

e-Procurement: Anspruch und Wirklichkeit (am Beispiel eines Krankenhauses)

Vortrag an der Fachhochschule Heilbronn
am 6. Dezember 2002

Dr. Hans-Jörg Diehl

e-Procurement: Anspruch und Wirklichkeit

Agenda

- Ausgangslage
- Was ist e-Procurement?
- Einsparungspotenziale durch e-Procurement
- e-Procurement als prozessorientierter Ansatz
- Schlüsselfaktoren einer erfolgreichen Implementierung
- Fazit

Ausgangslage

- Trotz weitgehender Unterstützung der Geschäftsprozesse durch ERP-Systeme:

Manuelle Bestellungen per Formular, Telefon oder Fax

Rahmenverträge werden nicht ausgenutzt

Brüche in der Informationskette

Einkaufsrichtlinien werden nicht eingehalten

Beschaffungsabteilung ist nur „Erfüllungsgehilfe“

Hoher Kommunikationsaufwand

Mangelnde Qualitätskontrolle im Wareneingang

Unterschiedliche Beschaffungsabläufe in den Abteilungen/ Stationen

Hoher Nachbearbeitungsaufwand

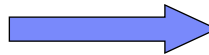
Preisvorteile werden nicht ausreichend genutzt

Zeitverzögerte Buchung von Wareneingängen

Prozesse sind unklar und nicht transparent

Skontoverluste

„Haus- und Hoflieferantentum“



Offensive Suche nach Feldern für Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen

Was ist e-Procurement? – Definition

- „e-Procurement ist ein **Ansatz** zur
 - ▶ **Internet-basierten** Unterstützung
 - ▶ des **gesamten Beschaffungsprozesses**
 - ▶ von **nicht-produktionsbezogenen Materialien**
 - ▶ von der **Anforderung**
 - ▶ bis zur **Bezahlung**,
 - ▶ und zwar **intern** wie
 - ▶ **extern.**“

e-Procurement ist ein prozessorientierter Ansatz und somit eine IT- und eine Organisationsaufgabe!

e-Procurement ist ein wesentlicher Baustein eines integrierten Supply-Chain-Managements (SCM)

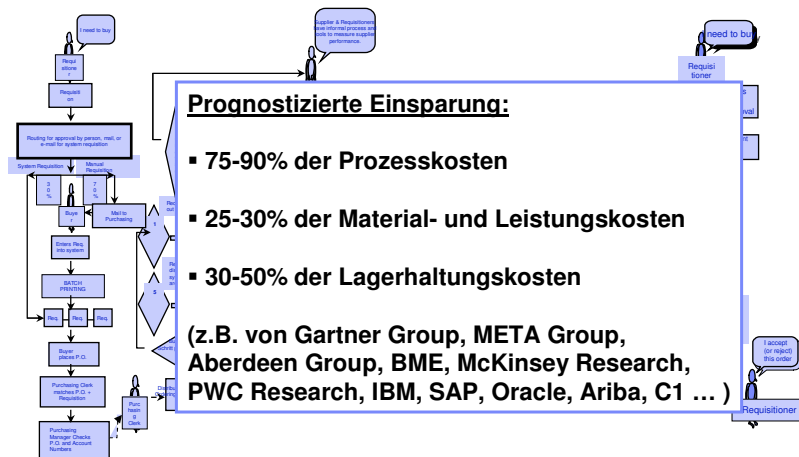
Was ist e-Procurement? – Einordnung der Güter



Einsparungspotenziale: Betrachtung im Jahr 1999

...heute...

