



# In der Digitalisierung sind jetzt große Schritte gefragt



Ergebnisse der  
Marktumfrage  
zum Reifegrad  
der e-Healthcare  
Supply Chain

# Liebe Leserinnen und Leser,

## WIR

müssen unsere Leistungsfähigkeit mit digitalen **Tools und Portalen** in den arbeitsteiligen Prozessen steigern – zwischen Kliniken, Einkaufskooperation, Geschäftspartnern und Dritten: für eine unternehmensübergreifende, ortsunabhängige und schnelle Kommunikation.

## WIR

brauchen den Sprung von der Healthcare Supply Chain zur **e-Healthcare Supply Chain**. Fragmentierte Datenströme müssen ohne Medienbrüche vernetzt, Transparenz zur Verfügbarkeit von Produkten geschaffen werden.

## WIR

alle setzen konsequent digitale Branchenstandards um und erreichen so effiziente Routineprozesse sowie eine hohe operative Zuverlässigkeit. Das Ziel sind hochskalierbar **optimierte Routineprozesse**, die Ressourcen schonen.

## WIR

tauschen unternehmensübergreifend **Daten der Produkte und des medizinischen Leistungsprozesses** aus. Das liefert verlässlichere Prognosen und ermöglicht flexiblere Anpassungen in der Zusammenarbeit.

Sana Einkauf & Logistik verfolgt in der Kooperation eine konsequente **Digitalisierungsstrategie** für alle Einkaufs- und Geschäftsprozesse. Dabei ist die Kooperation offen für neue digitale Produkte und Digital-Health-Apps.

2020 hat Sana Einkauf & Logistik mit den Kooperations- und Geschäftspartnern ein Zukunftspapier veröffentlicht. Der Titel: „**Einkauf & Logistik für die Gesundheitswirtschaft – auf das WIR kommt es an**“.

Der Kerngedanke dieses Papiers: Branchenthemen, wie Lieferengpässe, Sourcing-Strategien und Wertschöpfungsketten, sind nicht getrennt voneinander denk- und lösbar. Als zentrale Punkte benennt das Zukunftspapier weiterhin die Digitalisierung, Kollaboration und Qualifikation im Einkauf. All diese Mammutaufgaben kann kein Einzelner bewältigen. Auch hier ist das WIR der ganzen Branche gefordert.

Das Zukunftspapier stellt fest: **In der Digitalisierung sind jetzt große Schritte gefragt**. Weshalb diese Einschätzung? Seit Jahren wird Digitalisierung als Megatrend beschworen. Und doch hat sie die Gesundheitsversorgung noch nicht überall erreicht.

Digitale Lösungen sollen zukunftsfähig, leistungsfähig und zugleich sicher sein – im Normalbetrieb wie in der Pandemie. Um dieses Ziel zu erreichen, hat das Zukunftspapier Handlungsfelder benannt.

Wie weit sind wir auf dem Weg zur e-Healthcare Supply Chain? Welche Schritte sind jetzt notwendig? Wie muss unsere gemeinsame Strategie Veränderungen und Marktverschiebungen berücksichtigen?

Diese und weitere Fragen beleuchtet unsere Marktumfrage.

Adelheid Jakobs-Schäfer | Lennart Eltzholtz

”

**WIR wollen es genauer wissen. WIR wollen gemeinsam vorankommen.**

Eine wesentliche Erkenntnis aus den Rückmeldungen:

*Es stehen zahlreiche zukunftsweisende Technologien bereit. Sie können im Zusammenspiel der beteiligten Akteure die Herausforderungen der Digitalisierung für die Supply Chain bewältigen.*

*Es braucht den Schulterschluss aller Beteiligten entlang der Wertschöpfungskette. Die Relevanz von Standards muss von allen verstanden, Regeln müssen entwickelt und eingehalten werden. So schaffen wir die effizienten Prozesse für eine hochwertige medizinische Versorgung der Patienten.*

An der konsequenten Digitalisierung des Einkaufs führt kein Weg vorbei. Sana Einkauf & Logistik hat die Dringlichkeit erkannt und investiert seit Jahren in die e-Healthcare Supply Chain (e-HCSC). Um das gemeinsame Ziel genauer zu bestimmen, haben wir bei Kooperations- und Geschäftspartnern nachgefragt. Wie steht es insgesamt um den Reifegrad der Digitalisierung in der e-Healthcare Supply Chain? Welche Bedürfnisse, Entwicklungschancen und Probleme sehen sie?

Für ein aussagekräftiges Gesamtbild wurden mehrere Themenbereiche abgefragt:

- Welche Experten und welche strategischen Steuerungsinstrumente gibt es in den Unternehmen?
- Was ist der aktuelle Stand beim Umgang mit Produktstammdaten?
- Wie steht es um die Verbreitung und Nutzung der Klassifikationssysteme?
- Wie werden Add-on-Informationen zu den Produkt-Stammdaten gepflegt?
- Welche elektronischen Bestellprovider bzw. -plattformen werden favorisiert?
- Wie weit hat sich die E-Rechnung bereits etabliert?
- Wie steht die Branche zu unternehmensübergreifenden Marktplätzen und B2B-Webshops?
- Wie zufrieden sind die Akteure mit den bereitgestellten IT-Lösungen von SEL?

