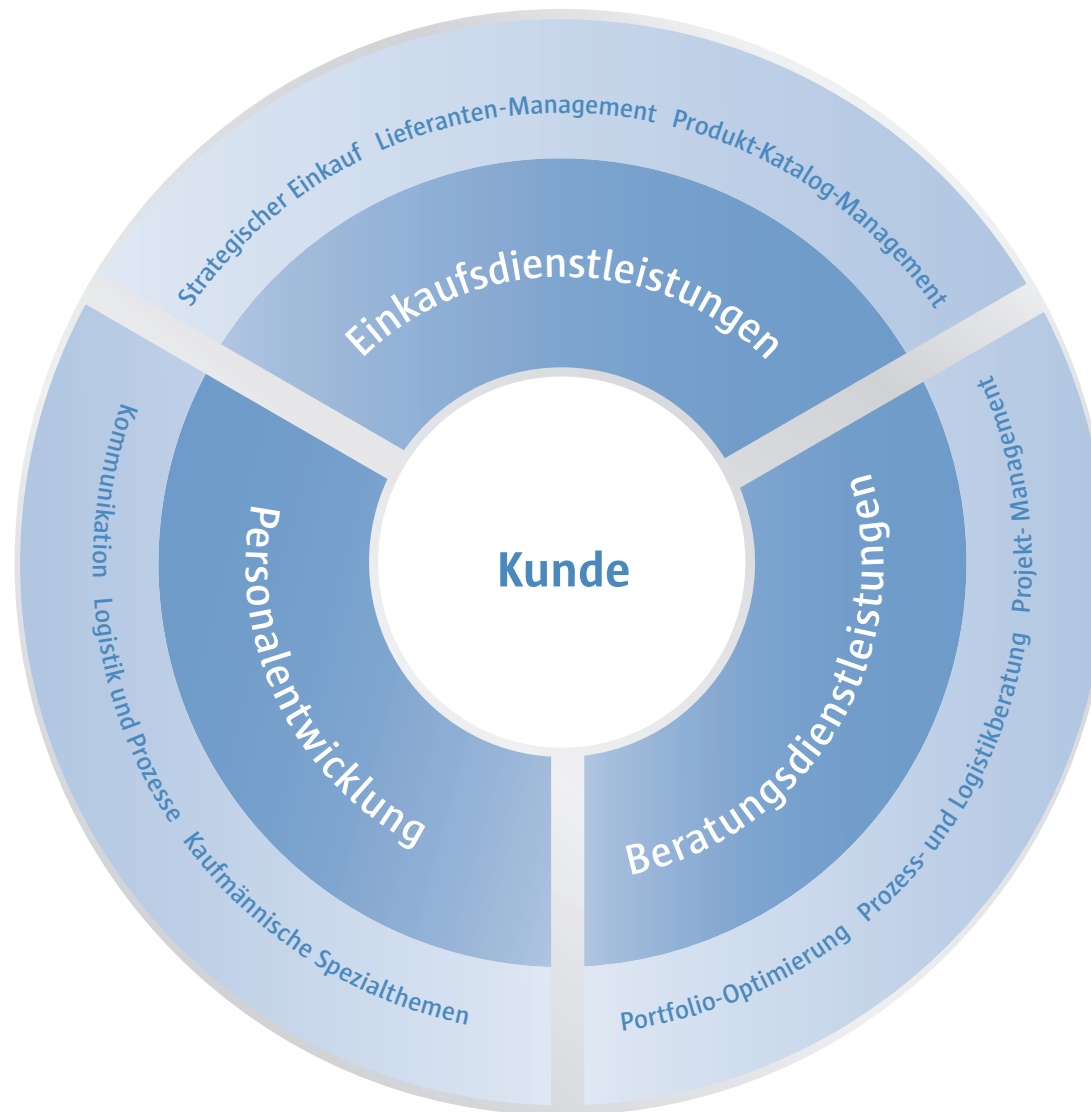




Mehr als nur Preisvorteile

prospitalia™
gemeinsam erfolgreich einkaufen



Als deutscher Marktführer unter den Einkaufsdienstleistungsgesellschaften bieten wir Ihnen ganzheitliche Lösungskompetenz, die sich täglich für Sie auszahlt.



