



# *Prospitalia Cockpit proAnalytics+*

Damit es Morgen keine Überraschungen gibt!



# Mit den Cockpit Apps zum Erfolg

---

## proHospital+

Individueller  
Klinikcatalog zur  
MaWi-  
Synchronisierung

Konditionsassistent  
zur einfachen  
Preiseinstufung

Assistent zur Anzeige  
relevanter  
Abweichungen

## proSource+

Erweitert das  
Artikelspektrum um  
unverhandelte Artikel

Zusatz-Attribute wie  
PS Warengruppen,  
KHBV oder  
Zusatzentgelte

3,25 Mio. Artikel  
von  
936 Lieferanten

## proAnalytics+

Auswertung der  
Bewegungsdaten in  
interaktiven Berichten

Moderne und  
integrierte  
BI-Plattform

Blick in die  
Vergangenheit,  
Gegenwart und  
Zukunft (Prognose)

# *proAnalytics+*

ermöglicht die Analyse und Prognose von Einkaufsdaten...



*...die Vergangenheit  
reflektieren*



*...die Gegenwart  
kontrollieren*



*...die Zukunft  
gestalten*

## Beispielhafte Use Cases

---

- Die Prospitalia hat neue Preise verhandelt. Welche Preisänderungen sind für mich relevant und wie wirken sich die neuen Preise auf meinen Warenkorb aus?
- Ich hinterlege im Cockpit Abnahmevereinbarungen mit dem Lieferanten. Wie ist der aktuelle Stand meiner Vertragserfüllung bzw. wo werde ich am Ende der Laufzeit voraussichtlich stehen?
- Entspricht die Einstufung einer Konditionsbedingung im Cockpit meinen Verbrauchsdaten oder kann ich durch eine bessere Einstufung Kosten sparen?
- Verursache ich im Bestellprozess durch Kleinstbestellungen unnötige Kosten? Sind meine Bestellprozesse wirtschaftlich?
- Welches Einkaufsvolumen habe ich in einer Warengruppe? Wie viele Lieferanten und Artikel sind in der Warengruppe und kann ich möglicherweise standardisieren?



