



# BI als Dienstleistung für die Healthcare Supply Chain

## Virtual Meetup Data & AI Healthcare

Christopher Glogger  
Leitung Analytics, xRM und Portale  
16.07.2020

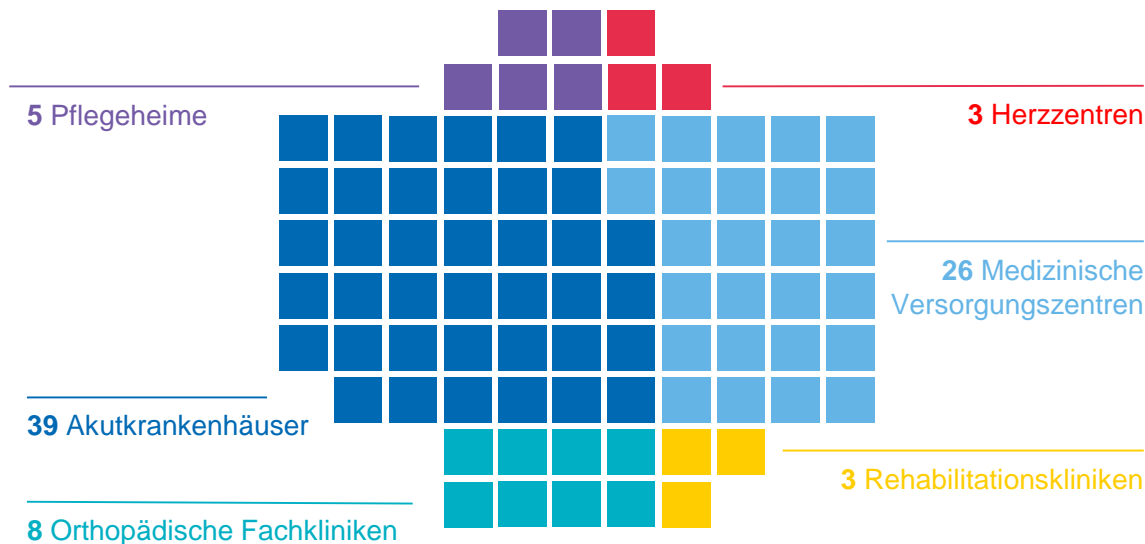


# Agenda

- 1. Über Sana Einkauf & Logistik**
- 2. Projektvision**
- 3. Herausforderungen**
- 4. Die gewählten Systemkomponenten und Partner**
- 5. Konzeption – Umsetzung**
- 6. Daten und Fakten**

# Das ist Sana:

## Klinikbetreiber und Netzwerkunternehmen



- 25 private **Krankenversicherer** als Gesellschafter
- die **Qualität** der Kliniken kommt direkt bei den Kostenträgern an
- nicht börsennotiert, auf **langfristige** Wertsteigerung konzentriert



## Einkauf & Logistik aus einer Hand

**2,4 Mrd.** Euro Einkaufsvolumen

**600** Geschäftspartner (Lieferanten)

**300** Kooperationspartner (Kunden)

**53** Sana Kliniken

**viele** ambulante Einrichtungen

## Einkauf & Logistik Hand in Hand

**400.000** Produkte

**300** Warengruppen

**32** Kunden in der Klinikvollversorgung

**7** eigene Logistikzentren bundesweit

**ein** eigener Webshop



**Einkauf**, **Händler** und **Logistik** in  
einem Unternehmen.

## Die Projektvision – Mehr als nur verhandeln

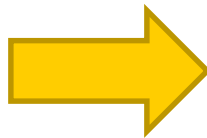
**Über verbindliche  
Abnahmevereinbarungen aller  
Kooperationskliniken schaffen wir  
mehr Planbarkeit und Liefersicherheit  
in der Healthcare Supply Chain.**

# Von der Bedarfsanalyse im Strategischen Einkauf zum klinikindividuellen Bestpreis



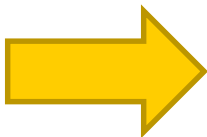
## Abgeleitete Herausforderungen

1. Die **Kooperationskliniken kennen Ihre Umsatz und Absatzvolumen nicht**, da die Produktsegmentstruktur von Sana nicht in deren Beschaffungssystem hinterlegt ist.