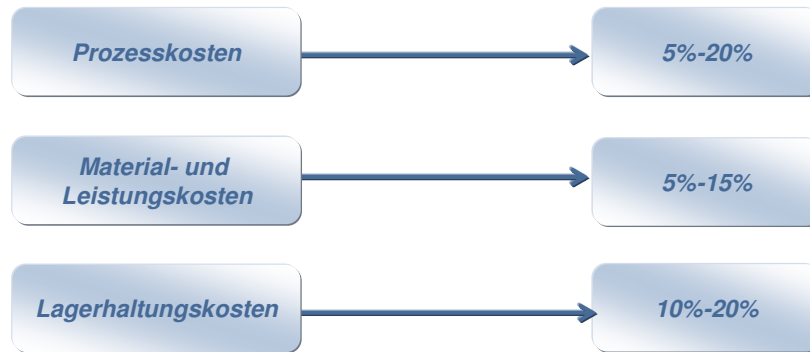
...morgen...



Einsparungspotenziale: Betrachtung im Jahr 2002

...tatsächlich...

- Realisierte Einsparungen in den verschiedenen e-Procurement Projekten:

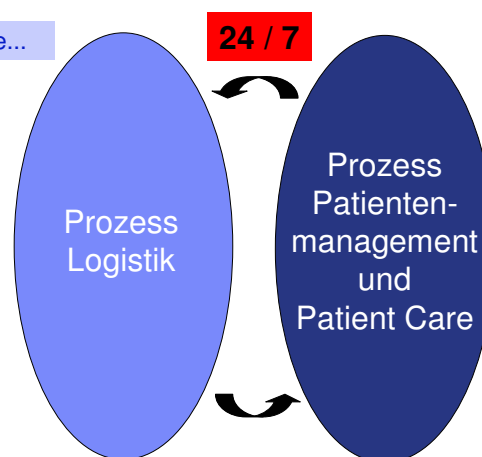


e-Procurement als prozessorientierter Ansatz (I)

Patient benötigt Verband, Medikamente...

Bedarfsanforderung auf Station
Lagerentnahme
Sonder-/ Eilbestellungen auf Station
Kommissionierung
Automatische Disposition
Ausschreibung/ Lieferantensuche
Bestellung an Lieferanten
Bestellüberwachung
Warenannahme und -prüfung
Wareneingangsbuchung
Warenauslieferung an Station
Rechnungseingang und -prüfung
Rechnungsbuchung

Rechnung des Lieferanten wird beglichen

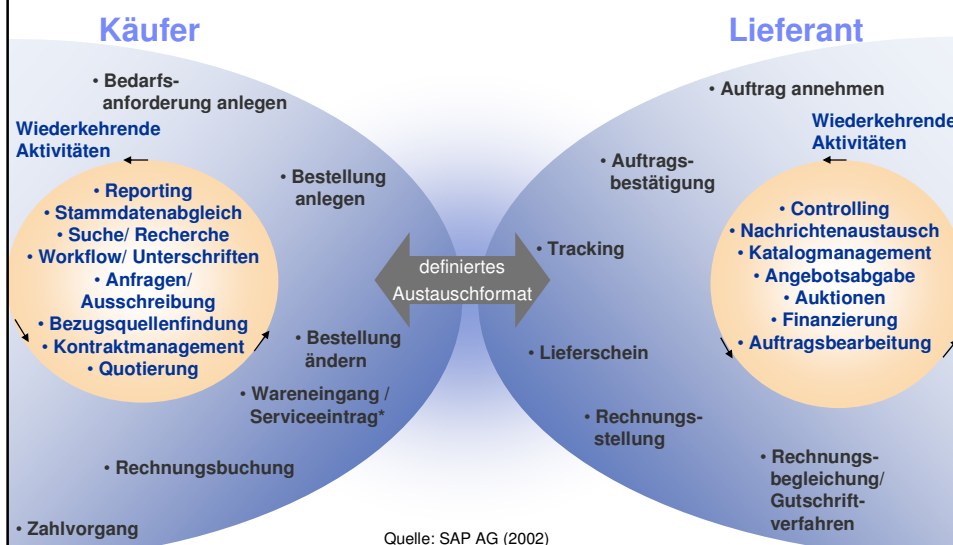


e-Procurement als prozessorientierter Ansatz (II)