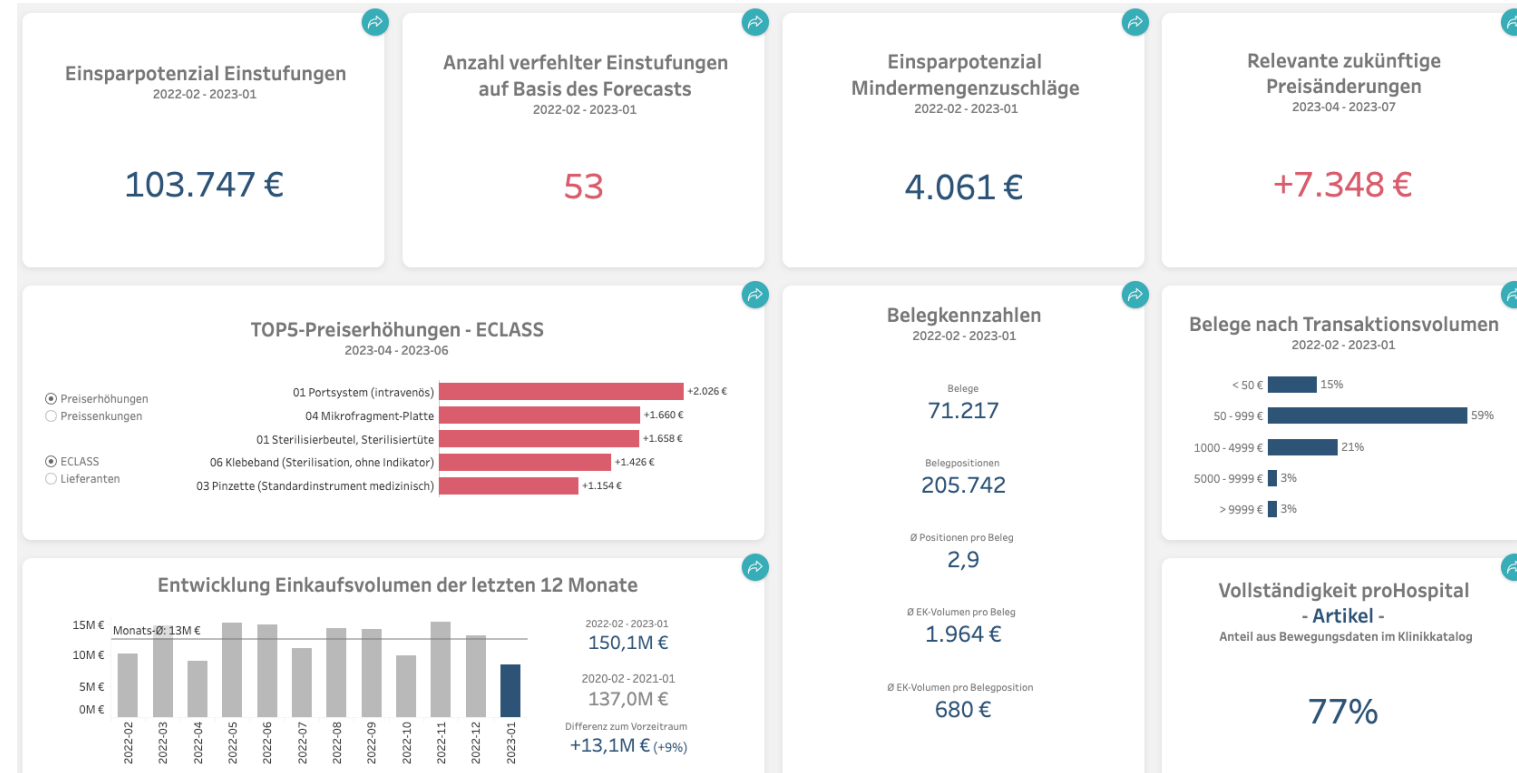
# *Die Berichte im Überblick*

---

Auf Knopfdruck. In Echtzeit. Interaktiv. Dynamisch.

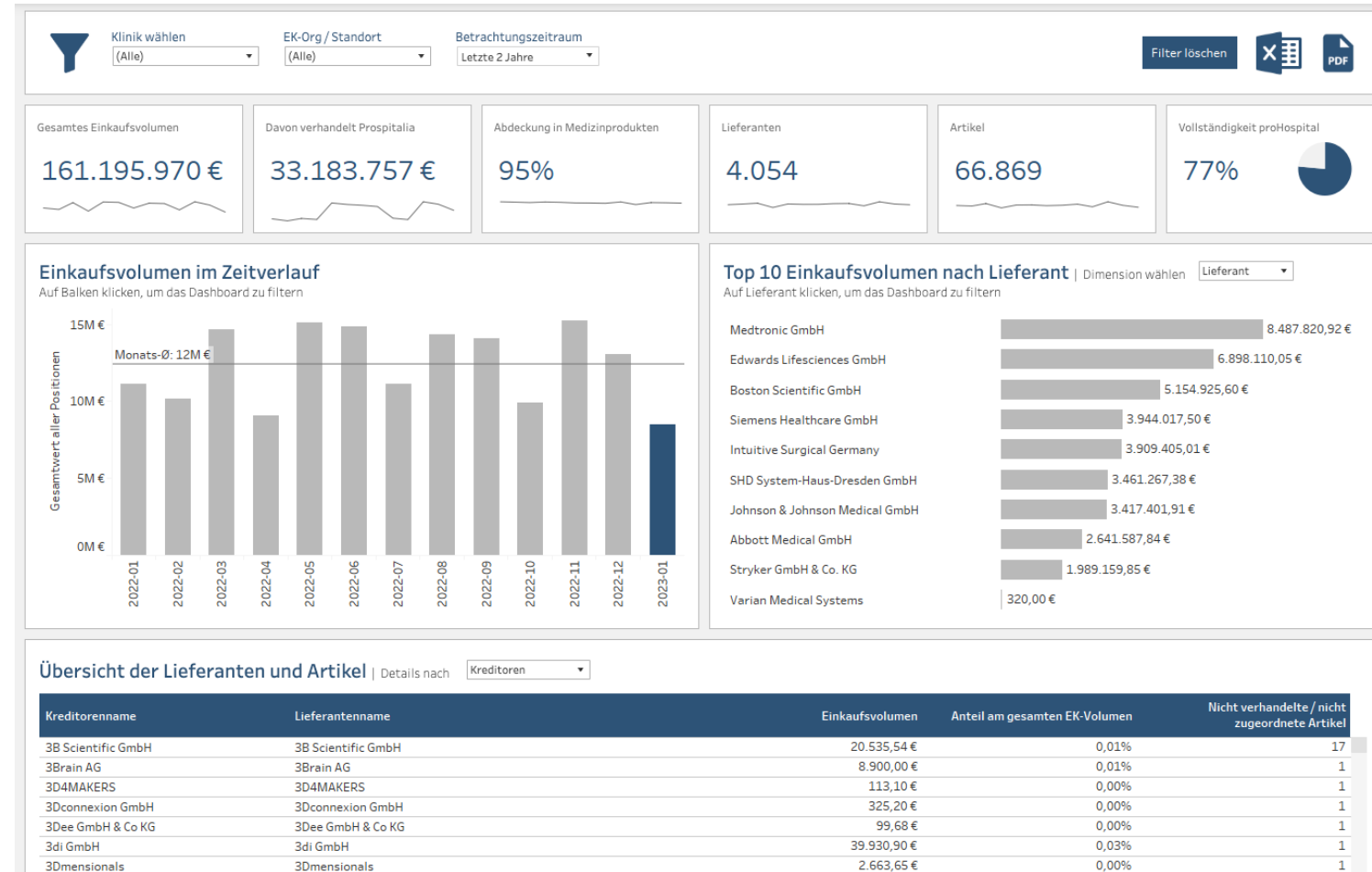
# Dashboard: Handlungsfelder schnell erkennen

