

# Health Care Excellence



Exxent



Consulting

## Health Care Excellence



### Broschüre „Krankenhauslogistik & Materialwirtschaft“

- Materialwirtschaft in den Funktionsbereichen und Kliniken
- Zentrale Logistik im Krankenhaus
- Digitalisierung
- Entlastung der direkten Wertschöpfung

September 2020

Exxent Consulting | +49 (0) 8709 943 02 89  
[www.exxent.de](http://www.exxent.de) | [john.eke@exxent.de](mailto:john.eke@exxent.de)

## Inhalt

**1** Allgemeine Informationen und Ausgangssituation

**2** Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt

**3** Konzeption

**4** Exxent als Partner und Berater

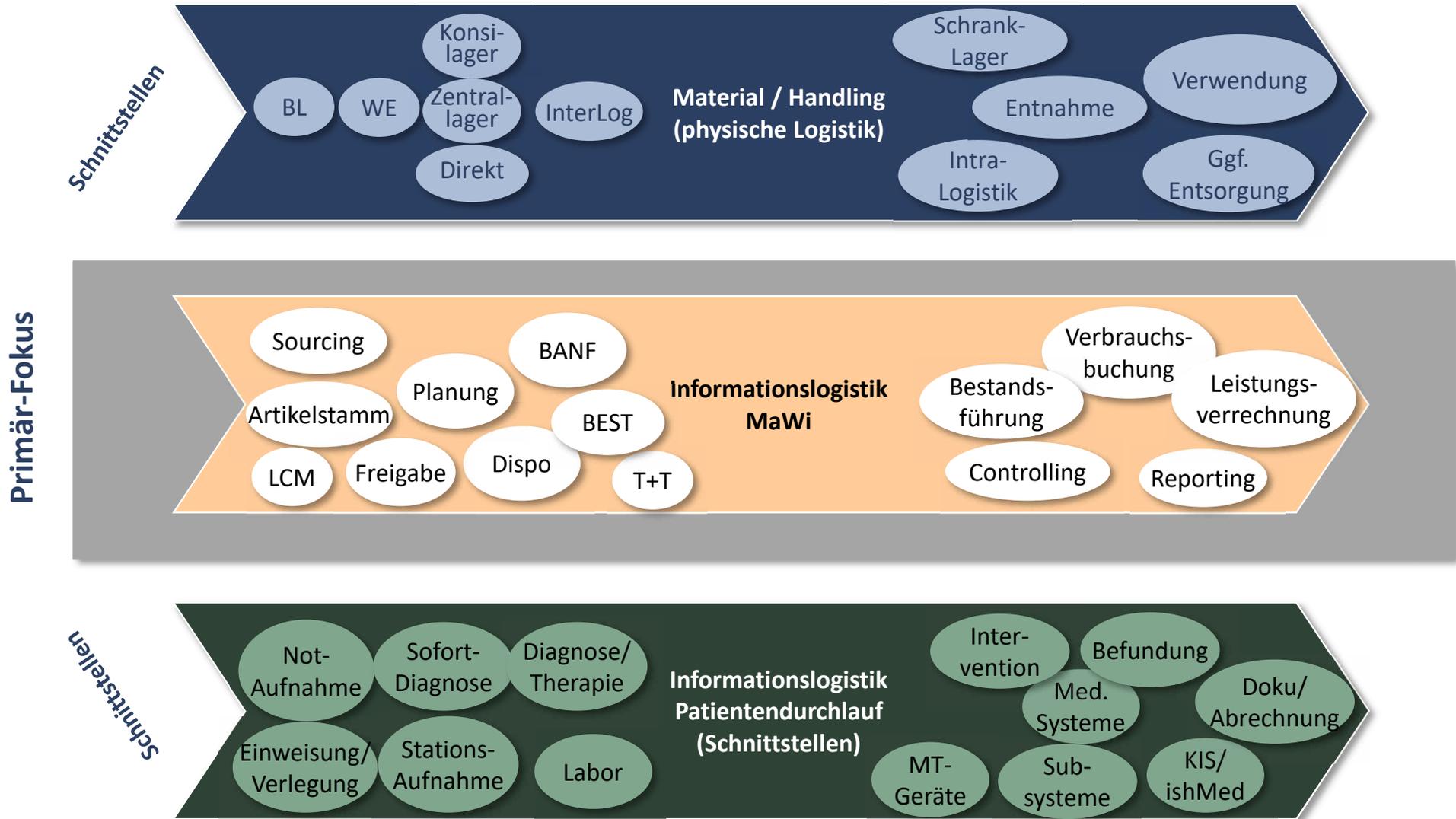
## Motivation für eine optimierte Materialwirtschaft in den Funktionsbereichen

- Logistik im Krankenhaus meint insgesamt sowohl physische Logistik (Material Handling) als auch Informationslogistik:
  - **Material Handling:** Beschaffungslogistik/Transport, Wareneingang, mehrstufige Lagerwirtschaft, interne Transporte, Intralogistik, Verwendung/Verbrauch, Entsorgung, ...
  - **Informationslogistik:** Planung, Disposition, Artikelstamm, Lieferantenstamm, BANF, Bestellung, Bestandsführung, Verbrauchsbuchung, Entnahme, Umbuchungen, Reporting, Inventur, ...
- Der Fokus dieser Broschüre liegt auf der Informationslogistik zur Materialwirtschaft, das Material Handling wird hier nur im Sinne der Ist-Strukturen und – Routings erfasst, soweit es für einen Projekt-Scope relevant wäre.
  - **Perspektive:** ein oder mehrere Fachbereiche und/oder Standorte
  - **Hauptprozess:** Patientendurchlauf, aber auch vor- oder nachgelagerte Prozesse, die für die MaWi relevant sind
  - **Berücksichtigung der Besonderheiten in Funktionsbereichen** (z.B. Kardiologie i.Vgl.z. OP-Logistik): Vernetzung mit mehreren Subsystemen (KIS etc...), deshalb oft mehrere Fallnummern, Übertragungsvorgänge im Prozess, Redundanzen etc.
- Die neuen gesetzlichen Vorgaben zum Umgang mit Implantaten mit adäquater patientenbezogenen Dokumentationen machen eine geschlossenen digitale Materialwirtschaft nahezu unumgänglich.
- Zudem sind heute im materialwirtschaftlichen Gesamtprozess für Funktionen und Stationen Pflegeressourcen mit nicht wertschöpfenden Tätigkeiten gebunden, was vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels den Effizienzdruck noch erhöht.
- Die heutige Intransparenz des Materialbestandes ab Wareneingang erhöht die Risiken von Fehlbeständen, Ablaufverlusten und Schwund.
- Die adäquate und fallbezogene Erfassung des Materialverbrauches findet heute nur eingeschränkt statt und erfordert hohen manuellen Aufwand, damit entstehen Erlösverluste (fallbezogen und mittelfristig kalkulatorisch gegenüber InEK).
- Zielsetzung ist eine Standardisierung der Materialwirtschaft (Implantate, Sachbedarf) und die damit verbundene Hebung von Potenzialen (Zeitressource, Erlös, Materialverbrauch und Bestandshöhe)



**zukunftsfähige und ergebnisverbessernde MaWi- und Logistik-Konzeption**

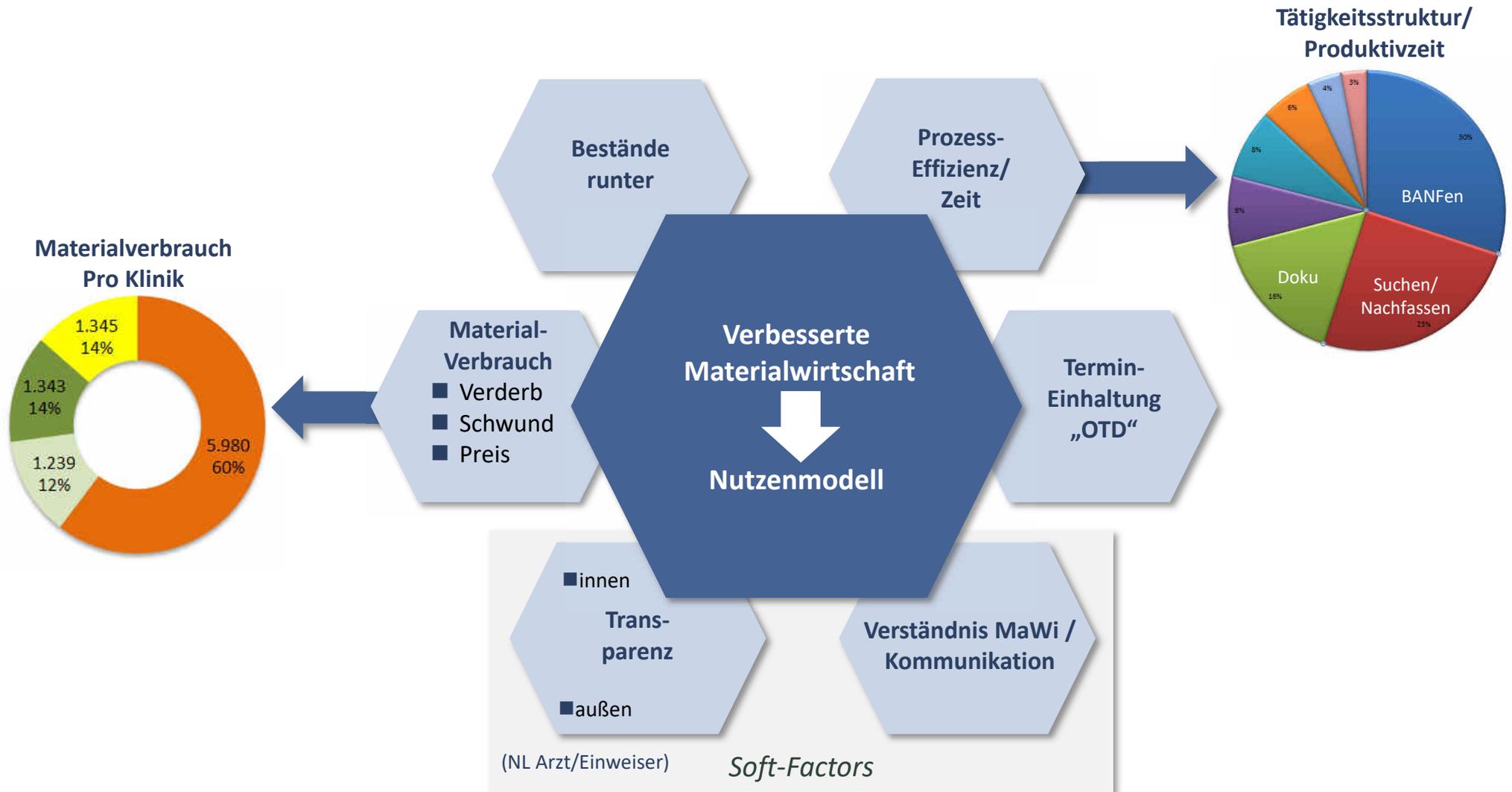
## Fokus nach Kernprozessen: Materialwirtschaft & Informationslogistik



## Typische Logistikprobleme im Krankenhaus (Beispiele)

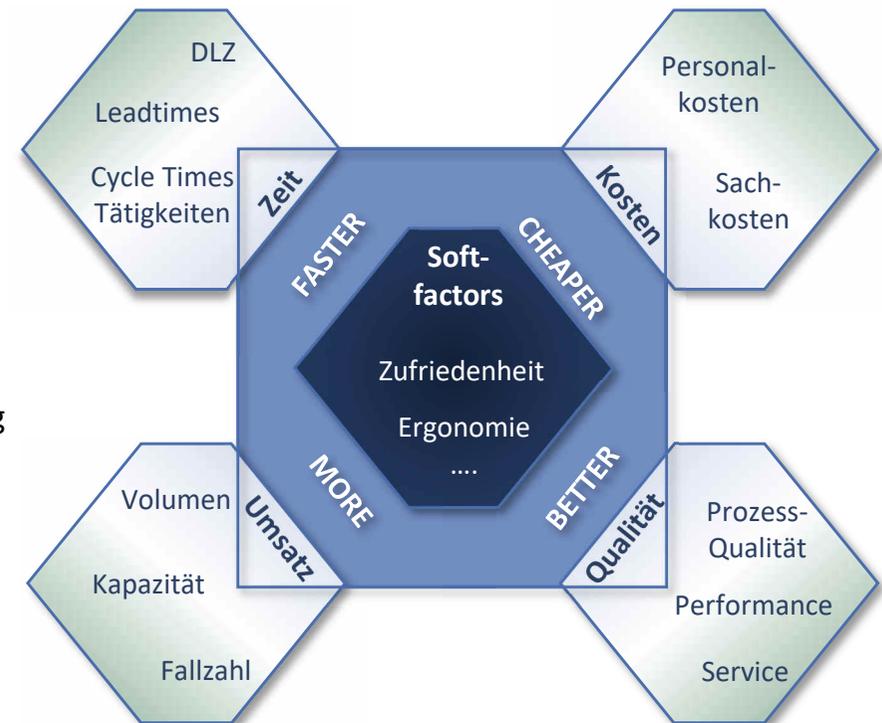
- Case-Mixes/Indices: es kann vergessen werden, Material dem Fall zuzuordnen
- Abwicklung BANF/Genehmigung umständlich, manueller Bestellprozess mit Nachhaken, Telefonieren
- Transparenz der Häuser/Standorte untereinander mangelhaft
- Was ist verfügbar, was gibt es?
- DLZ Zulieferkette zu lang
- Was verursacht Extra-Kosten (Nubs)?
- Ist wirklich alles erfasst?
- Nachtprozesse, Wochenende
- Händisches, umständliches Arbeiten
- Freigabe der Prozeduren
- Materialerfassung/-abrechnung, vor allem bei Privaten
- Manuelle Erfassung im Buch
- Umgang mit der Dokumentation
- Abstimmungsprozesse mit dem Einkauf, zu starke Kostensicht
- Direkt-/ Einzelbestellungen bei Lieferanten
- Keine Feedbacks im Beschaffungsprozess/SCM:
  - Wenn Lieferanten nicht liefern
  - Lieferverzögerungen
  - Offene BANFen
- Kein Inventar-System, nichts bestandsgeführt
- Umgang mit Ausleihmaterial , keine Erfassung
- Track & Trace
- Aufnahme des Bedarfes auf Sicht
- Lieferscheine sind oft nicht da, oder werden 2 x ausgedruckt
- Verwechslungen in der Intralogistik
- Viele Bestellungen nachschießen, weil Bestände auf Null
- Bei Personalwechsel weiß keiner vom Prozess-Status des anderen
- Medienbrüche im Patientendurchlauf
- In der KIS-Abrechnung muss alles von vorne erfasst werden
- Dokumentations-System arbeitet nicht mit Fallnummern, sondern mit Patientenummern
- Keine Info, wann bestelltes Material kommt, keine Teillieferungs-Info

## Zielsystem einer neuen, effizienteren Materialwirtschaft im Fachbereich mit gleichzeitiger Auswirkung auf Materialverbrauch und Produktivität



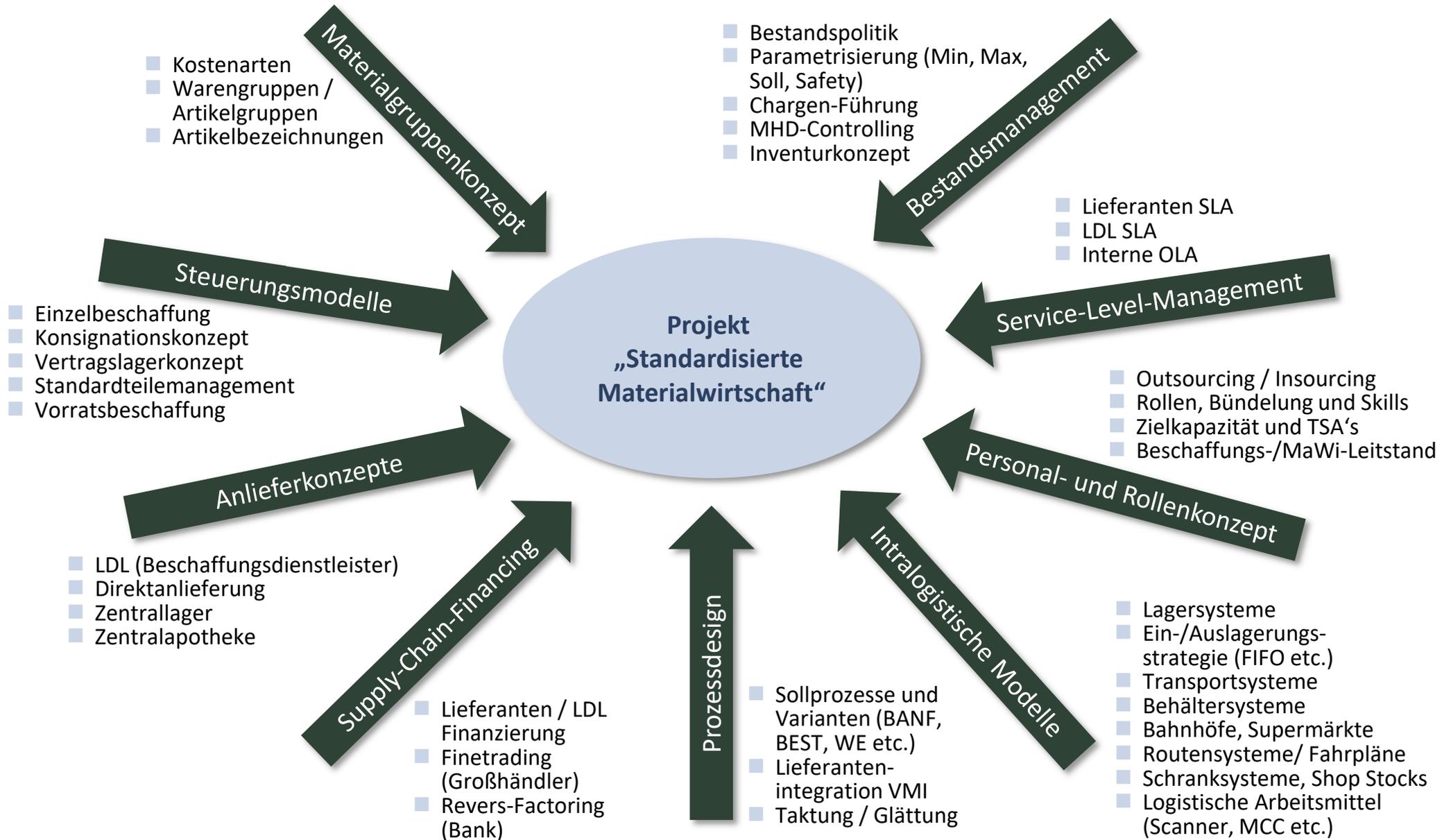
### Der materialwirtschaftliche Gesamtprozess soll folgendes ergebnisorientiertes Zielsystem unterstützen