### Welche Unterstützung erwarten die kooperierenden Kliniken für die Steuerung von Produkten und Wirtschaftlichkeit?

Das vorliegende Papier präsentiert die Ergebnisse der Umfrage, es leitet daraus Markttrends ab. Und es stellt in diesem Kontext die nächsten Entwicklungsschritte der Sana e-Healthcare Supply Chain vor.

Unser herzlicher Dank geht an alle kooperierenden Kliniken und Geschäftspartner der Industrie. Ihre Mitarbeit hat diese Umfrage überhaupt erst ermöglicht.

Christoph Matt | Christopher Glogger  
Oliver Schönfeld

## Zahlen und Fakten

### Unter

den teilnehmenden Kooperationspartnern waren: **9** Klinikgruppen, **4** Uniklinika, **4** Einrichtungen aus dem Bereich der Schwerpunkt- und Grundversorgung.



Die Teilnehmer repräsentieren ein Einkaufsvolumen von

# 704

Mio. Euro.

## Relevanz und Rückmeldung

Die Themen der Umfrage wurden in 40 Fragen abgebildet. Sie wurden jeweils aus der Sicht von Geschäfts- und Kooperationspartnern beantwortet. Die Doppelperspektive erlaubt Rückschlüsse, wie sich „lose Enden“ mit digitalen Prozessen zusammenfinden.

Zudem wurde die Rolle der Sana Einkauf & Logistik beleuchtet. Wie kann sie Mehrwerte durch Bündelung von Daten, Informationen und Wissen mit innovativen IT-Lösungen schaffen, sodass ein Optimum in der Arbeitsteilung der digitalen Prozesse entsteht?

# 98

Geschäftspartner beteiligten sich. Sie repräsentieren das gesamte Marktspektrum.



- **24** kleinere Unternehmen mit weniger als **100** Mitarbeitern
- **42** mittelgroße Geschäftspartner mit weniger als **10.000** Mitarbeitern oder weniger als 1 Mrd. Euro Umsatz
- **32** Großunternehmen mit mehr als 10.000 Mitarbeitern bzw. mehr als 1 Mrd. Euro Umsatz

„  
Die Top 10 der Geschäftspartner stehen für 37 % des globalen Umsatzes. Wo entwickeln und entscheiden sie ihre IT-Strategie?“

## Zukunft denken wir auch international

Wie steht es bei den Geschäftspartnern um die Verantwortlichkeit für die e-HCSC<sup>1</sup> innerhalb des Unternehmens? Wir haben nach den konkreten Ansprechpartnern gefragt. Keine überraschende Erkenntnis, aber wichtig für die Zusammenarbeit: Je größer und internationaler das Unternehmen, umso stärker sind nationale und internationale Verantwortlichkeiten ausdifferenziert.

Wenn wir beim Thema Digitalisierung in großen Schritten vorankommen wollen, dann braucht es auf beiden Seiten Fachexperten und Entscheider, die auf Augenhöhe kommunizieren. Dazu gehören:

- die globale IT-Leitung (CIO)
- die nationale Leitung der IT oder die Entscheider der jeweiligen Business Units

Hinzu kommen die jeweils Verantwortlichen für diese Einzelthemen:

- Master Data Management, d.h. Produktstammdaten mit logistischen Informationen
- Content Management, d.h. Anreicherung mit Klassifikationen, Add-on-Informationen zu Produkten
- e-Procurement von der Bestellung bis zur E-Rechnung
- Analytics und Reports, u.a. Healthcare Sales Report (HCSR)<sup>2</sup>
- Marktplätze und B2B-Webshops

Über diese Schlüsselpositionen und die jeweils Verantwortlichen muss bei den Beteiligten der e-HCSC Klarheit herrschen – insbesondere, wenn internationale Teams Themen bearbeiten.

### Das sind die nächsten Schritte:

- SEL übernimmt das Ergebnis der Ansprechpartnerabfrage direkt in das Kooperationsportal Sana eOne. Dort können Geschäftspartner der Industrie ihre Ansprechpartner zukünftig pflegen und aktualisieren.
- Den Anforderungen der Internationalisierung begegnet SEL u.a. durch die neu geschaffene Position des **General Managers Strategic & International Procurement (GM SIP)**. Er übernimmt mit dem Strategischen Einkauf die Verantwortung für die Ausgestaltung des nationalen und internationalen Einkaufsvolumens.
- SEL ist Mitgründer und -betreiber der Stammdateninitiative Healthcare Content Data Portal (HCDP). Sie basiert auf den international etablierten Datenformaten. Hinzu kommt die Anbindung an das Global Data Synchronisation Network (GDSN)<sup>3</sup>.
- SEL hat einen Rahmenvertrag mit GS1 abgeschlossen. Das gemeinsame Ziel: die Standards stärker im Gesundheitswesen etablieren und die Interaktion der Akteure durch eine gemeinsame „Sprache“ verbessern.

<sup>1</sup> **e-HCSC** (e-Healthcare Supply Chain): Sana Einkauf & Logistik versteht darunter alle IT-Lösungen um die Waren-, Informations- und Kommunikationsströme entlang der Geschäftsprozesse zwischen Kooperationspartner und Geschäftspartner bestmöglich zu unterstützen.

<sup>2</sup> **HCSR** (Healthcare Sales Report): einheitliches Format zur Vereinfachung und Reduzierung der am Markt befindlichen Umsatzmeldungsformate. Sein Ziel: standardisierte digitale Absatz- und Umsatzmeldung, Reduktion des Erstellungsaufwandes der Industriepartner (www.hcsr.de).