- **Zentrale Übersicht** der wichtigsten KPI's aus den einzelnen Berichten
- **Absprung** aus dem KPI in den jeweiligen Bericht



# Analyse Einkaufsvolumen: Einkaufsdaten verfeinern

- ▀ **Auswertung des gesamten Einkaufsvolumens** mit Anzahl Kreditoren und Artikel
- ▀ Das durch die Prospitalia verhandelte Einkaufsvolumen wird **spezifisch ausgewertet** (abhängig von der Vollständigkeit und Zuordnungsquote in proHospital+)
- ▀ Übersicht über die Einkaufsvolumen der **TOP 10 stärksten Lieferanten oder ECLASS Bereiche**
- ▀ Ergebnisse in den Dimensionen **Lieferanten, ECLASS oder Artikel** betrachtet werden



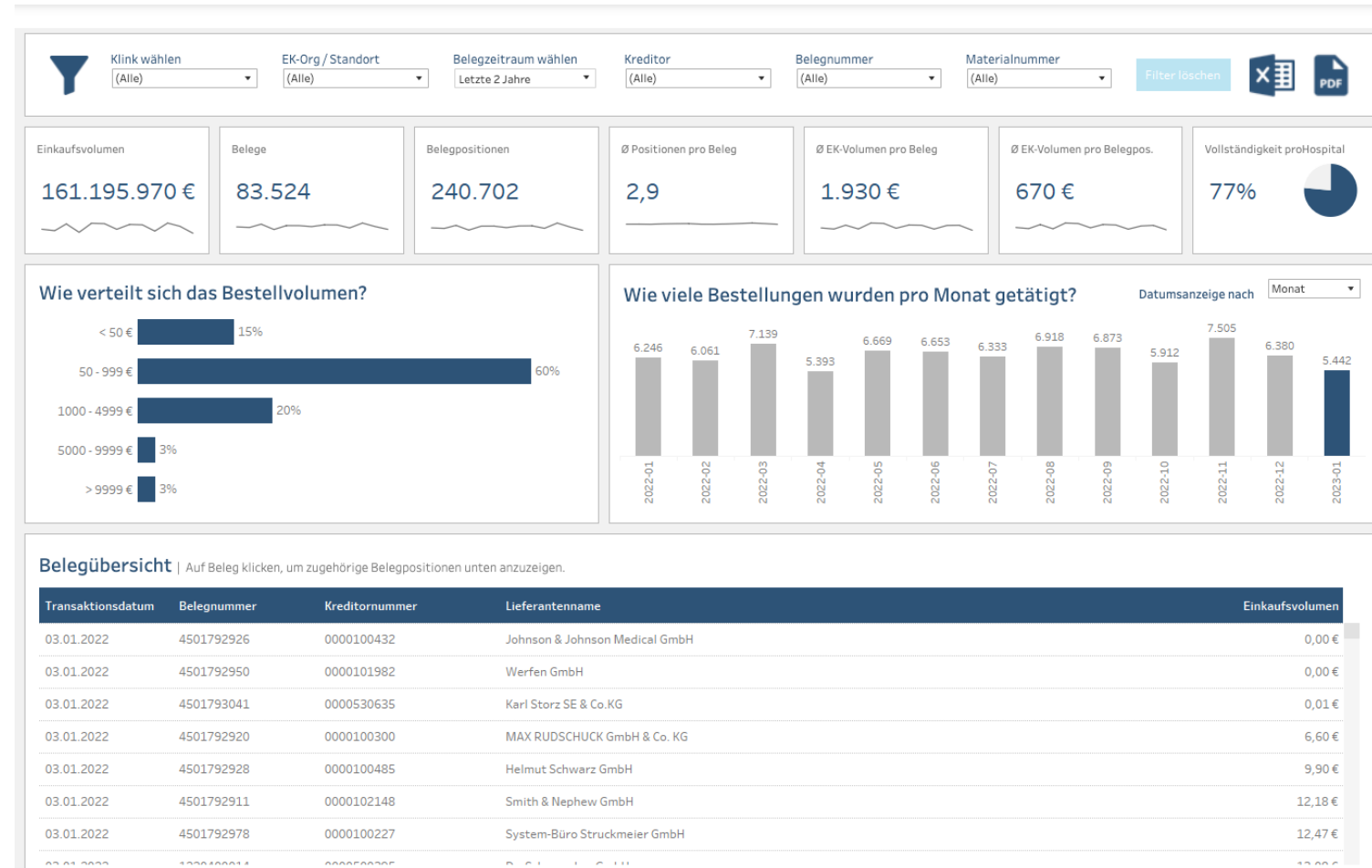
# Belegübersicht: KPIs auf Knopfdruck

■ Liefert wichtige Kennzahlen zu Belegen, wie z.B.:

