

Workshop Inkoop voor Verkopers

Arnhem, 20.01.2016

ROESER – Medizinischer Fachhandel aus einer Hand

Die ROESER Gruppe ist der größte Systemanbieter im medizinischen Fachhandel Deutschlands.

Seit fast 100 Jahren stehen wir mit herstellerübergreifender Marktkenntnis unseren Kunden aus den Bereichen Krankenhaus, Versorgungszentren und Arztpraxen zur Seite.



- Beratung, Beschaffung und logistische Versorgung für Medizinprodukte
- Medizintechnische Ausstattung
- Instrumentenservice
- Systemlösungen

ROESER

ROESER Medical GmbH

Fachhandel

für Medizinprodukte und
Krankenhausausstattung

Service
Ausstattung und Einrichtung
Systempartnerschaft



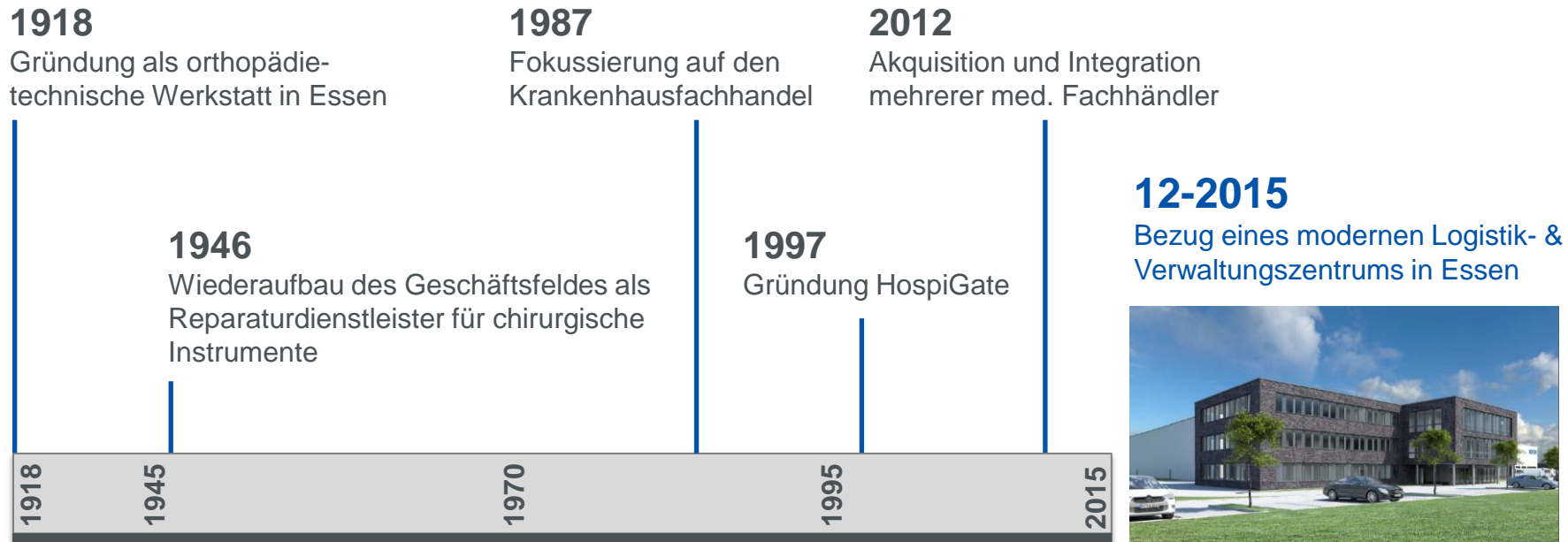
HospiGate GmbH

Dienstleister

für Versorgung, Logistik und Einkauf
in Gesundheitseinrichtungen

Vollversorgung
Beratung
Management
Systemlösungen

ROESER GRUPPE



.....>
Kontinuierliches Wachstum und Ausweitung der Serviceangebote
+ Gründung mehrerer Servicegesellschaften



Eckdaten

- 3.500 m² Bürofläche
- 13.000 m² Lagerfläche
- 14.000 Paletten Stellplätze
- Automatische Staplernavigation
- Automatisches Kleinteilelager mit 22.000 Lagerplätzen



ROESER Medical GmbH

Umsatz: € 160 Mio. (2014)

380 Mitarbeiter,
davon 60 im Außendienst

1.000 aktiv betreute Krankenhäuser

Standorte in Bochum und Leinfelden-
Echterdingen

Deutschlandweites Vertriebsnetz

(Kennzahlen gerundet)

Einige Schwerpunkte

Medizinprodukte

Die ganze Welt der Medizinprodukte, vom Einmalprodukt bis zum hochwertigem Gerät.