Abfrage der Umsätze bei den Lieferanten je Klinik und Bereitstellung im **DWH als Service für Kunden**

2. Für jedes Segment gibt es **verschiedene Konditionsmodelle** mit unterschiedlichen Bedingungen für das Erreichen einer Preisstufe.



Bereitstellung eines **Konfigurators** für Konditionsmodelle als Basis für eine **Portal-App** zur Vergabe von Mengenzusagen durch die Kooperationskliniken

## Gewählter Technology-Stack

### Portal und Konfigurator



Microsoft  
Dynamics 365

Dynamics  
Portals



Azure

### BI als Service für Kunden



Azure Analysis Services





## Partner für das Projekt

### Dynamics 365 Spezialist



#### Agiles Setup

- Product Owner (Sana)
- Scrum Master / Architekt
- 4 Key User (Sana)
- Team mit ca. 3 Entwicklern
- 2 wöchige Sprints
- 2 monatige produktive Deployments
- PM Tool: AzureDevOps

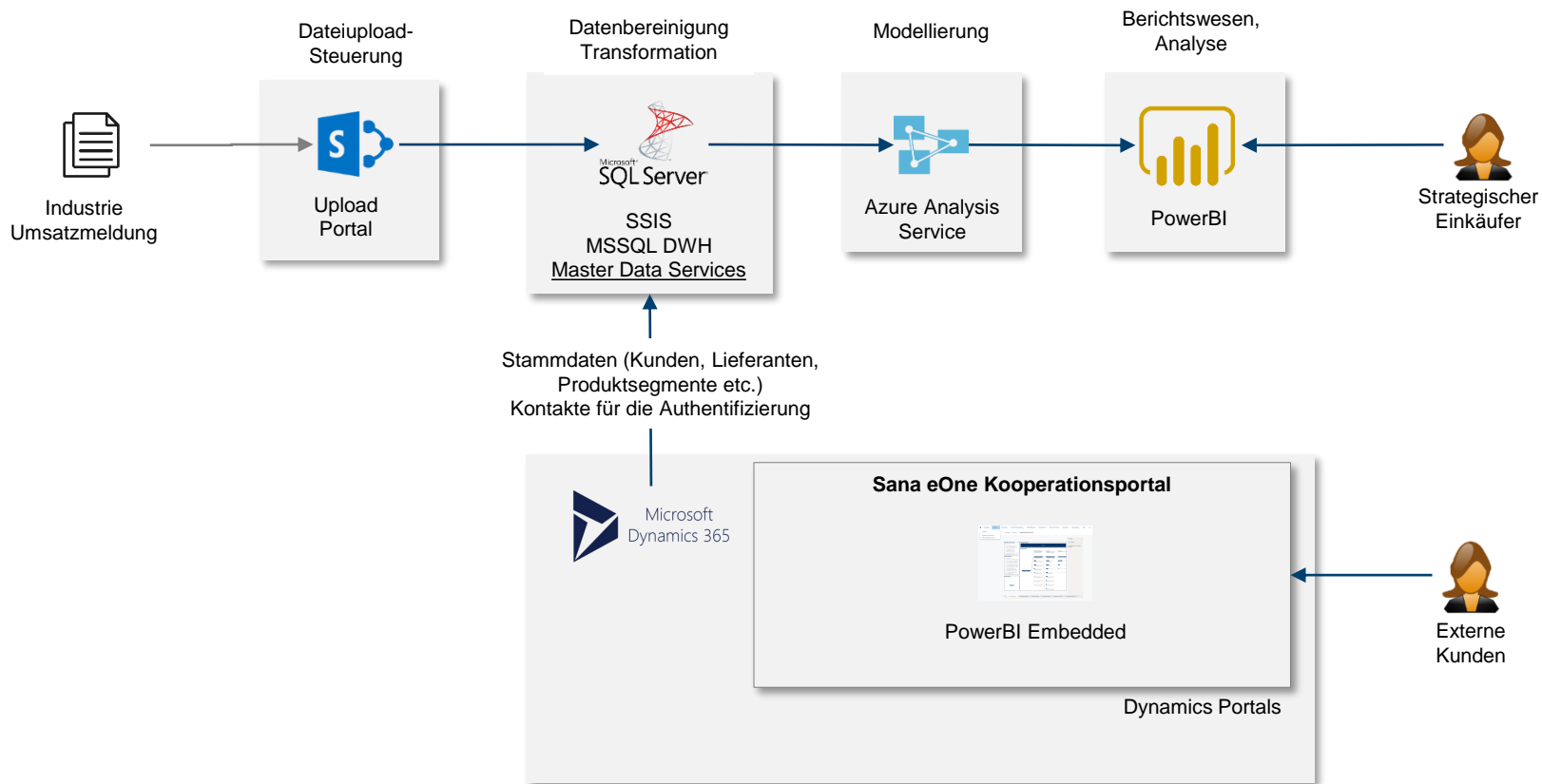
### BI Spezialist

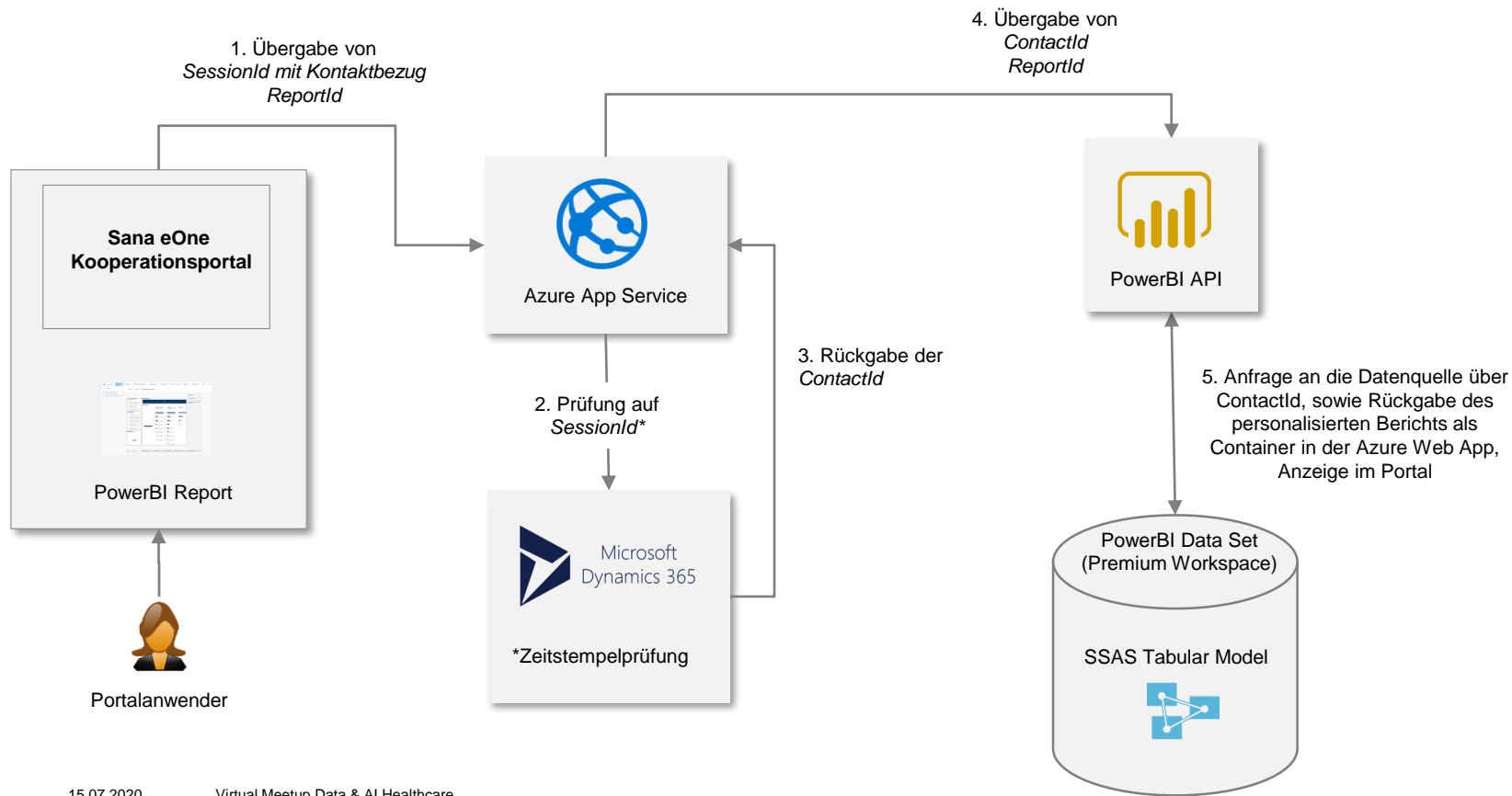


Sana IT Services

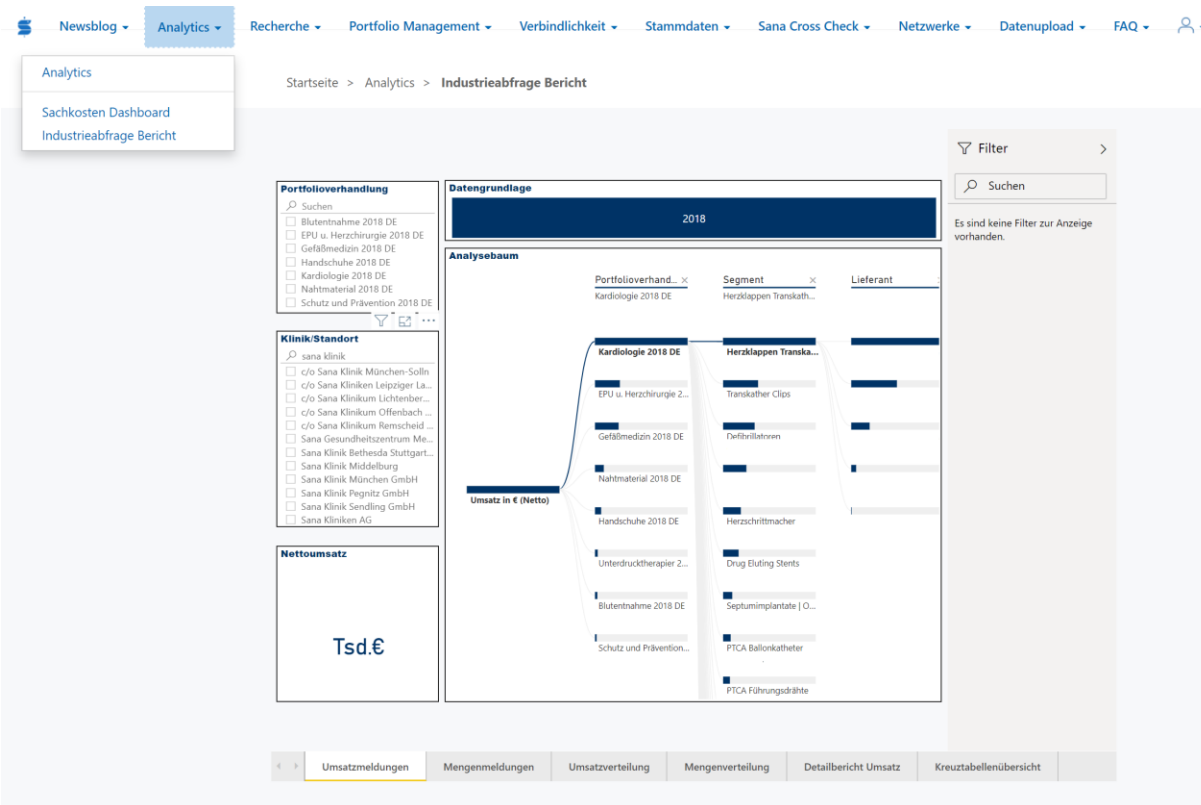
#### Agiles Setup

- Projekt Manager (Sana)
- Architekt
- 1 Key User (Sana)
- Team mit ca. 2 Entwicklern
- 2 wöchige Sprints
- Deployments bei Bedarf
- PM Tool: Team Foundation Server

