



Klinikum der Stadt Ludwigshafen E-Procurement im Spital

Eventsponsor



Themensponsoren



Sponsoren



Medienpartner



Klinikum Ludwigshafen



- **1861 als städtisches Hospital gegründet**
- **Heute Gesundheitszentrum in öffentlicher Trägerschaft**
 - **14 Fachkliniken, 6 medizinischen Institute**
 - **2'500 Beschäftigte, davon über 200 Auszubildende**
 - **1'000 Betten voll ausgelastet**
- **Jährlich werden ca. ...**
 - **50'000 Personen stationär behandelt**
 - **35'000 Personen ambulant behandelt**
 - **30'000 Operationen durchgeführt**

Breites Leistungsspektrum



■ Krankenhaus der Maximalversorgung

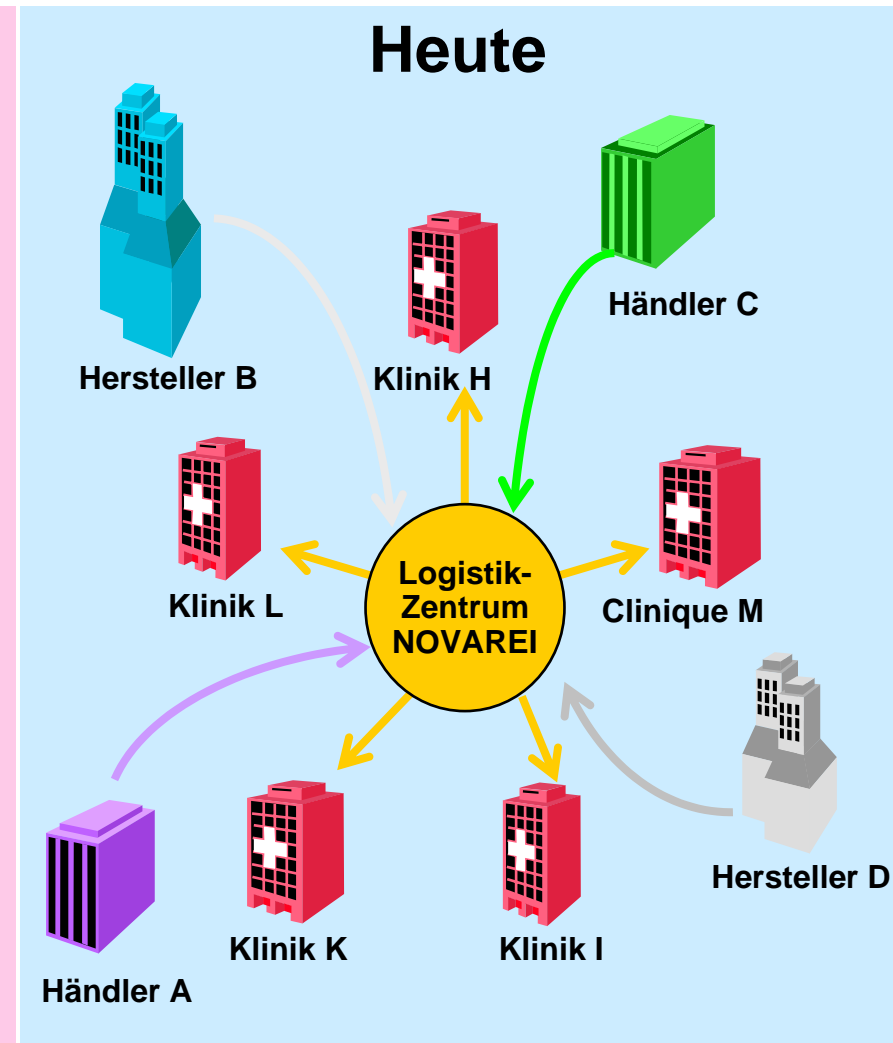
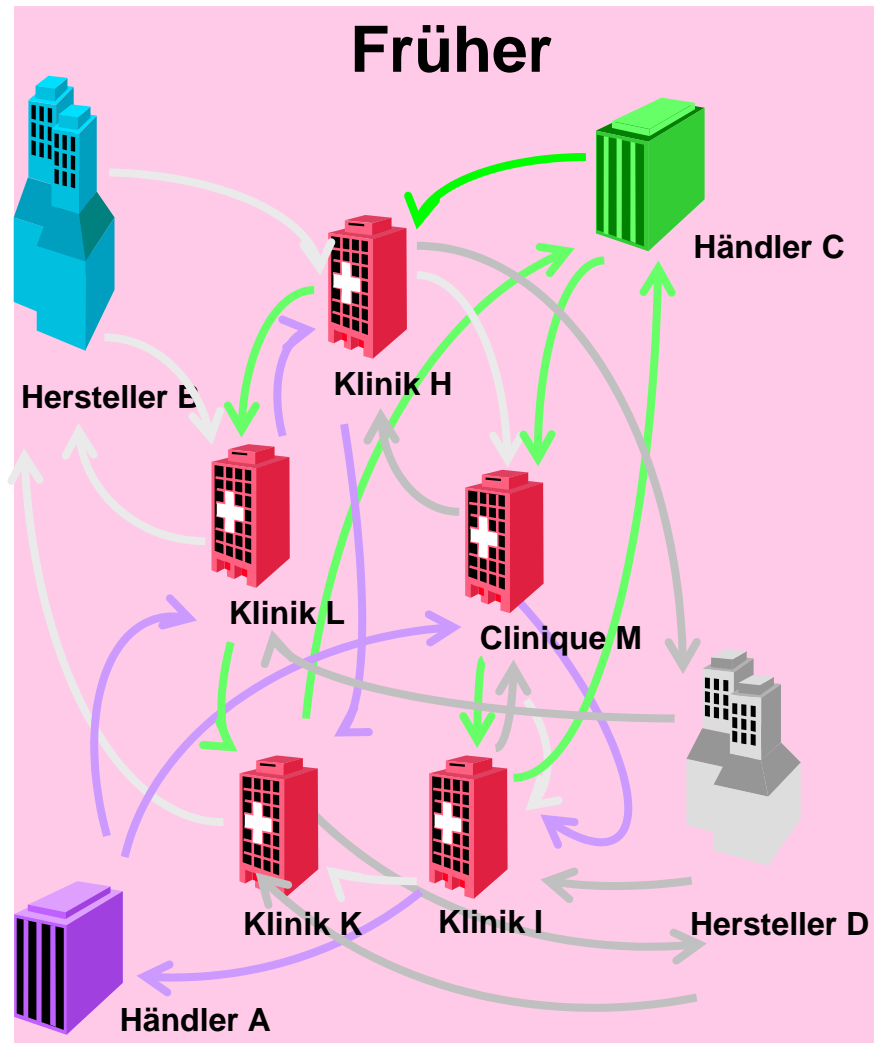
- umfassende Gesundheitsversorgung mit medizinischen Leistungen
- Modernste Ausstattung und Medizintechnik