Bauliche Einrichtungen für OP und Funktionsbereiche, von der Planung bis zur betriebsbereiten Übergabe.

Einrichtung Funktionsbereiche

Medizintechnik für Diagnose und Therapie

Komplettlösungen für medizintechnische Geräte und Infrastruktur, von der anforderungsgerechten Konzeption bis zur Vernetzung.

Sterilisationsbedarf für ZSVA und Station, mit System auf den Prozess abgestimmt.

ZSVA und Sterilisationsbedarf

Breit aufgestellt ...

Das Warengruppenspektrum

(Auswahl)

- Chirurgische Instrumente und Geräte
- Verbrauch OP und Chirurgie
- Anästhesie
- Verbrauch Station
- Infusion Punktion
- Sterilisation und ZSVA
- Haus und Technik
- Handschuhe
- Angio-Kardio-Diagnostik
- Labor
- Verbrauch Urologie
- Implantat Knochen
- Ernährung, Infusion, Spüllösungen
- Bildgebende Verfahren
- Büro Med-Doku



Partner
(Auswahl)

Aesculap – a B. Braun company.
B | BRAUN
SHARING EXPERTISE

STORZ
KARL STORZ – ENDOSKOPE

 **COVIDIEN**

 **BD**

seca

WelchAllyn

entrihal
medical

 **medimex**

BOWA
EINFACH SICHER

BLANCO
PROFESSIONAL

Dräger

MAQUET


SCHMITZ

Sinnvolle Alternativen



ROESER-Produkte

- OP/ Chirurgie
- Sterilisation
- Einmalinstrumente
- Anästhesie / Intensiv
- Stationsbedarf
- Physikalische Therapie
- Labor

Dienstleistung mit Konzept

Instrumenten-Management

Reparatur, Instandsetzung und Neuanschaffung für das chirurgische Instrumentarium, vom Einzelinstrument bis zur ganzheitlichen Sieboptimierung

Ganzheitliche Lösungskonzepte im B/C-Artikelsegment, von der Sortimentsauswahl bis zur umfassenden Standardisierung.

BC-Artikel-Management

Logistische Vollversorgung von Gesundheitseinrichtungen, vom Zentrallager bis zur Versorgung zum Anwender.

Krankenhaus-Vollversorgung

Produktberatung und Unterstützung bei Versorgung und Einkauf, vom Konzept bis ganzheitliche Systemlösungen.

Beratung

Neue Zentrale seit Ende 2015:

Verwaltungs- und Logistikgebäude in
Essen – Schönscheidtstraße 50
Direkt an der A 40

Ca. 14.000 QM Grundfläche Logistik
Hochregal-Schmalganglager und
Kommissionierungslager mit modernster
Technik



GPO	Umsatz	Krankenhäuser	Betten
➤ AGKamed	1 Mrd. €	180 + 200	
➤ Clinicpartner	950 M. €	146	11 T.
➤ GDEKK	980 M. €	70 (NL)	60 T.
➤ Helios	5,2 Mrd. €	111	44 T.
➤ PEG	800 M. €	100	320 T.
➤ Prospitalia	1,3 Mrd. €	1100 (NL)	160 T.
➤ Sana	1,2 Mrd. €	47 + 400	10 T. +
➤ UNICO	1,2 Mrd. €	12	13 T.

GPO <> Fabrikant:

- Verhandlung Preise, Konditionen, Boni

Fabrikant <> Fachhandel:

- Umsetzung Vereinbarung in jedem Krankenhaus

GPO <> Fachhandel:

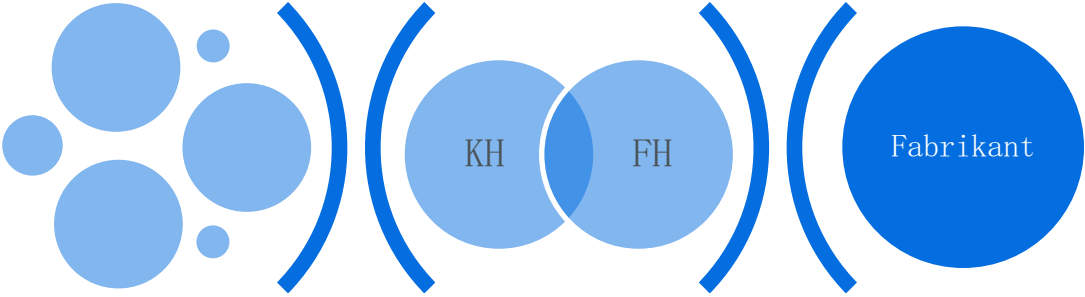
- Umsatz-Monitoring
- Projektsteuerung
- Bündelung Produktlinien