Profitieren Sie davon

Gemeinsam erfolgreich einkaufen – eine Mission, die sich längst nicht nur auf die Weitergabe von Preisvorteilen beschränkt. Als professioneller Dienstleister in Sachen Klinikbedarf bieten wir Ihnen weit mehr als interessante Konditionen. Indem wir Sie auch bei Sortimentsanalysen und Optimierungsprojekten begleiten und in allen Fragen rund um den Klinikbetrieb beraten, helfen wir Ihnen, Ihre Zukunft zu sichern. Dieser ganzheitliche Ansatz und jahrelange Praxis-Erfahrung sind die ideale Basis dafür, dass Ihr Klinikbetrieb auf Dauer wettbewerbsfähig bleibt.



Ihren Erfolg fest im Blick

Unser gemeinsamer Nenner: Partnerschaft.

Seit 1993 begleiten wir unsere Kunden mit der Verhandlung von Preisen und Einkaufskonditionen mit Lieferanten. Auch als Spezialist für Optimierungsdienstleistungen haben wir uns einen Namen gemacht. Setzen auch Sie auf einen Partner, der Ihnen exakt die Unterstützung erbringt, die Sie benötigen.

- › Preisreduktion durch Bündelung der Nachfrage
- › Individuelle Portfolio-Optimierung, Wirtschaftlichkeitsanalyse und Lieferanten-Management
- › Korrekte, aktuelle und vollständige Einkaufsdaten über die Prospitalia Einkaufsdatenbank
- › Diverse Schulungsangebote für die Mitarbeiter Ihrer Einrichtung
- › Interdisziplinärer Informationsaustausch in Workshops zu verschiedenen Themenschwerpunkten

Immer an Ihrer Seite

Durch Größe maximale Marktbedeutung und eine günstige Verhandlungsposition sichern. Und gleichzeitig maximale Kundennähe bieten. Als deutscher Marktführer lösen wir diese Herausforderung täglich zum Wohle unserer Kunden.

ca. **900 Mio. €**
Einkaufsvolumen per annum

mehr als
14
praxiserfahrene
Facheinkäufer

über
103.000
Betten

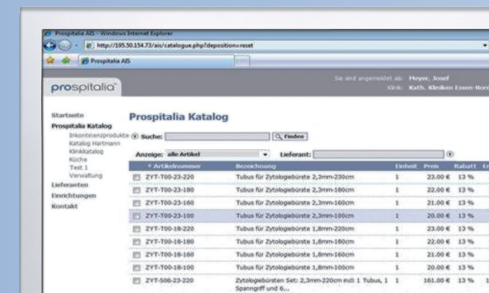
über
570
Einrichtungen im Akut-
und Pflegebereich

über
370.000
Artikel

Finden statt suchen

AIS – das Artikelinformationssystem von Prospitalia.

Aufwendige Artikelsuche in heterogenen Datenbeständen? Als Prospitalia Kunde haben Sie direkten Zugriff auf das Artikelinformationssystem (AIS) von Prospitalia. Diese Online-Datenbank listet rund 370.000 Artikel mit aktuellen Preisen und Beschaffungsinformationen sowie Ihre klinikindividuellen Kataloge.



Für individuelle Ansprüche

Kompetenz ganz nach Ihren Wünschen.

Professionelle Versorgung bei maximaler Wirtschaftlichkeit: Das erwartet natürlich jeder Klinikbetrieb von seiner Einkaufsorganisation. Als Marktführer in Deutschland bieten wir nicht nur die kompetente Einkaufsdienstleistung für den Klinikbedarf: Wir gestalten dieses Angebot auch so individuell, dass wirklich jeder Klinikbetrieb auf seine Kosten kommt.

Jeder Klinikbetrieb folgt etwas anderen Regeln. Deshalb bestimmen allein Sie, wo Sie wie viel Unterstützung benötigen. Prospitalia deckt Ihre Anforderungen mit Sicherheit ab. Denn wir sind seit Jahren in Ihrem Markt zu Hause und verfolgen aufmerksam, was unsere Kunden bewegt. Deshalb verfügen wir über ein auf die Anforderungen eines Klinikbetriebs im Akut- und Pflegebereich zugeschnittenes Portfolio an professionellen Beratungs- und Serviceleistungen.

