



Feedback, Analyse, Umsetzung

Sana Cross Check

Qualitätsbericht 2021

Liebe Leserinnen und Leser,

die vergangenen zwei Jahre waren für das Gesundheitssystem belastend. In so turbulenten Zeiten kommt es ganz besonders auf eine starke Kooperation im Einkauf an. Mit dem Sana Cross Check wollen wir unsere Kooperation weiter stärken, indem wir die kritischen Punkte ausloten, die Zusammenarbeit bewerten und so die nächsten Schritte gemeinsam angehen.

Der Wunsch ist groß, sich nach der Ausnahmephase ehrlich zu sagen, was gut, weniger gut oder sogar schlecht gelaufen ist. Das zeigt sich in diesem Jahr in besonders vielen Rückmeldungen von Kooperations- und Geschäftspartnern. Herzlichen Dank für die rege Beteiligung!

Besonders freuen wir uns über das umfangreiche Feedback der Kooperationskliniken an die Geschäftspartner der Industrie. Mit einer eigenen Rubrik geben wir ihm den nötigen Raum.

Der Sana Cross Check deckt inhaltlich die wichtigen Themen für Einkauf und Logistik ab. Im Pandemie-Jahr 2020 standen die Versorgungssicherheit und das partnerschaftliche Miteinander für uns alle besonders im Fokus – so auch im Sana Cross Check 2021.

Die Aufgaben, für die WIR gemeinsam Lösungen finden müssen, sind vielfältig und komplex. Neue Themen und Herausforderungen für die postpandemische Zeit sind hinzugekommen. Dies bedarf der richtigen Strategie für Digitalisierung, Geschäftspartner Management und Kompetenzentwicklung sowie vor allem einer weiterhin vertrauensvollen Zusammenarbeit.

Die relevanten Ergebnisse und Erkenntnisse der Befragung erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Viel Freude beim Lesen wünschen Ihnen

Adelheid Jakobs-Schäfer und Lennart Eitzholtz



Mit dem Sana Cross Check wollen wir unsere Kooperation weiter stärken.

Adelheid Jakobs-Schäfer
Generalbevollmächtigte
Einkauf & Logistik, Sana
Kliniken AG

Lennart Eitzholtz
Geschäftsführung
Sana Einkauf & Logistik GmbH

>13.000

beantwortete Thesen
in Richtung der
Geschäftspartner – die
Kooperationskliniken haben
sich viel Zeit genommen
für eine differenzierte
Bewertung

Zahlen, die zählen



Annähernd doppelt so
viele Kooperationspart-
ner wie 2019 waren diesmal
dabei – angesichts der vielen
Herausforderungen wächst
die Feedbackmotivation

1,9 Mrd. Euro
Einkaufsvolumen
repräsentieren die
teilnehmenden
Kooperationspartner

