

2 | 2025

MAGAZIN

GEMEINSCHAFTSKRAFT®



TITELSTORY

cp|Analytics

Die Zukunft des intelligenten
Krankenhaus-Einkaufs

Erfahrungsbericht

Thorsten Roy über die Partnerschaft
mit clinicpartner

Ergebnisse zur Mitgliederzufriedenheit

Ihre Meinung zählt

clinicpartner.de

 **clinicpartner**
rundum sicher versorgt.



Sehr geehrte Gesellschafter,
sehr geehrte Mitglieder,
sehr geehrte Geschäftspartner,

in dieser Ausgabe von GEMEINSCHAFTSKRAFT® richten wir den Blick auf das, was unsere Gemeinschaft im Einkauf entscheidend voranbringt: Transparenz, Tempo und Teamplay. Mit cp|Analytics stellen wir Ihnen unser intelligentes Analysetool vor, das Bestelldaten in klare, handlungsfähige Empfehlungen verwandelt – mit Substitutionshinweisen, sichtbaren Einsparpotenzialen und einem Reporting, das Entscheidungen erleichtert.

Besonders freuen wir uns über den Erfahrungsbericht aus einer unserer Mitgliedseinrichtungen: Thorsten Roy vom Christlichen Klinikum Unna schildert, warum für ihn am Ende nicht nur der Preis zählte, sondern das Zusammenspiel aus Konzept, Nähe und Verlässlichkeit. Diese Perspektive aus der Praxis zeigt, wie partnerschaftliche Zusammenarbeit den Boden bereitet, auf dem digitale Lösungen wie cp|Analytics ihren Nutzen entfalten.

GEMEINSCHAFTSKRAFT® steht für den Schulterschluss unserer Mitglieder. Für gegenseitige Unterstützung. Und für die Kraft, mehr zu erreichen.

Olaf Berse
Vorstand

Barbara Klinka
Vorstand

Inhalt



TITELSTORY

cp|Analytics: Die Zukunft des intelligenten Krankenhaus-Einkaufs



ERFAHRUNGSBERICHT

Thorsten Roy über die Partnerschaft mit clinicpartner



UMFRAGE ZUR MITGLIEDERZUFRIEDENHEIT

Ihre Meinung zählt – Danke für Ihre Mitwirkung!

SPENDENÜBERGABE

Gemeinsam stark:
6.000 Euro für die Tafel Gelsenkirchen



AKTUELLES

Neuer Mitarbeiter stellt sich vor.

Die Zukunft des intelligenten Krankenhaus-Einkaufs

Gemeinsam schaffen wir den Sprung vom reinen Einkauf zur smarten Beschaffung:

clinicpartner verbindet die gebündelte Einkaufsmacht unserer Mitglieder mit einer klaren Digitalstrategie. Über **cp|Exchange** werden Bestellungen zentral an die Industrie übermittelt – heute bereits von 92% unserer Mitgliedskrankenhäuser und 75% der Mitgliedsapotheken. Monatlich laufen 146.000 Bestellpositionen über die Plattform. Auf Basis dieser Datengrundlage schlägt **cp|Analytics** bei abweichender Bestellung alternative Vertragsprodukte mit dem Ziel vor, den Häusern ein mögliches Einsparpotential aufzuzeigen und die von den Mitgliedern getroffenen Vergabeentscheidungen in den Einrichtungen zur Umsetzung zu bringen.

Die Herausforderung

Damit aus Daten Entscheidungen werden, braucht es mehr als Listen: eine intelligente Substitutionsdatenbank mit Praxiswissen, eine Analyse-Engine für Einsparpotenziale, eine transparente Reporting-Plattform – und eine personalisierte Kommunikation, die Empfehlungen direkt an die Verantwortlichen liefert.

Die Lösung

cp|Analytics leistet genau das: Bestellungen werden automatisch analysiert, Substitutionsmöglichkeiten ermittelt und in klaren Reports dargestellt – bis auf Produktebene, kommentierbar, nachvollziehbar und für Mitglieder kostenfrei. So wird aus Daten ein echter Beschaffungsvorteil.

cp|Analytics

digitale
Bestellung



automatische
Analyse der
Bestellungen



cp|Analytics
Reporting



Weniger suchen, mehr wissen, besser entscheiden:

Mit **cp|Analytics** wird die tägliche Beschaffung zum kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Grundlage ist die starke Datenbasis aus **cp|Exchange**. Daraus erkennt das System belastbare Substitutionsoptionen bei Vertragslieferanten, bewertet deren Einsparpotenzial und bereitet die Ergebnisse so auf, dass Entscheidungen schnell und sicher getroffen werden können.