Wie immer Ihre Erwartungen aussehen: Wir erfüllen sie mit der Kompetenz aus mehr als 570 erfolgreichen Kundenbeziehungen und greifen dabei auf das Wissen aus unzähligen Projekten zurück. Denn in Einkauf, Logistik und Vertragsgestaltung, um nur drei exemplarische Bereiche zu nennen, sind innovative und praxisnahe Lösungen gefordert, die wir gerne für Sie erarbeiten.

Full-Service rund um den Einkauf

Die Einkaufsbereiche

- › Medizinische Verbrauchsgüter
- › Medizinische Gebrauchsgüter (Medizintechnik)
- › Pharmazie
- › Laborbedarf und Labordienstleistungen
- › Desinfektion und Hygiene
- › Medizinische Gase
- › Medizinische Investitionsgüter
- › Lebensmittel (ausgenommen Frischebereich)
- › Hauswirtschaftsbedarf
- › Verwaltungsbedarf
- › Telekommunikation

Die Einkaufsprozesse

- › Führen von Preisverhandlungen
- › Klinikindividuelle Bestellprozesse und Bevorratung
- › Verträge mit marktführenden E-Commerce-Anbietern
- › Vermittlung von Service-Dienstleistern mit Sonderkonditionen zur Unterstützung von Logistikprozessen und Standardisierungsprojekten

Die Vertragslieferanten

- › Auswahl aller Vertragslieferanten nach den Kriterien
 - Klinikbedarf
 - Qualität der Produkte
 - Sicherheit und Zuverlässigkeit im Service
 - Preis-Leistungs-Verhältnis
- › Permanentes Lieferanten-Monitoring mittels vierteljährlicher Leistungsvergleiche und kontinuierlicher Marktbeobachtung
- › Abschluss fester Rahmenverträge mit allen Lieferanten
- › Kontinuierliches Vertrags-Management zur Berücksichtigung aktueller Preisentwicklungen



Immer kompetent beraten

Von der führenden Einkaufsdienstleistungsgesellschaft im deutschen Klinikmarkt dürfen Sie mehr als aktuelle Artikeldaten und interessante Preisvorteile erwarten. Prospitalia bietet Ihnen die komplette Unterstützung, um Ihren Klinikbetrieb auch prozesstechnisch und organisatorisch auf morgen vorzubereiten.

Als Prospitalia Kunde profitieren Sie selbstverständlich von unseren Wirtschaftlichkeitsberechnungen, unseren Vorschlägen zu Portfolio-Optimierung und Lieferanten-Management oder unserer Unterstützung bei Optimierungsprojekten. Darauf wollen Sie sich aber nicht beschränken, denn manchmal brauchen Sie auch Unterstützung bei der Optimierung von Prozessen oder bei der Neustrukturierung von Zuständigkeiten, Abteilungen und Standorten. Auch dann haben Sie mit uns einen kompetenten Ratgeber an Ihrer Seite. Die Erfahrung unserer Mitarbeiter und ihre hohe Spezialisierung verspricht Ihnen die passende Lösungskompetenz für jede Aufgabe mit Beratungsanspruch.

Full-Service für Ihr nächstes Projekt.
Kompetente Beratung auf allen Ebenen durch unsere Spezialisten.

- › Key Account Manager
- › Regional Manager
- › Projekt Manager
- › Fachberater
- › Facheinkäufer
- › Geschäftsführung

Idealtypischer Ablauf eines Optimierungsprojekts:



Betreuung, die Kosten spart

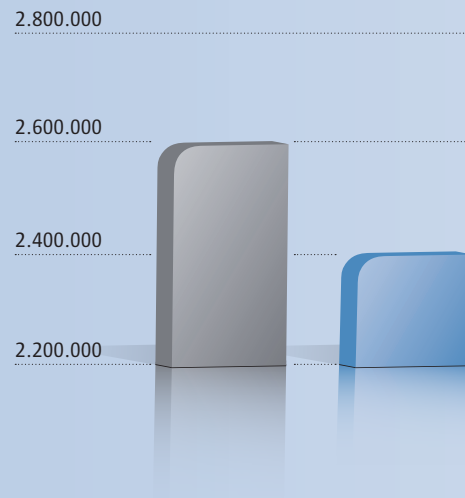
Durch unser Einkaufspotenzial, resultierend aus unserem großen Kundenkreis, realisieren wir Einkaufskonditionen, mit denen wir Ihnen helfen, zukünftig noch mehr Geld einzusparen. Rechnen Sie damit, dass sich die Zusammenarbeit mit Prospitalia bereits im ersten Jahr auszahlt.