- Anzahl Belege
- Belegpositionen
- Positionen pro Beleg
- EK-Volumen pro Beleg
- EK-Volumen pro Position

■ Übersicht der Belegverteilung nach Quartalen, Monaten oder Wochen

■ Information zu Belegwerten, z.B. Belege unter 50€





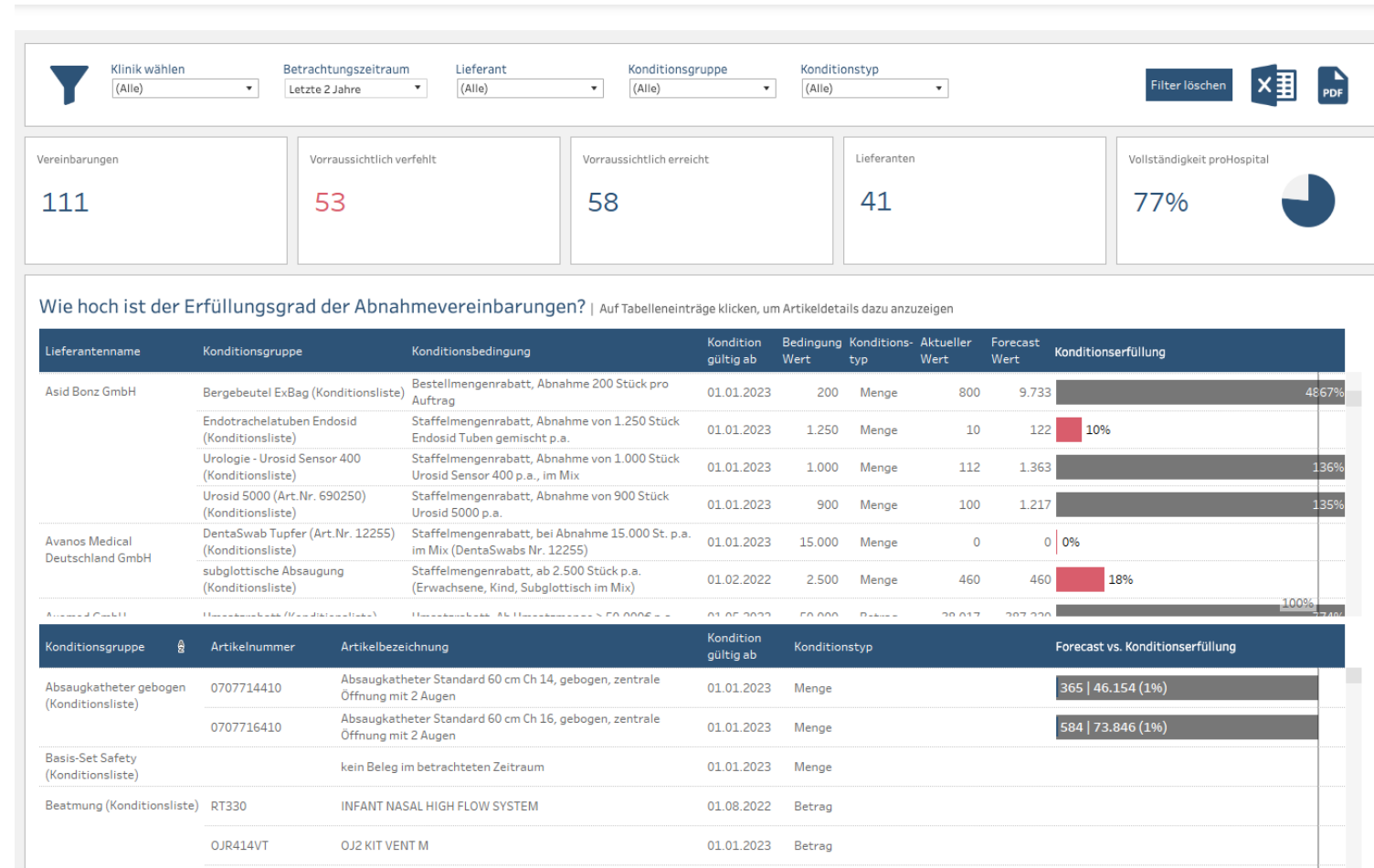
# Controlling der Abnahmevereinbarung: Rechtzeitig gegensteuern

▀ Liefert **Kennzahlen zur Anzahl der Vereinbarungen**, wie viele voraussichtlich verfehlt oder erreicht werden und wie viele Lieferanten ausgewertet werden.

▀ Welche **Mengen** habe ich seit Vertragsbeginn meiner Vereinbarung abgenommen?

