

# Klinik Einkauf

Beschaffung · Logistik · Recht

www.klinik-einkauf.de • 32 Euro  
5. Jahrgang • April 2023

SONDERDRUCK

## Beschaffung

DIGITALISIERUNG IN  
BESCHAFFUNG UND LOGISTIK

**Anwendungsbericht:  
Überwindung der EDI-Lücke**

### IMPRESSUM

Ein Sonderdruck für  
Supedio GmbH  
Tatzberg 47  
01307 Dresden  
info@supedio.com  
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  
© 2023. Thieme. All rights reserved.  
© beholdereye/stock.adobe.com

© beholdereye/stock.adobe.com



# DIGITALISIERUNG IN BESCHAFFUNG UND LOGISTIK

## Teil 2

### Anwendungsbericht: Überwindung der EDI-Lücke

Der Order Cycle umfasst die Bestellung, eine Auftragsbestätigung, einen Lieferschein und die Rechnung. Den Prozess frei von Medienbrüchen – also rein digital – abzubilden, stellt viele Unternehmen und Kliniken vor Herausforderungen. Wie aber bringt man PDF, EDI, EANCOM, XRechnung und ZUGFeRD unter einen Hut?



Einkaufsgemeinschaften und E-Procurement-Plattformen boomen auch im Gesundheitswesen, weil sie allen Beteiligten das Leben deutlich erleichtern. Wer möchte schon zu mehreren Dutzend oder Hundert Kliniken beziehungsweise Lieferanten eine separate Datenverbindung aufrechterhalten? Das bindet enorme personelle wie finanzielle Mittel und kann aus diesen Gründen von ganz vielen Playern nicht realisiert werden.

#### EDI Gap Closer

Die Einkaufsgemeinschaft clinicpartner zählt aktuell rund 200 Krankenhäuser und 300 Altenpflegeeinrichtungen zu ihren Mitgliedern. „Unser verhandelter Jahresumsatz liegt bei 1,4 Milliarden Euro in den Bereichen Medikalprodukte, Pharma und Labor. Insgesamt führen wir 240 Vertragslieferanten, 140 davon für Medikalprodukte. 80 der größten haben wir direkt an unsere E-Procurement-Plattform cpexchange angebunden, das entspricht 90 Prozent unseres Verhandlungsumsatzes“, erläutert clinicpartner-Vorstand Olaf Berse.

Voraussetzung für diese Prozesse ist, dass die Lieferanten elektronische Informationen an die Plattform schicken, die an die Klinik weitergeleitet werden können – und umgekehrt. Denn erst der EDI (Electronic Data Interchange), also der elektronische Austausch von Geschäftsdokumenten, ermöglicht Transaktionen von strukturierten Daten ohne manuelle Eingriffe. Große Anbieter können das leisten, kleine häufig nicht. „Da wir die

aber nicht ausschließen wollten, haben wir einen „EDI Gap Closer“, gesucht, der genau diese Lücke überbrücken kann“, schaut Berse zurück. Den hat sein Unternehmen in Supedio gefunden.

#### Wie wird PDF zu EDI?

Begonnen hat die gemeinsame Reise bereits vor mehreren Jahren: Ein Vertragslieferant wickelte seinen elektronischen Datenverkehr über Supedio ab und drängte darauf, dass sich das Dresdner Unternehmen an cpexchange anbinden solle. „Daraus entstand dann die Idee, allen unseren Vertragslieferanten, unabhängig von Umsatzgrößen, auf diesem Weg den Zugang zu cpexchange zu ermöglichen, und zwar schnell und barrierefrei“, so Olaf Haring, stellvertretender Leiter DV-Services bei clinicpartner.

Die Idee dahinter ist einfach: PDF-Dokumente auslesen und die Inhalte in eine digitale Form bringen, sodass sie elektronisch verarbeitet werden können. Auf der Basis von 10 Dokumenten ermittelt Supedio, wo darauf die Informationen stehen, die digitalisiert werden müssen. Dann „scannt“ eine künstliche Intelligenz die Dokumente, liest die benötigten Informationen automatisch aus und wandelt sie in das Wunschformat von cpexchange oder Lieferant um. Diese Zusammenarbeit zwischen clinicpartner und Supedio, die im ersten Schritt auf die Bestellungen beschränkt war, läuft seit Anfang 2022.

„Wir sind aber bereits dabei, die Dienstleistung auszubauen“, so Berse. Um mög-



Im digitalen Order Cycle werden auch digitale Rechnungen gestellt.  
© momius / stock.adobe.com

lichst allen Unternehmen einen digitalen Order Cycle zu ermöglichen, sollen dann auch alle Rückdokumente entsprechend elektronisch ausgetauscht werden können. „So bereiten wir auch Unternehmen, die bisher die immense technische, organisatorische und nicht zuletzt auch monetäre Herausforderung eines EDI scheuen, den Weg“, freut sich Haring.

#### Kostenfrei zu ZUGFeRD, XRechnung oder EANCOM

Wie genau dieser digitale Order Cycle mit Supedio abläuft, beschreibt Anouk Kyra Giezen, Head of Project Management Office bei Ambu: „Ein Kunde löst in seinem ERP-System die Bestellung aus, die über cpexchange in das gewünschte EDI-Format umgewandelt wird. So können wir sie nahtlos in unser ERP-System einspielen und nach Prüfung für das Lager freigeben. Rückdokumente, Bestellbestätigung, Lieferschein und Rechnung gehen automatisch an den Kunden zurück. Die beiden zuletzt genannten Dokumente nehmen

den Weg über Supedio und werden in das von cpexchange gewünschte Format des Kunden – bei Rechnungen ZUGFeRD oder XRechnung – umgewandelt und zugeschickt.“

Auch clinicpartner nutzt ein elektronisches Auftragserfassungssystem (Web-Shop / Scannen im OP), setzt dabei aber auf das EANCOM-Format. Kann der Lieferant das nicht verarbeiten, „übersetzt“ wiederum Supedio das Dokument in jedes andere gewünschte Format, sodass der Hersteller es verarbeiten kann. Die Rückdokumente gehen denselben Weg und gelangen dann in EANCOM zurück zur Plattform. Und das alles ohne Investitionen in die eigene IT, in Schnittstellen oder Prozesse. Die Dokumente werden lediglich an eine Mailadresse verschickt, alles andere geschieht unbemerkt im Hintergrund.