› Beispiel Regelversorger,
ca. 350 Betten

ohne Prospitalia:
2,6 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr

mit Prospitalia:
2,4 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr

Ersparnis 7,7% = 200.000 €

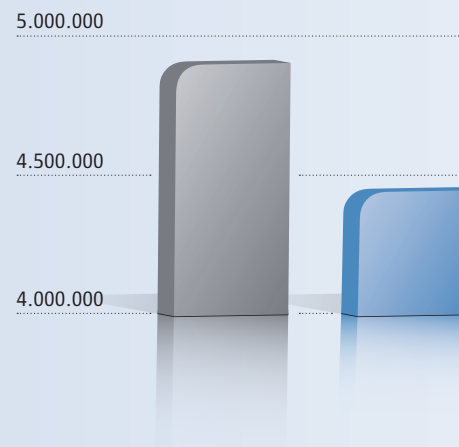


› Beispiel Schwerpunktversorger,
ca. 500 Betten

ohne Prospitalia:
4,7 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr

mit Prospitalia:
4,4 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr

Ersparnis 6,3% = 300.000 €

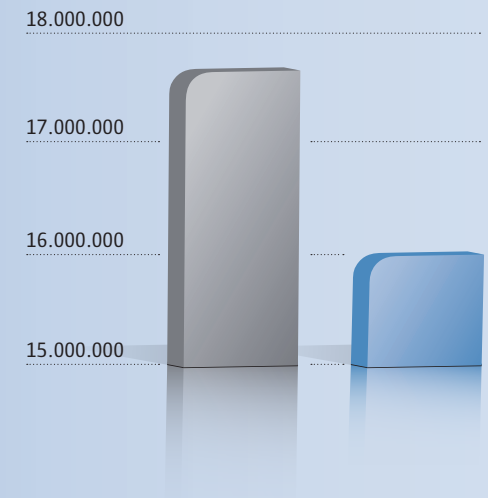


› Beispiel Maximalversorger,
ca. 1.800 Betten

ohne Prospitalia:
17,5 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr

mit Prospitalia:
16,0 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr

Ersparnis 9,6% = 1.500.000 €



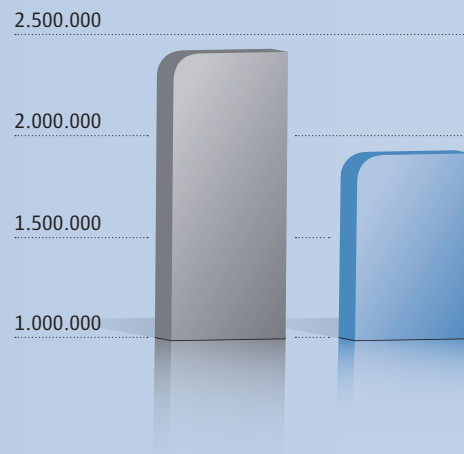
Optimierung, die sich lohnt

Durch Optimierung lassen sich beträchtliche Einsparungen realisieren. Auch bei diesen Projekten können Sie auf unsere Erfahrung bauen. Sie werden überrascht sein, wie schnell sich ein solches Projekt für Sie rechnet.