1,9



Dies ist
bereits der
**vierte Sana
Cross
Check**

62

Geschäftspartner der
Industrie bewerteten
SEL

96

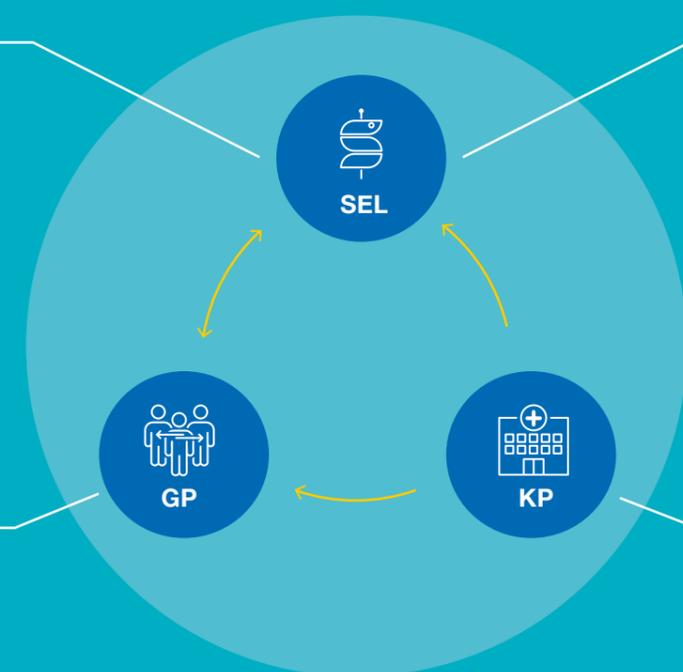
Kooperationspartner
bewerteten SEL

70

Geschäftspartner der
Industrie haben Sana
Einkauf & Logistik
bewertet

87

Kooperationspartner
bewerteten
1.024 Geschäftspartner
der Industrie





Geschäftspartner (GP)

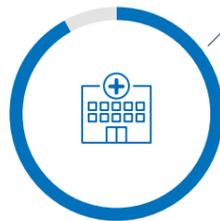


Kooperationspartner (KP)

Unser Handeln auf dem Prüfstand

Strategie & Markt

1 (Kooperations)Kultur zeigt sich besonders in Ausnahmesituationen.



92 %
positive
Rückmeldung

Die Zusammenarbeit mit SEL basiert auch in schwierigen Zeiten wie der Pandemie auf Wertschätzung, Respekt und Vertrauen.

Dieser Aussage stimmen 92 % bzw. 89 % zu. Das zeigt, dass die langjährige Arbeit für eine gute Feedbackkultur, begleitet durch den Sana Cross Check, sich auszahlt.



89 %
positive
Rückmeldung

In der Pandemie hat SEL die langfristige Strategie weiterverfolgt, strategische Partnerschaften geschlossen und gleichzeitig vollkommen neue (digitale) Dienstleistungsangebote ergänzt. Das Ziel: Automatisierung und Transparenz von Geschäftsprozessen zu schaffen, die Mehrwert für Kooperations- und Geschäftspartner bedeuten und die Kooperation gemeinsam weiterbringen.

2 Wie haben Sie das Dienstleistungsangebot während der Pandemie wahrgenommen?



74 %
bewerten
das Angebot
positiv

74 % der Kooperationspartner stellen SEL für ihre Dienstleistungen während der Pandemie ein positives Zeugnis aus. Auffällig ist, dass das Dienstleistungsangebot nicht bei allen Kooperationspartnern gleichermaßen gut ankommt. Insbesondere die Strategie bei der Beschaffung von Persönlicher Schutzausrüstung (PSA) wird zu dem Ergebnis beigetragen haben – die Bündelung von Bestellungen war nicht immer der beste Weg.



50 %
geben ein
positives
Feedback

Hinzu kommt der Wunsch von Kooperations- und Geschäftspartnern nach mehr Transparenz, etwa was die Ziele der strategischen Kooperation mit der EK-UNICO betrifft.

„Für über
80 Prozent aller
kritischen Produkte
gab es keinen
Mangel, sondern ein
Verteilungsproblem.“

Dr. Meinrad Lugan,
Vorstandsvorsitzender
des BVMed und Vorstand
bei B. Braun



Zum Beitrag

Thesen:

- 1 Die Portfoliostrategie und die Konditionenmodelle ermöglichen den Kooperationskliniken von Bestpreisen zu profitieren.

74 % Zustimmung

- 2 Verbindlichkeitsmeldungen unterstützen die sichere Belieferung durch den Geschäftspartner.

46 % stellen die Einhaltung der
Verbindlichkeit in Frage

- 3 Die SEL bietet die Teilnahme an EU-Vergabeverfahren für gebündelte Produktgruppen. Die Auswahl der Produktgruppen ist auf die Bedarfe der Kooperationspartner abgestimmt.

