen falschen Preis oder nicht lieferbare Artikel aufweist. Auch in Australien wiesen mehr als 10 Prozent der manuellen Bestellungen Fehler auf, während elektronische Bestellungen mit über den Nationalen Produktkatalog synchronisierten Daten eine Fehlerquote von weniger als ein Prozent aufweisen. Das australische Beispiel zeigt ein enormes Einsparpotenzial von 100 Millionen Dollar pro Jahr, das sich aus standardisierten und synchronen Produktstammdaten ergibt.

Deutschland ist auf dem richtigen Weg, aber gemächlich. Die Erkenntnis der Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit synchroner Produktstammdaten greift immer weiter um sich. Vielleicht kriegen die guten Absichten bei vielen Kliniken durch das Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG) einen finanziellen Auftrieb. Für

jeden KHZG-Antrag müssen mindestens 15 Prozent in die Informationssicherheit investiert werden. Bei fast jedem Förderatbestand sind Stammdaten involviert, sodass eine Investition in Systeme bzw. Services für synchrone Stammdaten förderfähig sind, wie das Bundesamt für soziale Sicherung (BAS) dem Autor unlängst bestätigte. Damit kommen wir zur zweiten Win-Win-Situation neben der finanziellen Fördermöglichkeit: Gleichzeitig werden mit synchronen Stammdaten auch Anforderungen an ein Informationssicherheits-Management-System (ISMS) erfüllt (verpflichtend für alle Krankenhäuser ab dem 1. Januar 2022). Damit stehen dem Einkauf neue Möglichkeiten zur Verfügung, um alte Herausforderungen auch zum eigenen Vorteil anzupacken. ■

#### ► Infos unter

Die Daten der ZUKE-Umfrage können Sie unter [info@supedio.com](mailto:info@supedio.com) anfordern.

#### ► Quellen

1 Vermeer et al. 2000. Environmental Health Perspectives 108 Suppl 1(Suppl 1):123-31 DOI:10.2307/3454637

Marcus Ehrenburg ist Chief Executive Officer bei der Supedio GmbH.