<sup>3</sup> **GDSN** (Global Data Synchronisation Network): internationaler GS1-Standard für Datenpools, der den Austausch und die Synchronisierung von Artikel-Stammdaten zwischen Handelspartnern weltweit ermöglicht.

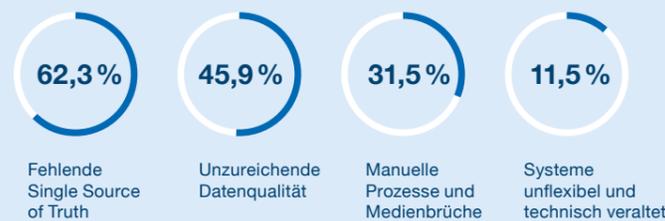
## MDM-Systeme der Geschäftspartner – Vielfalt und Potenzial

Welche Lösungen nutzen die Geschäftspartner für das Management ihrer Produktstammdaten? Es sind überwiegend **etablierte Standardlösungen** im Einsatz. Aber: Nur ein sehr kleiner Teil der Unternehmen setzt auf echte MDM-Lösungen<sup>4</sup>. Dies spiegelt sich auch in den Ergebnissen zur Data Governance wider.

Bei der Datenqualität sollte nichts dem Zufall überlassen werden. Allerdings haben **mehr als 72 % der Geschäftspartner kein System etabliert, das eine Data Governance im Bereich Produktstammdaten abbildet**. Bei über 30 % der befragten Geschäftspartner liegen aktuell keine klaren formalen Richtlinien für die Data Governance vor. Zudem liegen einzelne Datenpakete fraktioniert und ohne Vernetzung in diversen IT Systemen, z.B. logistische Daten.

Der Aufbau zeitgemäßer Lösungen für das Master Data Management erfordert Investitionen – personelle und finanzielle. Insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen ist das eine Herausforderung. Angesichts neuer regulatorischer Vorgaben (etwa durch die Medical Device Regulation und die UDI) sowie gesteigener Anforderungen aus den Kliniken sind Projekte im Bereich MDM unabdingbar. Dabei können Unternehmen von modernen und skalierbaren MDM-Cloudlösungen profitieren. Sie decken bereits im Standard viele der Anforderungen ab.

### Größte Herausforderungen im Bereich Artikelstammdaten für Geschäftspartner der Industrie

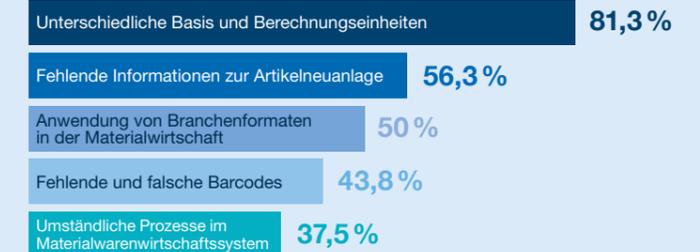


<sup>4</sup> **MDM** (Master Data Management, Stammdatenmanagement): wird hier verstanden als die Summe der strategischen, organisatorischen, methodischen und technologischen Aktivitäten in Bezug auf die Artikelstammdaten eines Geschäftspartners, inklusive der logistischen Daten. Ziele dieser Maßnahmen sind 1.) eine optimierte und gesicherte Datenqualität sowie 2.) eine anwendungsübergreifende Datenkonsistenz.  
<sup>5</sup> **Digital Asset Management** bezeichnet Softwareanwendungen zur Speicherung und Verwaltung beliebiger digitaler Inhalte, insbesondere von Mediendateien, wie Grafiken, Videos, Musikdateien und Textbausteinen.

## Stammdatenqualität – besser einheitlich validiert

Digitale Produktinformationen sind im Gesundheitswesen zukünftig ein Must-have. Aber: Ihre Verwaltung bedeutet Aufwand. **Die größten Herausforderungen** in Bezug auf die Verwaltung digitaler Produktinformationen sehen **die Geschäftspartner** dabei in der Schaffung eines zentralen Datenmasters als **Single Source of Truth** (62,3 %). Weitere 45,9 % nennen die **Datenqualität** und 31,5 % sehen die **Automatisierung manueller Prozesse** als große Herausforderung.

### Herausforderungen für die Kooperationspartner bei der Preis- und Stammpflege



Die Herausforderungen spiegeln sich bei den Kliniken als Probleme wider: Am häufigsten benannt werden Mängel bei Basis und Berechnungseinheiten, fehlende Artikelinformationen zur Artikelanlage sowie falsche oder komplett fehlende Barcodeinformationen. Erschwerend kommt hinzu, dass Kliniken eigene Konfigurationen für Basismengeneinheiten vornehmen (müssen). Dadurch entstehen weitere Übersetzungsfehler.

Für die elektronische Beschaffung eines Produkts braucht es Informationen. Hierzu gehören Identifizierer, wie beispielsweise die GTIN-Barcodes sowie logistische Merkmale. Sie sind die Voraussetzung für automatisierte Prozesse in der Beschaffung mit Logistik, E-Rechnung und medizinischer Qualitätssicherung. Mit dem **COVIN-Regelwerk**<sup>6</sup> zur Prüfung der Stammdatenqualität schaffen wir im Verbund der Einkaufsgemeinschaften branchenweite Mindeststandards für Artikelstammdaten.