58 % Zustimmung der
Kooperationspartner
aus öffentlichen Trägern

Portfolio & Geschäftspartner Management

Rahmenbedingungen:

Das Sana Portfolio Management ist als funktionierendes Instrument für die Einkaufskooperation etabliert. Bündelungseffekte mit Preisreduktionen und Verbindlichkeit konnten damit generiert werden. Die verhandelten Portfolios passen zum medizinischen Bedarf. Für öffentliche Auftraggeber stellt das Sana Vergabemanagement Rechtssicherheit im Einkauf sicher.

Die COVID-19-Pandemie hat die existierenden Supply Chain-Lösungen gesprengt. Damit hat sie zugleich die Grenzen der Steuerung durch das Sana Portfolio Management aufgezeigt. Preisstabilität und Liefersicherheit standen im Fokus.

Während der Pandemiesituation wurde die Verhandlungsfrequenz heruntergefahren. Dies hat Kooperationspartner entlastet und mit dem Preismoratorium für Preisstabilität gesorgt.

Im Zuge der Pandemie konnten für bestimmte Produktbereiche, wie die Persönliche Schutzausrüstung, aufgrund weltweit gesteigener Nachfrage die Preise jedoch nicht gehalten werden. Besonders kritisch sehen die Kooperationspartner, dass trotz gültiger Verbindlichkeitsmeldungen gegenüber den Geschäftspartnern der Industrie die Ware nicht durchgehend verfügbar war.

Lieferprobleme waren bereits vor der Pandemie eine zunehmende Herausforderung. Das Portfolio Management wird in Zukunft für versorgungskritische Portfolios neben der Verbindlichkeit verstärkt die Liefersicherheit einfordern und unterstützen. Basis dafür sind verlässliche Mengenforecasts und Abnahmevereinbarungen der Gesundheitseinrichtungen mit der Industrie.

Wie können Forecasts besser mit den vorhandenen Mengen abgeglichen werden? Die Sichtweise der Geschäftspartner und ihr Einsatz für smarte Lösungen werden deutlich an der vorgeschlagenen digitalen Bestandsplattform für versorgungskritische Produkte.

Das Vergabemanagement nimmt Fahrt auf. In Zusammenarbeit mit den Vergabespezialisten aus dem Team der EK-UNICO wird dieser Bereich weiter professionalisiert und ausgebaut.

e-HealthCare Supply Chain und operative Prozesse

Thesen:

1 *Sana eOne ist die zentrale Plattform für die Kooperation. Es entwickelt sich weiter und unterstützt die tägliche Arbeit.*

76% der Kooperationspartner stimmen dem Nutzen zu

2 *Die SEL stellt aktuelle Konditionen und geeignete Stammdaten zur Verfügung.*

70% Zustimmung der Kooperationspartner

3 *HCDP (...) schafft die Voraussetzung für effizientere Waren- und Kommunikationsströme.*

81% der Geschäftspartner Medical stimmen zu

Kommentar aus einer Kooperationsklinik:

„Ich hoffe auf PIM und dadurch auf eine konsistente Datenbasis in Bezug auf das hauseigene Warenwirtschaftssystem.“

Rahmenbedingungen:

Das Kooperationsportal Sana eOne ist die zentrale Plattform digitaler Zusammenarbeit. Vom Newsblog über die Verbindlichkeitsmeldung bis zum Sana Cross Check: Hier finden Kooperations- und Geschäftspartner alle notwendigen Informationen.

Mit der digitalen Abbildung schafft SEL Transparenz u.a. zur Verbindlichkeit und verbessert so die tägliche Routine. Deren Optimierung ist wichtige Krisenprävention.

Schrittweise wird Sana eOne um weitere Funktionalitäten ergänzt. So unterstützt das Produktinformationsmanagementsystem (Sana ePIM) zukünftig mit qualitätsgeprüften Stammdaten die operativen Prozesse der Kooperationspartner und der Sana Krankenhausvollversorgung (KVV).