■ Materialwirtschaft

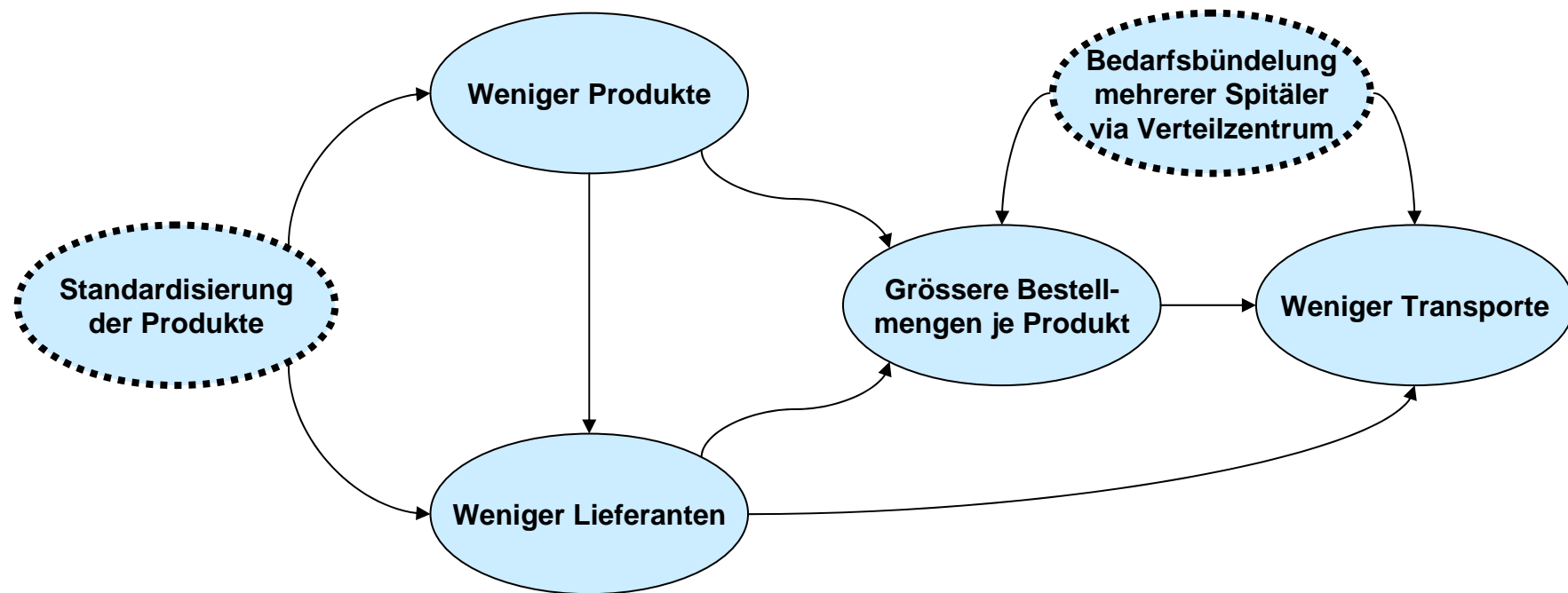
- grosser Produktkatalog (>100'000)
- viele Lieferanten
- komplexe Logistik