› Beispiel Endoprothetik, Klinik, ca. 450 Betten

vor Optimierung:
2,4 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr, 5 Lieferanten

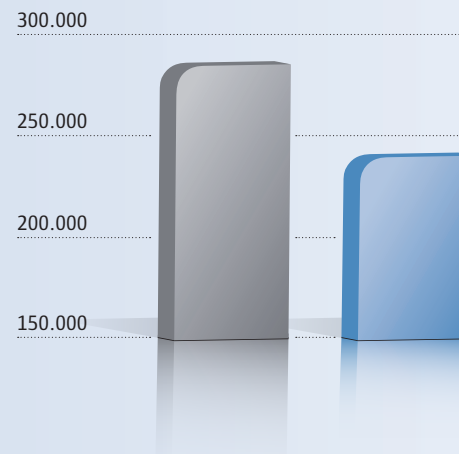
nach Optimierung:
1,9 Mio. € Umsatzvolumen/Jahr; 2 Lieferanten
Ersparnis 21,9% = 500.000 €

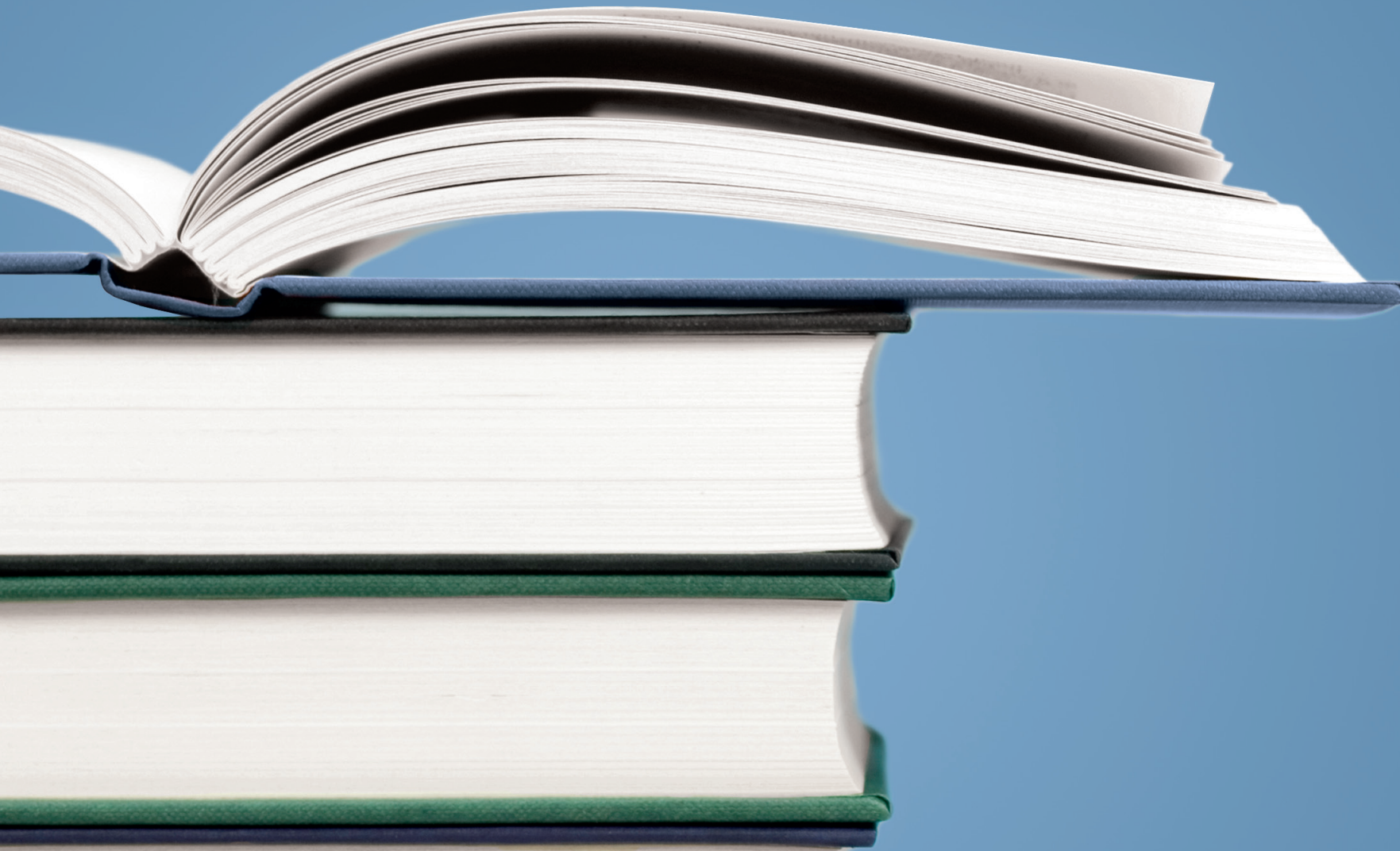


› Beispiel OP-Abdeckung Schwerpunktversorger, ca. 550 Betten

vor Optimierung:
280.000 € Umsatzvolumen/Jahr; 3 Lieferanten

nach Optimierung:
245.000 € Umsatzvolumen/Jahr; 1 Lieferant
Ersparnis 12,5% = 35.000 €