Wie kommen die neuen IT-Entwicklungen in der Einkaufskooperation an?

Über 80 % der kooperierenden Krankenhäuser sehen Sana eOne schon heute als Unterstützung der täglichen Arbeit. Für den Bedarf der Klinikapotheken wird die volle Funktionalität im Portal erst Ende 2021 zur Verfügung stehen, weshalb hier das Feedback zurückhaltender ist.

Schon heute sind 70 % der Kooperationspartner mit der bereitgestellten Stammdatenqualität zufrieden. Mit dem Start von Sana ePIM gewinnen Stammdaten weiter an Qualität und Vollständigkeit. Sana ePIM soll mit neuen Funktionen die Arbeitsroutinen in Einkauf und Logistik zusätzlich unterstützen.

Grundvoraussetzung sind nach dem Content Validation Network (COVIN) geprüfte und von der Industrie bereitgestellte Stammdaten. SEL setzt auf die Stammdateninitiative Healthcare Content Data Portal (HCDP). 81 % der Geschäftspartner im Medizinproduktebereich sehen den Mehrwert, sie bestätigen mit diesem Ergebnis die Strategie: Die Beteiligung der Geschäftspartner am HCDP muss jetzt gesteigert werden!

Betreuung

Rahmenbedingungen:

Das Beratungs- und Dienstleistungsangebot der SEL entfaltet bei jedem Kooperationspartner bestmögliche Wirkung. Bei der Umsetzung unterstützt das Key Account Management die Kliniken.

Die Geschäftspartner haben einen zentralen Ansprechpartner im strategischen Einkauf, der die Schnittstelle in die Einkaufskooperation bildet. Im Zuge der COVID-19-Pandemie wurden neue Kommunikationsformate etabliert, die das persönliche Gespräch ergänzen. Wie nehmen Geschäfts- und Kooperationspartner diese andere Zusammenarbeit wahr?

These:

Das Team der SEL stellt auch während der Pandemie die adäquate Betreuung mit persönlichen Gesprächen und digitalen Formaten sicher.

Trotz der herausfordernden Situation gaben die Kooperations- wie auch Geschäftspartner ein grundsätzlich positives Votum ab. Potenzial besteht bei der bedarfsgerechten Betreuung des stark gewachsenen Apothekenbereichs. Um die Kommunikation mit den Apotheken zu intensivieren, hat SEL die Stelle des Senior Consultant Pharma geschaffen.

Kompetenz

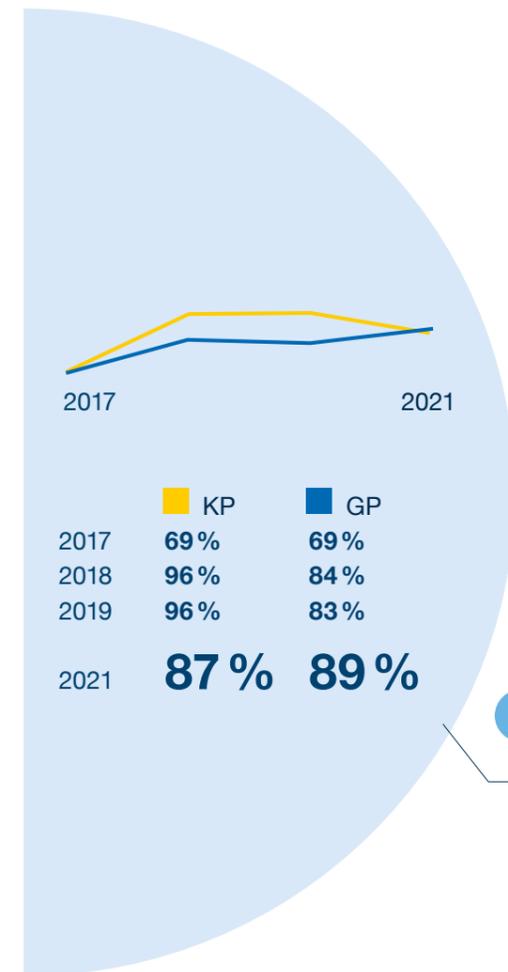
Rahmenbedingungen:

MDR, KHZG, VgV – Mitarbeiter in Einkauf und Logistik sowie der MedTech-Industrie, müssen in immer mehr Themenfeldern up to date sein. SEL bietet Kooperations- und Geschäftspartnern analoge und digitale Formate für den Wissenstransfer an. Dabei sind die Themenbereiche für Industrieunternehmen, Krankenhausapotheken und Klinikeinkäufer höchst unterschiedlich. Wird das SEL Fortbildungsprogramm allen gerecht?

These:

Die Fortbildungsprogramme (TransForm und IOM-Zertifikatslehrgang) decken relevante Themenfelder ab und unterstützen damit den Wissenstransfer für die Kooperationspartner/Geschäftspartner.

Das WeiterBring-Programm findet insbesondere bei kooperierenden Krankenhäusern eine hohe Zustimmung. Für Geschäftspartner und Klinikapotheken wird das Angebot schrittweise ergänzt.



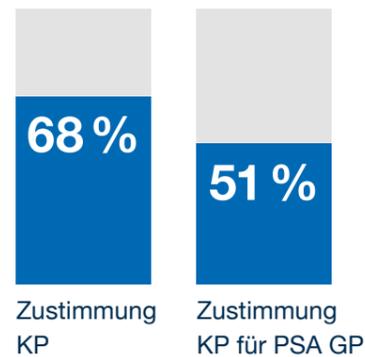
1

1

Kooperationspartner Feedback an die Geschäftspartner der Industrie

2

These:
Auch während der Pandemie setzt der Geschäftspartner auf Dienstleistungs- und Beratungsangebote. Diese unterstützen die Arbeit in der Klinik.



Rahmenbedingung:
In der akuten Pandemiephase standen die Geschäftsbeziehungen zwischen den Kliniken und den Geschäftspartnern der Industrie vor Herausforderungen. Dazu zählten die Beschaffung von Schutzausrüstung, Preisstabilität trotz geringerer Abnahmemengen oder faire und angemessene Kommunikation in der außergewöhnlichen Situation.

Die Kliniken haben ihre Möglichkeit genutzt und den Geschäftspartnern ein Feedback gegeben. Was hat gut funktioniert? Wo muss wieder enger zusammengearbeitet werden?

Die Zusammenarbeit hat funktioniert. Dennoch haben gerade die im Fokus der Pandemie stehenden Geschäftspartner aus dem Bereich PSA weniger gut abgeschnitten.

Die Top 15 der am häufigsten bewerteten Geschäftspartner

	Gesamtbewertung	Kommunikation
3M Deutschland GmbH	★★★★☆ 3,5/5	★★★★☆ 3,5/5
Abbott Medical GmbH	★★★★★ 4,1/5	★★★★★ 4,1/5
Arthrex GmbH	★★★★★ 4,4/5	★★★★★ 4,2/5
B.Braun Deutschland GmbH & Co. KG	★★★★★ 3,7/5	★★★★★ 3,3/5
Biotronik Vertriebs GmbH & Co. KG	★★★★★ 3,5/5	★★★★★ 3,3/5
Boston Scientific Medizintechnik GmbH	★★★★★ 3,5/5	★★★★★ 3,3/5
Dräger Medical Deutschland GmbH	★★★★★ 3,5/5	★★★★★ 3,3/5
Fresenius Kabi Deutschland GmbH	★★★★★ 4,0/5	★★★★★ 3,5/5
Johnson & Johnson Medical GmbH	★★★★★ 4,1/5	★★★★★ 4,0/5
Medtronic GmbH	★★★★★ 3,7/5	★★★★★ 3,3/5
Mölnlycke Health Care GmbH	★★★★★ 3,0/5	★★★★★ 2,8/5
Paul Hartmann AG	★★★★★ 3,7/5	★★★★★ 3,5/5
Stryker GmbH & Co. KG	★★★★★ 3,9/5	★★★★★ 3,8/5
Teleflex Medical GmbH	★★★★★ 3,9/5	★★★★★ 3,4/5
Zimmer Biomet Deutschland GmbH	★★★★★ 4,4/5	★★★★★ 3,9/5