- Erfüllung der neuen **gesetzlichen Vorgaben** (Implantate) durch digitalisierte Dokumentation und Reproduzierbarkeit
- **Erhöhung der Transparenz und Kommunikationsqualität** mittels durchgängiger Systemunterstützung für Bestandsführung und Verbrauchserfassung
- **Reduzierung des Materialverbrauches** nach Art und Menge (Verderb, Schwund, POC-Einsatz)
- **Reduzierung der Bestände** über die gesamte Versorgungskette
- **Reduzierung der Sicherheitsbestände** durch bedarfsgerechte Parametrisierung
- **Verbesserung der Umsetzung von Einstandspreisen / Preiseffekten** durch operative Bündelung
- **Vermeidung von Erlösverlusten** durch die adäquate Verbrauchserfassung in der Intervention
- **Liefertermineinhaltung** (OTIFEF = On Time In Full Error Free) gem. SLAs
- Klare Definition und **Messbarkeit von Service Level Agreements (SLAs)**
- **Reduzierung der Zeitverschwendung und Redundanzen** im Prozess bei Pflegekräften und Ärzten (nicht wertschöpfende und patientenferne Tätigkeiten )
- **Reduzierung** von prozessimmanenten **Risiken** (Versorgungsrisiken)
- Exakte **Nachvollziehbarkeit der Warenströme** in allen Routings und Phasen (Chargen, QS, ...)
- Systemgestützte **Inventurprozesse** und Verbrauchsüberwachung
- Logistik-Controlling: Messpunkte und Kennzahlen (KPIs) zur Logistikleistung und – Effizienz
- Erhöhung der **Arbeitszufriedenheit** aller Berufsgruppen durch Konzentration auf den therapeutischen Prozess



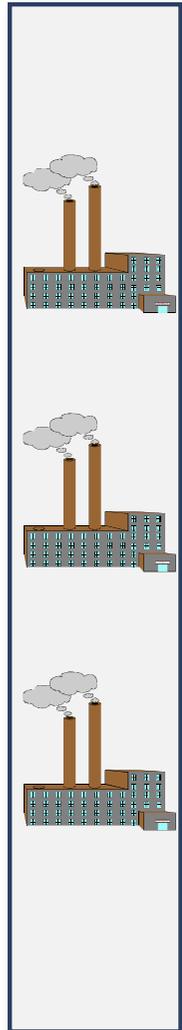
Einrichtung eines Zielsystems: Das Exxent - Ziel-Quadrat „Hospital Excellence“ mit kompletter und lückenloser Ergebnisorientierung bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Soft-Factors

## Weitere Teilkonzepte der Materialwirtschaft



## Neuausrichtung der Versorgungskette und Steuerungsmodelle

### Lieferanten-Portfolio



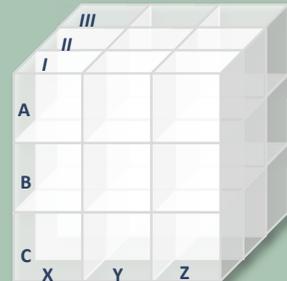
### Materialgruppen



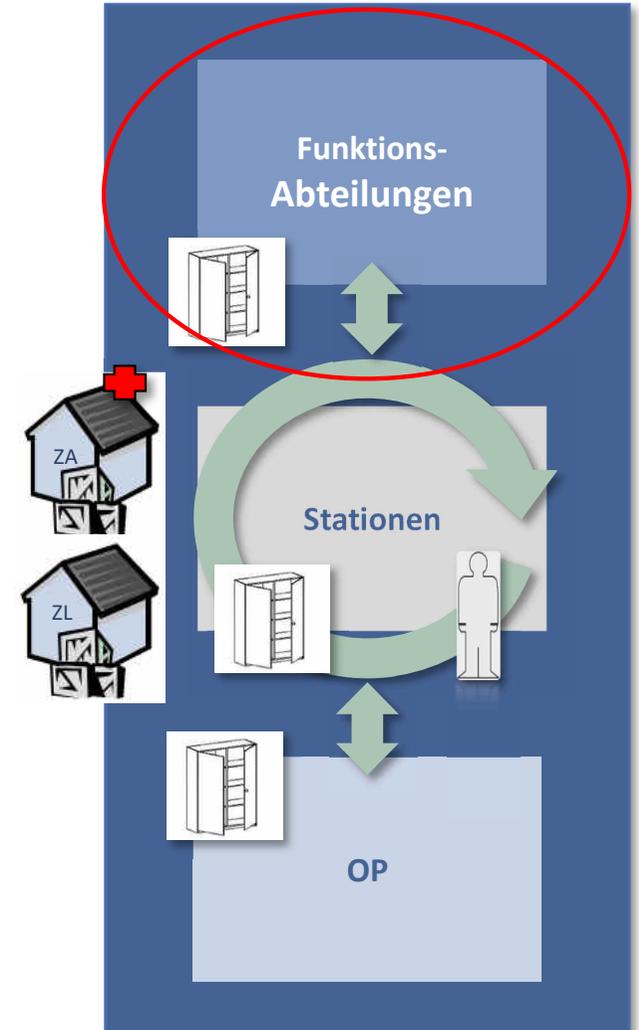
### Steuerungsmodelle und Produkt-Familien-Konzept

- Vorratsbeschaffung (Zentrallager)
- Vorratsbeschaffung (Dezentral)
- Einzelbeschaffung (JiT) auf Eigenbestand
- Konsignations-Konzept (VMI)
- Abruflager-Konzept
- Interventionssynchrone Beschaffung (JiS)

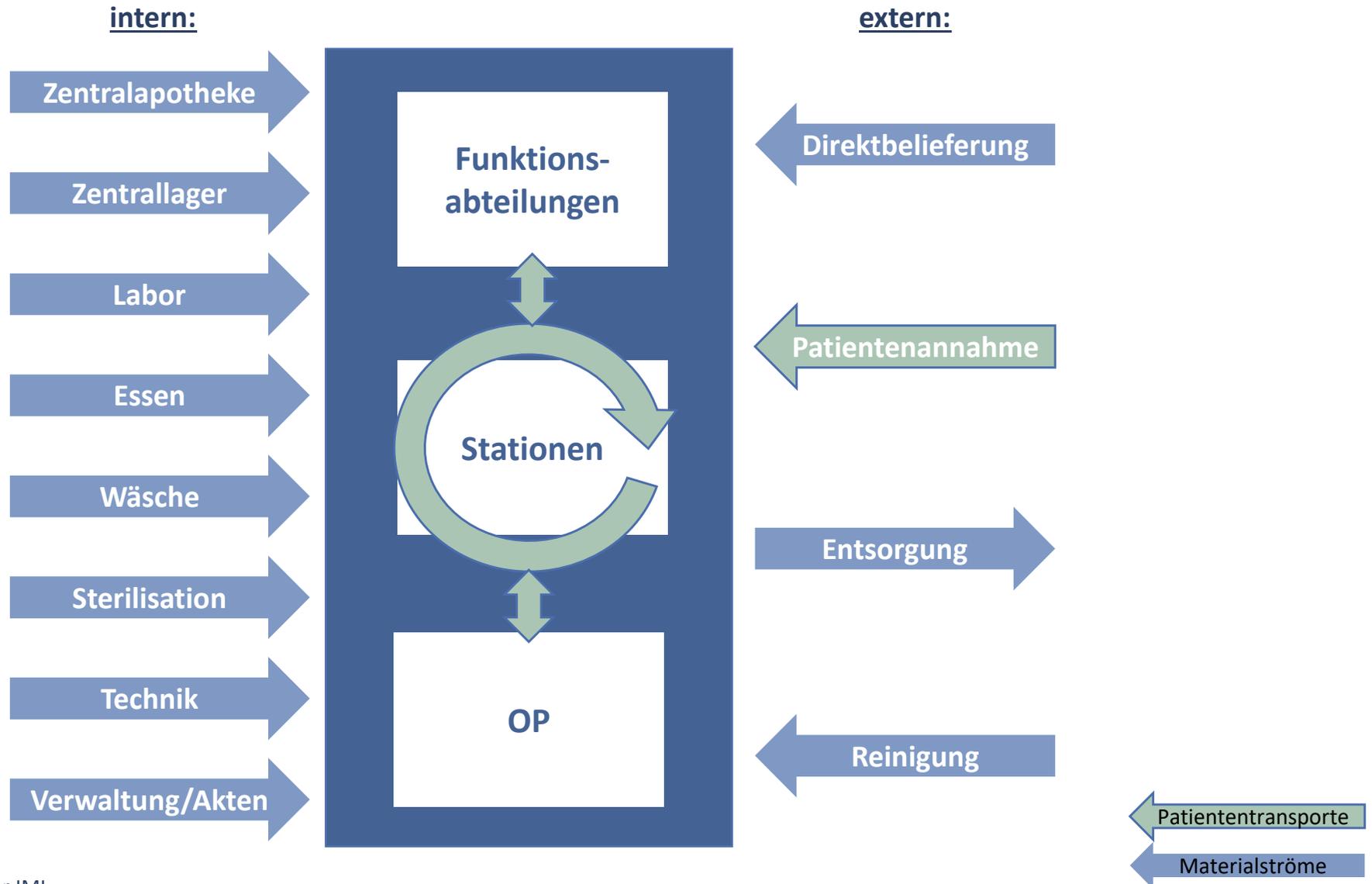
### Klassifizierung Produktfamilien nach ABC-XYZ und Risikoklasse



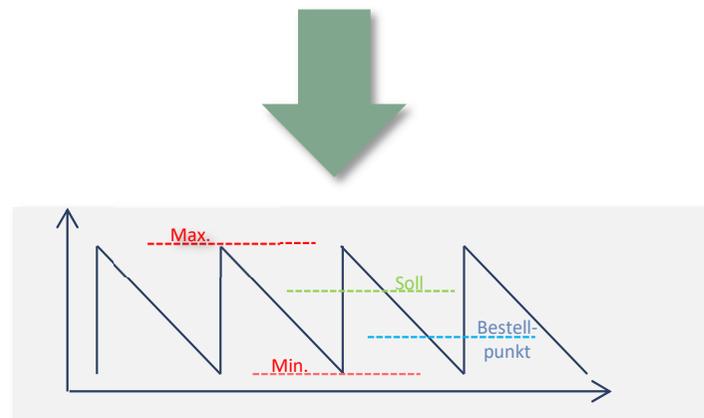
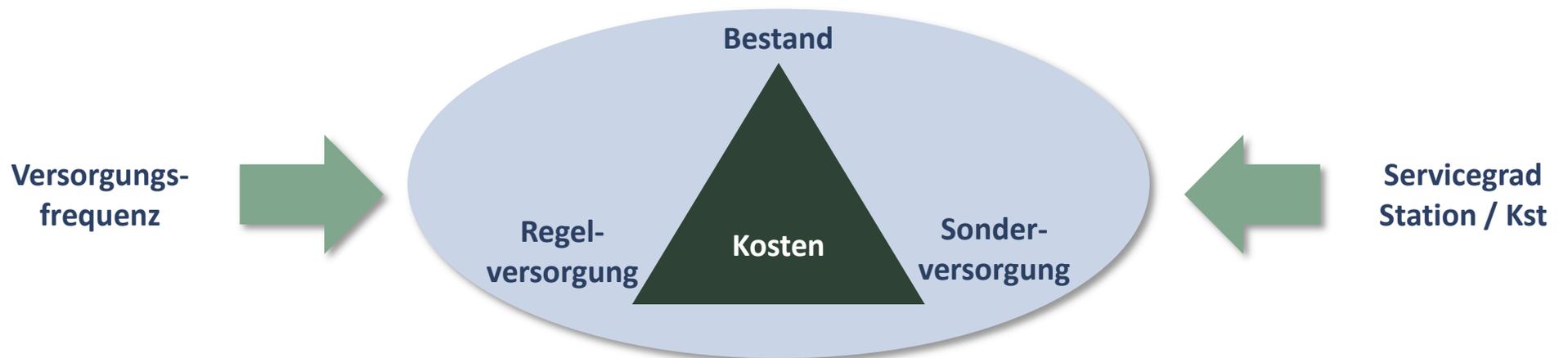
### Klinik-Bereiche und Intralogistik zum POC



Lean Logistics: Vollständige Abbildung der MaWi in der Informationslogistik



## Ausgestaltung Versorgungsprozess und Festlegung von Versorgungsfrequenzen



Quelle: © Fraunhofer IML

## Inhalt

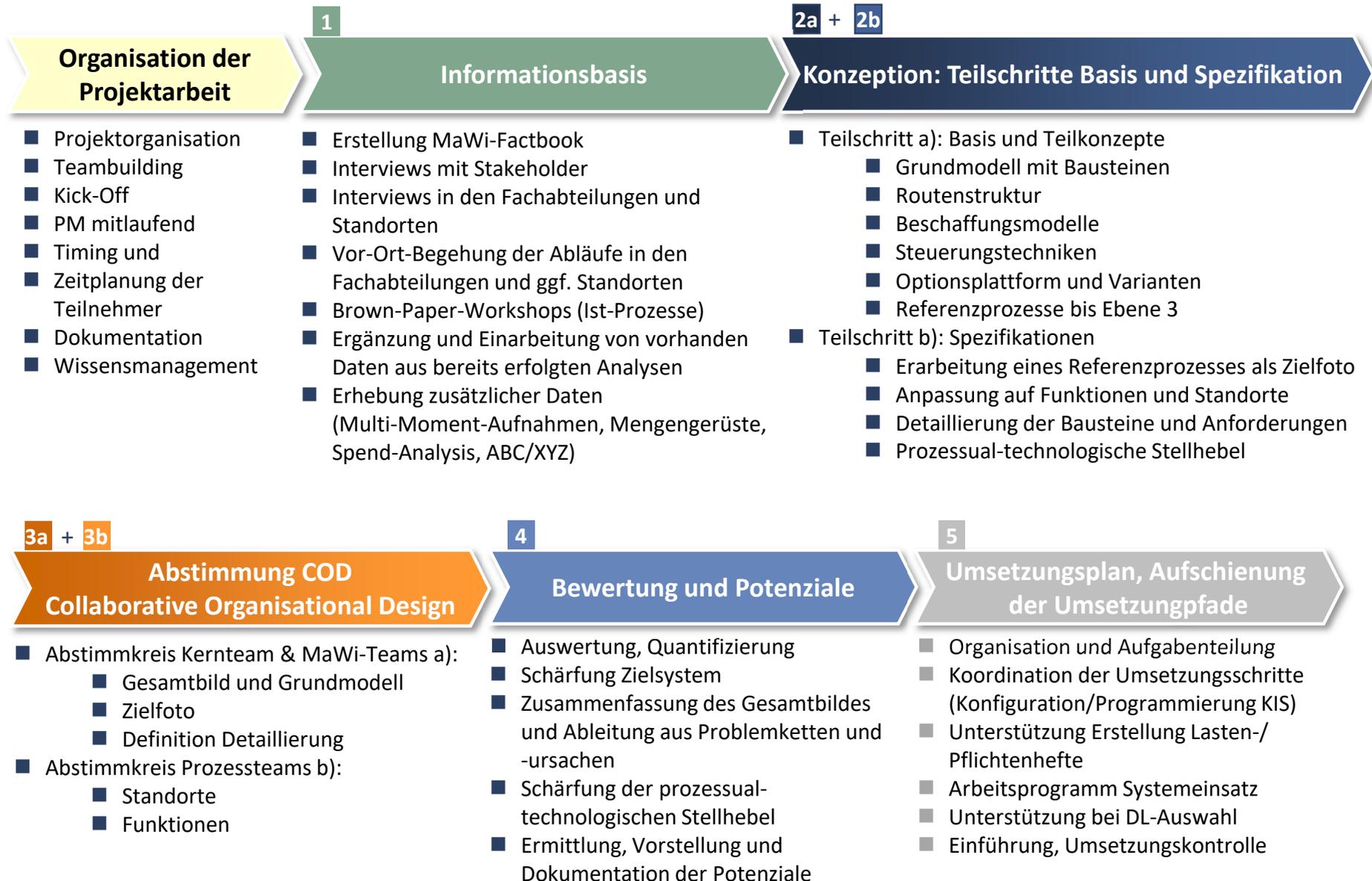
**1** Allgemeine Informationen und Ausgangssituation

**2** **Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt**

**3** Konzeption

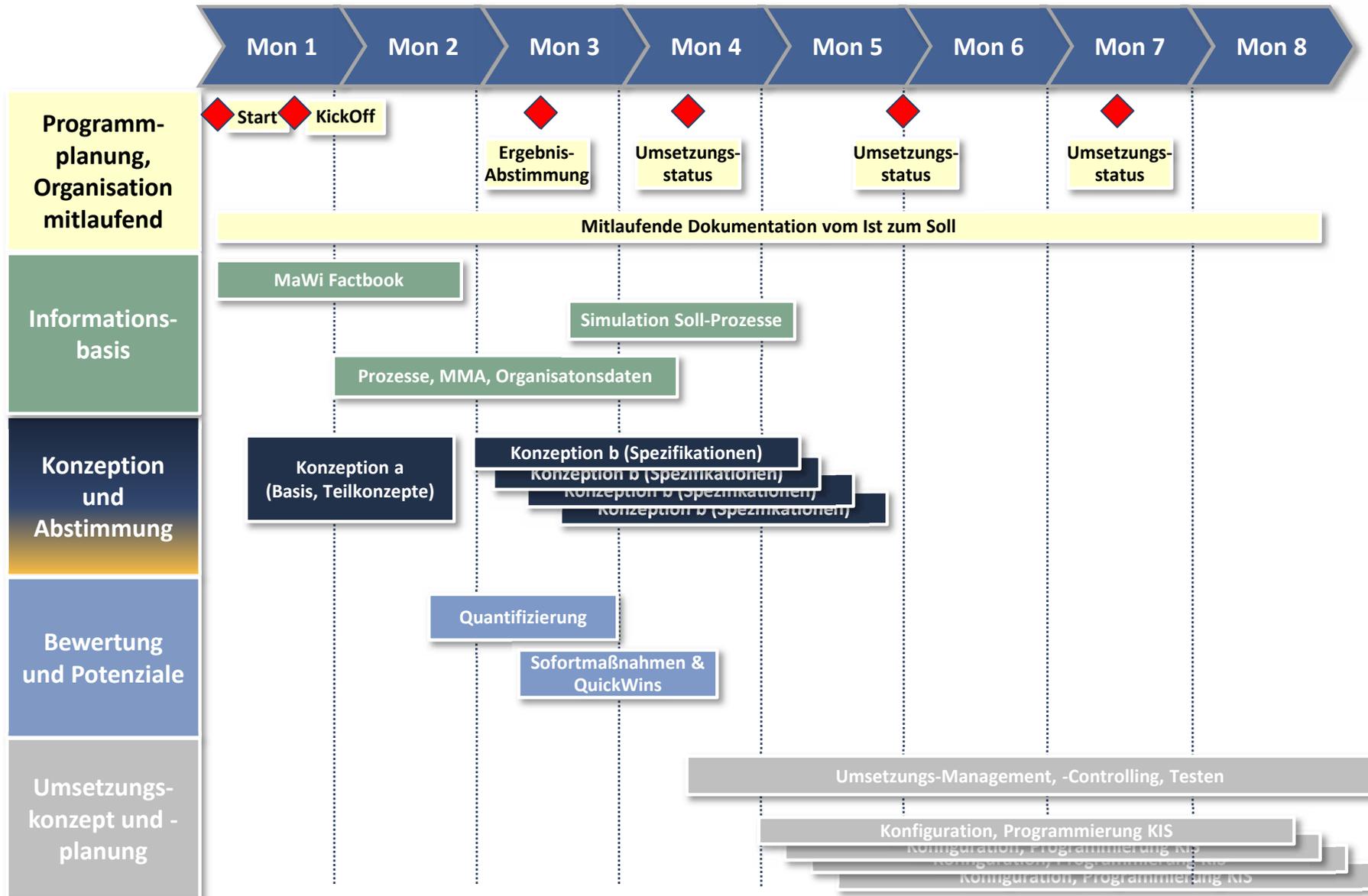
**4** Exxent als Partner und Berater

## Typische Hauptphasen eines Projektes „Standardisierte Materialwirtschaft,, bis zur Soll-Konzeption



# Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt

## Roadmap: Abbildung der Projektphasen auf einer Zeitleiste von ca. 7-8 Monaten



## Inhalt

<b>1</b>	Allgemeine Informationen und Ausgangssituation
<b>2</b>	Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt
<b>3</b>	<b>Konzeption</b>
<b>3.1</b>	<b>Informationsbasis</b>
<b>3.2</b>	Basiskonzept
<b>3.3</b>	Prozesse
<b>3.4</b>	Produkt-Familien-Logistik-Konzeption
<b>4</b>	Exxent als Partner und Berater

## Inhalte der MaWi-Factbook-Bausteine

### ■ Zeitliche Verteilung und Historie

- Alle Daten für das Jahr komplett
- Alle Stromdaten in Werten und Mengen pro Monat
- Alle Bestelldatensätze mit aktuellen Datumsinformationen
- Alle Bestandsdaten zu bestimmten Stichtagen (monatlich, viertel-, halb- oder ganzjährlich)
- Alle Daten getrennt nach Standorten
- Alle Daten getrennt nach den Fachbereichen

### ■ Materialgruppen:

- Wie ist die heutige Struktur in Kategorien definiert und gegliedert?
- Spend Analysis: Verteilung der Umsätze pro Kategorie
- Mengenvolumen wie Spend Analysis
- Artikelstruktur (Anzahl insgesamt, pro Kategorie etc.)