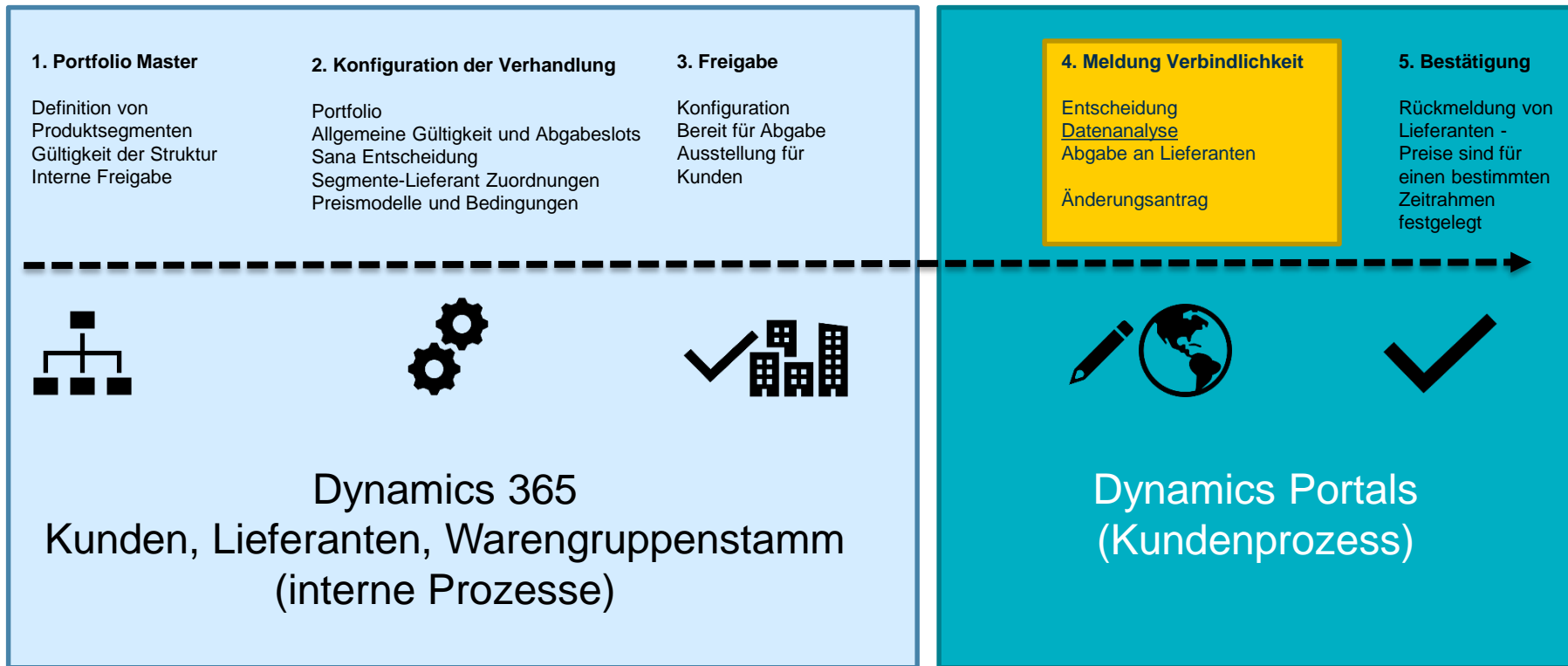




# Das Dashboard im Kooperationsportal Sana eOne - BI als Service für Kooperationskliniken des Einkaufsverbundes



### Grobe Darstellung des Prozesses



# Konfigurator für die individuelle Gestaltung von Konditionsmodellen – Der strategische Einkaufsprozess digitalisiert

Sana CRM Portfolio Management > Konfigurationen > Verbindlichkeitskonfiguration - erstellt am 12...