<sup>6</sup> **COVIN** (Content Validation Network): An diesem systemübergreifenden und branchenweit einheitlichen Standard im Gesundheitswesen arbeiten wir gemeinsam mit weiteren Einkaufsgemeinschaften und Branchengremien. Das COVIN-Regelwerk bildet Prüfmethoden zur Datenvalidierung ab. Alle Stammdaten, die in das Healthcare Content Data Portal importiert werden, müssen diese durchlaufen. Die COVIN-Tabelle ist öffentlich einsehbar. Geschäftspartner der Industrie können sie zur Steigerung der Datenqualität nutzen. (zu COVIN und HCDP: [www.hcdp.eu](http://www.hcdp.eu)).

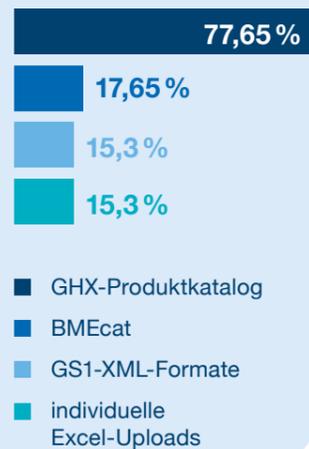


**HCDP – Healthcare Content Data Portal**  
 Der gemeinsame Stammdatenpool der Einkaufsorganisationen hat das Ziel, Geschäftspartnern eine möglichst einfache Lieferung ihrer validierten Produktstammdaten zu ermöglichen. Sie werden über ein Uploadportal allen angeschlossenen Einkaufsorganisationen bereitgestellt. [www.hcdp.eu](http://www.hcdp.eu).



Nur knapp ein Drittel (31,4%) der Geschäftspartner verfügt über ein Digital Asset Management<sup>5</sup> zur Speicherung von Bildern und Produktdatenblättern. Mehr als die Hälfte nutzt dafür Netzlaufwerke.

### Formate zur Lieferung von Artikeldaten



## Produktstammdaten bereitstellen – Systeme und Formate

Der überwiegende Teil der Geschäftspartner stellt Artikelkataloge über e-Procurement-Plattformen oder Content-Portale bereit. Etabliert sind die Plattformen GHX (73,5 % aller befragten Geschäftspartner) und das HCDP (66,3 % der GP). Das unabhängige GDSN-Netzwerk der GS1 beliefern nur 13,25 % der teilnehmenden Unternehmen mit ihren Daten. Im Vergleich mit anderen Branchen liegt GDSN damit deutlich zurück. Es bleibt abzuwarten, ob es sich im Gesundheitswesen als Standard etabliert.

Als Formate zur Lieferung von Artikeldaten dienen vor allem der GHX-Produktkatalog (77,65 %), das BMEcat (17,65 %), GS1-XML-Formate (15,3 %) sowie individuelle Excel-Uploads (15,3 %). GHX hat sich als führendes Format zum Quasi-Standard entwickelt. Sana Einkauf & Logistik unterstützt die Nutzung der etablierten Formate. Die Nutzung individueller Excel-Lösungen ist rückläufig.

**Positiv:** Die Kooperationspartner haben die Probleme nicht nur benannt, sie arbeiten an ihrer Lösung. Die Umfrageteilnehmer nennen diese Stammdatenprojekte für 2021:

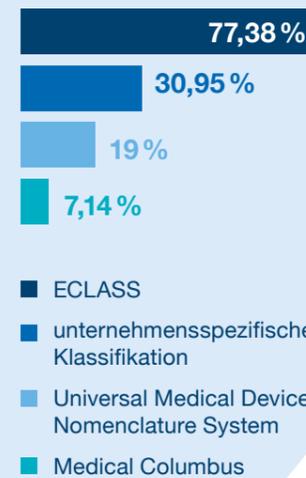
- Optimierung der Produktstammdaten und Warengruppenstruktur
- Nutzung der aktuellen ECLASS-Version
- Synchronisation mit Sana-Daten und Ausbau der Klassifizierung, u.a. Sana Warengruppen-Taxonomie
- Ergänzung der Barcodeinformation für alle Produkte
- Prüfung und Aufbau von Schnittstellen zwischen e-Procurement-Providern und Enterprise Resource Planning-Systemen
- Barcodenutzung für Streckenlieferungen, wie Implantate und kardiologisches Verbrauchsmaterial, die teilweise auch in Konsignation bewirtschaftet werden
- Verbesserung der nachhaltigen Datenqualität – bei Lieferanten und in eigenen Systemen

<sup>7</sup> Sana ePIM: Das elektronische Produktinformationsmanagementsystem von SEL geht 2021 in den produktiven Betrieb. Es verwaltet alle einkaufsrelevanten Stammdaten für 3 Mio. Artikel an einem zentralen Ort.

### Das sind die nächsten Schritte:

- Das HCDP bietet eine adäquate Stammdatenlösung. Mehr als 250 Geschäftspartner nutzen sie bereits.
- Da die etablierten Formate in Zukunft nicht mehr ausreichen, erarbeitet SEL mit anderen Einkaufsorganisationen ein unabhängiges und generisches Katalogformat für eine effiziente Datenbereitstellung – z.B. über HCDP.
- Der Start des Sana ePIM<sup>7</sup> steht unmittelbar bevor. Mit dieser App profitieren Kooperationspartner von:
  - validierten/klassifizierten Produktstammdaten
  - modernen Suchalgorithmen
  - Mehrwertinformationen für Kliniken und flexiblen Möglichkeiten zur Verteilung der Daten in die MaWi-Systeme
  - der Unterstützung der gängigen Datenexportformate
  - der Pflegemöglichkeit für Add-on-Informationen zur Produkterkennung
  - der hinterlegten Sana Warengruppen-Taxonomie (SWT).