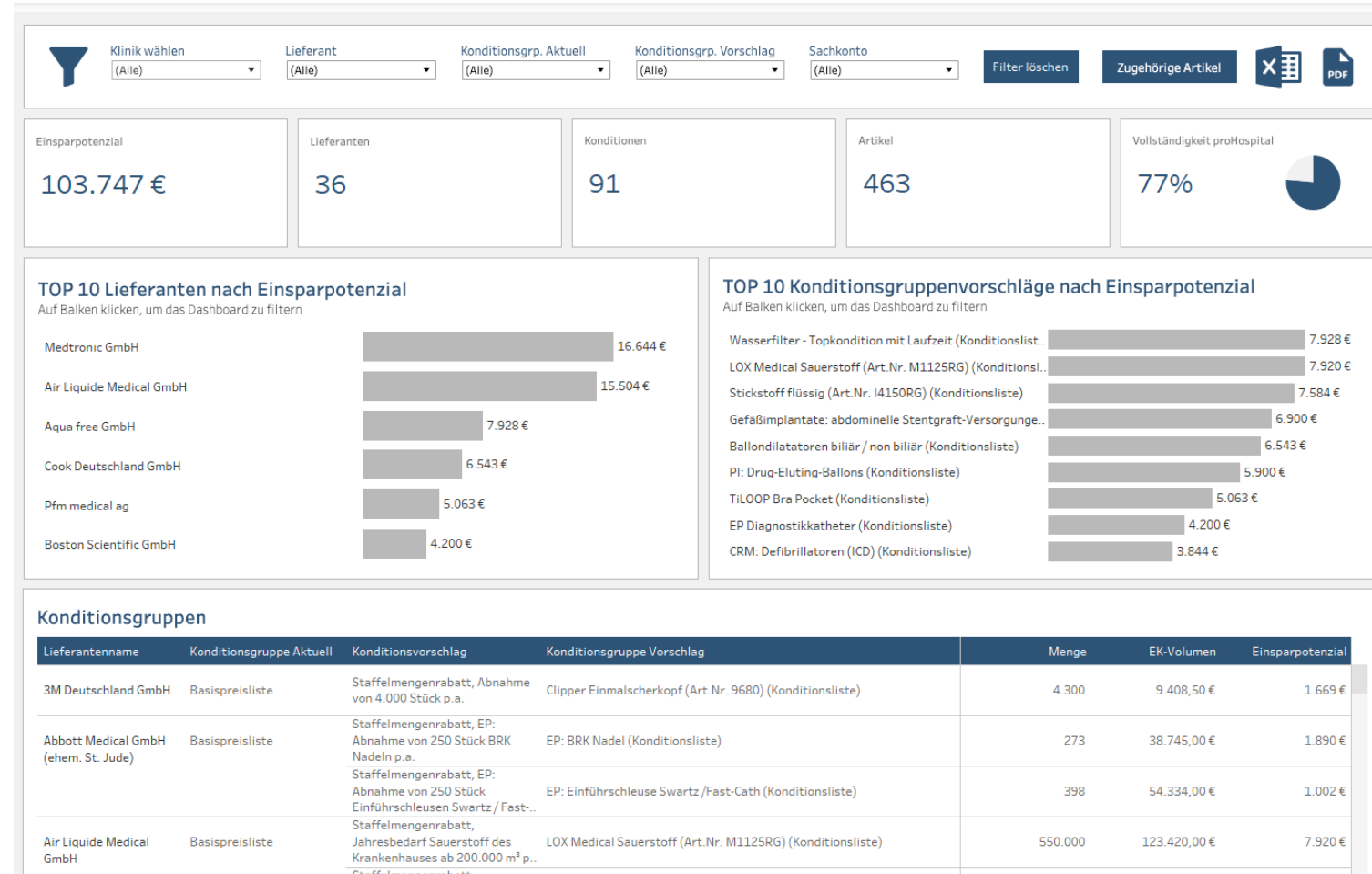
▀ Welches **Einkaufsvolumen** habe ich seit dem Vertragsbeginn meiner Vereinbarung erreicht?

▀ Wo stehe ich am **Ende der Vertragslaufzeit** bei einer linearen Betrachtung meines Verbrauchs?