### ■ Steuerungsmodelle:

- Welche Modelle sind heute wo im Einsatz?
- Welche Konsignationsvarianten gibt es?

### ■ Anliefermodelle:

- Welche Anliefermodelle sind heute aktiv?
- Verteilung des Wertstroms auf die Anliefermodelle
- Verteilung der Bestellpositionen auf die Anliefermodelle

### ■ Bestelldatenstatistik:

- pro Einzelposition mit exaktem Zeitverlauf

### ■ Intralogistische Modelle:

- Welche Lagersysteme mit welchen Kapazitäten
- Welche Schranksysteme mit welchen Kapazitäten
- Welche intralogistischen Transportsysteme und Anzahl
- Welche Übergabeflächen / Bahnhöfe
- Eingesetztes Equipment
- Eingesetzte Behälter

### ■ Bestände:

- Bestandsanalyse zu den 4 Stichtagen
- Differenzierung der Bestände nach Lagerorten
- Heutige Parametrisierung und Reichweite
- ABC/XYZ-Analyse
- USN-Klassifizierung

### ■ Beschaffungsprozess:

- Anzahl BANFen (pro Monat und Warengruppe)
- Anzahl Bestellungen (pro Monat und Warengruppe)
- Anzahl Bestellpositionen (pro Monat und Warengruppe)

### ■ Lieferantenstruktur

- Portfolio pro definierter Warengruppe
- Pareto 80/20

### ■ Personaleinsatz und TSA:

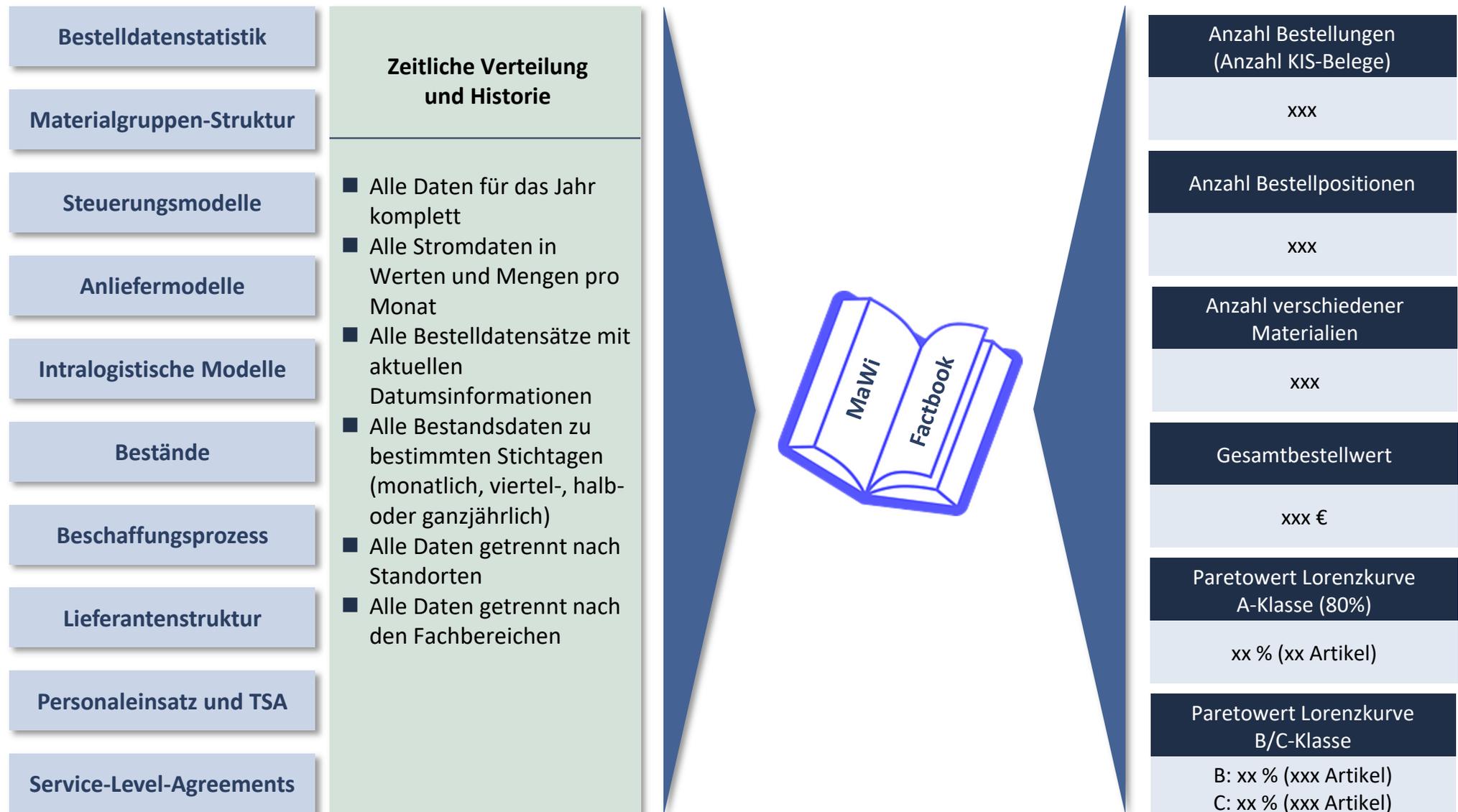
- MaWi-Kapazitäten in den Berufsgruppen
- MaWi-Kapazitäten im Logistik Service

### ■ Service-Level-Agreements:

- Lieferanten SLA
- LDL SLA
- Interne OLA

### ■ Sammelkorb und übergreifende Daten

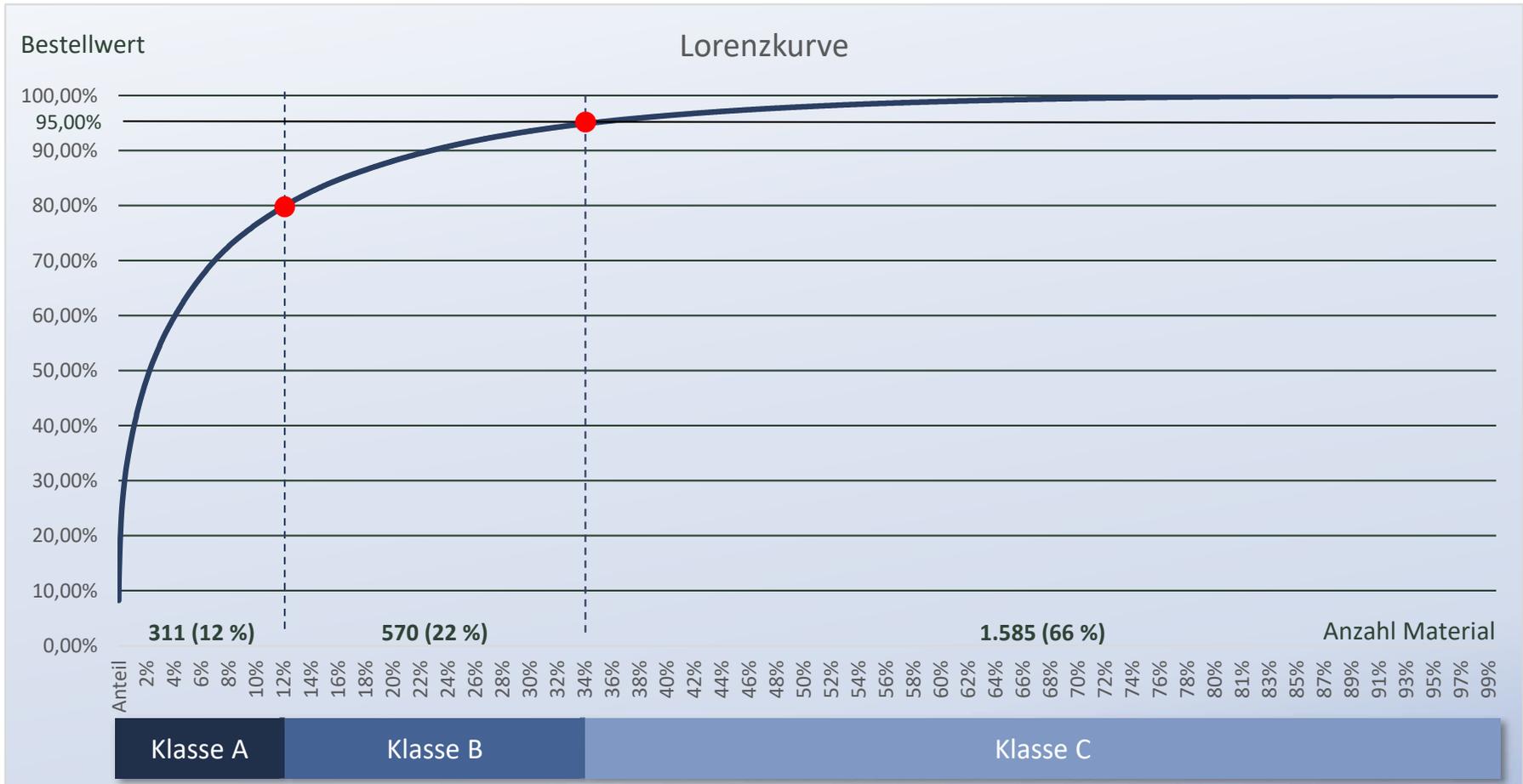
## Überblick zu den MaWi-Factbook-Bausteinen



**ABC-Analyse Bestellwert**

Beispielwerte

ABC-Analyse 01.01. bis 31.12		A	B	C
Bestellwert	100%	80%	15%	5%
Σ	12.345.678,00 €	9876542,40 €	1851851,70 €	617283,90 €



## Ermittlung der Top 10 für Bewertungsklassen/Kostenarten & Warengruppen (int./ext.) nach Anzahl Bestellpositionen und Bestellwerten

Bewertungsklassen / Kostenarten	Anzahl Positionen	Anteil
Arz./pfleg. Verbrauch Mat	xxxx	61,18%
Implantate	xxxx	22,46%
Narkose und sonst. OP-Bed	xxxx	5,31%
Verbandsmittel	xxx	3,77%
EKG, EEG, Sonographie	xxx	3,35%
Röntgen- u.Nuklearmedizin	xxx	1,47%
Chemikalien- Laborbedarf	xxx	1,05%
Sonst.medizin. Bedarf	xxx	1,03%
Desinfektionsmittel	xx	0,26%
Einmalartikel- Laborbedarf	xx	0,12%
<b>Summe:</b>	<b>xxxxxx</b>	<b>100,00%</b>

Warengruppen (gesamt: 190)	Anzahl Positionen	Anteil
Drug Eluting Stent	xxxx	13,45%
Gefäßkath. Bal.Cor.	xxxx	7,61%
Gefäßkath. Führung	xxxx	5,46%
Diagn. Elektrophysio	xxxx	5,38%
Dilatoren/Bougies	xxx	3,48%
Angio Drähte	xxx	3,19%
Infu Spritze Standar	xxx	3,11%
Handschuh UnterS.	xxx	2,97%
Angio Schleuse	xxx	2,63%
Angio Coronar	xxx	2,46%
<b>Summe:</b>	<b>xxxxxx</b>	<b>49,73%</b>

Externe Warengruppen (gesamt: 329)	Positionen	Anteil
Angio/Kardio Ballonkatheter	xxxx	8,53%
Implantat Koronarstents med.besch.Sonstige	xxxx	7,33%
Implantat Koronarstents med.besch. Immunsuppressiva	xxxx	6,03%
Angio/Kardio Führungskatheter	xxxx	5,50%
Infusion,Intravasalkath. Führungdrähte	xxx	3,69%
Infusion,Punktion Einmalspritzen	xxx	3,35%
Angio/Kardio Koronarangiographie- Diagn.Kath.LH	xxx	2,99%
Angio/Kardio EPU steuerb.Katheter	xxx	2,78%
Infusion,Punktion Schleusen	xxx	2,71%
Angio/Kardio EPU Katheter	xxx	2,63%
<b>Summe:</b>	<b>xxxxxx</b>	<b>45,52%</b>

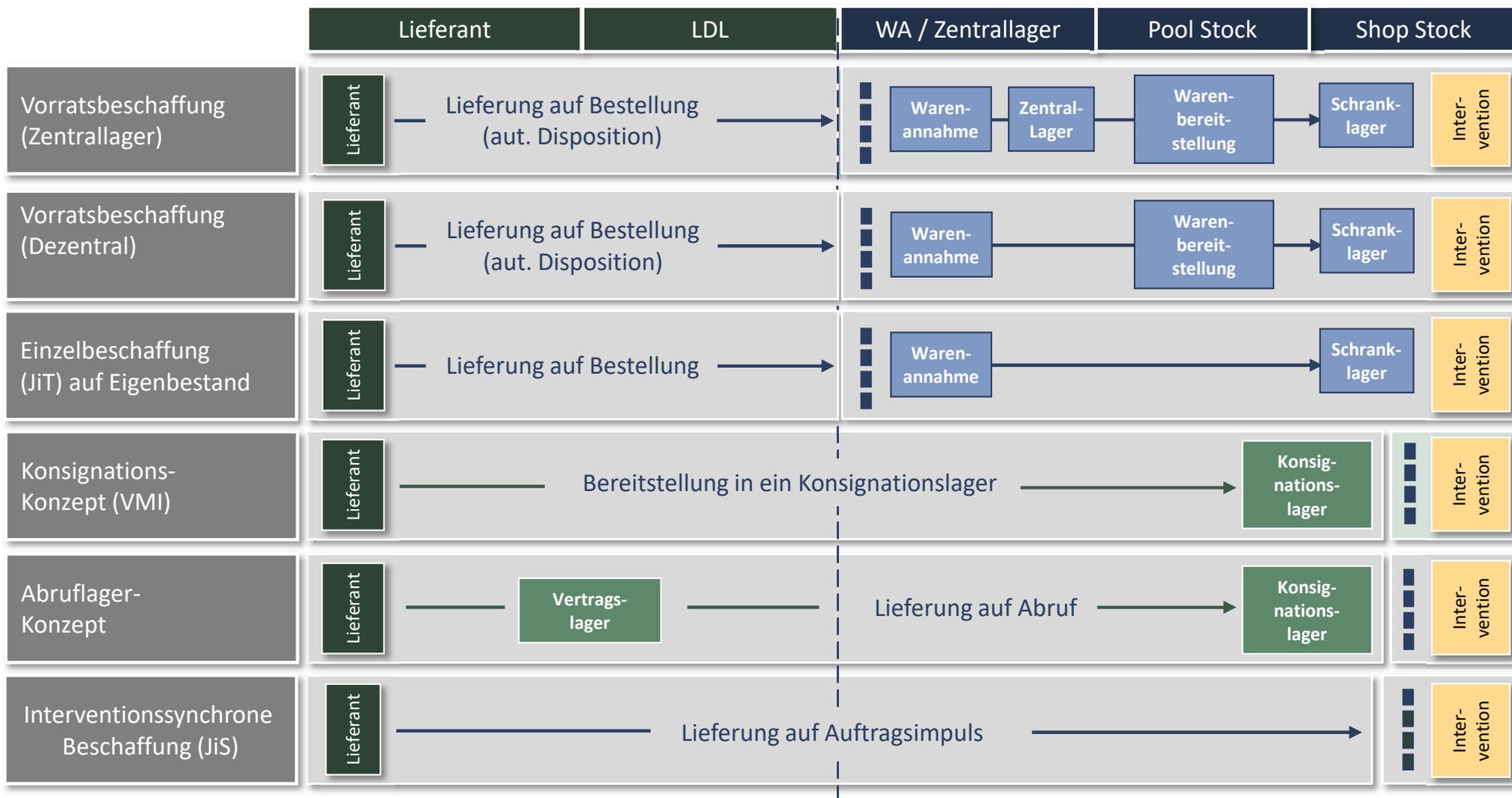
Projektbeispiel

## Inhalt

1	Allgemeine Informationen und Ausgangssituation
2	Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt
3	<b>Konzeption</b>
3.1	Informationsbasis
3.2	<b>Basiskonzept</b>
3.3	Prozesse
3.4	Produkt-Familien-Logistik-Konzeption
4	Exxent als Partner und Berater

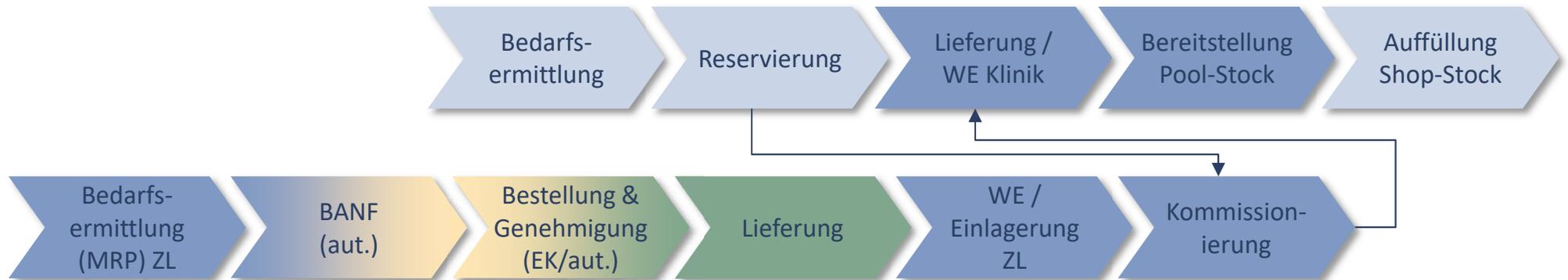
# Konzeption - Basiskonzept

## Steuerungsmodelle für die designierten Beschaffungsstrategien



Eigentumsübergang

## Beschaffungsstrategie: Vorratsbeschaffung über Zentrallager



- Versorgung der Fachbereiche mit Verbrauchsmaterial durch das Zentrallager
- Ist-Prinzip im Prozess heute als Basisvariante: Anforderung von Material über KIS-Funktion „Reservierung“
- Option I: Einrichtung von Pool-Stocks unter der Verantwortung der int. Logistikabteilung für mehrere zusammenhängende Funktionen/Stationen; Vollversorgung der angehängten Funktionen/Stationen durch Versorgungsassistent
- Option II: Erweiterung des Sortiments auf B-Material (Durchläufer)
- Leitbild und maximales Zielfoto: Eliminierung der Bestellvorgänge, automatisierte Nachversorgung über e-Kanban und/oder internes VMI