Krankenhaus <> Fachhandel

- Produktstandardisierung
- Klärung Bedarf



Prozessbetrachtung

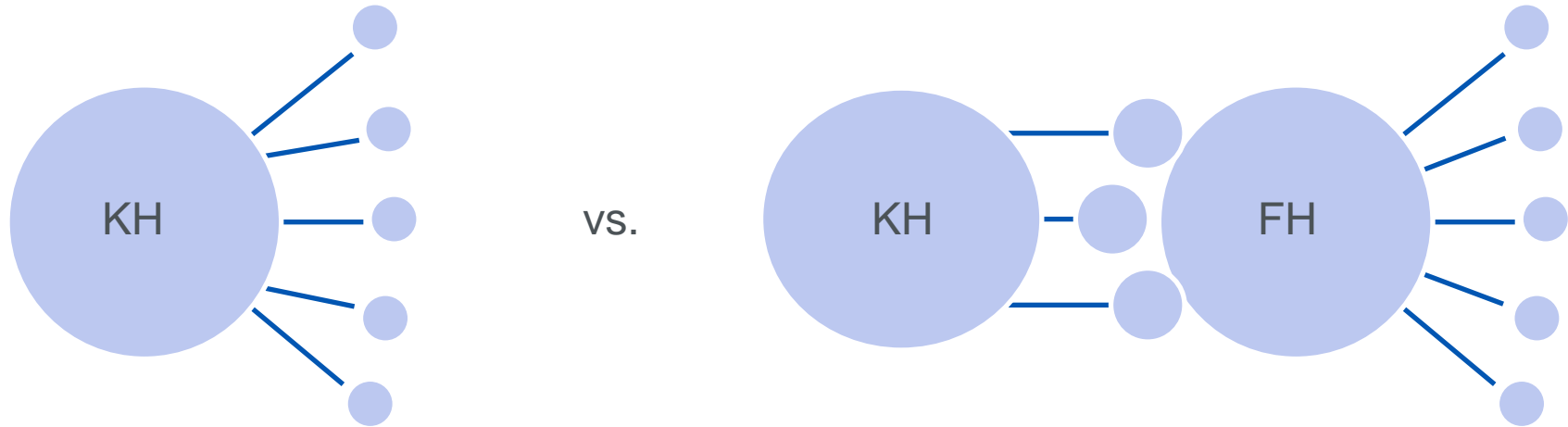


Impulse

Schnittstellenmanagement,
Produktstandardisierung
Klärung bei Bedarf

Verarbeitung

Prozesskostensparnis durch Bestelloptimierung



Aktive Betreuung der einzelnen Krankenhäuser im festen Rhythmus

- Direkte Anbindung Einkauf, OP, CSA, M-Technik,...
- Spezialisten für ANAE, OP, CSA
- Beratung der Anwender – Bedarf vs. Standardisierung
- Schnittstelle zur Beschaffung
- Umsetzung der Vereinbarungen mit Fabrikanten
- Enge Zusammenarbeit mit Partner-Fabrikanten
- Koordination bei Projekten

- Analyse Verbrauchsgüter und Prozesse
- B + C Artikel-Management
 - Standardisierung / Substituierung von Produkten
 - Reduzierung der Lieferanten
- Tender (Bündelung verschiedener Fabrikanten)

- Logistische Dienstleistungen
 - Koordination von Warenflüssen
 - Logistikcenter
 - Stationsbelieferung

- Produktpreis und Prozesskosten betrachten
- Beschaffung von einzelnen Produkten tritt in den Hintergrund
- Rolle des Einkäufers im Krankenhaus geht immer mehr in die Bedarfssteuerung (Schnittstellenmanagement)



- Rolle des Fachhandels liegt in der ganzheitlichen Beratung des Kunden
 - Bedarfsorientierte Lösungen
 - Systematische Analyse und Umsetzung der Kundenwünsche
- Nicht alle Fachhändler in Deutschland sind vergleichbar

Heel erg bedankt!

Ludwig Schneider

Philipp Kuzior