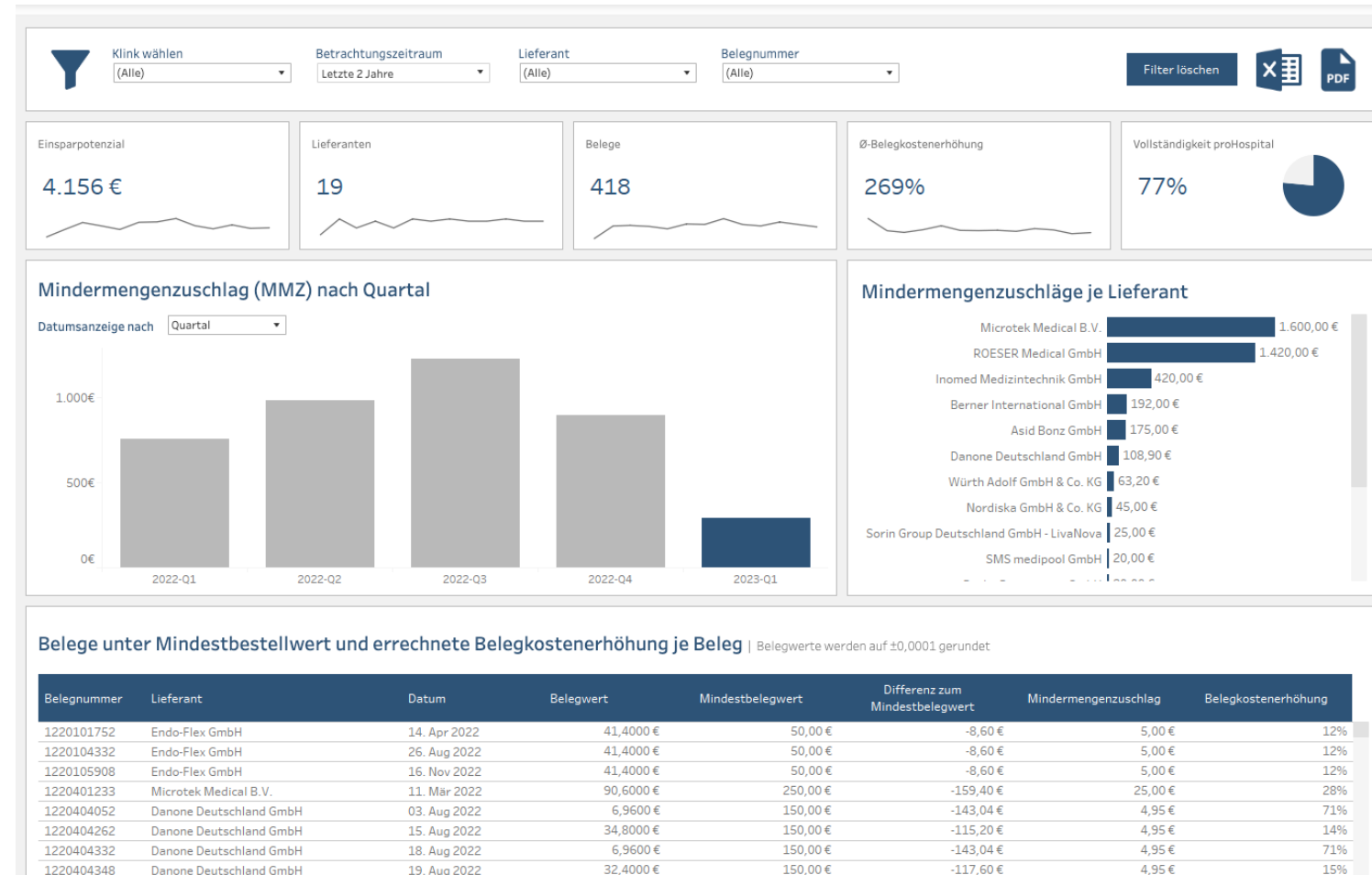
# Einsparpotential Einstufungen: Konditionen anpassen & Geld sparen

- Aussage über ein Einsparpotential durch eine Änderung der aktuellen Einstufung.
- **Einstufungsvorschlag** auf Basis der Verbrauchsdaten der vergangenen 12 Monate.
- Vorschlag für einfache **Konditionsmodelle**, die mengen- oder umsatzbasiert sind.
- Visuelle Unterstützung mit **TOP 10** Lieferanten bzw. Konditionsgruppen.



