

Krankenhäuser professionalisieren Einkauf - Schweizer Spitäler nutzen ONVENTIS Plattform

**Die Spital Thurgau AG sourct Warengruppen medizinischer Produkte über die Beschaffungslösung TradeCore SRM von ONVENTIS. Die Zwischenbilanz nach drei Jahren ist positiv: Die Einstiegspreise sanken durch den Einsatz der innovativen Beschaffungsplattform von ONVENTIS erheblich. Zudem sparen die Krankenhäuser viel Geld ...
**

26. September 2012 - **Die Spital Thurgau AG sourct Warengruppen medizinischer Produkte über die Beschaffungslösung TradeCore SRM von ONVENTIS. Die Zwischenbilanz nach drei Jahren ist positiv: Die Einstiegspreise sanken durch den Einsatz der innovativen Beschaffungsplattform von ONVENTIS erheblich. Zudem sparen die Krankenhäuser viel Geld durch die Optimierung der Beschaffungsprozesse.**

100.000 Schweizer Franken (CHF) zahlt die Spital Thurgau AG allein bei den Büromaterial- und Drucksachen Jahr für Jahr weniger als vor dem Einsatz der ONVENTIS Beschaffungslösung. Und das bei einem Beschaffungsvolumen bei Büro- und Druckmaterial von rund 1 Mio. CHF pro Jahr. Gelungen ist den Einkäufern des Klinikums diese spürbare Kostensenkung durch die Konsolidierung der Lieferantenbasis, Optimierung der Prozesse sowie Outsourcing. Um den Pool der Zulieferer in diesem Segment auf maximal zwei zu reduzieren, nutzten die Einkäufer der Spital Thurgau AG das Sourcing-Tool der ONVENTIS Lösung.

„Die Software ist genial. Die Informationen, die wir bisher in unterschiedlichen Datenformaten – Word, Excel, PDF, Mail etc. – bei Offertanfragen von den Lieferanten erhielten, im Anschluss in ein Auswertungsdokument überführen mussten, erhalten wir jetzt per Knopfdruck übersichtlich und transparent dargestellt“, so Susanne Ommert, 4economics und ehemalige Leitung Zentrales Beschaffungswesen der Spital Thurgau AG. Außerdem haben alle Beteiligten jederzeit die Transparenz der abgegebenen Angebote und Dokumente archiviert. In Zukunft, so hofft die Einkäuferin, wird sich dieser Anteil noch erhöhen. Denn bei der letztjährigen Ausschreibung für Dialysematerial lag das Angebot 41 % unter den Ist-Kosten und führte zu einem Lieferantenwechsel. Ommert vermutet, dass „allein aufgrund der elektronischen Ausschreibung der Konkurrenzdruck steigt und die Lieferanten bessere Angebote unterbreiten“.

Und noch ein Punkt spricht für den Einsatz der Lösung: Die Software macht innerhalb des gesamten Beschaffungsprozesses Kostentreiber und Prozesslücken transparent. Denn nicht selten, so die seit 20 Jahren im Gesundheitswesen tätige Ommert, verursachen scheinbar günstige Produkte letztendlich höhere Kosten. „Einkäufer müssen daher den gesamten Wertschöpfungsprozess im Unternehmen mitdenken und neben den Preisen auch die Supply Chain und vor allem die Value Chain im Blick haben“, rät die Beschaffungsexpertin Ommert. Außerdem müssen den medizinischen Anforderungen der Ärzte ebenfalls jederzeit Rechnung getragen werden. Viele Kliniken in der Schweiz schielen nach Ansicht der Einkäuferin jedoch nur auf die Preise. Sie erhoffen sich, über spezialisierte Marktplätze, vermeintliche Einkaufskooperationen, Parallelexporte etc. günstig zu beschaffen. „Eine Entwicklung, die am Ende des Tages ganz sicher für Ernüchterung sorgen wird.“

Kontakt:

Julia Ringwald
E-Mail: j.ringwald@onventis.de

Syra Thiel
E-Mail: s.thiel@storymaker.de

ONVENTIS GmbH

Untere Waldplätze 21
70569 Stuttgart
Tel: 0711 / 68 68 75 - 0
Fax: 0711 / 68 68 75 - 10
Webseite: www.onventis.de

PR Agentur

Storymaker GmbH
Derendinger Str. 50
72072 Tübingen
Tel.: 07071 / 93872 - 26
Fax: 07071 / 93872 - 29
Webseite: www.storymaker.de

ONVENTIS - Experts in Cloud Procurement

ONVENTIS wurde 2000 als einer der ersten Anbieter von on demand Software in Deutschland gegründet. Die innovative Idee, Beschaffungssoftware zentral über das Internet zur Verfügung zu stellen und damit spürbare Investitionskosten für die Unternehmen zu vermeiden, überzeugte auch die SAP AG, die 2000 Gesellschafter des Unternehmens wurde.

ONVENTIS gewinnt mit seinem Ansatz, Software über das Internet verbrauchsorientiert abzurechnen, so namhafte Unternehmen wie die SCHOTT AG, Deichmann, die Steigenberger Hotelgruppe oder DEKRA SE als Kunden, die ihre operativen und / oder strategischen Beschaffungsprozesse mit TradeCore SRM optimieren.

Mittlerweile greifen über 4.000 Unternehmen weltweit auf die Software zu, die dank der von ONVENTIS entwickelten Trade Core Technology® 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche verfügbar ist. Die Anbindung von ERP Systemen wie SAP ist problemlos über Standard Schnittstellen gewährleistet. Der automatisierte Abgleich von Bestelldaten mit Rechnungsdaten auf Positionsebene bis hin zur Überführung der Rechnung in die Zahlungsvorschlagsliste erzeugt eine weitere Effizienzsteigerung über Abteilungsgrenzen hinweg.

Geschäftsführer ist Andreas Schwarze. Er wird über eine nachhaltige Wachstumsstrategie in den kommenden Jahren vor allem das internationale Geschäft über ein Partnernetzwerk ausbauen.

2007 und 2009 wurde TradeCore SRM von einer unabhängigen Fachjury mit dem BestPractice Award in Gold ausgezeichnet. ONVENTIS ist Lösungsanbieter des BME Innovationspreisträgers 2010.



ONVENTIS
EXPERTS IN CLOUD PROCUREMENT