### Beschaffungsstrategie: Vorratsbeschaffung Fachbereich bestandsgesteuert



- Standard-Beschaffungsmethode für bestandsführte Artikel nach dem Bestellpunktverfahren (Parameter: Mindestbestand, Bestellpunkt, Sollbestand)
- Systemgestützte BANF-Generierung mit Vorschlags-Listen-Option
- Wegfall der manuellen BANF-Erfassung
- Anwendung auf den Großteil der zukünftigen Durchläufer-Produkte

### Beschaffungsstrategie: Einzelbeschaffung Fachbereich



- Spezifisch definierte Produkte, deren Einzelbedarf im Fachbereich entsteht, und die ...
  - ... nicht über den dezentralen Fachbereichsbestand gesteuert werden.
  - ... nicht über Interventions-Synchrone Bedarfe ausgelöst werden
- Hierzu müssen spezifische Genehmigungsprozesse eingehalten werden
- Zu unterscheiden von der interventionssynchronen Einzelbeschaffung
- JiT (Just in Time) mit Eigenbestand im Pufferlager
- Sollte in Zukunft die Ausnahme sein

## Beschaffungsstrategie: Konsignation (1:1 / Bestellpunktverfahren / VMI)



- Variante I: 1:1 Beschaffung nach Verbrauch und entsprechende Buchung (Scanner im Fall)
- Variante II: Bestellpunktverfahren mit Bestellauslösung durch Fachbereich
- Variante III: VMI und dadurch Eliminierung der Bestellabläufe im Fachbereich

### Beschaffungsstrategie: Abruflager



- Abruf von (B-)Material direkt vom Lieferanten, aus vorab definierten Kontrakten/Rahmenverträgen
- Dislozierte Variante der Konsignation mit deutlichem Zeitvorteil in der Anlieferung
- Lieferant verpflichtet sich zur Bereitstellung der Abrufbestände und Safety Stocks

### Beschaffungsstrategie: Interventionssynchrone Beschaffung - JiS (Just in Sequence)



- Variante I (OP): Leihsets, Baukastenlogistik: Bestellung von Leihset, Auswahl der richtigen Variante erst bei OP; retrograde Bestellung (heute Änderung der „Dummy-Bestellung“)
- Variante II (Kardio für SM/Defis) Bestellung bei und Lieferung durch Lieferant (mit Team und Material) für elektiv geplante Intervention inkl. Techniker; Hintergrund ist die Fremd-Programmierung
- Variante III: Synchrone Einzelbeschaffung von Material direkt und nur für den Fall und die geplante Untersuchung/Therapie

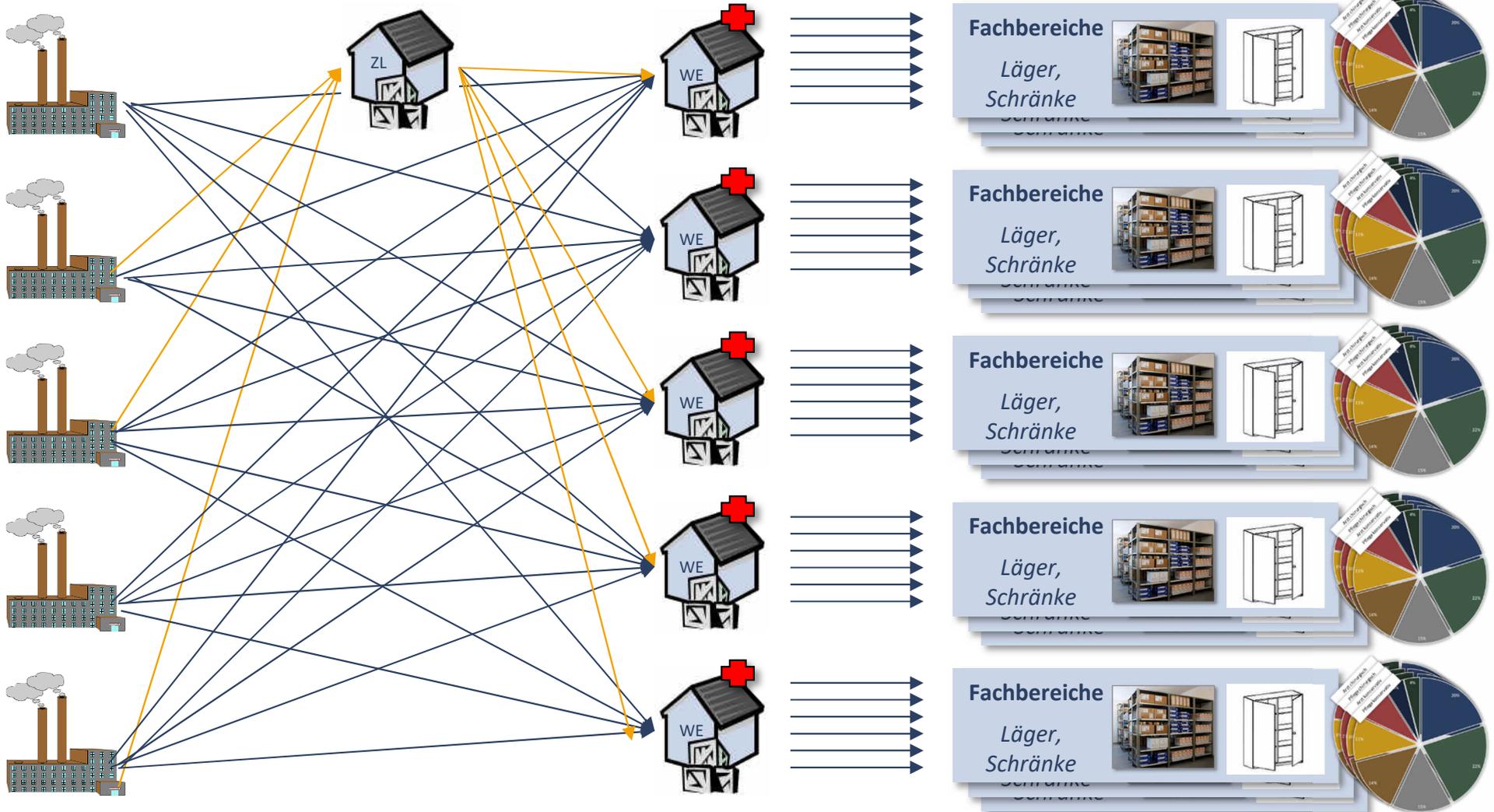
Warenfluss **heute** mit hohem Anteil MaWi-Tätigkeiten in den Fachbereichen

Lieferanten:

Zentrallager:

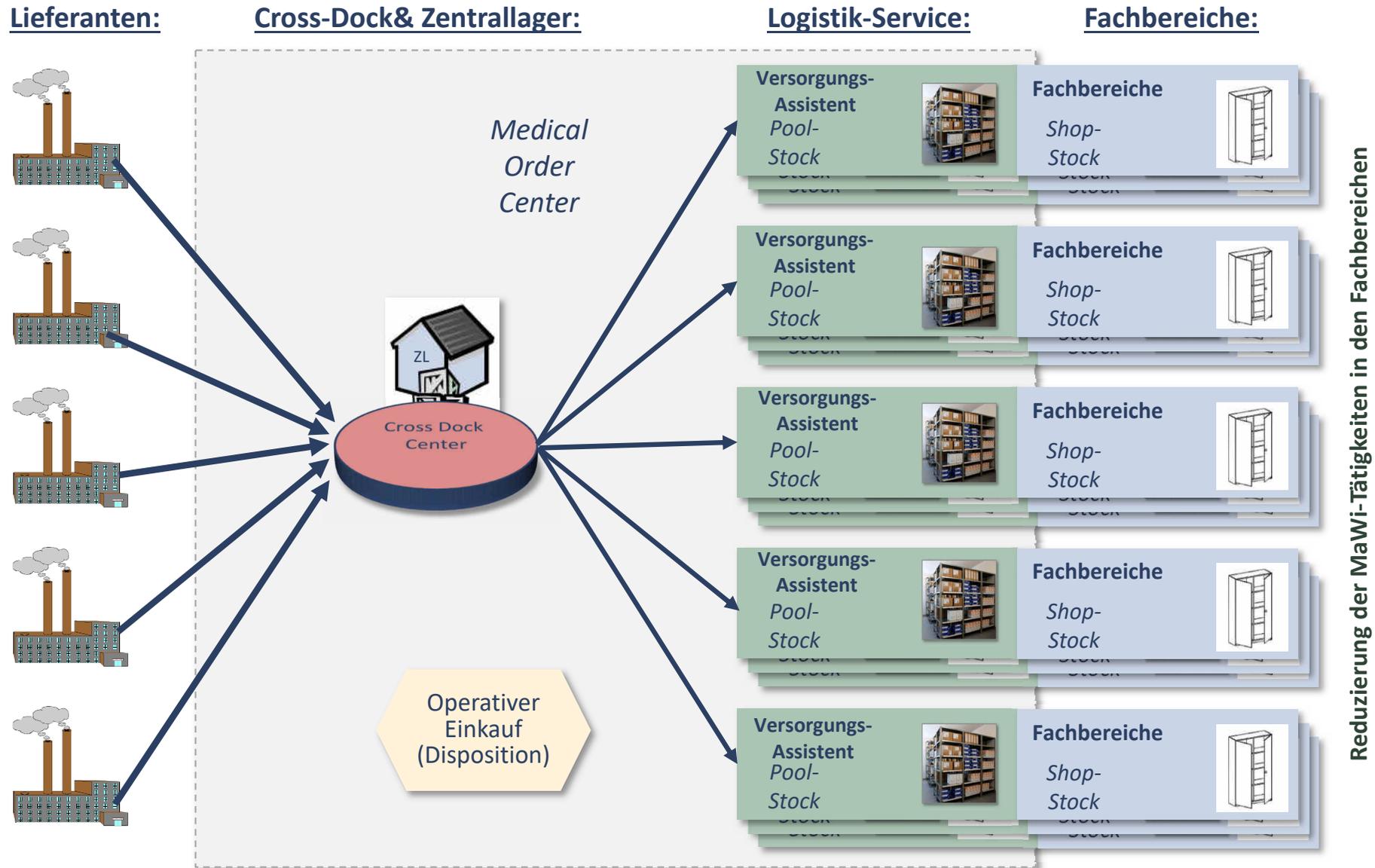
Standorte:

Fachbereiche (Funktionen, Stationen, ZOP):



Hoher Anteil MaWi-Tätigkeiten in den TSA's!

Zielfoto: Warenfluss **morgen** (Vollversorgung) mit hoher Potenzialschöpfung in den Fachbereichen



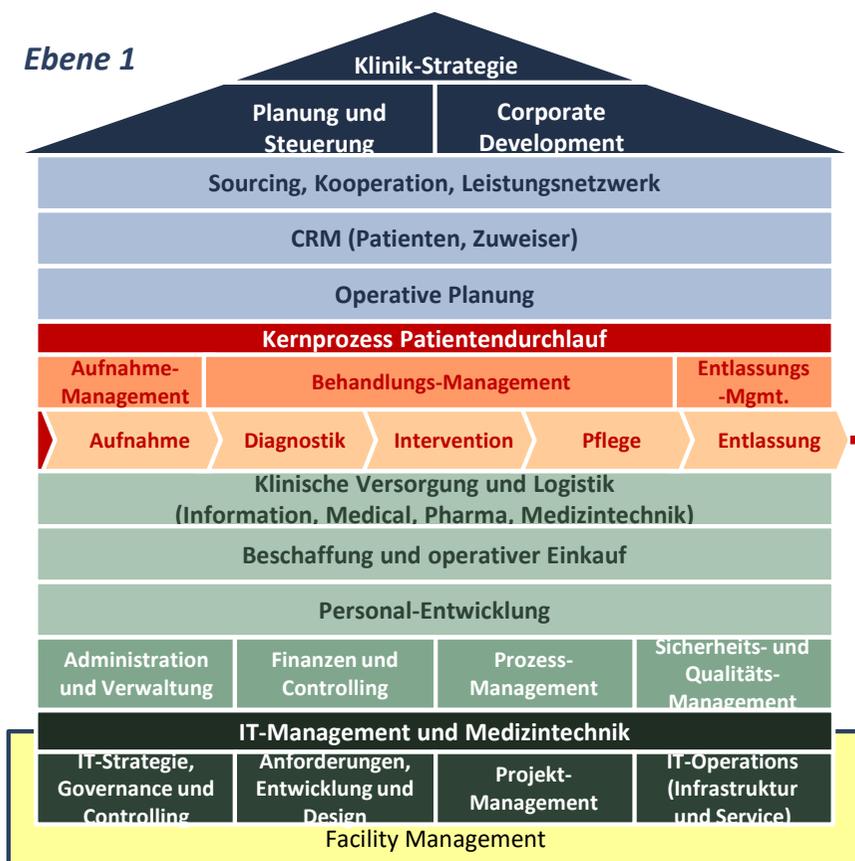
## Inhalt

1	Allgemeine Informationen und Ausgangssituation
2	Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt
3	<b>Konzeption</b>
3.1	Informationsbasis
3.2	Basiskonzept
3.3	<b>Prozesse</b>
3.4	Produkt-Familien-Logistik-Konzeption
4	Exxent als Partner und Berater

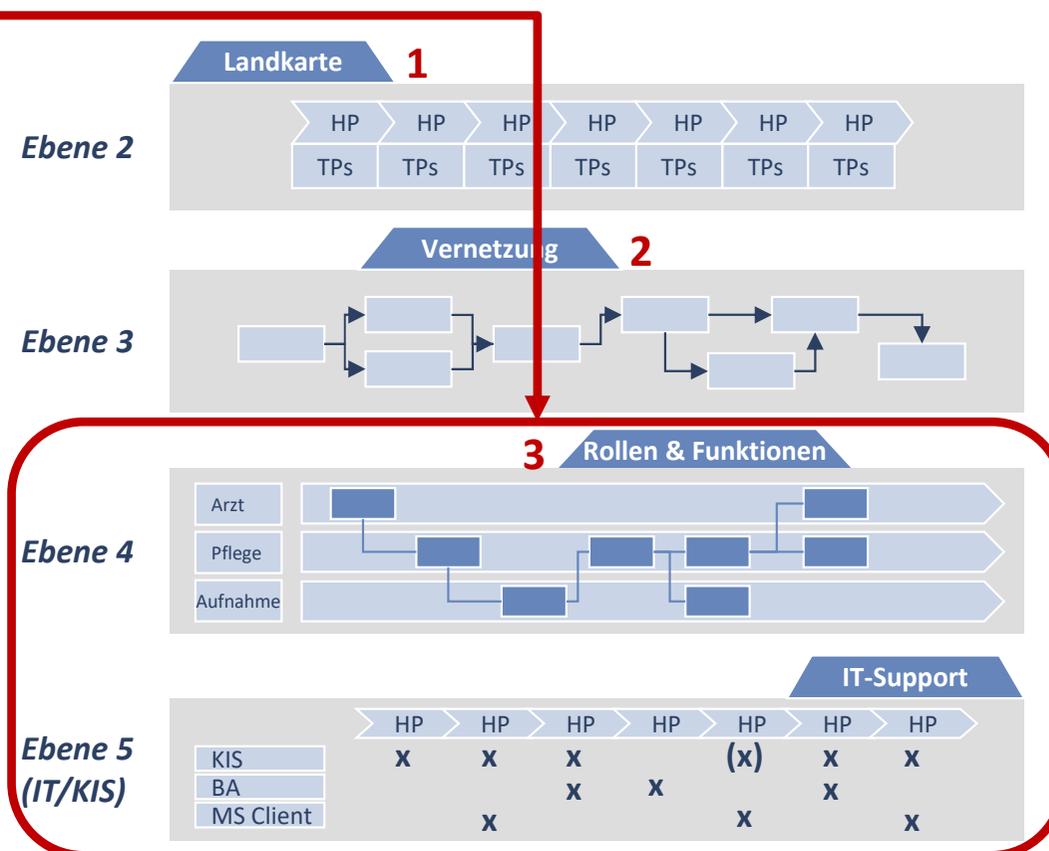
## Klinik - Prozessmodell als Rahmenkonzept: Prozess-Haus mit unterschiedlichen Detaillierungsebenen der Kern-, Haupt- und Teilprozesse

Das allgemeine Prozesshaus stellt das gesamte Prozessportfolio der Klinik dar. Es ist als Ebene 1 die Basis der hierarchischen Prozessdarstellung. Eine Prozessanalyse durchläuft die unterschiedlichen Detaillierungsebenen der Kern-, Haupt- und Teilprozesse, die Optimierung erfolgt anschließend in Ebene 4 (Swimlane-Darstellung) und 5 (IT-Konvergenz).