Stimmen von Geschäftspartnern der Industrie



Frage:
Die COVID-19-Pandemie war für die Geschäftspartner der Industrie, die Schutzmaterial und Desinfektionsmittel geliefert haben, eine besondere Zerreißprobe. Neben einer stabilen Supply Chain war eine strukturierte und verlässliche Kommunikation entscheidend. Unsere Kooperationskliniken waren im Rahmen der Pandemie mit der Kommunikation mit Ihnen unzufrieden. Wie gehen Sie mit diesem Feedback um? Welche Schritte werden ergriffen, um die Kommunikation zu verbessern?

Welche Schritte werden ergriffen, um die Kommunikation zu verbessern?



Mölnlycke Healthcare

„Generell kann man sagen, dass Vertragskunden mit geplanten Mengen immer mit Prio 1 beliefert wurden (historische Mengen aus Vorjahr). Eine Kommunikation zu Bestellungen und Produktverfügbarkeit ist über verschiedene Kanäle (Hotline Customer Service, E-Mail und Vertrieb) erfolgt. Ab Q2/2020 konnten wir Zusatzkontingente an PSA-Produkten anbieten.“

Ralf Schäfer
Key Account Manager Mölnlycke Healthcare

„3M nimmt dieses Feedback sehr ernst und arbeitet kontinuierlich daran, die Kommunikation zu seinen Kunden stetig zu optimieren. Bezugnehmend auf eine verbesserte Kommunikation möchten wir gemeinsam mit der Sana Einkauf & Logistik GmbH auf die Kooperationskliniken zugehen. Gerade in schwierigen Zeiten möchten wir die Kooperationskliniken umfanglicher informieren, um die individuellen Herausforderungen besser zu bewältigen.“

Jochen Post
Senior Sales Leader MSD (Medical Solutions Division) 3M

Paul Hartmann AG

„Paul Hartmann ist für dieses Feedback sehr dankbar. Das Ergebnis des Sana Cross Check war für uns sehr wichtig. Wir haben die wichtigen Punkte Kommunikation und Lieferverbindlichkeit als Handlungsfelder aufgenommen. Kapazitäten wurden erhöht und Mindestreserven aufgestockt. Aber vor allem in der Kommunikation zu den Einrichtungen wollen wir besser werden. Erste Maßnahmen sind bereits erfolgt.“

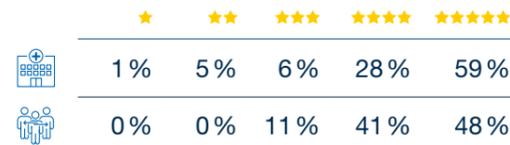
Uli Zihla
Senior Vice President Germany Paul Hartmann AG

Alle Thesen, alle Ergebnisse

Nachfolgend sind alle relevanten Ergebnisse des Sana Cross Checks 2021 aufgeführt.

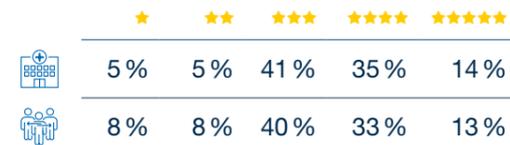
Betreuung

Das Team der SEL stellt auch während der Pandemie die adäquate Betreuung mit persönlichen Gesprächen und digitalen Formaten sicher.