Der Clou:

Praxis-Know-how aus der Gemeinschaft fließt in die Substitutionsdatenbank ein. Empfehlungen lassen sich kommentieren, bewerten und bei Bedarf verwerfen – transparent und nachvollziehbar. Wöchentliche, personalisierte Updates liefern

Verantwortlichen konkrete Umstellungsempfehlungen direkt ins Postfach – inklusive Einsparpotenzial und fachlicher Einordnung. Und weil alles bis auf Produktebene drill-down-fähig ist, bleiben Spezifika der Versorgung jederzeit im Blick.

Das Ergebnis:

Mehr Wirtschaftlichkeit ohne Reibungsverluste, weniger Blindleistung im Alltag, mehr Sicherheit in der Umsetzung. Perspektivisch hilft die Artikeldatenbank zudem, bei Lieferabbrissen schneller auf passende Alternativen umzusteigen – ein Plus an Resilienz, das spürbar entlastet.



Vorteile auf einen Blick

- 1 Automatische Analyse aller cp|Exchange-Bestellungen
- 2 Intelligente Substitutionsdatenbank mit Gemeinschafts-Know-how
- 3 Wöchentliche, personalisierte E-Mails mit konkreten Empfehlungen
- 4 Drill-down bis auf Produktebene – transparent und auditierbar
- 5 Einfache Kommentierung und Freigabe im Team
- 6 Für Mitglieder kostenfrei nutzbar
- 7 Mehr Resilienz: Unterstützung bei Lieferabbrissen

cp|Analytics
zeigt, wo Potenzial
liegt – und macht es
nutzbar: schnell, klar,
gemeinsam.

»Hier stimmt die Chemie« Thorsten Roy über die Partnerschaft mit clinicpartner

Ein Erfahrungsbericht über Vertrauen, Kompetenz und echte Partnerschaft im Krankenhauseinkauf.



Thorsten Roy

Geschäftsführer Christliches
Klinikum Unna gGmbH
Prokurist Katholischer Hospital-
verbund Hellweg gGmbH



**KATHOLISCHER
HOSPITALVERBUND
HELLWEG**

Die Entscheidung: Mehr als nur Zahlen

»Als wir die Ausschreibung durchführten, war clinicpartner ehrlich gesagt nicht der günstigste Anbieter«, erinnert sich Thorsten Roy heute. »Aber es stimmte einfach das Gesamtpaket. Das persönliche Auftreten, die Kompetenz, das Vertrauen – das war bodenständig und sympathisch.«

Was den Ausschlag gab? »Das nachvollziehbare Konzept für die Harmonisierung unseres Produktportfolios und die Zusage zur Beratung vor Ort. Da wussten wir als Geschäftsführungsgremium: Diese Leute meinen es ernst.«

Betreuung aus der ersten Reihe

Was folgte, übertraf alle Erwartungen: »Der Vorstand kümmert sich persönlich um uns. Ich erinnere mich an einen Termin nach 20 Uhr im Logistikzentrum – der Vorstand von clinicpartner war mit vor Ort.«

Das ist Betreuung aus der ersten Reihe, Kompetenz pur. Diese persönliche Betreuung zahlt sich aus: »clinicpartner hat in allen Bereichen einen sehr guten Blick in den Markt, eine Marktübersicht, die uns enorm hilft.«

Messbare Erfolge

Die Zahlen sprechen für sich: »Im Lager hatten wir vorher ca. 3.500 Artikel. Durch die Umstellung konnten wir den Artikelbestand mehr als halbieren und die Kosten deutlich optimieren – bei gleicher Qualität der Versorgung.« Aber es geht um mehr als nur Artikelreduzierung: »Durch die Beratung, zum Beispiel bei verhandelten Konditionen mit externen Partnern wie osapiens, reduziert sich auch unser interner Aufwand erheblich. Das spart ebenfalls Kosten und Zeit.«