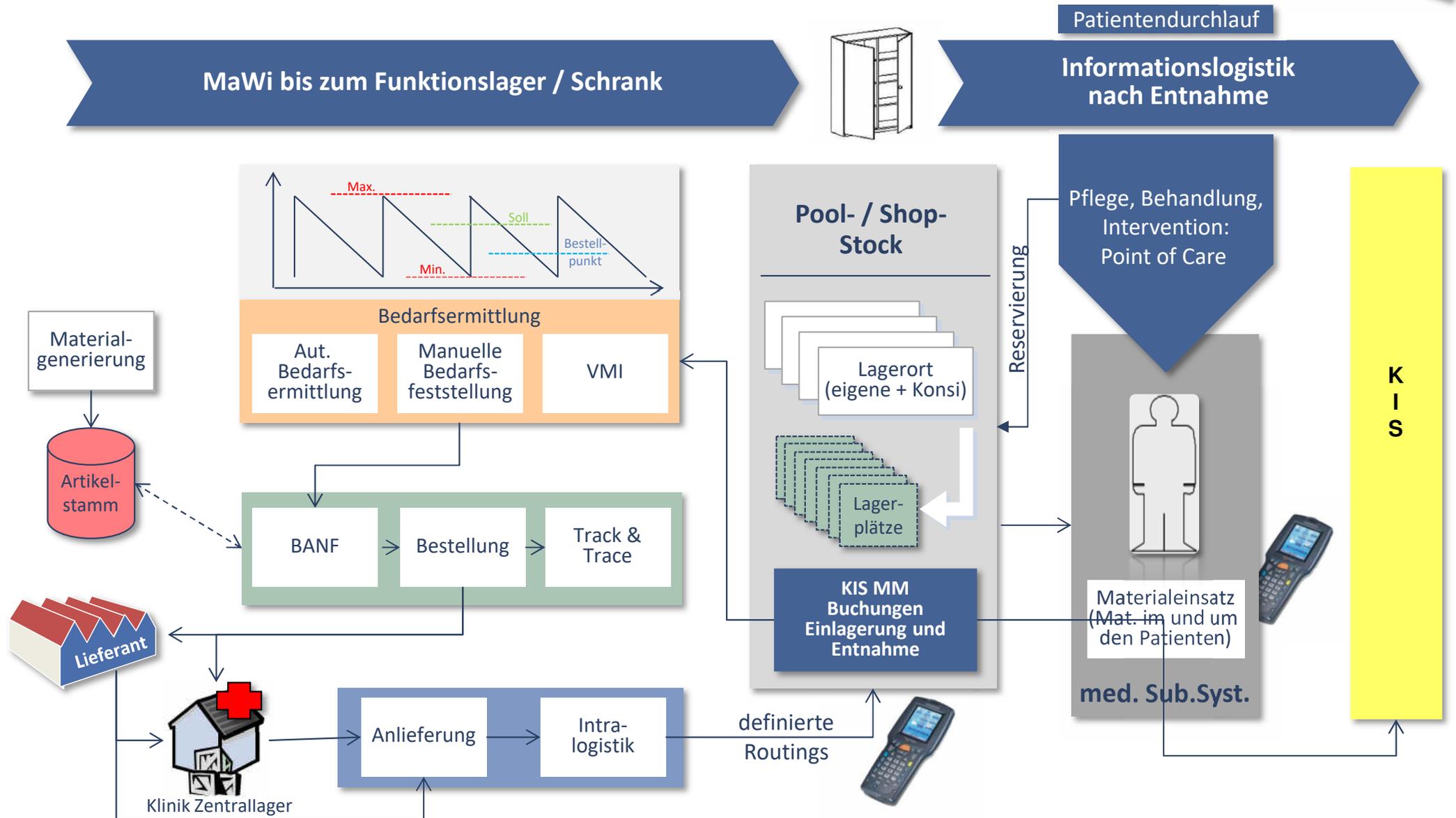
Prozesshaus der Klinik (Beispieldarstellung)



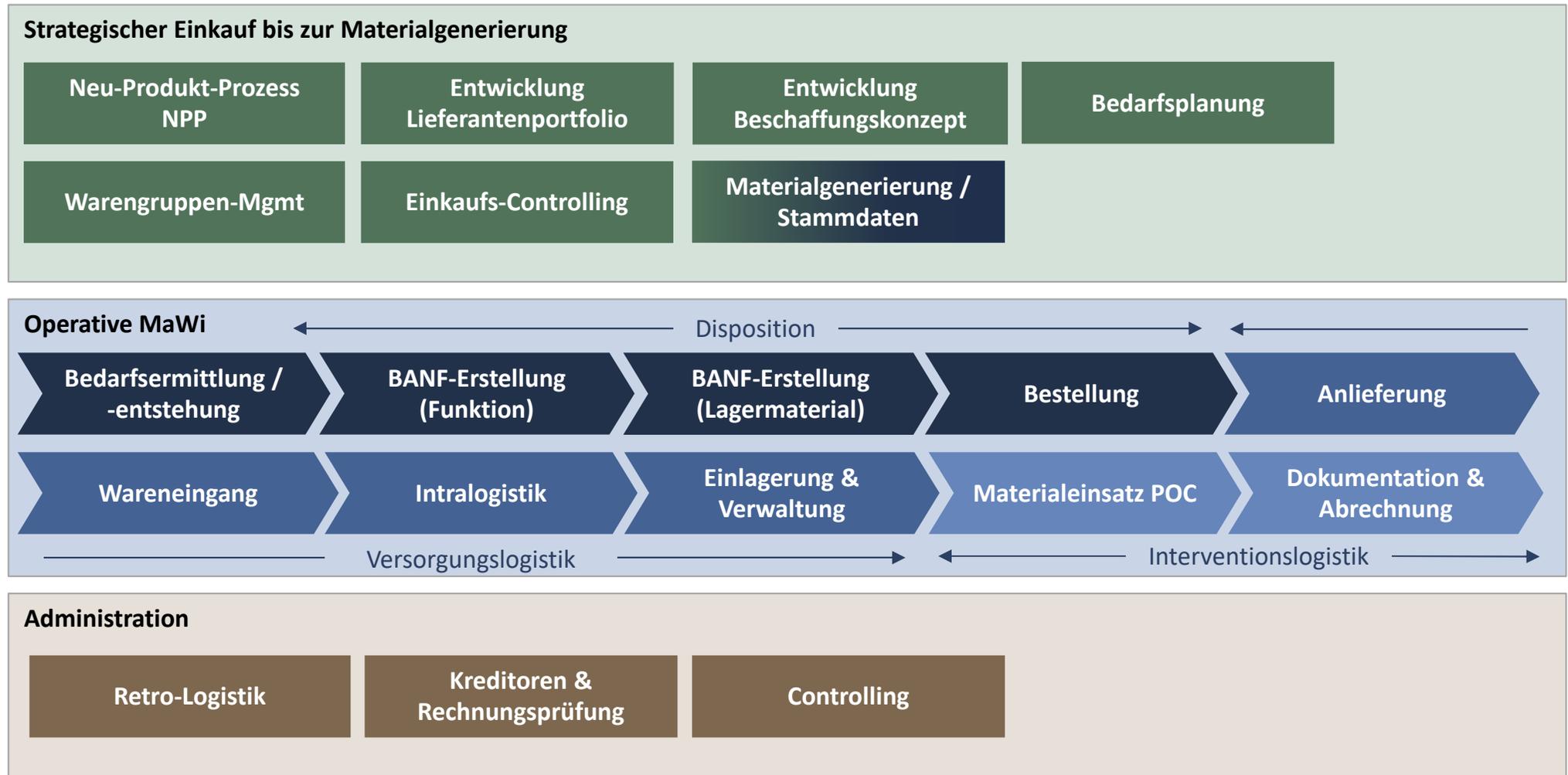
Ebenen der Analyse



Masterskizze Sollprozess für eine integrierte Funktionslogistik

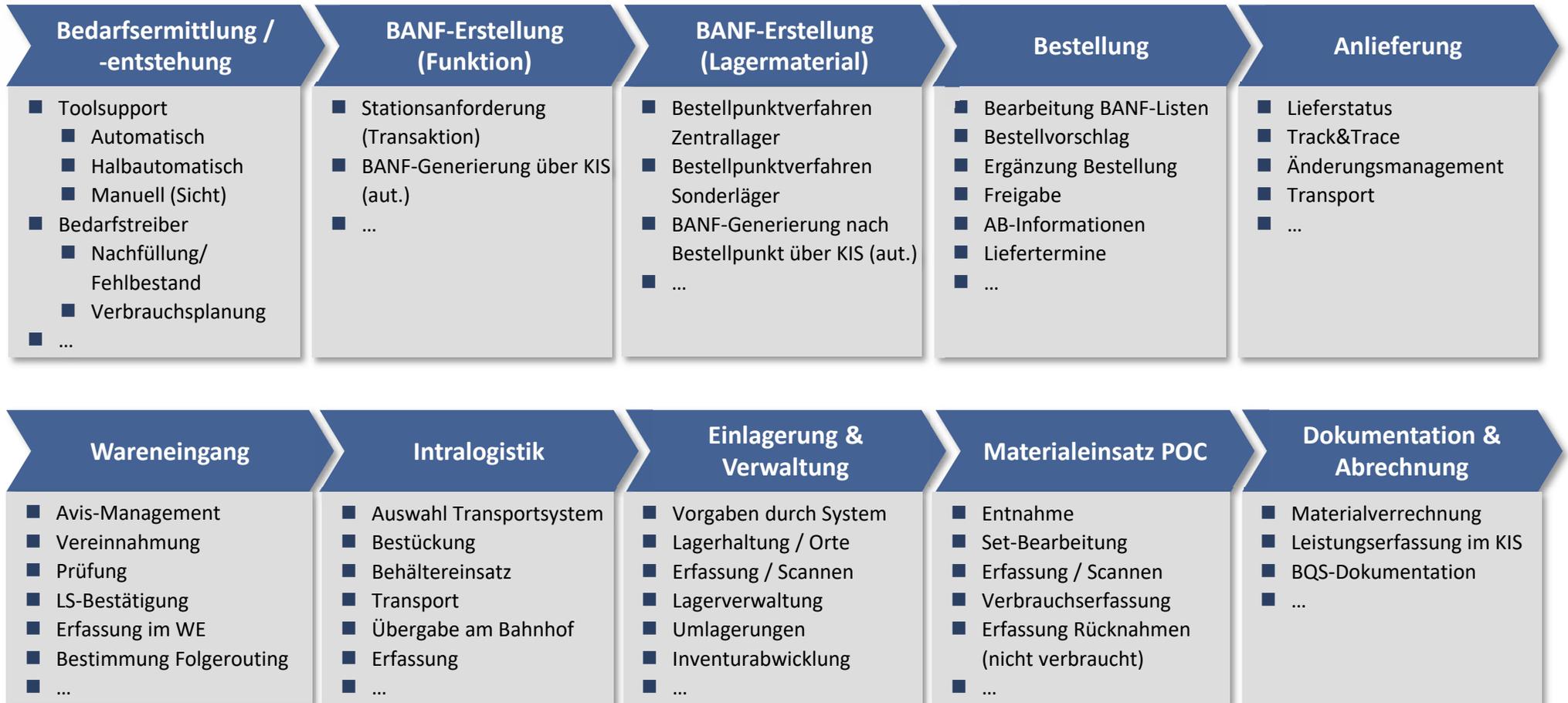


## Typische Prozesslandkarte der Materialwirtschaft

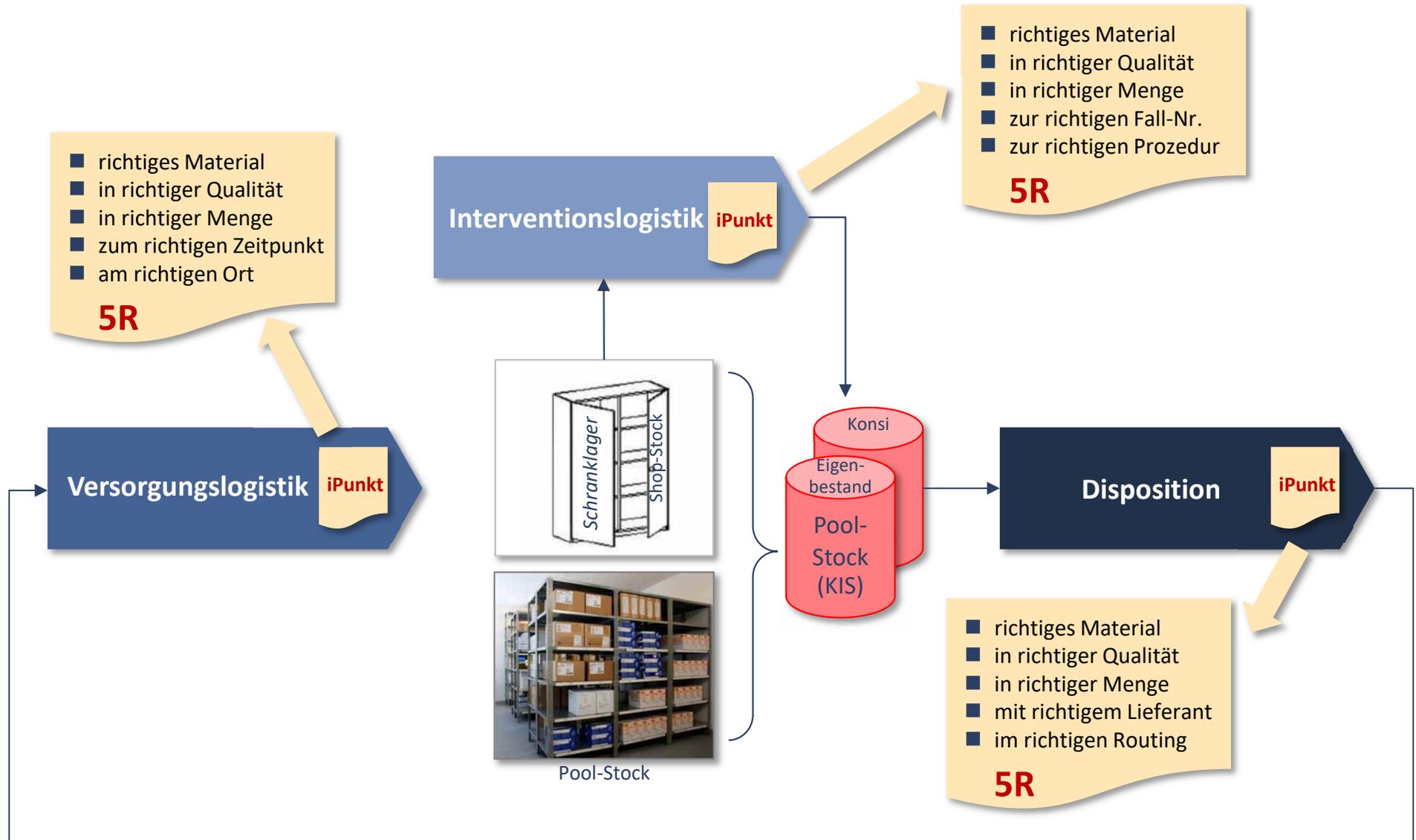


**Ziel:** Sollprozess auf Ebene 3 (vernetzte Aktivitäten mit Funktions- und Systemzuordnung) – siehe nächste Seite

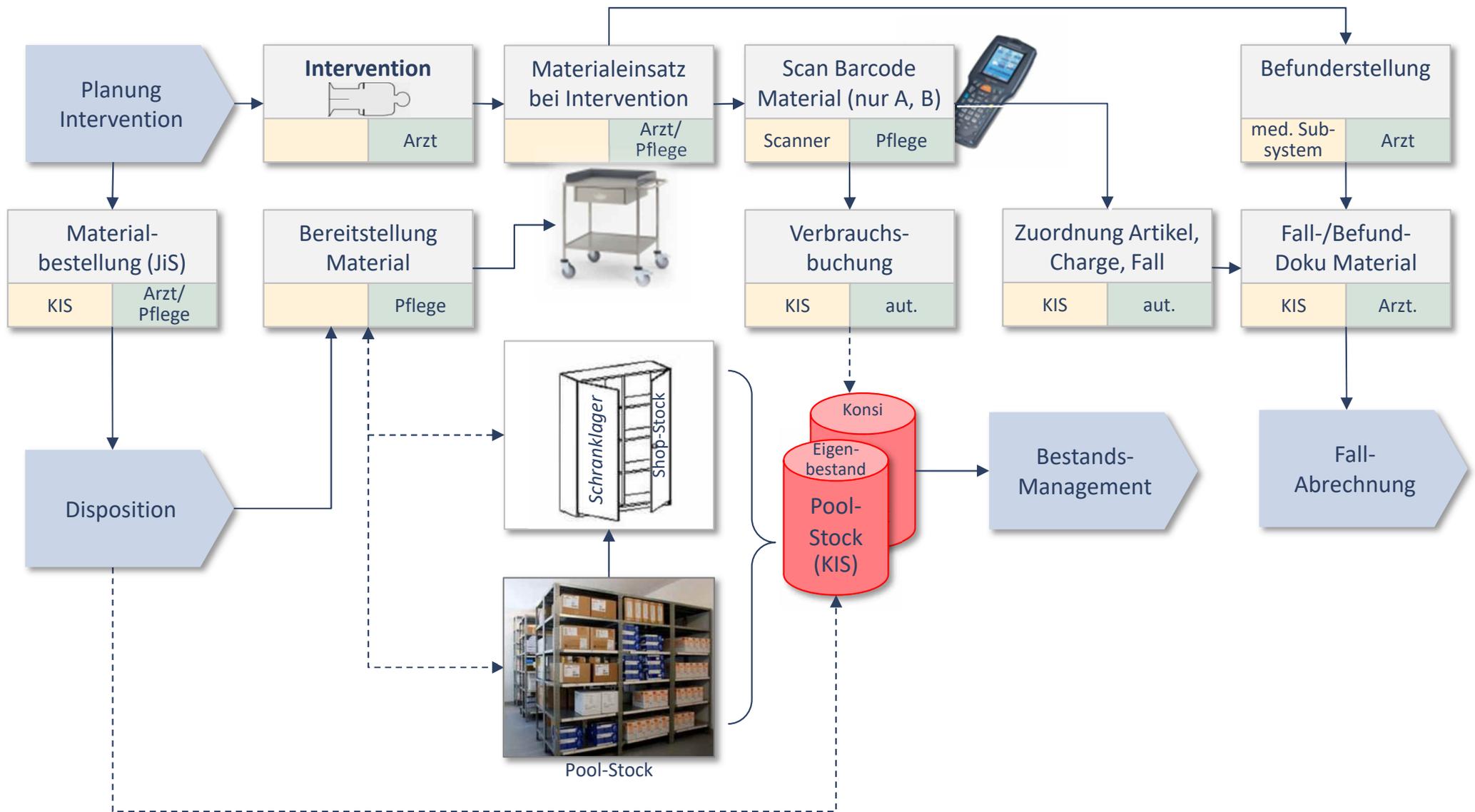
**Prozesslogik in Hauptschritten für die Versorgungskette der Funktionen  
Beispiel „Operative MaWi“ auf Sollprozess-Ebene 3**



## Prozessstränge der operativen MaWi mit 5R



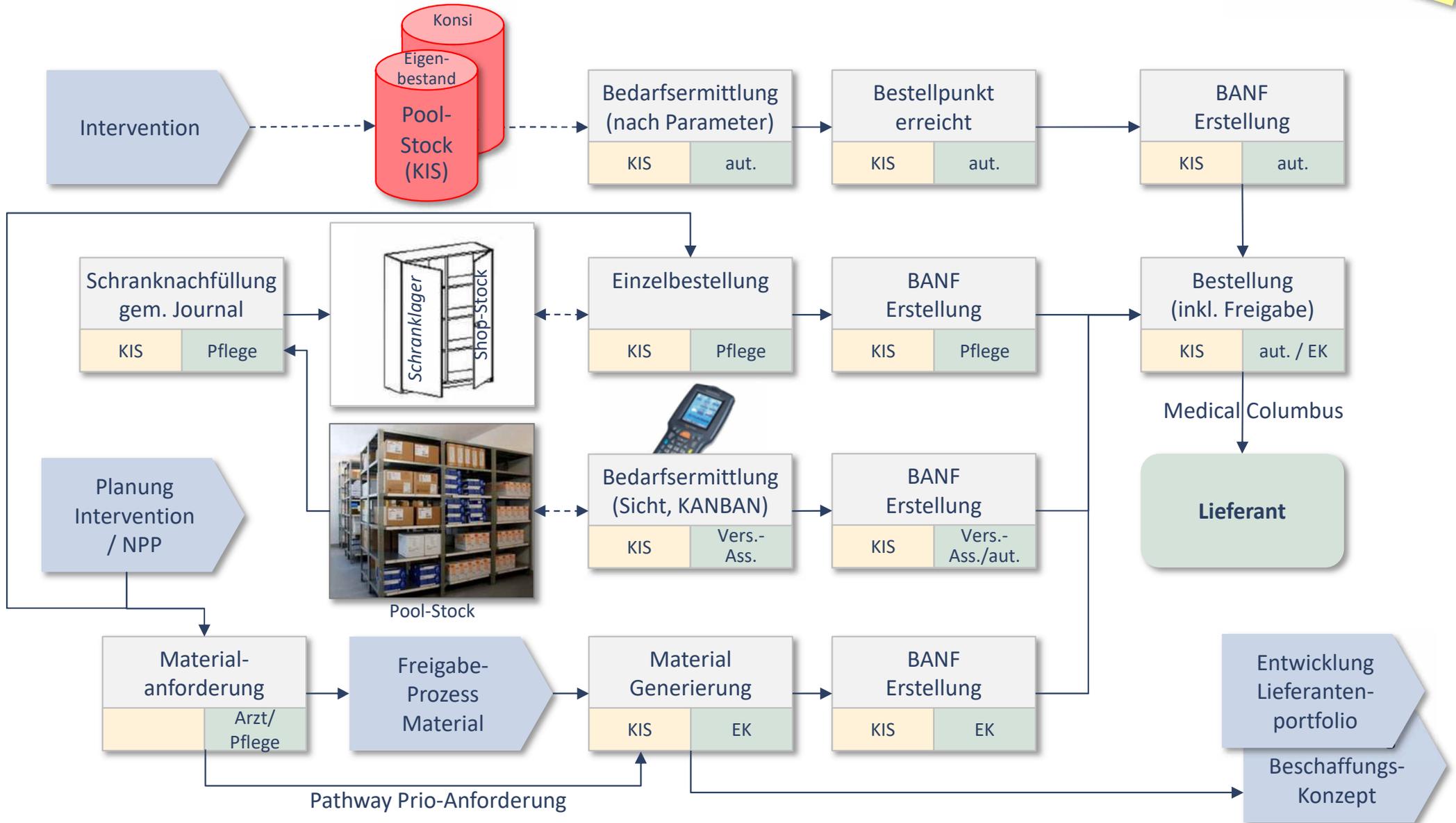
Sollprozess für Interventionslogistik (inkl. Dokumentation)



