

CASE STUDY

STANDORTÜBERGREIFENDE VEREINHEITLICHUNG DER WARENGRUPPEN



Kunde

Dermatologikum Hamburg



Herausforderung

Beschaffungskostenoptimierung



Ausgangssituation

- Drei Standorte in unterschiedlichen Städten
- Zentraleinkauf für den indirekten Einkauf zuständig
- Externe Überprüfung der Bedarfe und Konditionen ist nötig.



Zielsetzung

- Überprüfung aktueller Konditionen und Fokussierung langfristiger Partnerschaften
- Analyse der Bedarfe und Leistungsumfänge in diversen Dienstleistungsbereichen
- Berücksichtigung aktueller Anforderungen der Patienten und Kassen und der neuen Gesetzgebungen
- Identifizierung von Alternativlieferanten gemäß definierter Qualitätsstandards



Methodik

- Umfassende Datenanalyse
- Experteninterviews mit Fachbereichen, Einkauf und jeweiligem Klinikstandort
- RFI (Request for Information) zur Auswahl passender Lieferanten
- Ausschreibungen aller Warengruppen und anschließende Verhandlungen
- Vergabeentscheidungen auf Basis objektiver Bewertungsmatrizen



Branche

Gesundheitswirtschaft



Bearbeitete Themen

Indirekte Kosten, u. a. Verbrauchs-/Labormaterialien, Porto/Verand



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Kostenreduktion

in 7 Warengruppen

Ø 22,8%



Gesamtergebnis

- Hohe 6-stellige Einsparungen, teilweise mit Bestandsdienstleistern
- Verbesserte Warengruppenstrategien mit mehr Nachhaltigkeit und langfristigen Lieferantenbeziehungen
- Höhere Transparenz
- Deutliche Reduzierung der Lieferantenzahl



Kontakt

Marcus Schilling

Senior Partner

Mobil: +49 (0)152 22722769

rendite@kloepfel-consulting.com

brandeins
/thema

2025

Issue 31

Best

Consultants Germany