Ein Logistikzentrum entsteht – in nur sechs Monaten

»Vorher hatten wir kein eigenes Logistikzentrum, nur ein Sammelager. Der Antrieb zur Gründung des Logistikzentrums kam durch die Partnerschaft mit clinicpartner. Der Weg war nicht einfach: Aber die Unterstützung durch clinicpartner beim Aufbau war fantastisch. Innerhalb eines halben Jahres stand das Logistikzentrum. Das Ganze aber war nur möglich, durch den unermüdlichen Einsatz unseres gesamten Teams im Einkauf; alle brannten für dieses Projekt und brachten viel Kraft und Motivation ein, um in so kurzer Zeit diesen Erfolg zu erzielen. Darauf bin ich sehr stolz.«



Das Ergebnis überzeugt: »Die Versorgungssicherheit ist durch Produktstandardisierung und damit den Einsatz der Vertragsprodukte der Einkaufsgemeinschaft gegeben. Wir sind gut durch die Lieferengpässe gekommen.«

Digitalisierung: Endlich komplett durchgängig

»Digitalisierung war für uns sehr wichtig, da mehrere Häuser anzubinden waren. Mit **cp|Exchange** – der eigenen eProcurement-Plattform von clinicpartner – sind wir komplett digitalisiert. Vorher hatten wir erste Schritte gemacht, waren aber nicht zufrieden.«

Das Genossenschaftsprinzip: Investition zum Wohl aller

»Unser Einkauf nutzt die Möglichkeit zur Mitbestimmung in unserer Einkaufsgemeinschaft sehr intensiv. Das Genossenschaftsprinzip bedeutet für uns: Vorteile nicht zum Wohle von Dritten, sondern ausschließlich zum Wohl der Mitglieder und damit der Gemeinschaft umzusetzen. Dieser Ansatz von clinicpartner entspricht dem Gedanken der Krankenhäuser.«

Die Fachbereichsversammlungen: Transparenz und Austausch

»Sehr wichtig! Alles wird transparent dargestellt und der Austausch hierzu untereinander ist extrem wichtig. Die fachliche Kompetenz von clinicpartner ist sehr beeindruckend – erstklassige Beratung.«

Das Fazit:

**»Macht einen Termin –
es wird sich lohnen«**

»Rückblickend war die Entscheidung äußerst positiv. Es bestätigt sich, dass sie richtig war. Wir sind sehr froh, Teil einer starken Gemeinschaft zu sein.«

Seine Empfehlung für Geschäftsführer-Kollegen ist klar: »Macht einen Termin mit clinicpartner – es wird sich lohnen. Ihr Nutzen: Sehr gute Preise, erstklassige Beratung und Unterstützung bei personeller Kontinuität.«



Ergebnisse zur Mitgliederzufriedenheit

Im Mai 2025 haben wir Sie um Ihre Meinung gebeten und freuen uns außerordentlich über die rege Teilnahme! Wir möchten uns ganz herzlich bei Ihnen bedanken, dass Sie sich die Zeit genommen haben, uns wertvolles Feedback zu geben.

Ihre Stimme zählt und bestärkt uns

Besonders freuen wir uns über das äußerst positive Feedback, das uns in unserem täglichen Engagement für Sie bestärkt. Ihre Zufriedenheit mit unseren Leistungen motiviert unser gesamtes Team und zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Ausblick:

Wir liefern, was Sie sich wünschen

Ihr Wunsch wurde Realität: Substitutions-Dashboard & Einsparpotenziale auf einen Blick. Viele von Ihnen haben sich ein Substitutions-Dashboard und mehr Transparenz über Einsparungen in der Beschaffung gewünscht.

Wir haben zugehört – und geliefert. Unsere neue Lösung cp|Analytics ist seit Oktober ausgerollt und stößt auf große Begeisterung. Das Feedback ist ausgezeichnet. Während der Testphase haben wir Ihre Anregungen aufgenommen, Funktionen geschärft und die Benutzerführung weiter verfeinert.

Ergebnis:

Klare Substitutionsmöglichkeiten, sichtbare Einsparpotenziale und ein Dashboard, das Entscheidungen schneller macht.

Lassen Sie sich überraschen – oder besser noch: überzeugen. Gern zeigen wir Ihnen live, was cp|Analytics für Ihre Beschaffung leistet.