### Beschreibung Sollprozess für Interventionslogistik (inkl. Dokumentation)

- Mit der Planung einer Intervention soll bereits eine Reservierung von benötigtem Material möglich sein
- Beim Einsatz des Materials soll durch einen einmaligen Scan des Artikels folgende Informationen verarbeitet werden:
  - Artikelnummer
  - Ggf. Chargen/LOT-Nr. (wenn vorhanden)
  - Zuordnung zu Fall
  - Bestandsbuchung (Verbrauch)
- Das eingesetzte Material soll bei der Befunderstellung im med. Subsystem angezeigt werden (über Schnittstelle)

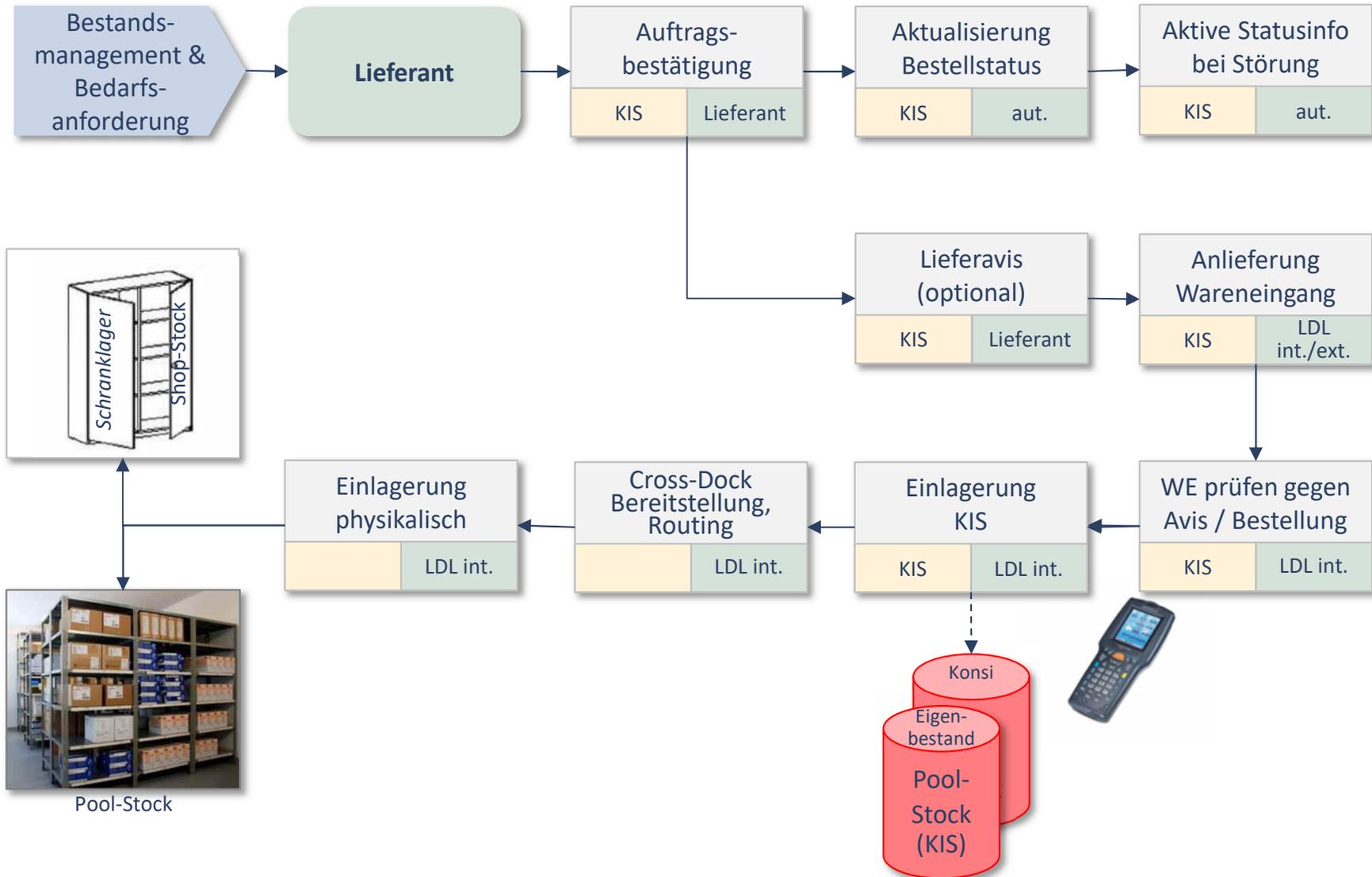
**Sollprozess für Disposition (inkl. Bestandsmanagement)**



### Beschreibung Sollprozess für Disposition (inkl. Bestandsmanagement)

- In der Bedarfsermittlung nach Bestellpunktverfahren sollen folgende Parameter definiert werden können:
  - Mindestbestand
  - Bestellpunkt
  - Sollbestand
- Gemäß diesen Parametern soll bei Erreichen des Bestellpunktes eine automatische Bestellanforderung (BANF) zur Bestellung des Artikels bis zur Erreichung des Sollbestands (Losgröße) generiert werden.
- Optional soll diese BANF nicht sofort automatisch an den Einkauf übertragen werden, sondern erst in Form einer Bestellvorschlagsliste vom Anforderer freigegeben werden.
- Eine manuelle BANF muss - wie gehabt - immer noch möglich sein
- Bei Materialanforderungen von bisher in KIS nicht gelisteten Artikeln, muss ein KIS-gestützter Workflow generiert werden, inkl. Freigabe-Prozess.
- Dieser Workflow muss jedoch einen Prio-Bypass enthalten, um die Möglichkeit zu gewährleisten, bei Notfällen auch noch nicht freigegebenes Material bestellen zu können (retrograde Freigabe)

Sollprozess für Versorgungslogistik



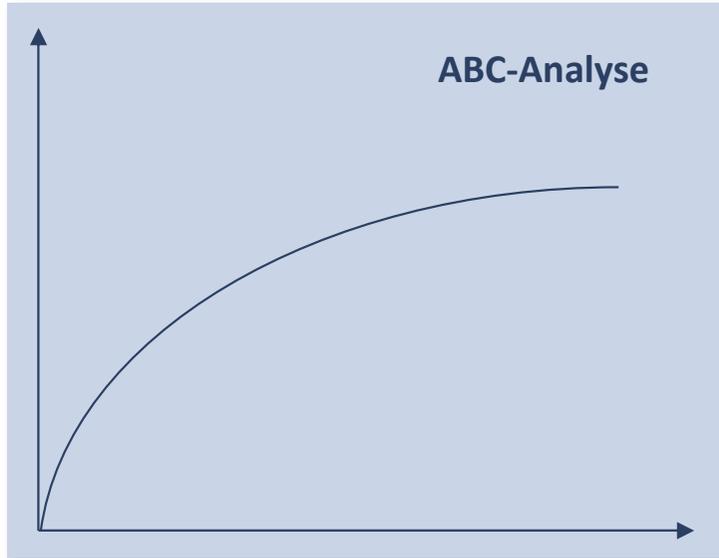
### Beschreibung Sollprozess für Versorgungslogistik

- Nach Übermittlung der KIS-Bestellung über „Medical Columbus“ soll eine vom Lieferanten gesendete Auftragsbestätigung oder ein Lieferavis in der KIS-Bestellung dokumentiert werden können, ebenso wie Aktualisierungen des Bestellstatus (z.B. Störungen, Lieferverzug etc.)
- Der Bestellanforderer soll bei Störungen aktiv informiert werden
- Bei Wareneingang soll eine Prüfung der Lieferung gegen Bestellung bzw. Lieferavis erfolgen
- Anschließend erfolgt die Einlagerung/Zugangsbuchung in den Lagerort des Bestellers (per Scanner)
- Auslieferung an den definierten Lagerort (optional Lagerplatz) des Bestellers

## Inhalt

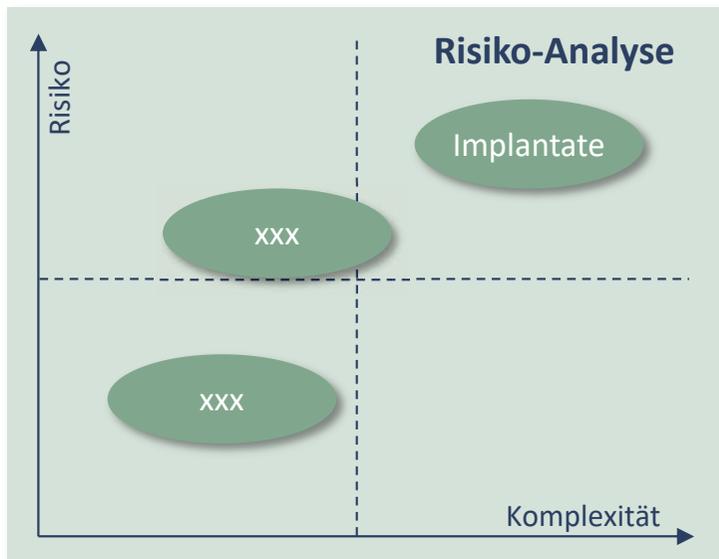
1	Allgemeine Informationen und Ausgangssituation
2	Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt
3	<b>Konzeption</b>
3.1	Informationsbasis
3.2	Basiskonzept
3.3	Prozesse
3.4	<b>Produkt-Familien-Logistik-Konzeption</b>
4	Exxent als Partner und Berater

## Matrices zur strategischen Klassifizierung



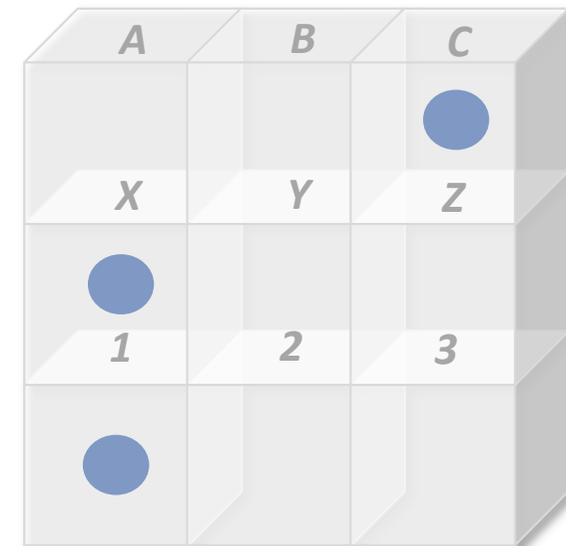
ABC-XYZ-Analyse

	X	Y	Z
A			
B			
C			

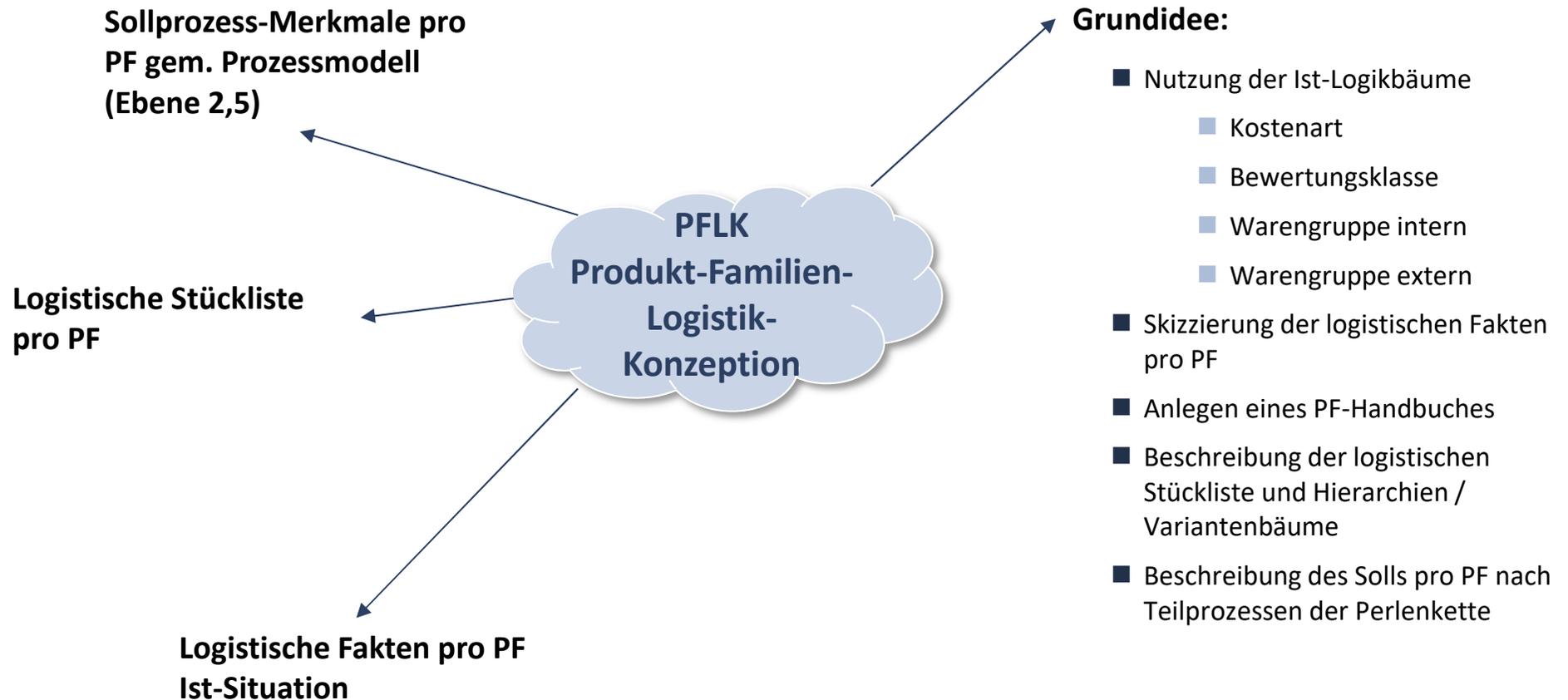


## Klassifizierung der Produktfamilien

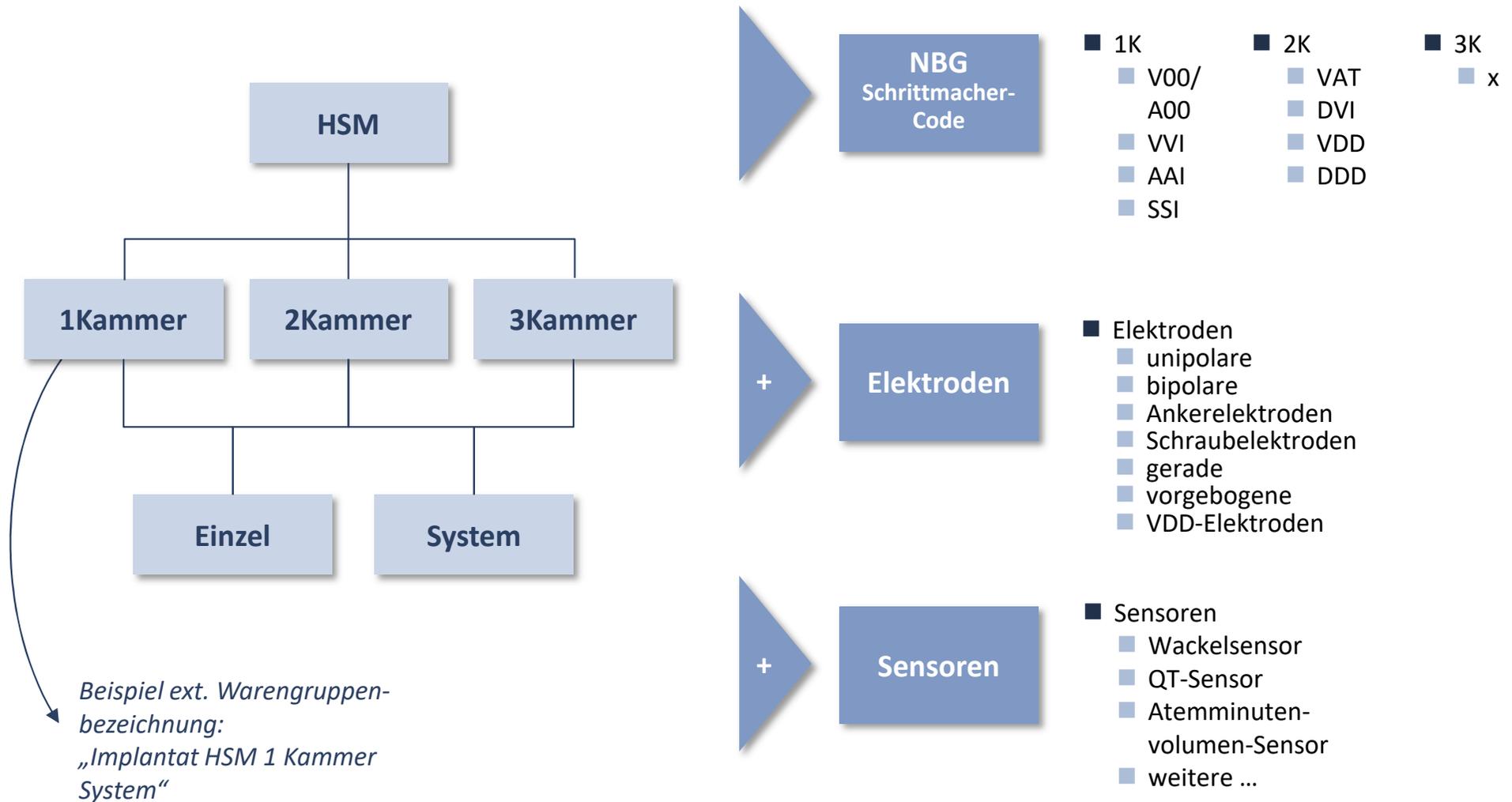
- ABC-Klassifizierung (Bestellvolumen)
  - A: bis 80% des Gesamt-Bestellvolumens
  - B: 15% des Gesamt-Bestellvolumens
  - C: 5% des Gesamt-Bestellvolumens
- XYZ-Klassifizierung (Prognostizierbarkeit)
  - X: hoch (regelmäßiger Bedarf: > 1x/tägl.(>300))
  - Y: durchschnittlich (wöchentlich (24-300))
  - Z: keine / Einzelfall (einzel - <2x/Mon (<24))
- Risikoklassen: (Unkritische, Engpass- und Strategische Produkte)
  - 1: Unkritisch (Wert niedrig (<20€), Beschaffungsrisiko gering (X); oder <10€+Y; <1€+Z)
  - 2: Normal (Wert mittel (20-500€), Beschaffungsrisiko mittel (Y); oder Rest)
  - 3: Strategisch (Wert hoch (>500€), Beschaffungsrisiko hoch (Z); oder >1000€+Y; >1500€+X)