- **Materialwirtschaft- und Logistik-Komplett Dienstleister für Krankenhäuser**
- **Umfassendes Beratungs- und Dienstleistungsangebot**
 - **Strategie-, Organisations- und Prozessberatung**
 - **Produktstandardisierung in den Bereichen Medizinalprodukte, Sterilgüter, Wäsche und Büromaterial**
 - **Beschaffung bei renommierten Lieferanten**
 - **Logistik aller Güter vom Lieferanten bis auf die Stationen**
 - **Informationsmanagement mit eigenen Netzwerken**

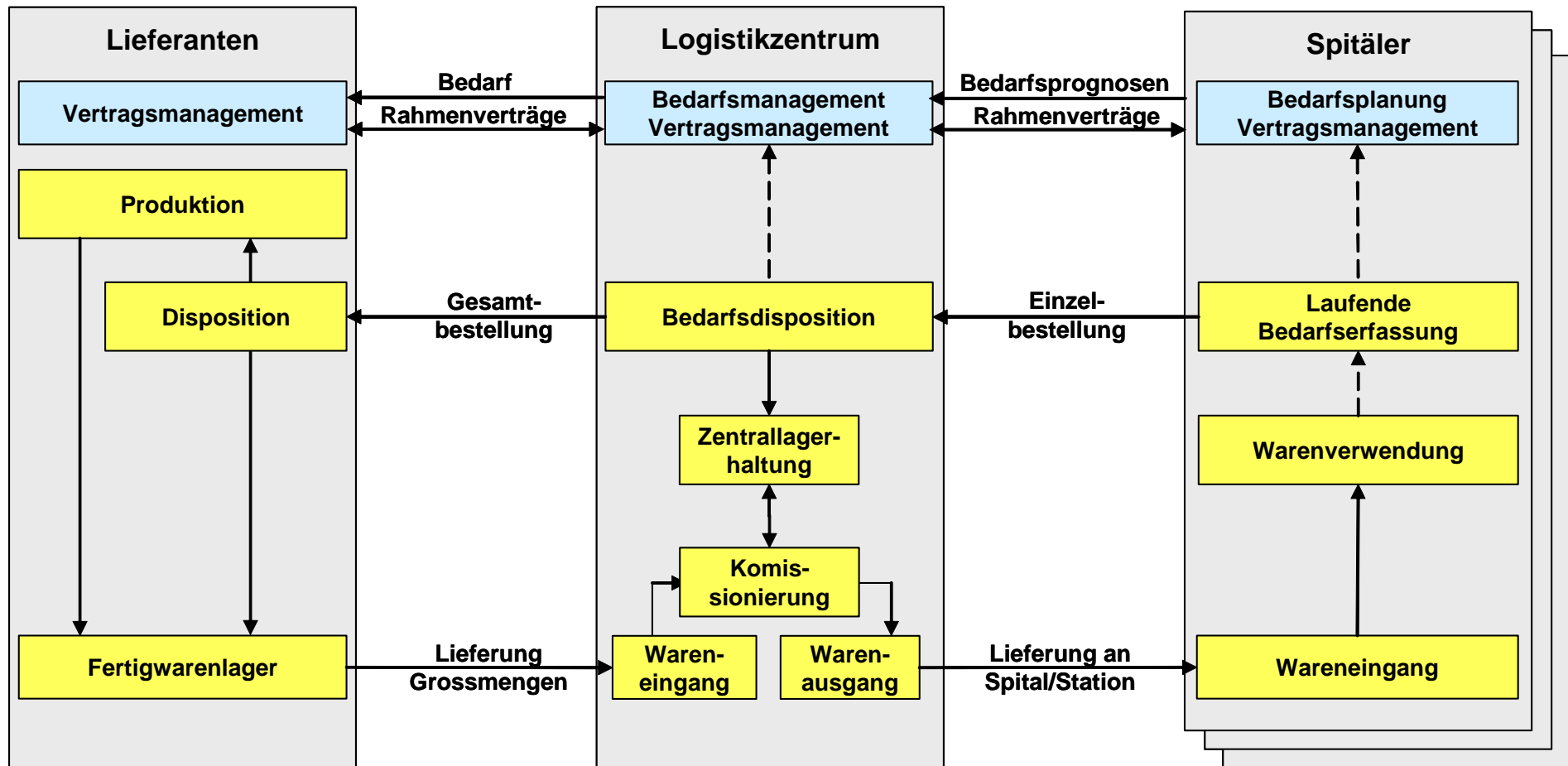
Logistikzentrum



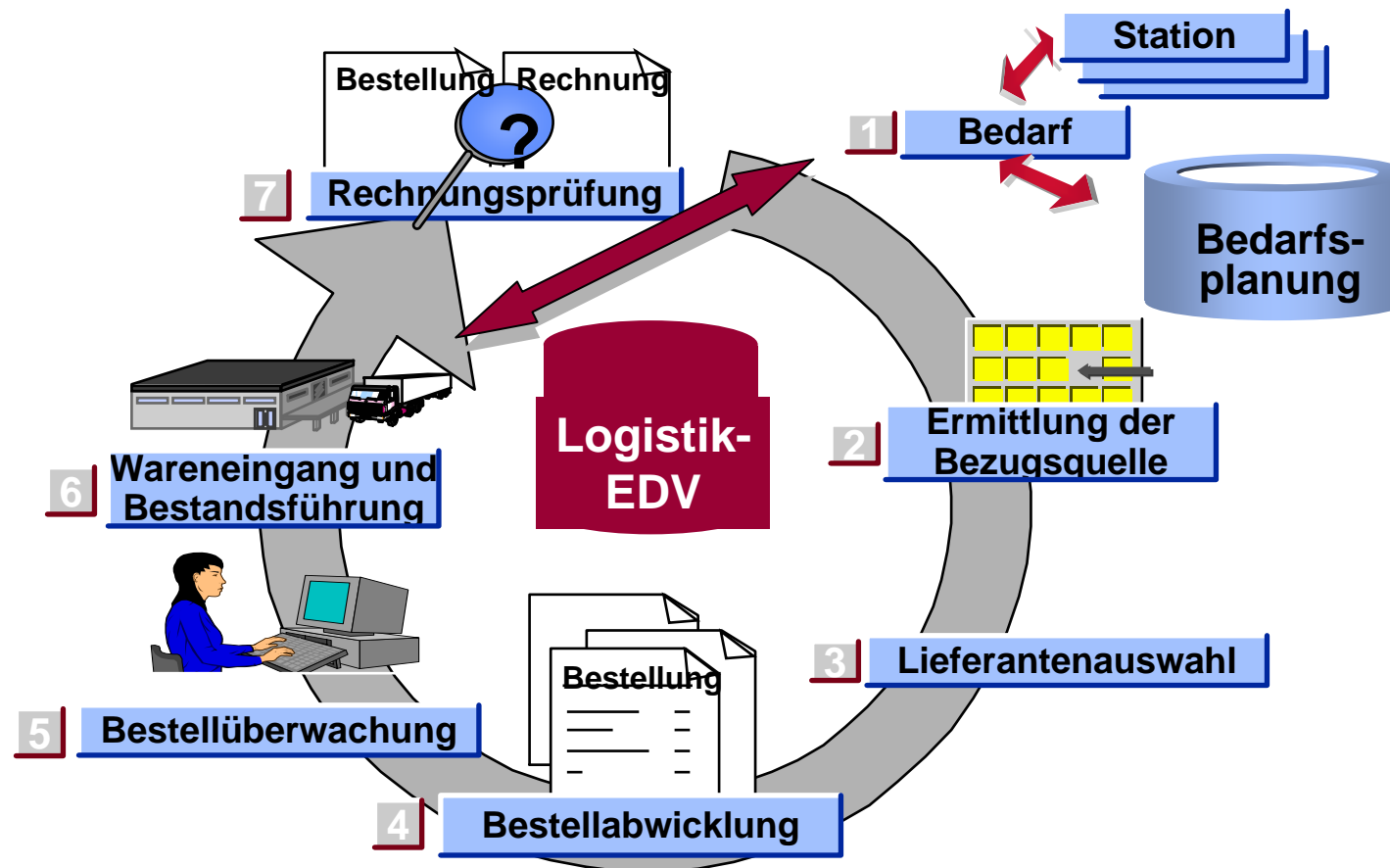
Nutzen



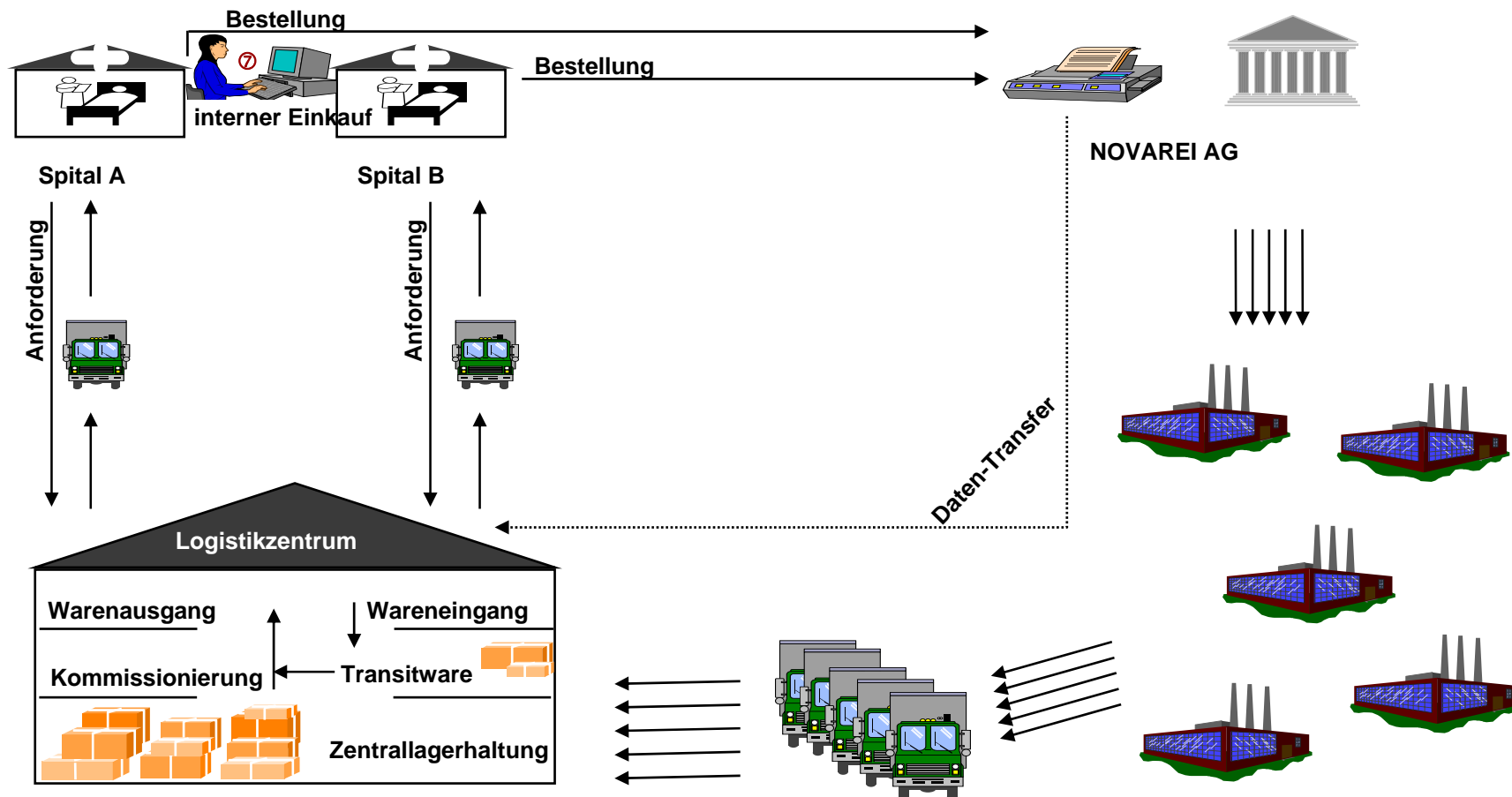
Geschäftssicht



Ablauf



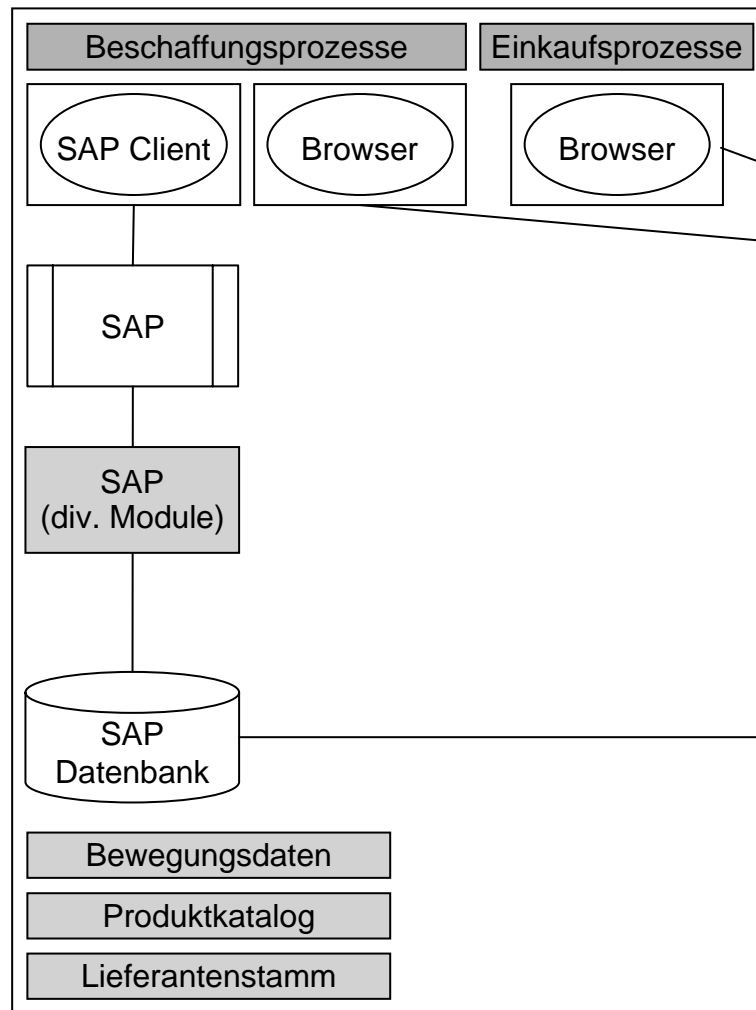
Informations- und Warenfluss



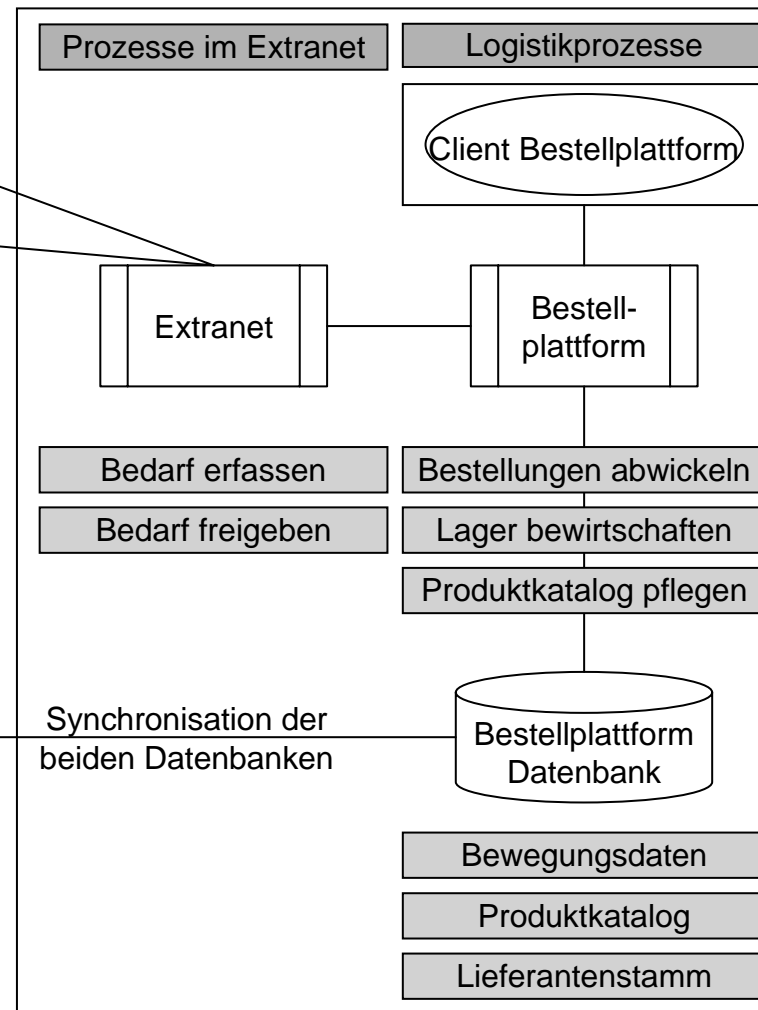
Anwendungen



Klinikum Ludwigshafen



NOVAREI AG

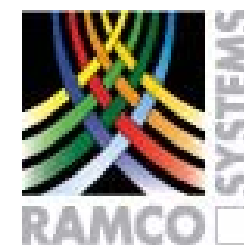


Rollen der Partner

- **Klinikum Ludwigshafen**
 - betreibt das eigene SAP R/3 MM
 - setzt die Bestellplattform von NOVAREI ein
- **NOVAREI**
 - ist Generalunternehmer und Logistik-Komplettendienstleister
- **Ramco Systems**
 - entwickelte die Bestellplattform mit den Schnittstellen zu SAP R/3
 - betreibt die Bestellplattform



NOVAREI



Erreichte Ziele



- **Vereinfachung der Beschaffungsprozesse im Spital**
 - **Reduktion der Lieferantenzahl und der Produktvielfalt durch eine konsequente Standardisierung des Produktkatalogs**
 - **Bei Medizinalprodukten und Sterilgütern sank die Anzahl der Produkte um bis zu 40 Prozent**
- **Reduktion der Einstandspreise um über 10 % durch die inner- und überbetriebliche Nachfragebündelung**
- **Kostensenkung der Logistik um 25 %**
- **Qualitätsniveau gehalten und oftmals angehoben dank weit reichendem Dispositionshorizont und längerfristigen Geschäftsbeziehungen**

Erfolgsfaktoren



- **Zentrale Standardisierung des Produktkatalogs durch qualifiziertes Personal und unter Mitwirkung aller Betroffenen**
- **Auf die anderen Prozesse im Spital abgestimmte Beschaffungsprozesse mit aktuellen Informationen über Bedarfe, Verfügbarkeiten, Materialflüsse, Termine, Losgrößen, etc.**
- **Durchgehende IT-Unterstützung der weitgehend medienbruchfreien Abläufe im Bestell- und Lieferprozess**

Fazit



- Sowohl die Teilevielfalt als auch die Organisationskomplexität eines industriellen Betriebs ist der Produktvielfalt und Komplexität eines Spitals ähnlich.
- Spitäler weisen ähnliche Beschaffungsstrukturen und Informationsströme auf wie industrielle Betriebe. Auch sie können von der Umsetzung entsprechender E-Business-Konzepte profitieren.
- Eine enge Kooperation zwischen den Spitälern und dem zentralen Logistikzentrum ist unabdingbar, damit alle Partner die Vorteile der hier vorgestellten Lösung ausschöpfen können.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Gerne beantworten wir jetzt Ihre Fragen.

Eventsponsor



Themensponsoren



Sponsoren



Medienpartner