### Verbreitung von Klassifikationsstandards



**61 %** der teilnehmenden Kooperationspartner haben sehr großes Interesse am Einsatz der Sana Warengruppen-Taxonomie (SWT).

## Klassifikation – Ordnung der Stammdaten

In der Klinik sind Klassifikationen ein wichtiges Werkzeug. Durch Gruppierung verringern sie die Komplexität für Anwender und Einkäufer. Sie sind die Basis einer effizienten Stammdatennutzung. Eine Gruppierung aller Artikel durch jede einzelne Klinik ist enorm aufwändig. Branchenstandards können hier helfen. Wie steht es um deren Verbreitung?

Über 77 % der teilnehmenden Geschäftspartner und 60 % der Kooperationskliniken geben an, ihre Artikel nach ECLASS<sup>8</sup> zu klassifizieren, weit dahinter folgen das Universal Medical Device Nomenclature System (19 %) sowie die Nomenklatur von Medical Columbus (7 %).

In mehreren Produktportfolien besteht **eine starke Marktdurchdringung durch ECLASS**. Dennoch pflegen 30 % aller Lieferanten – und nutzen mehr als zwei Drittel der Kliniken – eine unternehmensspezifische Klassifikation, wie die Sana Warengruppen-Taxonomie.

### Das sind die Markttrends:

19 % der Geschäftspartner planen eine Klassifizierung ihrer Artikel nach ECLASS.

Über 40 % der Geschäftspartner wünschen sich die verbindliche Nutzung der aktuellen ECLASS-Version bei standardisierten Angebotsverfahren bzw. im Rahmen öffentlicher Ausschreibungen (VgV).

Die praktische Nutzbarkeit von ECLASS in den Kliniken ist – abhängig vom jeweiligen Produktbereich – unterschiedlich ausgeprägt. Teils ist die Klassifikation zu kleinteilig, teils zu grob. Auch wenn nicht alle Merkmale für Endabnehmer relevant sind, verursacht ihre Pflege einen hohen Aufwand für alle Geschäftspartner.

### Das sind die nächsten Schritte:

- Zusätzlich zur ECLASS braucht es eine Warengruppentaxonomie, welche der Schnelligkeit und Innovationskraft der Branche gerecht wird. Sie muss so strukturiert sein, dass sie die Vorgaben der Krankenhausbuchführungsverordnung (KHBV) abbilden kann.
- Sana Einkauf & Logistik bringt sich mit Ideen und fachlichem Input der Anwender ein: als Mitglied im Steuerungskomitee und in der Fachgruppe ECLASS.
- SEL erstellt aufbauend und ergänzend zur ECLASS die Sana-Warengruppen mit einer vierstufigen Taxonomie. Zum Start des Sana ePIM wird diese neue Struktur mit rund 430.000 verhandelten Artikeln bereitgestellt.

### Klassifikation der Produktstammdaten unterstützt die Klinik:

- als Instrument für die Organisation,
- beim Auffinden von Äquivalenten oder Produktalternativen,
- in der Steuerung des Produkte- und Sachkosten-Controllings.

<sup>8</sup> ECLASS: ein Datenstandard zur Klassifizierung von Produkten und Dienstleistungen mithilfe standardisierter ISO-konformer Merkmale (www.eclass.eu/).



## e-Procurement – Effizienz mit Plattformen

Der Großteil der Geschäftspartner hält Verträge mit etablierten e-Procurementdienstleistern, um Bestellungen elektronisch über EDI zu erhalten und weiterzuverarbeiten. Führend ist GHX, gefolgt von Pagero HBS und GSG. Auf Klinikseite nutzen über 85 % der Befragten GHX.

Allerdings verarbeiten nur 12 % der befragten Geschäftspartner mehr als zwei Drittel der Bestellungen vollautomatisiert in den MaWi-Systemen weiter. Hier fällt auf, dass Geschäftspartner, die mit einem, oder besser mehreren, e-Procurement-Dienstleistern zusammenarbeiten, eine deutlich höhere Automatisierungsquote erreichen. Trotz EDI bleibt aber noch Luft nach oben.

Über 60 % der Geschäftspartner schätzen den Nachbearbeitungsaufwand bei EDI-Bestellungen<sup>9</sup> als mittel oder hoch ein. Die Gründe liegen in fehlerhaften Stammdaten, falsch gepflegten Preisen sowie nicht standardisierten Sonderprozessen, beispielsweise für Konsignationsabmeldungen bzw. Nachbestellungen. Als weiterer Grund wurden Fehler in der Datenübertragung über die etablierten und teilweise veralteten Schnittstellen genannt. Die Ergebnisse bestätigen die Strategie der SEL, im ersten Schritt die bestehenden e-Procurement-Lösungen mit sauberen Stammdaten effizienter zu nutzen.