## Grundidee der Produkt-Familien-Logistik-Konzeption (PFLK)

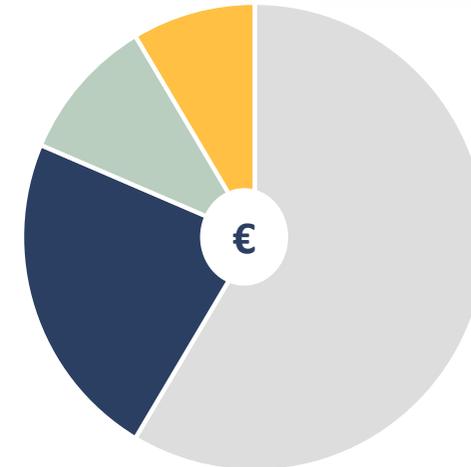


Beispiel PF: HSM = Herzschrittmacher - Modellierung des Variantenbaum

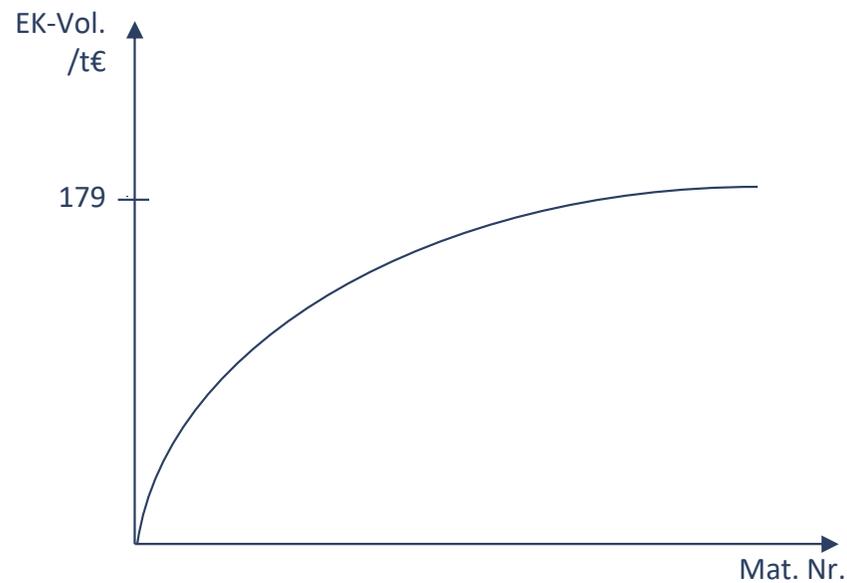


## Beispiel PF: HSM - Logistische Fakten (Ist-Struktur) und logistische Stückliste

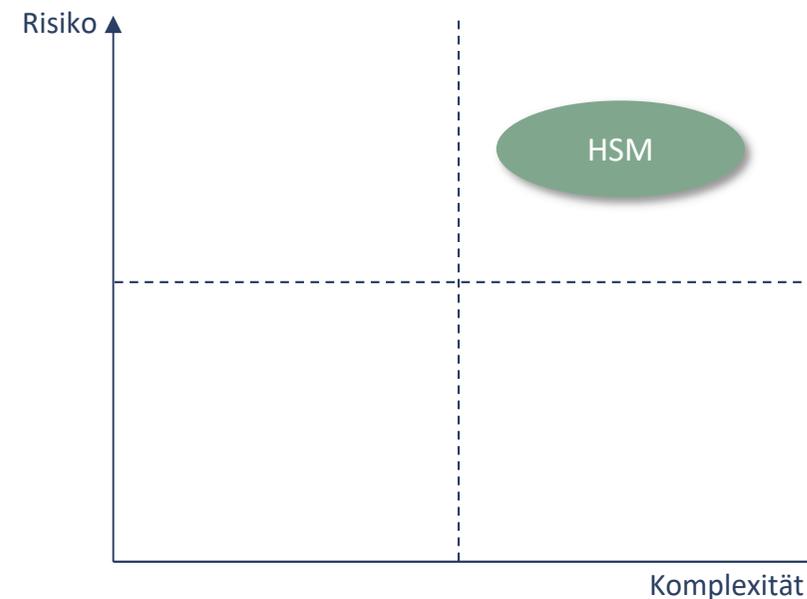
- Anzahl Vorgänge / Bewegungen: 940
- Bestellwert: 179t€
- Bestellungen Struktur: 1 oder -1 (Stornos)
- Anzahl Storno (negative Buchungen): 54
- Anzahl verschiedene Materialnummern: 72
- Breakdown auf Standorte/Häuser:



### ABC-Kurve:



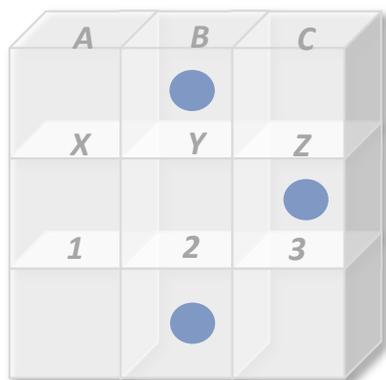
### Risiko-Analyse:



Projektbeispiel  
(Beispielzahlen)

## Beispiel PF: HSM - PF-Steckbrief

	gesamt	Standort 1	Standort 2	Standort 3	Standort 4
Anzahl Vorgänge / Bewegungen	876 / 12345				
Beschaffungsvolumen	800 t€ / 10.000 t€				
Durchschn. Bestellmenge	3				
Anzahl verschiedene Materialnummern	123				
Wertkorridor	10 - 5.000 €				
Klassifizierung (ABC-XYZ-123)	BZ2				



- Mittleres Beschaffungsvolumen insgesamt
- Tw. hochwertige Einzelprodukte
- Patientenspezifischer Verbrauch
- Einzelbeschaffung / Konsi
- Lagerhaltung heute?



- Einzelbeschaffung / Konsi
- Zubehör (z.B. Elektroden) ggf. anderer Beschaffungsweg, z.B. eKANBAN oder Vorratsbeschaffung

Projektbeispiel  
(Beispielzahlen)

## Produktfamilien Klassifizierungsmatrix: Anzahl Artikel in den Klassifizierungskategorien

Anzahl	A	B	C	X	Y	Z	1	2	3
Fachbereich 1	63	95	176	60	84	190	89	210	35
Fachbereich 1	106	206	658	123	211	636	188	599	183
RK1:	AX1	BX1	CX1	AY1	BY1	CY1	AZ1	BZ1	CZ1
Fachbereich 1	12	17	25	1	0	34	0	0	0
Fachbereich 1	5	24	71	0	1	81	0	0	6
RK2:	AX2	BX2	CX2	AY2	BY2	CY2	AZ2	BZ2	CZ2
Fachbereich 1	6	0	0	22	27	0	6	35	114
Fachbereich 1	22	1	0	29	62	33	1	33	418
RK3:	AX3	BX3	CX3	AY3	BY3	CY3	AZ3	BZ3	CZ3
Fachbereich 1	0	0	0	0	0	0	16	16	3
Fachbereich 1	0	0	0	5	0	0	44	85	49

**Standard-Strategie:**

- ZL Versorgung
- Option: Vollversorgung „Supermarkt“ (eKANBAN)
- Wegfall Bestellungen

- Vorratsbeschaffung nach Bestellpunktverfahren
- Konsignation

- Interventionssynchrone Beschaffung
- Konsignation

### Definition von Stellhebeln aus der PF/Material-Struktur-Sicht und Komplexitätsperspektive



- Konzeption der Standard-MaWi-Prozesse für die Produktfamilien mit fester, einheitlicher Zuordnung:
  - ABC-Klassifizierung (Bestellwert, Preis- und Mengeneffekt)
  - XYZ-Klassifizierung (Prognostizierbarkeit, Bedarfsschwankungen)
  - Risikoklassen: Strategische, Schlüssel- und Engpassprodukte
- Reduktion Materialvielfalt
- Variantenmanagement für strategische A-Produkte (HSM, ICD, Stents, ...)
- Bestellmengen-Konsolidierung
- Lieferantenkonsolidierung und LQM
- ...weitere

## Inhalt

1

Allgemeine Informationen und Ausgangssituation

2

Vorgehensweise in einem Optimierungsprojekt

3

Konzeption

4

**Exxent als Partner und Berater mit Referenzen**

## Die Arbeitsweise der Exxent Consulting ist ...

- ... prozessorientiert



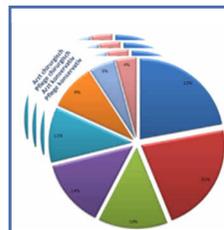
- ... patienten-/kundenorientiert



- ... mitarbeiterorientiert



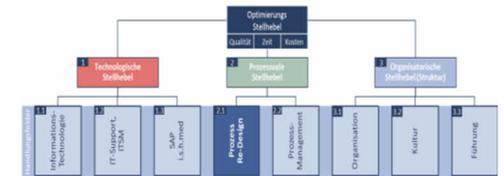
- ... berufsgruppenorientiert



- ... best-Practice-orientiert



- ... lösungsorientiert



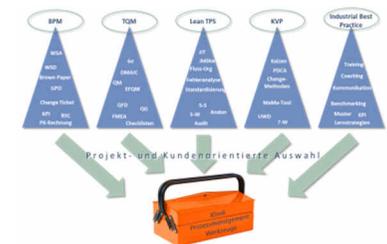
- ... zielsystemorientiert



- ... potenzialorientiert

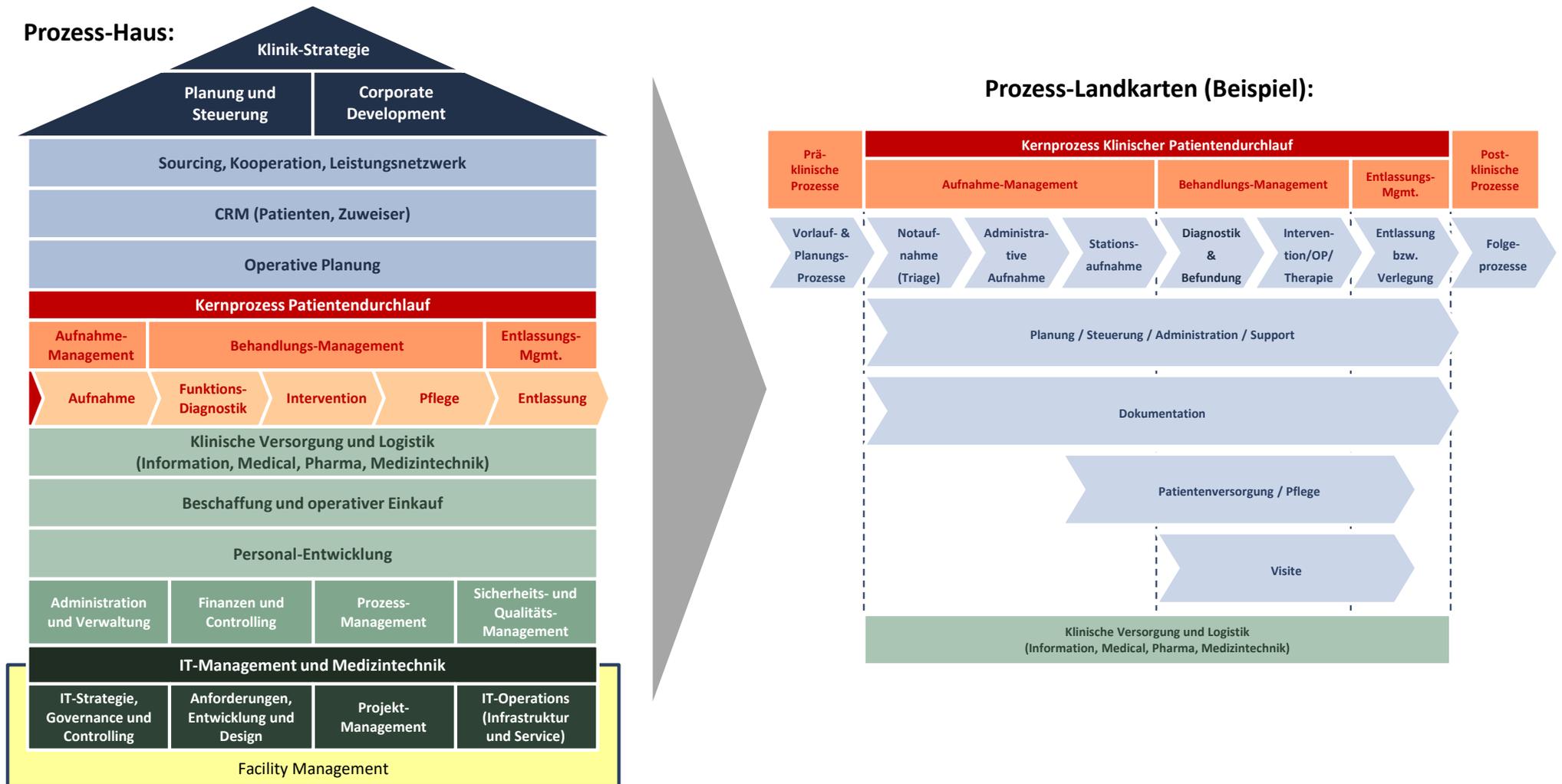


- ... umsetzungsorientiert

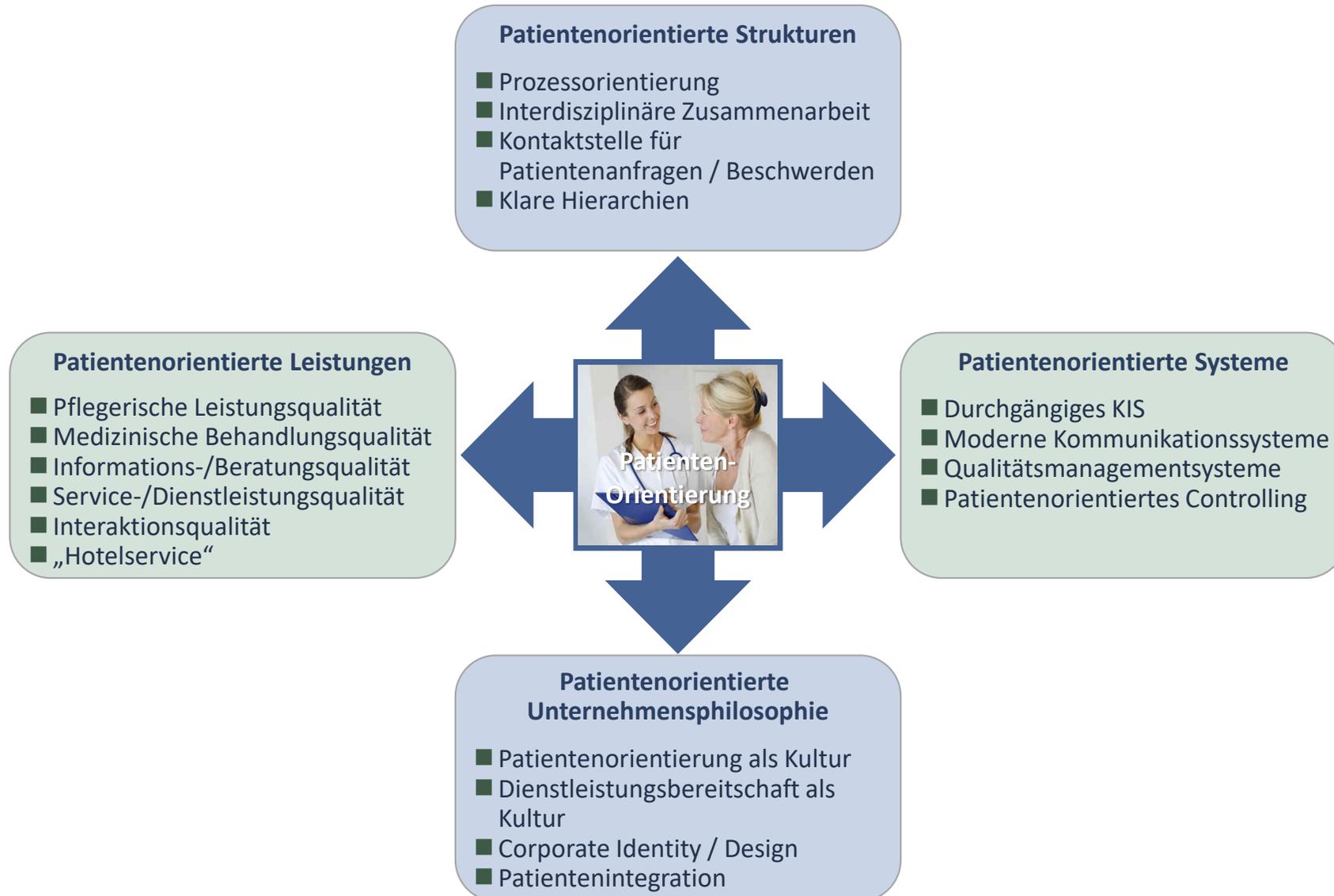


## Prozessorientierung: Prozesshaus der Klinik als Basis-Plattform der Verbesserungen

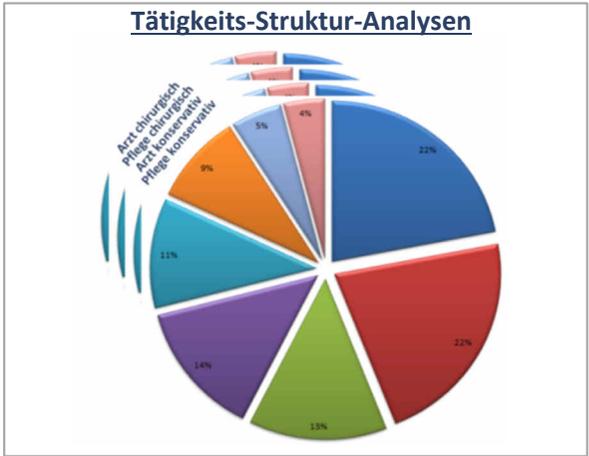
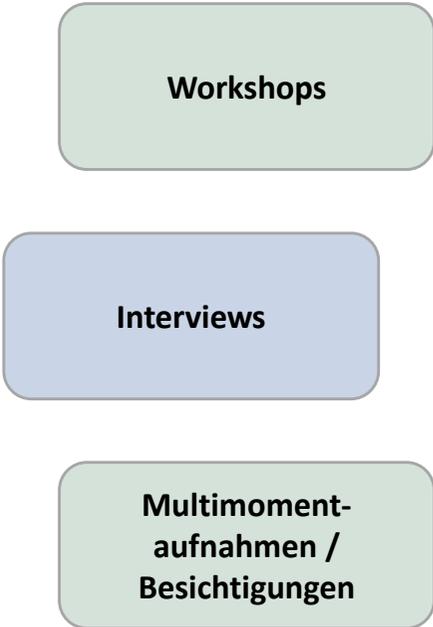
Wer ein komplexes Gebilde wie eine Klinik fit für die Zukunft machen möchte, dem bieten ein Prozess-Haus und die enthaltenen Prozess-Landkarten (PLK) die Grundlage und wichtige Handlungsfelder für Stellhebel.