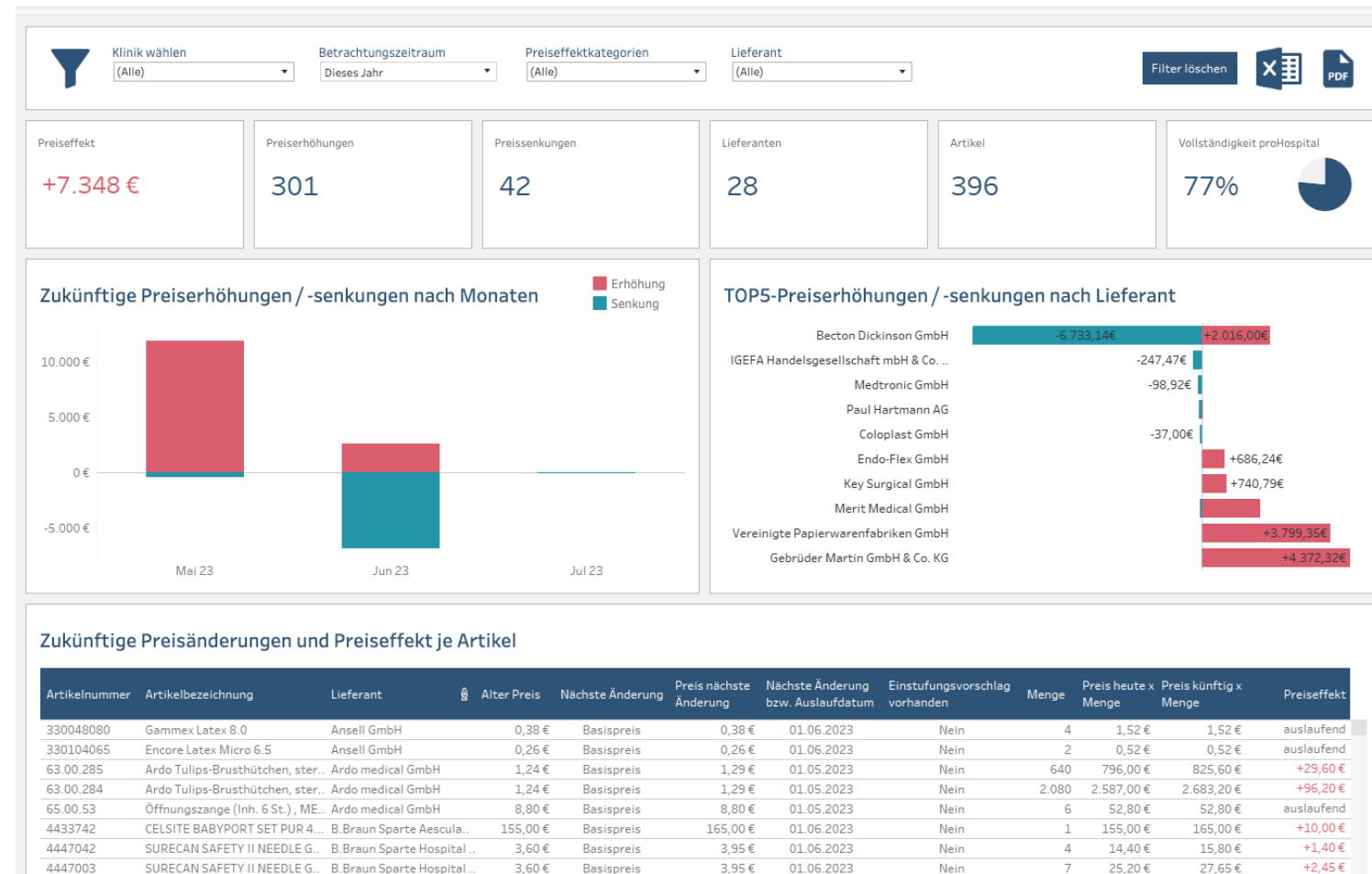
# Einsparpotential Mindermengenzuschläge: Bestellprozesse analysieren

- Der Auftragswert des Beleges wird gegen den im Cockpit hinterlegten Mindestbestellwert abgeglichen und ermittelt, **ob es einen Mindermengenzuschlag gibt.**
- Welche **Kosten** sind durch **Mindermengenzuschläge** entstanden?
- Wie verteilen sich die **Kosten je Lieferant**