### Das sind die nächsten Schritte:

- Standardisierte Beschaffungsprozesse, wie sie die Sana Krankenhausvollversorgung (KVV) konsequent aufbaut, sind ein Schlüssel zu Effizienz und Skalierbarkeit. In den angebundenen KVV-Kliniken sind bei einem hohen Anteil von Artikeln in der Modulversorgung erhebliche Optimierungen für alle beteiligten Akteure erreichbar.
- Den Mehrwert in den Kliniken schaffen erst qualifizierte Rückdokumente, wie Auftragsbestätigung (ORDERSP), Lieferschein (DESADV) und die E-Rechnung (INVOIC). Das Sana Netzwerk e-HCSC treibt diese Entwicklungen weiter voran. Es teilt das Wissen aus den Onboardings der Geschäftspartner in der KVV.
- Es braucht zusätzlich Einigkeit im Gesundheitswesen über den Austausch von Bestelldaten und Rückdokumenten zwischen den e-Procurement-Providern (Roaming). Ein Anbietermonopol darf nicht die Automatisierung bremsen.

### Das sind die Markttrends:

e-Procurement-Plattformen sind der Katalysator für die Einführung elektronischer und vollautomatischer Prozesse in der Klinik. Um ihr hohes Potenzial zu nutzen, müssen weitere Kliniken und Geschäftspartner die etablierten Standards und Lösungen in der Datenübertragung konsequent nutzen.

Das hohe Automatisierungspotenzial wird erreichbar – mit hoher Stammdatenqualität in der Klinik, dem kontinuierlichen Abgleich mit den Artikel- und Preisinformationen der Einkaufsgemeinschaft und einer besseren Vernetzung der Akteure, um Prozesse und Schnittstellen abzustimmen.

Wie werden die Kliniken in Zukunft auf Produkt- und Preisdaten zugreifen und elektronische Bestellungen platzieren? Sind die bestehenden Materialwirtschaftssysteme weiterhin der richtige Weg?

Das e-Procurement wird zukünftig früher ansetzen müssen: bereits im internen Bestellportal der Klinik – sei es in einem Anforderungssystem oder in einem digitalen Marktplatz. Die Nutzer in den Kliniken sind aus dem privaten Alltag andere Bestellprozesse gewohnt. Durch diese Erwartungshaltung verbunden mit Personalengpässen und steigendem Kostendruck in den Kliniken sind Faxbestellungen ein Auslaufmodell.

<sup>9</sup> EDI: Electronic Data Interchange



Sie benötigen Informationen zur E-Rechnung? Registrieren Sie sich jetzt für unser TransForm-Online-Seminar E-Rechnung am 22. Juni 2021. Die Anmeldung erfolgt über das Kooperationsportal Sana eOne ([www.sana-eone.de/events](http://www.sana-eone.de/events)).

Sana Einkauf & Logistik veranstaltet weitere Online-Seminare zu den Themen Stammdaten, e-Procurement sowie GS1-Standards in den Kliniken.

### Das sind die nächsten Schritte:

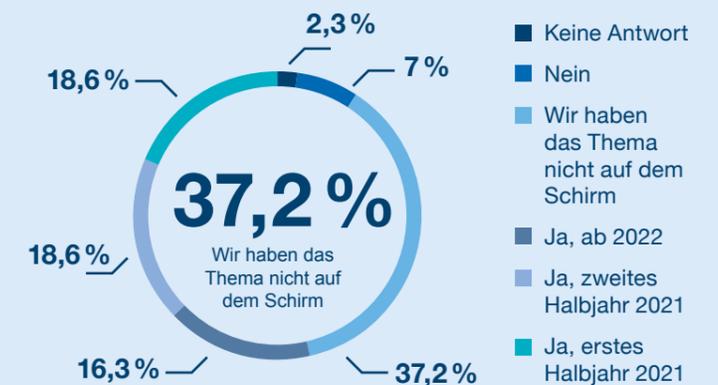
- Sana Einkauf & Logistik unterstützt die Bestrebungen zur Einführung elektronischer Rechnungsformate und wird die Ergebnisse gegenüber den Branchenverbänden adressieren.
- Die Krankenhausvollversorgung von SEL arbeitet schon mit E-Rechnungen. Die eigenen Erfahrungen zur Einführung des ZUGFeRD-Formats teilt SEL mit Kooperations- und Geschäftspartnern. Ab September 2021 steht Kliniken und Geschäftspartnern eine Wissensdatenbank E-Rechnung im Sana eOne zur Verfügung. Sie liefert Informationen zu Formaten, Ansprechpartnern und beantwortet zahlreiche FAQ.

## Die E-Rechnung kommt spät

Auf der Grundlage einer EU-Richtlinie von 2014 müssen öffentliche Auftraggeber seit November 2020 elektronische Rechnungen verarbeiten können. Von vollelektronischen Rechnungsformaten versprechen sich alle Beteiligten einen Automatisierungsschub für den Rechnungsprozess. Doch kann die Industrie auch liefern?

Nur 52 % der befragten Geschäftspartner können heute elektronische Rechnungen liefern. Darunter versteht man maschinenlesbare Dokumente. Einfache E-Mails mit pdf-Anhängen erfüllen diese Anforderungen nicht.

Falls noch nicht eingeführt, planen Sie als Geschäftsführer die Einführung von vollelektronischen Rechnungen?



Wo stehen die Geschäftspartner, die noch nicht bereit sind? Gut die Hälfte plant eine Einführung 2021 oder 2022. Die Übrigen haben dafür noch keinen konkreten Zeitplan. Wie sie zukünftig Rechnungen an öffentliche Gesundheitseinrichtungen gesetzeskonform stellen werden, bleibt unklar.



**24 %**

der GP betreiben einen individuellen Webshop.