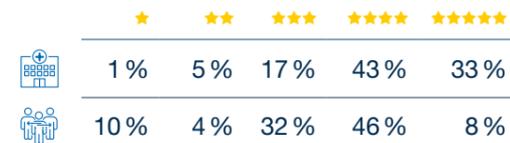
eProcurement

Die von der SEL angebotenen eProcurement-Anbieter (HBS und GHX) sind zuverlässig und bieten geeignete Mehrwerte. In der SEL Krankenhausvollversorgung hat die SEL mit der Digitalisierung einen hohen Automatisierungsgrad erreicht.



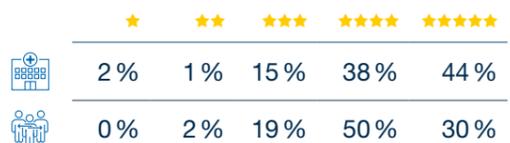
IT-Strategie

Die Beschaffungsprozesse in Einkauf & Logistik werden mit geeigneten Tools digitalisiert.



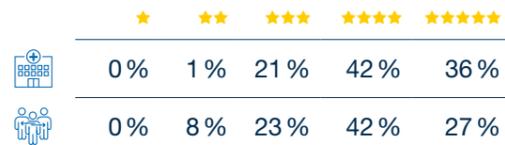
Kommunikation

Die SEL legt Wert auf adäquate Information und Kommunikation. In diesem Zusammenhang entwickelt die SEL die elektronischen Formate weiter und setzt auf einen wertschöpfenden Austausch in der Kooperation.



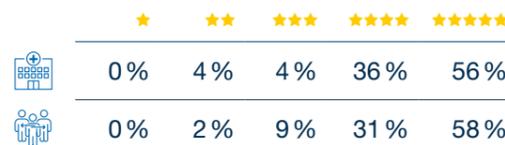
Kompetenzentwicklung

Die WeiterBringprogramme der SEL decken relevante Themenfelder ab und unterstützen damit den Wissenstransfer.



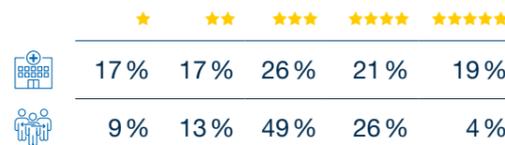
Kooperationskultur

Die Zusammenarbeit mit der SEL basiert auf Wertschätzung, Respekt und Vertrauen auch in herausfordernden Zeiten wie der Pandemie.



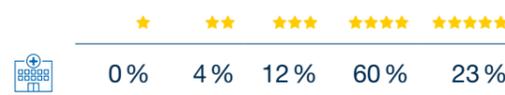
Krankenhauslogistik

Die SEL hat selbst eine Krankenhausvollversorgung (KVV). Als Kooperationspartner kenne ich die KVV. Die KVV reduziert den logistischen Aufwand für die Geschäftspartner.



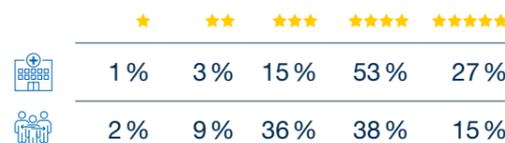
Medizinische Kompetenz

Kooperationspartner erhalten Verhandlungsergebnisse, die medizinisch zum Bedarf ihrer Klinik passen.



Sana Geschäftspartner Management

Die SEL hat mit allen relevanten Geschäftspartnern Rahmenverträge. Die Geschäftspartnerschaften werden ganzheitlich weiterentwickelt.



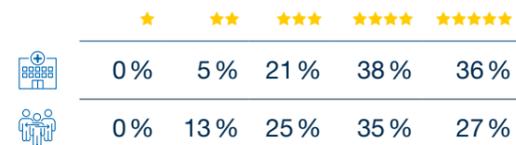
Sana Netzwerke

Die Sana Netzwerke sind auch digital wertvolle Formate für die Weiterentwicklung der Kooperation sowie den Wissens- und Erfahrungsaustausch.