Speichern Speichern und schließen Neu Deaktivieren Segmente Zuordnen Gültigkeit verlängern Löschen Aktualisieren Verarbeiten Zuweisen Freigeben Link per E-Mail senden Flow Word-Vorlagen

Verbindlichkeitskonfiguration - erstellt am 12.12.2019 08:34  
Verbindlichkeitskonfiguration

Schutz und Prävention Portfolio Abgeschlossen Statusgrund

VERBINDLICHKEITSKONF... Aktiv für 7 Monate Portfolio (7 Mo.) Lieferantenauswahl Preismodelle Freigabe Abschluss

Allgemein Lieferantenauswahl Preismodelle Verknüpft

Bereichskleidung Einweg und Sonstige Schutzkleidung

	Lieferant	Sana Entscheidung
<input type="checkbox"/>	Alto Products Im- und Export GmbH	Nein
<input type="checkbox"/>	Lohmann & Rauscher GmbH	Nein
<input type="checkbox"/>	Medline International Germany GmbH	Ja
<input type="checkbox"/>	Mölnlycke Health Care GmbH	Nein
<input type="checkbox"/>	Paul Hartmann AG	Nein

Konditionsstufe 2

Umsatz 4.000

Menge

Konzentration

OK

Segment	Lieferant	Konditionsstufe	Umsatz	Menge	Konzentration
<input type="checkbox"/>	Bereichskleidung Einweg und Sonstige Schutzkleidung	Alto Products Im- und Export GmbH	1	4.000,00	80,00
<input type="checkbox"/>	Bereichskleidung Einweg und Sonstige Schutzkleidung	Lohmann & Rauscher GmbH	1	4.000,00	80,00
<input type="checkbox"/>	Bereichskleidung Einweg und Sonstige Schutzkleidung	Medline International Germany GmbH	1	4.000,00	80,00

# Die Portal-Meldungsapp - Abnahmemengen und Umsätze verbindlich melden und die besten Konditionen sichern



Abgabe von Meldungen Übersicht meiner Meldungen

Legen Sie Ihren prognostizierten jährlichen Gesamtumsatz pro Segment fest und treffen anschließend Ihre Auswahl über ein Verbindlichkeitsmodell. Mit der Schaltfläche [Segment speichern] wird Ihre Auswahl für das gewählte Segment in Ihren offenen Meldungen hinterlegt.

Bereichkleidung Einweg und Sonstige Schutzkleidung

Kittel und Schürzen

Prognostizierter jährlicher Gesamtumsatz Netto

550.000

Segment speichern

Lieferant	Forecast-Umsatz	Konditionsstufe
Alto Products Im- und Export GmbH	0	Basispreis
B.Braun Deutschland GmbH & Co. KG	45.000	Umsatz mind. 40.000€   Konditionsstufe 1
medika Medizintechnik GmbH	0	Konzentration mind. 80%   Konditionsstufe 1
Medline International Germany GmbH	50.000	Umsatz mind. 40.000€   Konditionsstufe 1
ROESER Medical GmbH	0	Basispreis

Möchten Sie Ihre Meldungen für dieses Segment verbindlich abgeben? Bei Fragen unterstützt Sie gerne Ihr Kooperationspartnerbetreuer.

Weiter zur Meldungsabgabe

## Zahlen und Fakten



**118** teilnehmende  
Lieferanten



**28** Verhandlungsergebnisse  
digitalisiert



**32.000**  
verbindliche  
Meldungen



**>90%**

Rücklaufquote bei den  
Kooperationskliniken



**162** Produktsegmente  
abgebildet

**857**  
Konditionsmodelle  
konfiguriert







# Vielen Dank!

Christopher Glogger  
Leitung Analytics, xRM und Portale

[christopher.glogger@sana.de](mailto:christopher.glogger@sana.de)

**Sana Einkauf & Logistik**