### Digital heißt Datenqualität

Für die Kliniken ergeben sich vielfältige Vorteile. So werden beispielsweise Verzögerungen oder Lücken im Order Cycle durch unvollständige Daten ausgeschlossen. Vielmehr gewinnen die Einrichtungen durch digitale Dokumente, da sie sie einfach ohne manuelle Interventionen durch ihre Systeme schleusen können.

„Häuser, die ihre Bestellungen digital versenden, wollen auch digitale Rückdokumente bekommen“, hat Berse beobachtet. „Denn dann ist ein E-Procurement möglich und der gesamte Bestellprozess bis zum Wareneingang kann deutlich einfacher und effektiver abgewickelt werden. Aus den Auftragsbestätigungen werden die Lieferdaten ausgelesen, der Lieferschein wird automatisiert ein- und die Rechnung dunkelgebucht. Darüber hinaus werden die Einkaufsabteilungen in die Lage versetzt zu agieren, statt zu reagieren. Bei Lieferverzögerungen beispielsweise kann rechtzeitig für Ersatz gesorgt werden.“

Nicht zuletzt profitieren die Kliniken von einer hohen Datenqualität sowie validen und belastbaren Informationen, mit denen sie ihre internen Prozesse optimieren

können – beginnend beim Wareneingang über die Bestandskontrolle und Verfügbarkeit bis zur Rechnungsstellung, mit der kein Skonto mehr verpasst wird.

### Datenqualität heißt Prozesseffizienz

Die E-Procurement-Plattform kann alle Bestellungen aller Häuser nachvollziehen. Beispielsweise gibt clinicpartner Hinweise an seine Kunden und Lieferanten, sollten einmal nicht die verhandelten Preise fakturiert werden. Das lässt sich über einen einfachen Abgleich mit der in einer Datenbank hinterlegten Vertragspreisliste machen. Kommt es häufiger zu einem Versatz zwischen bestätigtem und tatsächlichem Liefertermin, greift das Unternehmen ebenfalls ein und spricht einerseits mit dem Lieferanten, andererseits zeigt es den Kliniken mögliche Alternativen auf. „Das setzt allerdings voraus, dass uns strukturierte Daten vorliegen, weil wir nur die auswerten können. Und dazu nutzen wir Supedio, die uns genau diese Daten aus PDF-Dokumenten aggregieren“, sagt Olaf Berse.

Auch für Ambu hat der digitale Order Cycle eine sehr große Bedeutung. „Eine hohe Datenqualität bringt uns wie den Kliniken Kosten- und Workflow-Vorteile. So können wir durch die Weitergabe digitaler Daten Aufträge schneller abwickeln, denn manuelle Eingaben entfallen“, erläutert Anouk Kyra Giezen. Direkte Kosten entfallen durch den Verzicht auf den Postversand von Auftragsbestätigungen und Rechnungen – was wiederum maßgeblich zur Nachhaltigkeit beiträgt.

### Fazit

Der digitale Order Cycle setzt einen medienbruchfreien, also rein elektronischen Dokumententransfer voraus. Wer das gewährleisten kann, ist gut dabei und profitiert von vielfältigen Vorteilen. Wer das nicht gewährleisten kann, muss sich eines „Brückenbauers“ bedienen, der PDF-Dokumente in rein digitale Informationen umwandeln kann. Dann schöpfen auch diese Kliniken und Lieferanten den Nutzen des Electronic Data Interchange ab.

Und der ist immens. So werden die Informationen schneller und zu geringeren Kosten übertragen. Manuelle Eingaben entfallen und damit auch Dateneingabefehler. Das führt zu einer höheren Genauigkeit der Informationen. Der elektronische Datenaustausch reduziert die Durchlaufzeiten, verkürzt den zeitlichen Aufwand für Vorgänge und erhöht im Umkehrschluss die Geschwindigkeit in der Abwicklung. Nicht zuletzt können Kosten beim Datenhandling und bei Lagerhaltungskosten, etwa durch Just-in-Time- beziehungsweise Just-in-Sequence-Logistik, eingespart werden.

Im Bereich der Planung, Entscheidung und Kontrolle vereinfacht und verbessert EDI Soll- und Ist-Vergleiche, Abweichungsanalysen, Simulationen, Produktivitätsauswertungen und eine Bestandsübersicht. Das wiederum führt am Ende zu einem verbesserten Cash-Management. ■

Marcus Ehrenburg ist Geschäftsführer der Supedio GmbH.



## Digitalisierung in Beschaffung und Logistik

In der ersten Ausgabe 2023 wurde eine neue Serie begonnen, in der digitale und technische Innovationen in den Bereichen Beschaffung und Logistik der Krankenhäuser vorgestellt werden. Die Serie wird in allen Ausgaben des Jahres 2023 vertreten sein.

### ► Bislang erschienen

Klinik Einkauf 01/2023: Transport: Neue Robotiklösungen für das Krankenhaus