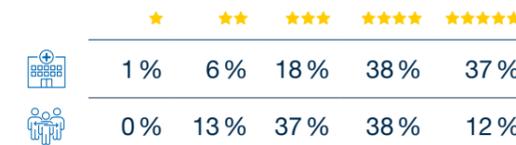
Sana Portfolio Management

Die Portfoliostrategie und die Konditionenmodelle ermöglichen es Bestpreise anzubieten.



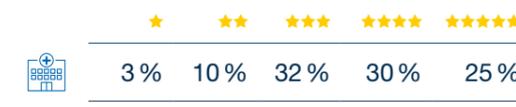
Sana Strategie Einkauf & Logistik

Auch während der Pandemie setzt die SEL auf ein Dienstleistungs- und Beratungsangebot, das Mehrwerte schafft.



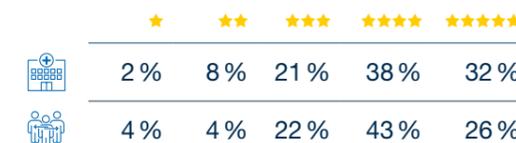
Servicekompetenz

Die SEL unterstützt hilfreich bei Produktengpässen und bei der Beschaffung von Alternativen.



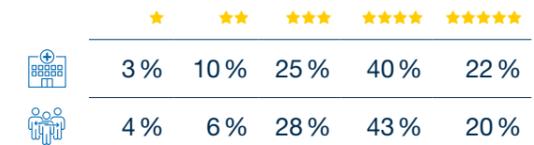
Stammdaten

Die SEL stellt aktuelle Konditionen und geeignete Stammdaten zur Verfügung. Die Stammdateninitiative HCDP schafft die Voraussetzung für effizientere Waren- und Kommunikationsströme.



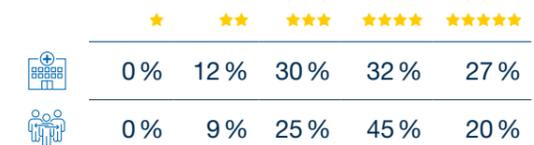
Supply Chain

Die SEL schließt in Verhandlungen Prämissen für die Liefertreue, Lieferquantität und Lieferqualität mit ein.



Verbindlichkeit

Die SEL setzt auf Verbindlichkeit. Die Zeitfenster für Verbindlichkeitsmeldungen sind leistbar. SEL ist eine verbindliche Einkaufskooperation.



Verfügbarkeit

Die SEL schließt in Verhandlungen Prämissen für die Liefertreue, Lieferquantität und Lieferqualität mit ein.



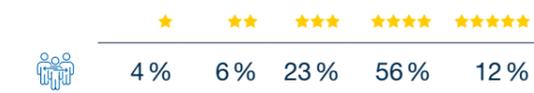
Vergabeverfahren VgV

Die SEL bietet die Möglichkeit der Teilnahme an europaweiten Vergabeverfahren für gebündelte Produktgruppen. Die Auswahl der Produktgruppen ist auf die Bedarfe der Kooperationspartner abgestimmt. Die Leistungsverzeichnisse und die Verfahren sind transparent strukturiert.



Operativer Bestell- und Abrechnungsprozess

Die SEL sorgt für einen reibungslosen Bestell- und Abrechnungsprozess in den Sana Kliniken.



Kooperationspartner



Geschäftspartner

**Frage.
Feedback.
Veränderung.**

Das ist der Sana
Cross Check.

Tobias Salein

Leitung Kommunikation & Marketing

Telefon: 089 678204-141

E-Mail: tobias.salein@sana.de

Herausgeber

Sana Einkauf & Logistik GmbH

Oskar-Messter-Straße 24

85737 Ismaning

Telefon: 089 678204-0

Telefax: 089 678204-179

E-Mail: info-einkauf-logistik@sana.de

Web: www.sana-einkauf-logistik.de