Verbesserungsvorschläge nehmen wir ernst und handeln sofort

Selbstverständlich gab es auch konstruktive Kritik und Verbesserungsvorschläge. Diese nehmen wir nicht nur ernst, sondern haben schon konkrete Maßnahmen eingeleitet:

- **EDV-Bereich:** Wir arbeiten bereits intensiv an der Umsetzung eines neuen EDV-Systems. Lassen Sie sich überraschen! Der Rollout startet Anfang 2026.
- **Produktgruppen:** Wir arbeiten kontinuierlich an Erweiterungen und Optimierungen unseres Vertragsassortiments im Sinne aller Mitglieder. Ihre Wünsche fließen direkt in unser tägliches Handeln ein.
- **Individuelle Anliegen:** Bei spezifischen Kritikpunkten oder Optimierungswünschen aus einzelnen Häusern kommen wir gezielt auf Sie zu.

Spendenübergabe



Gemeinsam stark: 6.000 Euro für die Tafel Gelsenkirchen

Schon vor der Veranstaltung »clinicpartner connect 2025« stand die Entscheidung fest, die durch Eintrittsgelder und Standgebühren der Industrie erzielten Überschüsse aufgrund des Non-Profit-Ansatzes der clinicpartner eG spenden zu wollen.

Im nächsten Schritt stimmten unsere Mitarbeitenden darüber ab, wer die Spende erhalten soll – mit klarem Fokus: regio-

nal und nachweislich wirksam. Die Entscheidung fiel auf die Tafel Gelsenkirchen e. V.; clinicpartner hat den Betrag von 5.283 Euro auf 6.000 Euro aufgerundet. Die Spendenübergabe fand am 13.11.2025 in Gelsenkirchen statt.

Warum die Tafel Gelsenkirchen e. V.?

Die Tafel Gelsenkirchen unterstützt regelmäßig rund 2.500 Haushalte in der Stadt über sechs Ausgabestellen. Ihre Arbeit wird von Ehrenamtlichen getragen und ist auf Spenden angewiesen. Die Hilfe wirkt unmittelbar: Lebensmittel und Waren des täglichen Bedarfs werden schnell und unbürokratisch an Menschen in finanzieller Not verteilt.

Gemeinschaftskraft® in Aktion

»Mit unserer Gemeinschaftskraft® stärken wir uns gegenseitig – in der Versorgung, im Einkauf und im Engagement für die Gesellschaft«, sagt Olaf Berse, Vorstand clinicpartner eG. »Unser Dank gilt allen, die mitgemacht haben.«

Mitmachen und dranbleiben

Wer die Arbeit der Tafel unterstützen möchte, findet Infos unter www.tafel-ge.de.

Wir stellen uns vor:

Sebastian Springer

DV-Services | Softwareentwicklung

Seit Juni verstärkt Sebastian unser Team in der Abteilung DV Services. Der erfahrene Softwareentwickler arbeitet bereits seit 2016 projektbezogen für clinicpartner und bringt über zwölf Jahre Expertise sowie einen klaren Blick für moderne Systemarchitekturen mit. In seiner Rolle entwickelt Sebastian unsere Transaktionsplattform komplett neu und arbeitet an einer zukunftsfähigen Procure-Lösung. Seine langjährige Expertise in C# verbindet er dabei mit einer pragmatischen und strukturierten Herangehensweise. Sebastian überzeugt durch seine analytische Denkweise, Verlässlichkeit und sein ausgeprägtes Gespür für technische Zusammenhänge. Drei Eigenschaften beschreiben ihn treffend: **lösungsorientiert, engagiert und technisch versiert.**



Ich schätze an meiner neuen Aufgabe,
Teil eines Teams zu sein und meine
Leidenschaft für Softwareentwicklung
auszuleben.

Bewerten Sie uns auf Google



Ihre Meinung zählt!

Helfen Sie uns, noch besser zu werden!
Bewerten Sie uns auf Google und teilen Sie Ihre
Erfahrungen. Ihr Feedback ist wertvoll für uns
und hilft auch anderen, die richtige Wahl zu
treffen. Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

clinicpartner eG

Pommernstraße 19
45889 Gelsenkirchen
T. +49 209 60570 0
F. +49 209 60570 499
info@clinicpartner.de