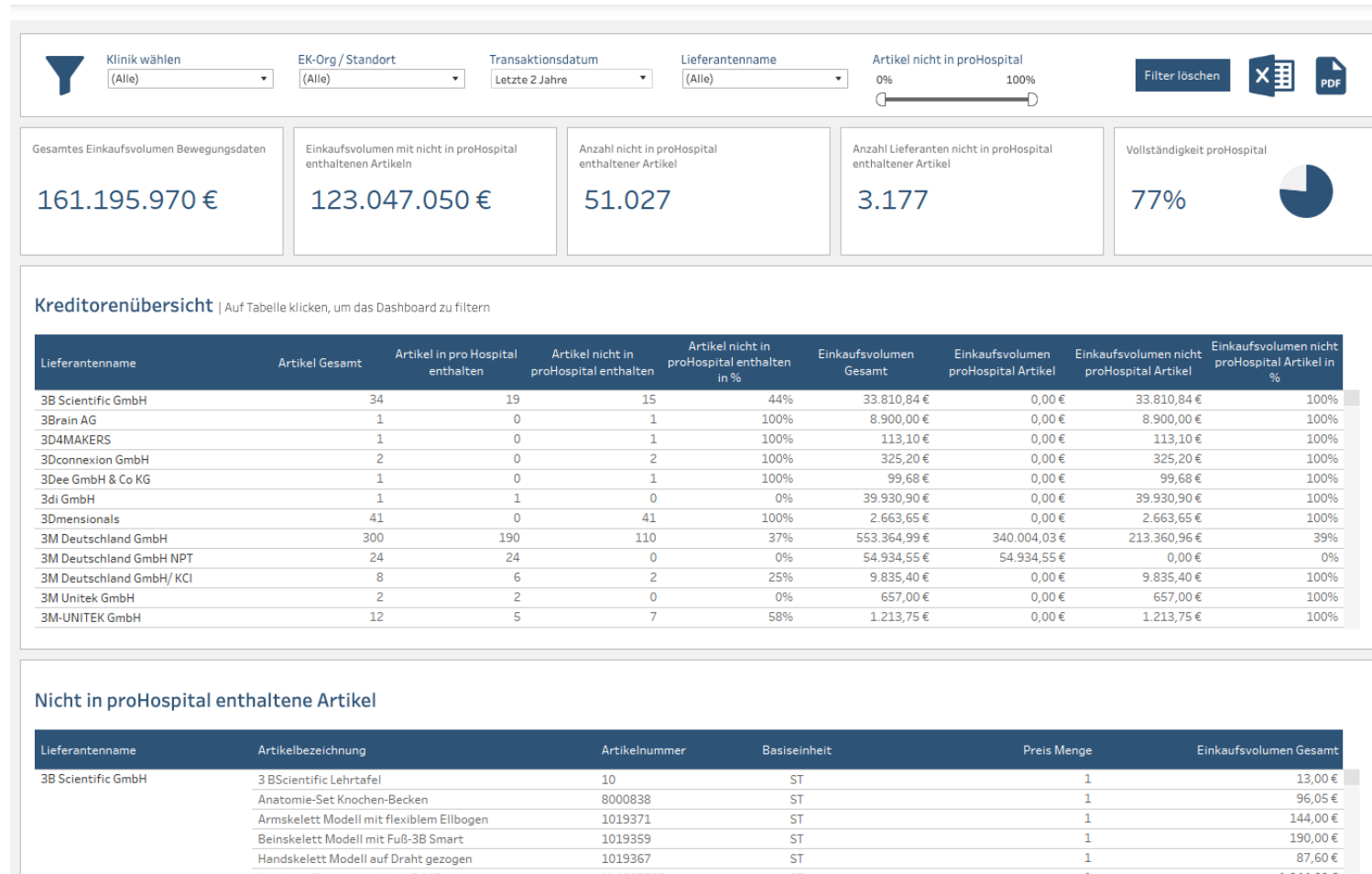
# Relevante zukünftige Preisänderungen: Proaktives Einkaufsmanagement

- **Abgleich der zukünftigen Prospitalia Preisänderungen** bezogen auf die Artikel mit einem Verbrauch in der Materialwirtschaft.
- **Gewichtung** der Preisänderung auf Basis des Verbrauchs der vergangenen 12 Monate.
- Wie wirken sich **Preissenkungen** oder **Preiserhöhungen** aus?



# Vollständigkeit proHospital+: Abdeckungsquote erkennen

- Wie ist die **Abdeckungsquote** meiner Artikel in proHospital+ im Vergleich zu meinen bereitgestellten Bewegungsdaten?
- Welche Artikel sind nicht in proHospital+ verfügbar? Mit Anzahl Artikel und Anzahl Lieferanten.
- Welches **Einkaufsvolumen** kann ich in proAnalytics+ nicht strukturiert auswerten?

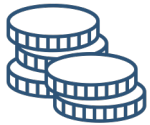


# *proAnalytics+ Lizenzkosten*

---



**Beinhaltet:** Technische Einrichtung, gezielte Anwenderschulung, Erweiterung der Berichte, optional: aktive Unterstützung im Einkaufsmanagement



**Lizenzkosten 825 € pro Monat\*** (beinhaltet eine User-Lizenz)

\*Für die ersten **12 Monate** wird eine **kostenlose Probezeit** vereinbart.



Jede weitere User-Lizenz: 50 € pro Monat

# Was brauche ich für proAnalytics+

---

## proHospital+

- ▀ Klinikcatalog ist eingerichtet
- ▀ Daten aus der Materialwirtschaft werden umfänglich bereitgestellt
- ▀ Zuordnung der Artikel in proHospital+ zu den Artikeln der Prospitalia ist durchgeführt

## proSource+

- ▀ Erweitert den Stammdatenkatalog um die nicht verhandelten Artikel
- ▀ Erhöht die Zuordnungsquote in proHospital+ signifikant
- ▀ Vervollständigt die Auswertungen in proAnalytics+



# *proAnalytics+*

*Damit es Morgen keine Überraschung gibt*

---

Das Cockpit vereint alle wichtigen Funktionen, die man im Klinikeinkauf braucht, um Geld und Zeit zu sparen. Alle Informationen zu Produkten, Stammdaten und Preisen sind nur einen Mausklick entfernt. Und weil zum Einkauf der Blick in die Zukunft gehören sollte, bietet das Cockpit mit proAnalytics+ die Möglichkeit, die Auswirkungen des Einkaufsverhaltens stets im Blick zu behalten und für die Zukunft zu antizipieren. Denn wir bei Prospitalia wollen, dass Sie vom Morgen nicht überrascht werden.