## Marktplätze und Webshops – einfach und transparent

Nur wenige Geschäftspartner betreiben gemäß unserer Umfrage einen individuellen Webshop (24 %). Ein Drittel der Teilnehmer hält diesen gleichwohl für einen wichtigen Bestandteil des Vertriebs.

Auf den ersten Blick verwundert dies, denn die Mehrzahl der Kooperationskliniken (71 %) nutzt für definierte Portfolios (u.a. Büro-, Pflege-, Labor- und Wirtschaftsbedarf sowie Haus- und Betriebstechnik) bereits Webshop-Lösungen. Knapp 60 % von ihnen erwarten, dass dieser Umsatz sich in Zukunft erhöhen bzw. stark erhöhen wird.

### ⬆ Das sind die Markttrends:

Bei genauerer Betrachtung wird klar, dass die Nutzer sich zu lieferantenübergreifenden Marktplätzen orientieren. Über 83 % der Online-Klinikeinkäufer nutzen Amazon, 25 % Mercateo und über ein Drittel sortimentspezifische Webshop-Lösungen, wie z.B. für Bürobedarf.

Vor allem für das medizinische B/C-Artikel-Sortiment kleiner und mittlerer Geschäftspartner werden Marktplätze gefragt sein. Als wichtige Gründe für die Nutzung werden eine unkomplizierte Abwicklung, ein breites Sortiment sowie Transparenz in Bezug auf Verfügbarkeit und Lieferzeit genannt.

Die Potenziale zur Senkung von Prozesskosten im C-Artikel-Einkauf sind enorm. Die Nutzung von Marktplätzen mit modernen Punch-out-Schnittstellen erlaubt eine medienbruchfreie Integration in die Materialwirtschaft, verbunden mit einem Einkaufserlebnis, das die Anwender längst aus dem privaten Bereich gewohnt sind.



## Sachkosten – der Druck bleibt hoch



**Über 83 %**

der befragten Entscheider aus den Kooperationskliniken haben Interesse an einer BI-Lösung.

Die Nachfrage nach Beratungsleistungen mit Lösungen zur Auswertung der Produkte und Sachkosten ist hoch. **Über 83 % der befragten Entscheider** aus den Kooperationskliniken haben Interesse an einer BI-Lösung auf Basis der Materialwirtschaftsdaten. Sie wollen mit den Lösungen die Analysen, Reportings und ihre Visualisierung anwenderspezifisch konfigurieren. Vor allem wollen sie jederzeit Zugriff haben, um auch geänderten Arbeitsbedingungen Rechnung tragen zu können.

Hier braucht es hoch skalierbare Lösungen, welche die Sachkosten nicht isoliert sehen. Erst in Verbindung mit den Leistungsdaten sind Verschiebungen richtig bewertbar. Ebenso ist die Finanzierung der Medizinprodukte mit NUB und ZE immer bedeutsamer für die Steuerung von medizinischem Sachmittelbedarf und Arzneimitteln. Die Befragten sehen das so: Über 80 % wünschen sich neben der Anbindung an die Materialwirtschaft auch eine Verknüpfung mit den Leistungsdaten, Informationen zur Finanzierung und Vergleichskennzahlen mit anderen Gesundheitseinrichtungen in einer BI-Plattform.

Die Ergebnisse der Befragungen werden auch durch das sehr große Interesse am Sana Sachkostenbenchmark der im Rahmen des Netzwerks Controlling stattfindet bestätigt. Über 70 Einrichtungen aus der Einkaufskooperation liefern Leistungs- und Finanzdaten und erhalten im Gegenzug Benchmark-Ergebnisse auf Abteilungsebene.

### 🔗 Das sind die nächsten Schritte:

**Aktueller Beitrag zum Sachkostencontrolling:**  
Verena Hafner/Sebastian Körner/  
Manfred Siegert: Sachkostencontrolling.  
Reden über Kosten und Leistung, in:  
f&w, Ausgabe 5-2021, S. 444.

Das strategische Sana Netzwerk Controlling ist im Mai 2021 auf ein neues Level gestartet: Die beteiligten Kliniken können jetzt eine komplett neue Analytics-Lösung im Sana eOne nutzen. Sie finden dort:

- auf ihr Unternehmen zugeschnittene Auswertungen, inklusive Benchmarks in einem Analysecluster vergleichbarer Kliniken,
- umfassende KPIs auf Fachabteilungsebene für die Identifikation von Potenzialen und Stärken in den betrachteten Bereichen,
- einen Report sowie einen alternativen Excel-Export für die weitere Verarbeitung der zugrundeliegenden Daten in der Klinik.

Über **71 %**  
aller Befragten äußern eine  
große Zufriedenheit mit dem  
Kooperationsportal Sana  
eOne.

## Kooperation ist digitale Zusammenarbeit

Wie sehen die Befragten die digitale Kooperationsplattform Sana eOne? Über 71 % aller Befragten äußern eine große Zufriedenheit mit dem Kooperationsportal Sana eOne.

Dennoch haben die Teilnehmer im Rahmen der Befragung viele instruktive Hinweise und „digitale Hausaufgaben“ mitgegeben. Hierzu gehören mehr Transparenz über die Einspareffekte durch Verbindlichkeitsmeldungen auf Seiten der Kliniken, verbunden mit BI-Lösungen. Gewünscht wird auch die Möglichkeit zu einem digitalen Verbindlichkeitscontrolling auf Seiten der Geschäftspartner und Kooperationspartner.

### **i** Das kann Sana eOne:

- Das Kooperationsportal Sana eONE ist der zentrale Ort unserer digitalen Welt. Hier finden unsere Partner alle Funktionen und Daten sowie Unterstützung für wesentliche Einkaufsprozesse.
- Kooperationspartner können digital Bestpreise sichern und prüfen oder an Vergabeverfahren teilnehmen. Hinzu kommen modernste Analytics-Lösungen zum Sachkostencontrolling und Benchmarking im Rahmen des Sana Netzwerks Controlling. Über ein Umfragemodul wird das Feedback zu Produktportfolios, Geschäftspartnern, Veranstaltungen der Sana sowie weiteren aktuellen Themenstellungen eingeholt. Im Sana Newsblog erhalten alle Nutzer aktuelle Informationen.
- Geschäftspartner finden im Sana eOne die Übersicht aller Kooperationskliniken der Sana sowie die entsprechenden Mengenmeldungen aus dem Verbund. Ansprechpartner auf Seiten der Geschäftspartner können direkt im Sana eONE gepflegt werden und sind somit stets aktuell für alle verfügbar.



### **📌** Das sind die nächsten Schritte:

- Die Systeme für die elektronische Umsatzmeldung über das einheitliche Format Health Care Sales Report (HCSR) sind bei SEL bereits in der Testphase. Über ein Uploadportal können die HCSR-Daten ab Ende 2021 direkt im Sana eONE bereitgestellt werden.
- Weitere, von Geschäftspartnern und Kliniken in der Umfrage geforderte Funktionen, wie ein monatlicher Umsatzbericht für Geschäftspartner, die Ausweitung der Verbindlichkeitsmeldung auf alle Einkaufsbereiche einschließlich Arzneimittel oder der vom e-Procurement unabhängige Stammdatenimport in die hauseigene Materialwirtschaft, sind bereits Teil der Roadmap.

”

Die Kliniken allein werden nicht alle Handlungsfelder der Digitalisierung allein bespielen können. Das WIR entscheidet: die enge und kooperative Zusammenarbeit von Geschäftspartnern, Kooperationspartnern und SEL. Sie liefert die Basis, um skalierbare Plattformen und Prozesse zu schaffen, die nachhaltig und zukunftssicher sind.

## Große Schritte – gehen wir sie gemeinsam!

Die Patientenversorgung braucht Unterstützung aus Einkauf und der Logistik. Das erfordert schnelle Fortschritte in der Digitalisierung.

### WIR brauchen in Einkauf & Logistik jetzt:

- **Produktstammdaten** – validiert und standardisiert
- **Klassifizierungsstandards** – welche die unterschiedlichen Anforderungen der Klinik abbilden
- **e-Procurement** – auf Basis einheitlicher Standardformate, interoperabel und ohne Medienbrüche
- **E-Rechnungen** – als funktionierende Lösung
- eine **Roadmap** auf der Basis der international führenden IT-Lösungen, cloudbasiert – für Zukunftssicherheit, Innovationskraft und Interoperabilität

### Diese Erwartungen hat SEL an die innovativen Marktgestalter:

- Schaffen Sie die Voraussetzungen für Stammdatenqualität – das sichert unsere Zusammenarbeit!
- Unterstützen Sie Branchenlösungen (HCDP, HCSR, COVIN) – Insellösungen haben keine Zukunft!
- Schicken Sie uns E-Rechnungen – wir können damit umgehen!
- Treiben Sie jetzt die Umsetzung der IT-Roadmap voran – Bremse oder Motor der Digitalisierung sind WIR!

Eine Umfrage kann niemals alle denkbaren Fragestellungen berücksichtigen. Zwei weitere Fragen müssen sich alle Beteiligten – bei Geschäftspartnern wie in den Kooperationskliniken – selbst ehrlich beantworten:

1. Wie **wollen** WIR den elektronischen Trend in der Supply Chain gestalten?
2. Wie **können** WIR den elektronischen Trend in der Supply Chain mit unseren eigenen Ressourcen gestalten?

Die Antworten hierauf werden unterschiedlich sein. Fest steht aber: Es braucht strategische Entscheidungen und Stärke in der Umsetzung, um die grundlegenden Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern.

Sana Einkauf & Logistik bedankt sich bei den IT-Dienstleistern für die engagierte Zusammenarbeit.

#### Advellence Solutions AG

Umsetzung des Sana ePIM auf Basis der Riversand MDM-Lösung

#### Bayard Consulting Group

Umsetzung und Weiterentwicklung des HCDP auf Basis des SyncManagers

#### Prodware Deutschland AG

Umsetzung und Weiterentwicklung des Sana eOne auf Basis von MS Dynamics

#### Sana IT Services GmbH

Bereitstellung der IT- und Infrastruktur, insbesondere für die KVV und Analytics

# Kooperation. Digitalisierung. Zukunft.

## **Tobias Salein**

Leitung Kommunikation & Marketing

Telefon: 089 678204-141

E-Mail: [tobias.salein@sana.de](mailto:tobias.salein@sana.de)

## **Herausgeber**

Sana Einkauf & Logistik GmbH

Oskar-Messter-Straße 24

85737 Ismaning

E-Mail: [info-einkauf-logistik@sana.de](mailto:info-einkauf-logistik@sana.de)

Web: [www.sana-einkauf-logistik.de](http://www.sana-einkauf-logistik.de)