

Digitaler „Notdienst“ für das Krankenhaus

medicforma.com betreibt einen der beiden elektronischen Health-Care-Marktplätze in Deutschland. An der medicforma.com ist zu 48 Prozent die Bertelsmann Arvato AG beteiligt. vis-A-vis sprach mit Olaf Lodbrok, dem Geschäftsführer von medicforma.com.

Können Sie uns das Dienstleistungsspektrum der Beschaffungsplattform „medicforma.com“ erläutern?

medicforma installiert und betreibt E-Procurement-Systeme für Kliniken und Krankenhausgruppen, integriert diese in die EDV-Systeme der Kliniken und vernetzt sie mit ihren Lieferanten. Die deutschen Krankenhäuser durchlaufen eine beispiellose Professionalisierung. Die internen Bestellvorgänge der Kliniken werden zunehmend optimiert und der Einkauf über eine gesamte Krankenhausgruppe hinweg koordiniert. Aktuelle Preise, Konditionen, Artikelinformationen, Verbrauchs- und Kostenanalysen stehen zeitnah zur Verfügung. Allein die elektronische Bestellung beim Lieferanten nutzt der Klinik wenig –

die Einsparungen liegen beim Empfänger. Erst der Empfang elektronischer Lieferscheine und Rechnungen führt zu Kosteneinsparungen auch im Krankenhaus.

Vertraulichkeit, Sicherheit und Zuverlässigkeit sind die Faktoren für die digitale Beschaffung über das Internet. Mit welchen Partnern konnten Sie diese Lösung realisieren?

Wir haben uns früh gegen proprietäre Lösungen entschieden und arbeiten jeweils mit dem auf seinem Gebiet führenden Anbieter partnerschaftlich zusammen: Von Commerce One haben wir das E-Procurement-System und den elektronischen Marktplatz lizenziert. Triton, eine ThyssenKrupp-Tochter, betreibt unser Rechenzentrum. Die Thiel Healthcare Logistics + Services ist führend in der Krankenhauslogistik. Tenovis ist verantwortlich für die Netzwerksicherheit, Kunden-Firewalls und unser Private Network. Mit der GPI Krankenhausforschung haben wir die Welt der Medizinprodukte klassifiziert und geordnet. Und wir arbeiten mit Bertelsmann im Bereich Content Ma-

nagement eng zusammen. Unsere Partner setzen ihre Lösungen vorwiegend für und in Industrieunternehmen ein. Krankenhäuser werden sich nicht länger mit zweitklassigen Systemen zufriedengeben, sondern die gleichen Anforderungen stellen wie ihre Lieferanten auch.

Welche Einsparungen im Krankenhaus können durch den digitalen Einkaufs- und Beschaffungsprozess mit „medicforma.com“ erreicht werden?

Unabhängige Studien gehen von Einsparungen der Prozesskosten in Höhe von 20 bis 30 Euro bei jedem Bestellvorgang aus. Viel Geld – bei bis zu 30 000 Bestellungen pro Jahr und der angespannten Fi-

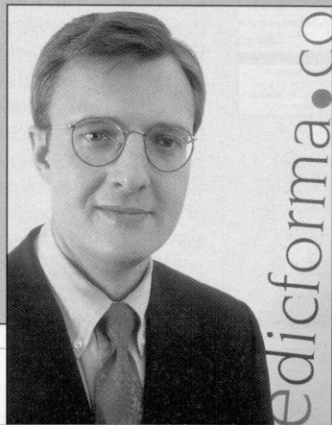
nanzlage im Gesundheitssystem. Die wirklichen Vorteile liegen jedoch in der Straffung der klinikinternen Prozesse. Schwestern und Pfleger werden von den fachfremden Aufgaben der internen Warenlogistik entlastet. Der Einkauf befreit sich von den operativen Beschaffungsvorgängen und konzentriert sich auf die strategischen Verhandlungen mit seinen Lieferanten.

Welche Vorteile ergeben sich für Health-Care-Anbieter?

Die elektronische Übermittlung der Bestellungen vom Krankenhaus direkt ins EDV-System des Lieferanten erspart diesem die wiederholte manuelle Dateneingabe. Die Fehlerreduktion durch die präzise, strukturierte Kommunikation ist erheblich – und ein weiterer wesentlicher Kostenvorteil. *Weitere Informationen im Internet unter: www.medicforma.com*

Unabhängigkeit

wahrt die Interessen der Krankenhauskunden, weiß Olaf Lodbrok, Geschäftsführer von medicforma.



medicforma.com