Konzentriertes Wissen für alle

Aktuelles Wissen für Fach- und Führungskräfte ist heute mehr denn je einer der entscheidenden Faktoren, um die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft Ihres Klinikbetriebs zu stellen. Das neue Prospitalia Institut vermittelt exakt dieses Wissen und befähigt die Teilnehmer zur Umsetzung in die Praxis.

Das Prospitalia Institut ist der jüngste Baustein in unserem Programm – und die logische Erweiterung unseres umfassenden Dienstleistungsangebotes. Eine in dieser Form einzigartige Weiterbildungseinrichtung für Fach- und Führungskräfte im Klinikbetrieb, in der neben den unerlässlichen Hard Facts zu ausgewählten Themenfeldern die passenden Soft Skills vermittelt werden. Kompetente Partner bereiten die Themen auf und geben ihr konzentriertes Wissen in Intensiv-Seminaren weiter. Ziel ist es, das frisch erworbene Wissen anhand der Soft Skills sofort effizient in die Praxis umzusetzen.

Eine Auswahl der nächsten Themen:

- › Kommunikation
- › Projekt-Management
- › Konfliktbewältigung
- › Umgang mit Vertriebsprofis
- › Moderieren von Projekt- und Arbeitsgruppen
- › Führen von Mitarbeitergesprächen
- › Lieferanten-Management
- › Produkthaftung
- › Garantie und Gewährleistung

In Zukunft läuft alles nach Plan

Jetzt wissen Sie, was Prospitalia Ihnen als Klinikbetrieb und Ihren Mitarbeitern alles bieten kann. Bleibt die Frage: Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit Prospitalia?

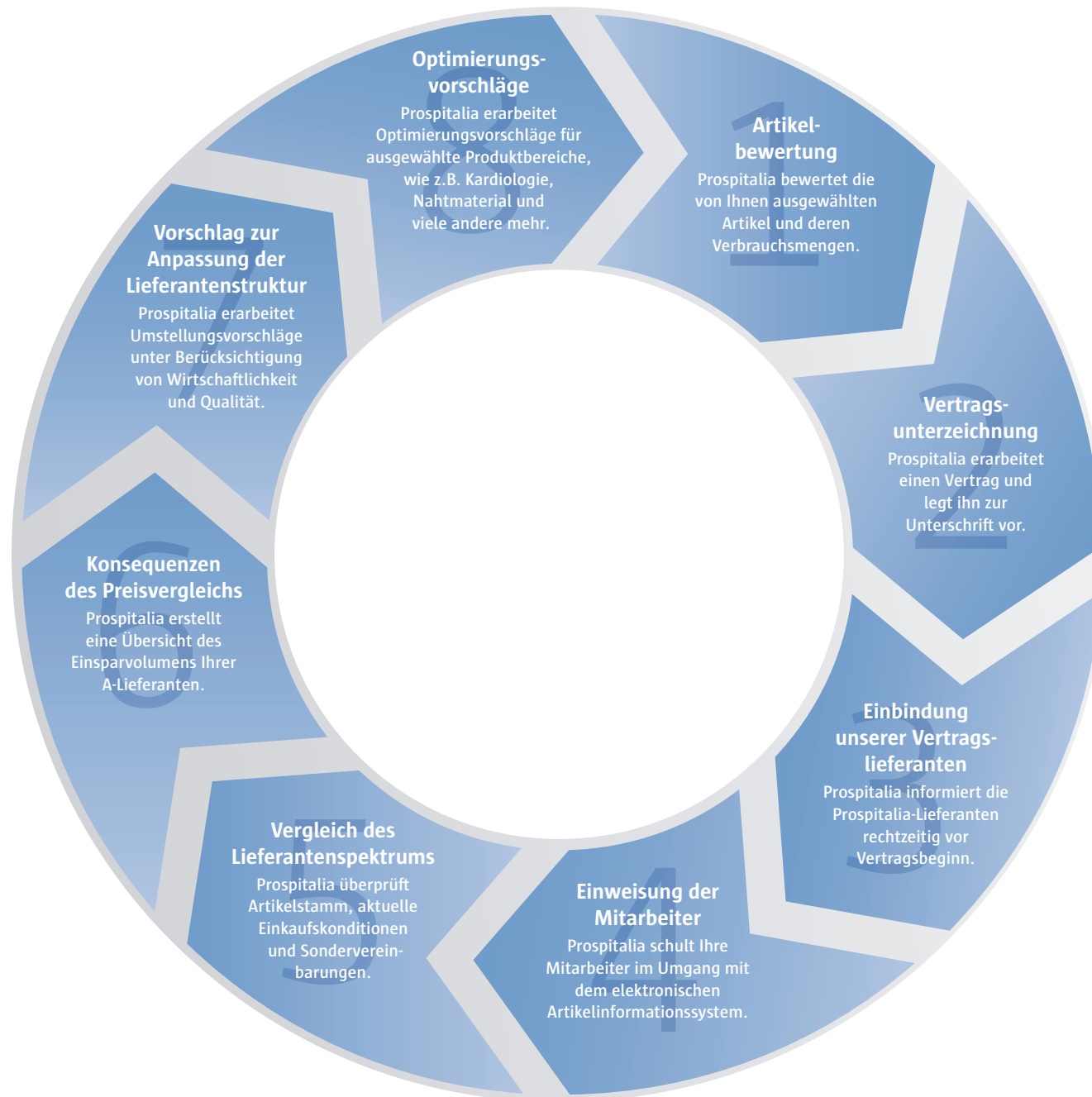
Optimierung bedeutet nun mal, Gutes immer noch besser zu machen. Deshalb legen wir großen Wert auf partnerschaftliche Zusammenarbeit und auf geregelte Abläufe. Wir nennen Ihnen das exakte Einsparungspotenzial für jeden Artikel und jede Maßnahme. Wir hören uns Ihre Wünsche genau an, bevor wir eine individuell für Sie passende Strategie entwickeln. Und natürlich unterstützen wir Sie dabei, dieses Ziel schnell zu erreichen.

Wir weichen aber auch mal vom bewährten Schema ab, wenn Sie besondere Vorstellungen oder akuten Handlungsbedarf haben. Oder wenn wir der Überzeugung sind, dass wir auf anderem Weg schneller ans Ziel gelangen. So genießen Sie wirklich alle Vorteile, die Ihnen die Zusammenarbeit mit Prospitalia bietet.

Alle Vorteile auf einen Blick

- › Höhere Budgeteffizienz: Preisreduktion durch Bündelung der Nachfrage
- › Höhere Wirtschaftlichkeit: Portfolio-Optimierung
- › Höhere Bestellsicherheit: korrekte, aktuelle und vollständige Einkaufsdaten
- › Wachsende interne Kompetenz: Schulungsangebot für die Mitarbeiter, themenspezifischer, interdisziplinärer Informationsaustausch und Workshops

Idealtypischer Ablauf einer Zusammenarbeit.



Ein Anruf genügt

Machen Sie es wie schon 570 andere Einrichtungen im Akut- und Pflegebereich: Profitieren Sie von der Erfahrung der größten Einkaufsdienstleistungsgesellschaft im deutschen Klinikmarkt. Sprechen Sie mit uns. Möglichst bald. Was wir Ihnen heute an Vorteilen bieten – Kostenreduzierung, Transparenz und Liefersicherheit –, sind Ihre Wettbewerbsvorteile von morgen!

Prospitalia GmbH

Telefon +49 (0)731. 9 66 84-0

Telefax +49 (0)731. 9 66 84-19

info@prospitalia.de

Lise-Meitner-Straße 15

89081 Ulm

www.prospitalia.de

prospitaliaTM
gemeinsam erfolgreich einkaufen