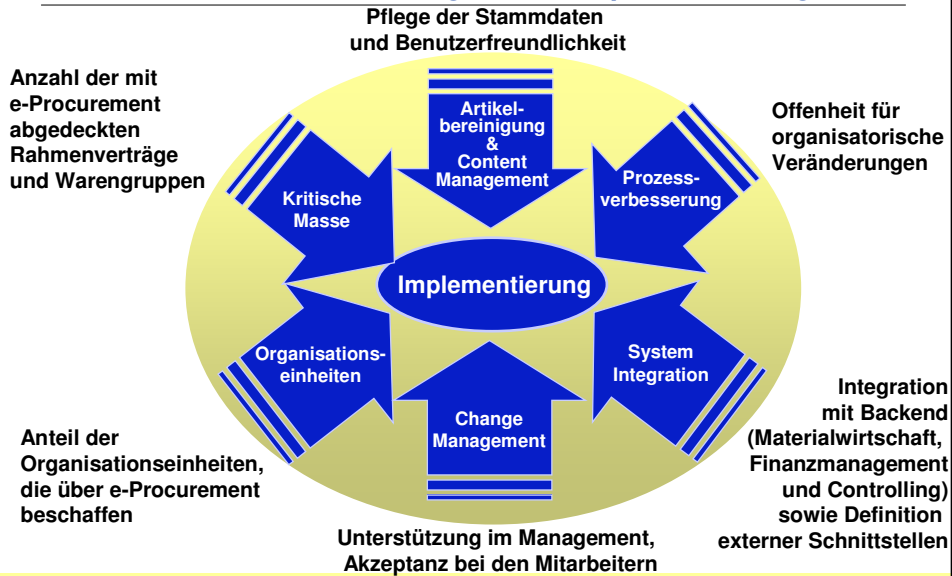
- Nicht die Verrichtung oder das Material stehen im Vordergrund, sondern der **Patient/ Kunde!**
- Patienten- und damit **fallorientierte Materialwirtschaft** steht zukünftig im Mittelpunkt
- Konsequenterer **Prozessausrichtung** entlang der „Wertschöpfungsketten“
- Einbeziehung der **Lieferanten** in die eigene Materialwirtschaft zur Kostenreduktion
- **Reduktion der Prozesskosten** bei der Beschaffung von Verbrauchsmaterialien
- Beschaffung als **strategische Unternehmensaufgabe**



e-Procurement als unternehmensübergreifender Prozessfluss



Schlüsselfaktoren einer erfolgreichen Implementierung



Fazit (I)

- Der Einsatz der (Internet-) Technologien eröffnet eine echte Chance zur Reorganisation der Materialwirtschaft
 - „Dezentrale Beschaffungen können optimiert werden“
 - „Genehmigungsprozesse können verschlankt werden“
 - „Rahmenverträge können besser ausgenutzt werden“
- e-Procurement kann einen Beitrag zur Bedarfsbündelung und zur Schaffung von Bedarfstransparenz leisten
 - „Weniger Routinetätigkeiten in der Einkaufsabteilung - mehr strategische Beschaffung“
- e-Procurement trägt zur Reduzierung der Transaktions- und Prozesskosten bei
 - „Tatsächliche Verschlinkung der Beschaffungsprozesse“



Fazit (II)

- Die Synchronisierung der optimierten Prozesse und ihrer technologischen Unterstützung ist zwingend
 - ▶ „Suboptimale Internetprozesse sind eher kostentreibend“
 - ▶ „Ein *undurchgängiges* eProcurement führt zu neuen Medienbrüchen und wirkt nicht kostensenkend“
- Das Katalogmanagement ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor
- e-Procurement muss mit bereits eingesetzten ERP- und APO-Tools verbunden werden
- Anbindung an Marktplätze muss die mittelfristige Strategie sein
 - ▶ „Nicht jeder muss *sein* Rad neu erfinden“
 - ▶ „Herr des eigenen Katalogs zu sein, ist sehr kostenintensiv und verhindert eine weitergehende Lieferantenanbindung“

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit