

Pressemitteilung Studie „Krankenhaus-Einkauf 2025“

Studie „Krankenhaus-Einkauf 2025“

Lieferanten und Einkaufsgemeinschaften werden zu strategischen Digitalisierungspartnern

Berlin, 10. Oktober 2017

Die Studie „Krankenhaus-Einkauf 2025“ von Stefan Krojer, Leiter Wirtschaft und Versorgung im St. Marien-Krankenhaus Berlin zeigt, dass Einkaufsgemeinschaften und Lieferanten künftig in die Verantwortung genommen werden, um Qualitäts- und Wirtschaftlichkeitsziele beim Klinikkunden zu erreichen. Wertschöpfungspartnerschaften zwischen Kliniken und Anbietern bewerten Produkte und Prozesse gemeinsam, setzen sich messbare Ziele und entwickeln zunehmend digitale Lösungen. 86 Klinikeinkäufer nahmen an der nicht repräsentativen Online-Umfrage teil. Zudem wurden Experten-Interviews durchgeführt und aktuelle Fachliteratur einbezogen.

Kernergebnisse:

- 47% der Befragten geben an, sich gut oder sehr gut mit **Digitalisierung** auszukennen.
- 53% geben an, eine **Digitalisierungsstrategie** zu haben. Im Vergleich dazu haben 89% der Klinikgeschäftsführer eine digitale Strategie.
- Der Krankenhauseinkäufer der Zukunft besitzt drei **Kern-Fähigkeiten**: Prozessdenker 88%, Problemlöser/Veränderungskompetenz 77%, Datenanalyst 73%.
- Das „**Internet der Dinge**“ hält Einzug: 72% stimmen zu, dass RFID-Tags Medizintechnik lokalisieren und den Lagerbestand optimieren.
- **Lieferanten** werden zu strategischen Partnern (Betreibermodelle, Innovationscoaching, Softwarelösungen, gemeinsame Startups, Invest/Profit-Sharing)
- **Standardisierung** der eigenen Daten und Prozesse ist Voraussetzung für die neue Rolle des Einkäufers als Berater, Innovationscout und Digitalisierungsbuyer.

- 70% gaben an, dass der Einkauf **kleinerer Kliniken** von Einkaufsgemeinschaften komplett übernommen wird.
- Die Konsolidierung der **Einkaufsgemeinschaften** geht weiter. Im Jahr 2025 dominieren zwei Einkaufsgemeinschaften den Markt. SANA und Prospitalia erhalten zusammen doppelt soviel Zustimmung wie alle anderen Anbieter zusammen.
- 77% gaben an, dass Lieferanten zukünftig in die Verantwortung genommen werden, Qualitäts- und Wirtschaftlichkeitsziele zu erreichen.
Wertschöpfungspartnerschaften werden Produkte und Prozesse gemeinsam bewerten.
- 47% sind der Meinung, dass der **operative Einkäufer** aussterben wird.
- **Künstliche Intelligenz** interpretiert Daten und erstellt automatisch Vorschläge für Warengruppenportfolios, Vertragsmuster und Konditionsmodelle.
- In **Sozialen Netzwerken** beschaffen Einkäufer fast alle Informationen zu Lieferanten, Produkten und Ansprechpartnern in realtime. Das Teilen von Wissen über soziale Plattformen wird Standard werden.

Einkaufsgemeinschaften werden zum digitalen Systemanbieter

Einkaufsgemeinschaften können größtenteils den kompletten Einkauf kleinerer Kliniken übernehmen, meinen 70 % der Befragten. Die Einkaufsgemeinschaften können verstärkt als Komplettanbieter auftreten. Sie bieten strategischen Einkauf, operativen Einkauf sowie Logistik und treten als IT-Lösungsanbieter auf. Zum Trend der Digitalisierung könnten IoT und RFID Technologien beitragen, die die Lokalisierung von Geräten und die Steuerung von Medizintechnik übernehmen, den Bestand und den Auslastungsgrad pro Gerät optimieren helfen und für mehr Medikamentensicherheit sorgen könnten. Die Umfrageteilnehmer erwarten zudem, dass die Disposition der OP- und Stationslager automatisiert durch RFID-Chips an der Produktverpackung erfolgt. Fast drei Viertel rechnen auch damit, dass bis 2025 eine automatisierte Stammdatenpflege mittels UDI (Unique Device Identification) etabliert ist.

Anforderung an Lieferanten

Lieferanten werden zukünftig zum Wertschöpfungspartner. Sie verbessern im Krankenhaus gemeinsam mit dem Einkauf die Medizin, die Wirtschaftlichkeit und fördern Innovationen. Einkäufer identifizieren, segmentieren und entwickeln Industriepartner, um passgenaue Lösungen für ihr Haus zu erarbeiten. So wandeln sich einige Lieferanten vom reinen „Produktanbieter“ zum „strategischen Geschäftspartner“. Sie betreiben mit dem Krankenhaus ganze Leistungseinheiten oder entwickeln in enger Kooperation neue Produkte und digitale

Lösungen. Dies könnte so weit gehen, dass Kliniken mit Lieferanten sogar gemeinsame Startups gründen oder sich Investition und Profit teilen. Kliniken bieten als Innovationscoach für die Lieferanten einen Mehrwert in der Produktentwicklung. Strategische Partner erhalten so tiefe Einblicke in die Klinikprozesse. Krojer beschreibt dies so: „Krankenhaus und Lieferanten beurteilen Produkte und Prozesse gemeinsam, teilen ihr Wissen, lernen ständig voneinander.“ Auf Basis des neu gewonnenen Wissens, werden sich neue intelligente IT-Lösungen etablieren. Anwender, Einkäufer, Lieferanten und Beschaffungsdienstleister sind eng miteinander vernetzt. „Der Dreiklang aus Einkauf, Logistik und Technologie wird den Markt verändern“, so Krojer. Etwa 58 % erwarten, dass 2025 Lieferanten und externe Partner in Echtzeit die Material- und Leistungsdaten der Kliniken erhalten. Dies könnte auch für Fachhändler als Systempartner interessant sein. Mehr als drei Viertel stimmen der These zu, dass die Lieferanten in die Verantwortung zur Erreichung der Qualitätsziele einbezogen werden.

Einkäufer müssen sich weiterbilden

47% der Befragten geben an, sich gut oder sehr gut mit Digitalisierung auszukennen. 53% geben an, eine Digitalisierungsstrategie zu haben. Im Vergleich dazu haben 89% der Klinikgeschäftsführer eine digitale Strategie, laut Krankenhaus-Studie 2017 von Roland Berger. Der Krankenhauseinkäufer muss also diese Lücke schließen. Dazu muss er insbesondere über drei Kern-Fähigkeiten verfügen: Prozessdenker 88%, Problemlöser/Veränderungskompetenz 77%, Datenanalyst 73%. Der Einkäufer der Zukunft wird über immer mehr Daten verfügen, die er richtig analysieren muss. Aber aus welchen Daten kann ich eine Verbesserung ableiten? Und wie ich diese Daten aufbereiten und vernetzen? Kann ich damit meine meine Prozesse verbessern und Probleme lösen? Als interner Schnittstellenmanager wird sich der Einkäufer aufgrund von Big Data immer weiter vorne im Wertschöpfungsprozess einer Klinik einschalten. „Er wird das sogenannte „Upstreaming“ beherrschen müssen“, so Krojer. Um sich weiterzubilden nutzt der Einkäufer der Zukunft verstärkt neue Technologien wie zum Beispiel die Virtuelle Realität und eLearning Plattformen ein.

Künstliche Intelligenz und Blockchain optimiert Einkauf

Künstliche Intelligenz interpretiert Daten und erstellt automatisch Vorschläge für Warengruppen, Vertragsmuster und Konditionsmodelle. Per Sprachsteuerung und per Chatbot interagiert die künstliche Intelligenz mit dem Anwender und dem Einkäufer. Unternehmenssuchmaschinen (Enterprise Search) durchsuchen alle im Unternehmen vorhandenen Dokumente und Informationen zum Beispiel zu einem bestimmten Lieferanten und kombinieren die Ergebnisse mit Informationen aus externen Datenquellen. So entsteht aus strukturierten und unstrukturierten Daten neues Wissen, das den Einkäufer zum aktiven

Steuermann macht. Durch den Austausch in Sozialen Netzwerken beschaffen sich Einkäufer wichtige Informationen zu Lieferanten, Produkten und Ansprechpartnern in Echtzeit. Das Teilen von Wissen über soziale Plattformen wird Standard werden.

“Durch meine Studie zur Zukunft Krankenhaus-Einkauf 2025 habe ich festgestellt, dass ein enormer Handlungsbedarf zur Ausgestaltung von Wissens- und Innovationspartnerschaften zwischen Industrie und Kliniken besteht.” Deshalb hat Krojer gemeinsam mit dem Innovationsunternehmen und Krankenhausdigitalisierer “[BuildnBreak](#)” den “Medizinprodukte Check 4.0” entwickelt. Der Check soll mehr P.S. in die Zusammenarbeit zwischen Kliniken und Industrie bringen.

Die Studie kann unter www.zukunft-krankenhaus-einkauf.de/studie angefordert werden.

Kontakt:

Stefan Krojer

Leiter Wirtschaft und Versorgung

St. Marien-Krankenhaus Berlin

www.zukunft-krankenhaus-einkauf.de

kontakt@zukunft-krankenhaus-einkauf.de

Twitter: @KHEinkauf