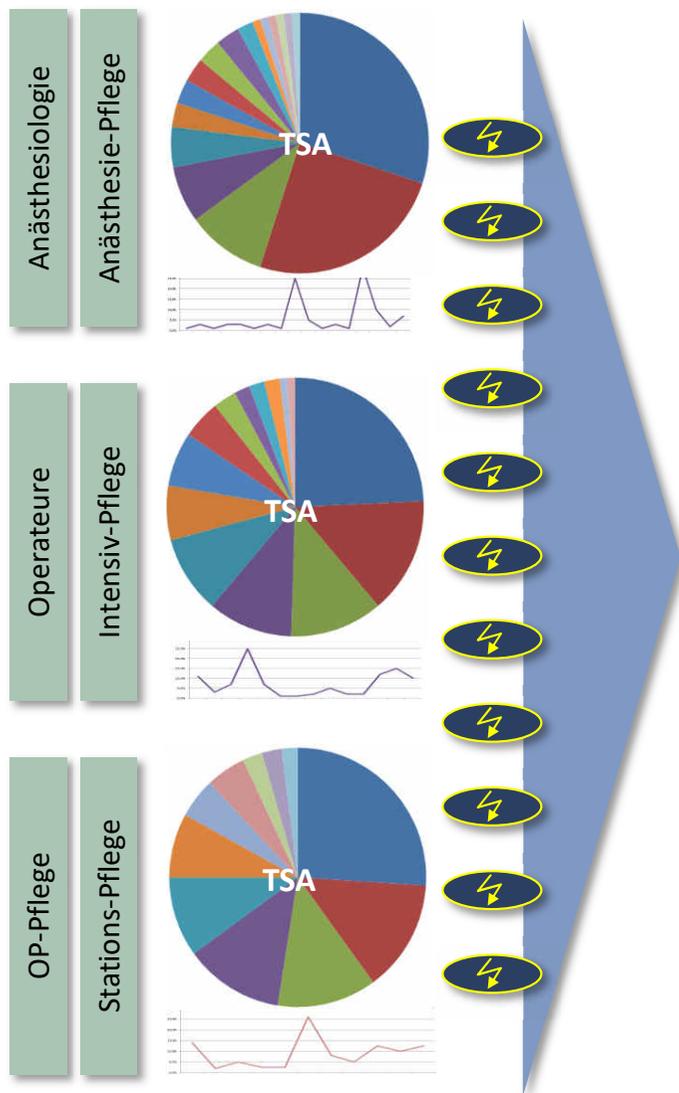
## Patienten- und Kundenorientierung: Patientenorientierte Strukturen, Systeme und Leistungen



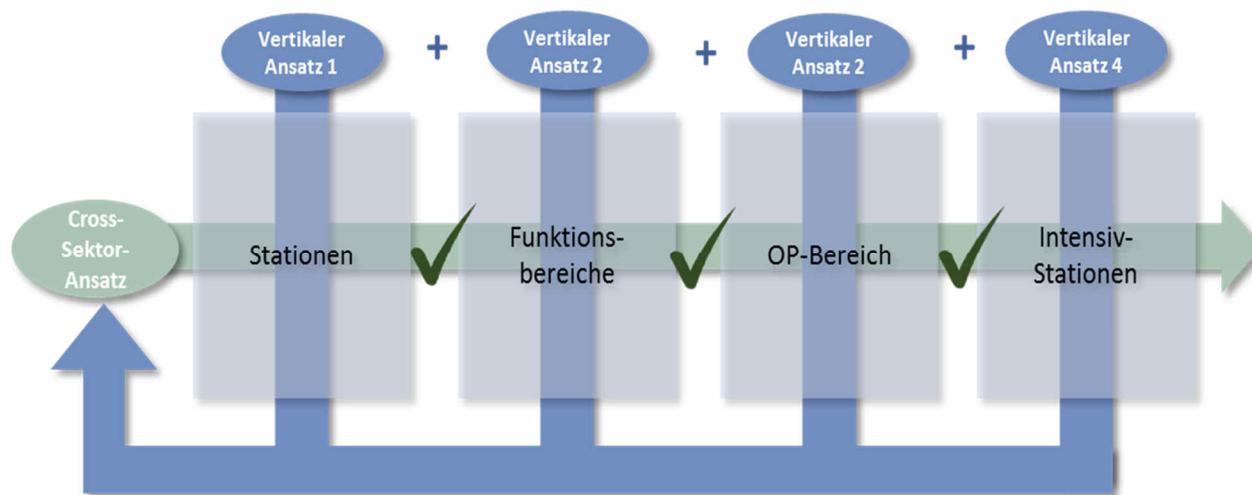
# Mitarbeiterorientierung: Die Anforderungen und Probleme der Mitarbeiter werden direkt an der Basis aufgenommen und visualisiert



## Berufsgruppenorientierung: Cross-sektionaler Ansatz und berufsgruppenspezifische Tätigkeits-Struktur-Analysen

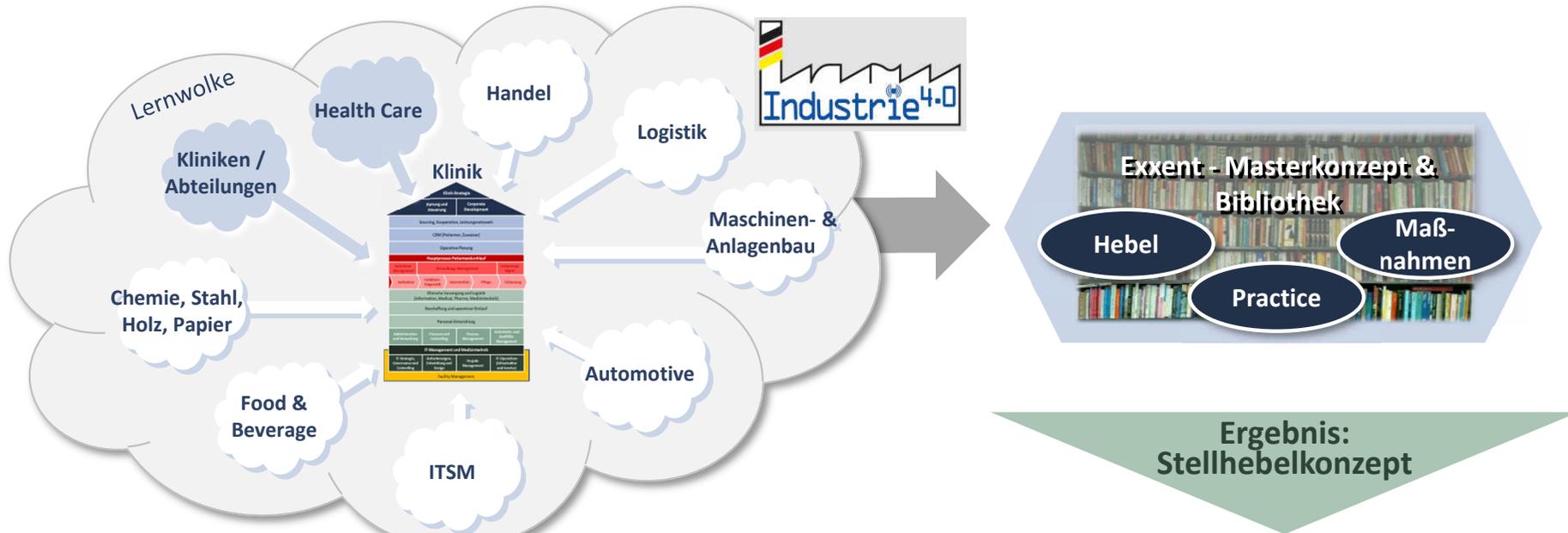


- Prozesse, TSA's und Requirements werden spezifisch pro Berufsgruppe/Fachbereich aufgenommen und erfasst

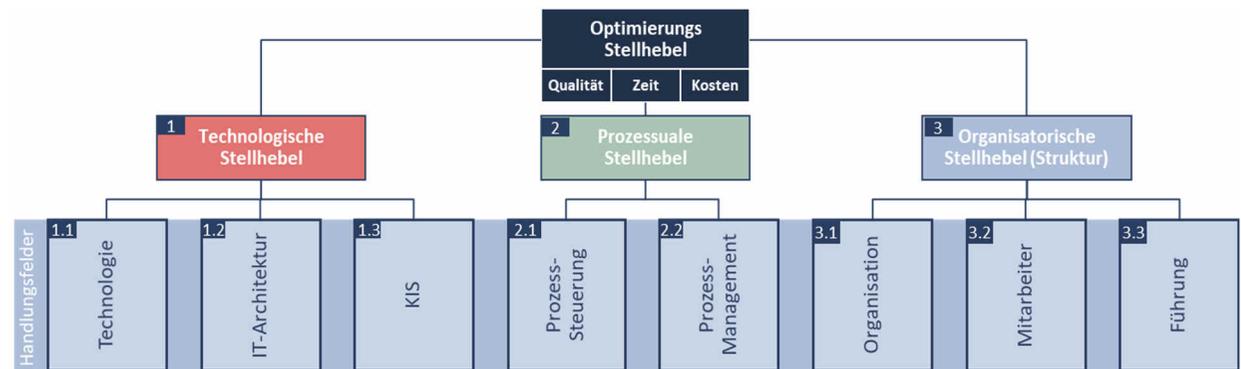


- Analysen, Stellhebel, Anforderungen und Lösungen/ Maßnahmen werden anschließend berufsgruppen- und fachbereichsübergreifend angesetzt und konsolidiert (cross-sektionaler Ansatz)

**Best-Practice-Orientierung: Lösungen entstehen unter Berücksichtigung von etablierten und erprobten Good- und Best-Practices in Kombination mit eigenen Erfahrungen und Expertisen**



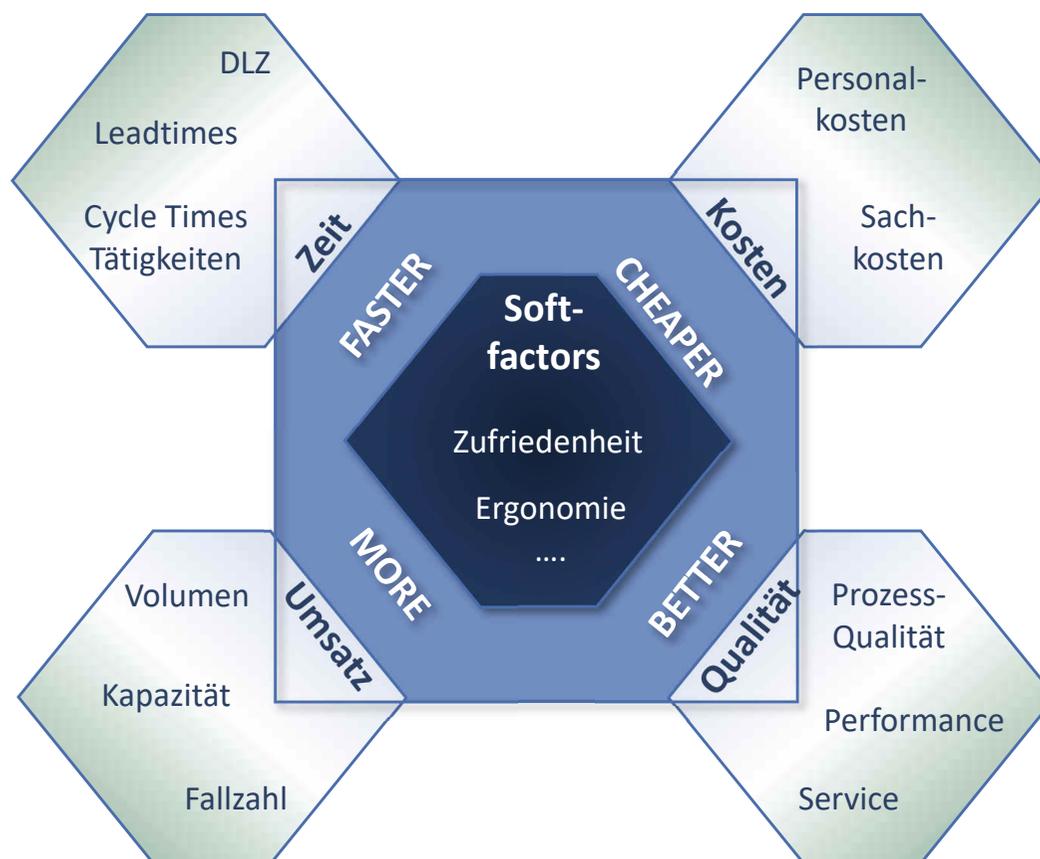
- **Best-Practice & Industrieprozesse: Lernen von anderen Kliniken, Branchen und der Industrie**



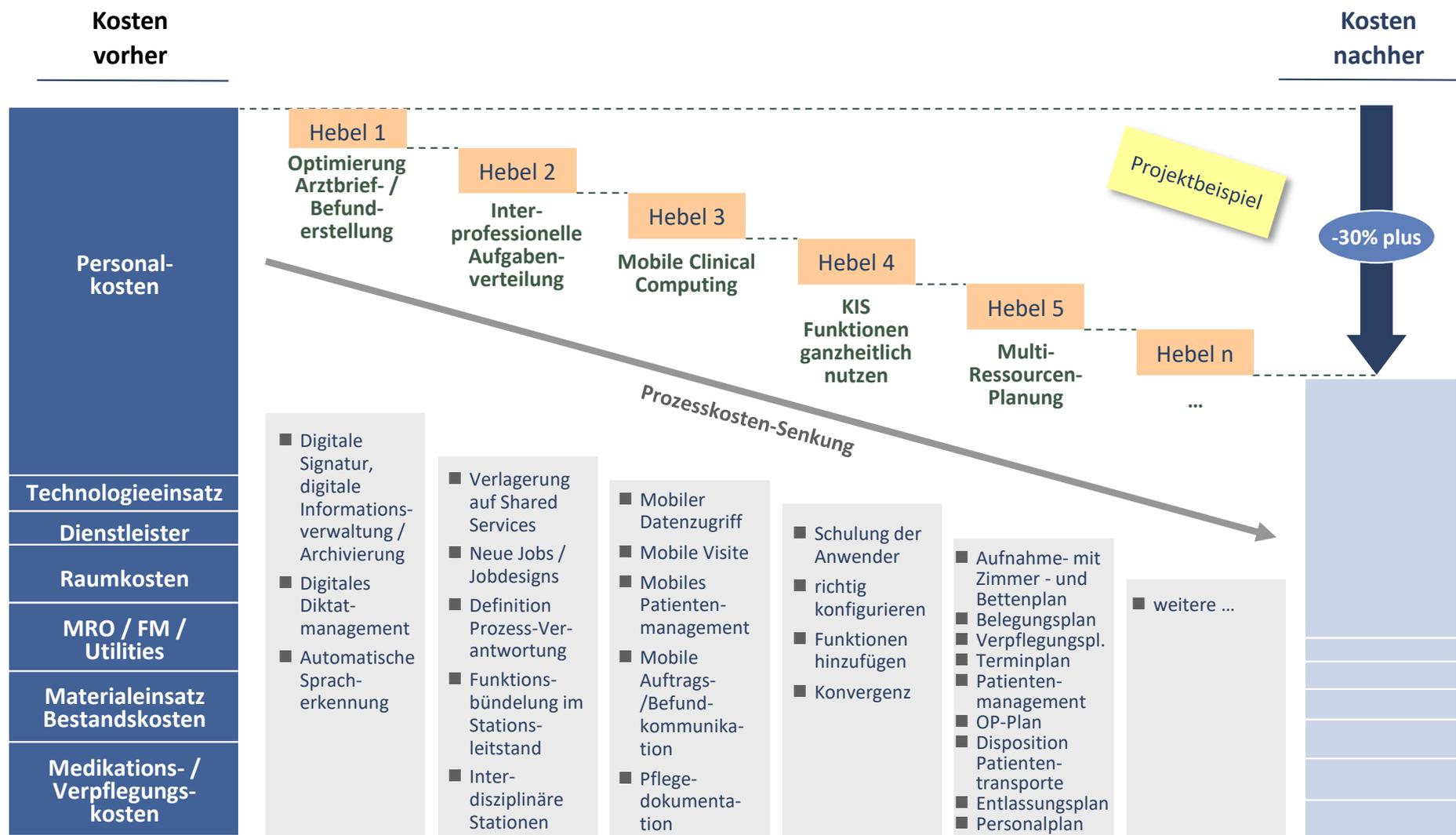
## Zielsystemorientierung: Das Ziel-Quadrat „Hospital Excellence“ für Effizienz in Kliniken

Die Konsequenz aus der notwendigen Kundenorientierung bei gleichzeitig anhaltendem Effizienzdruck ist:

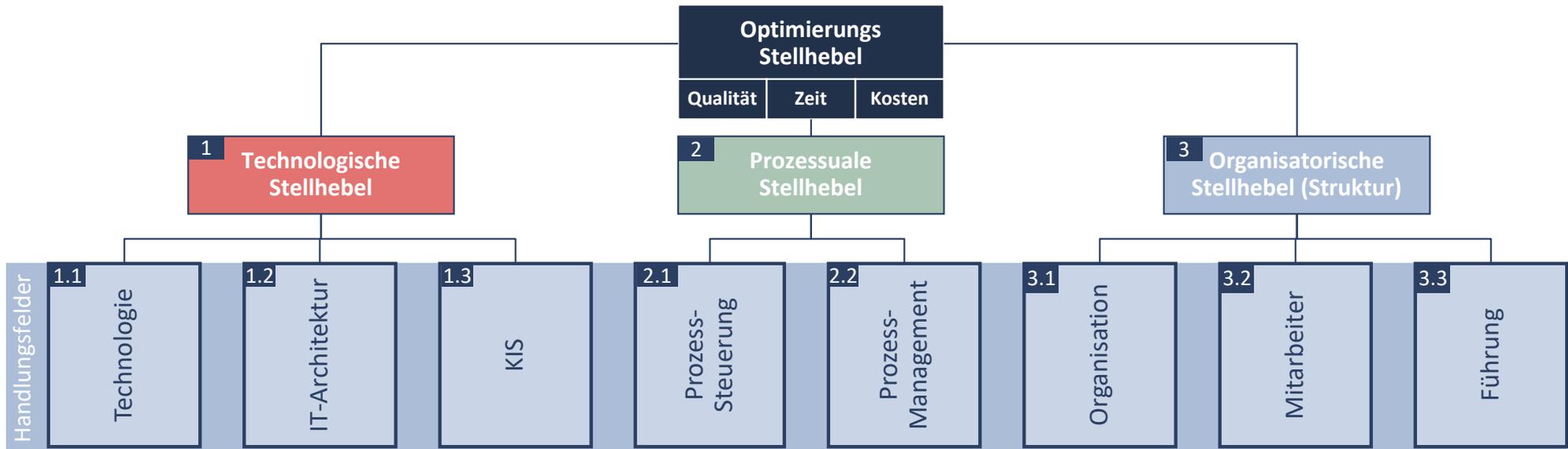
**Alles muss in ein Zielsystem gebracht und ausbalanciert werden**



## Potenzialorientierung: Die Umsetzung der priorisierten Stellhebel verbessert die Kostenposition nachhaltig

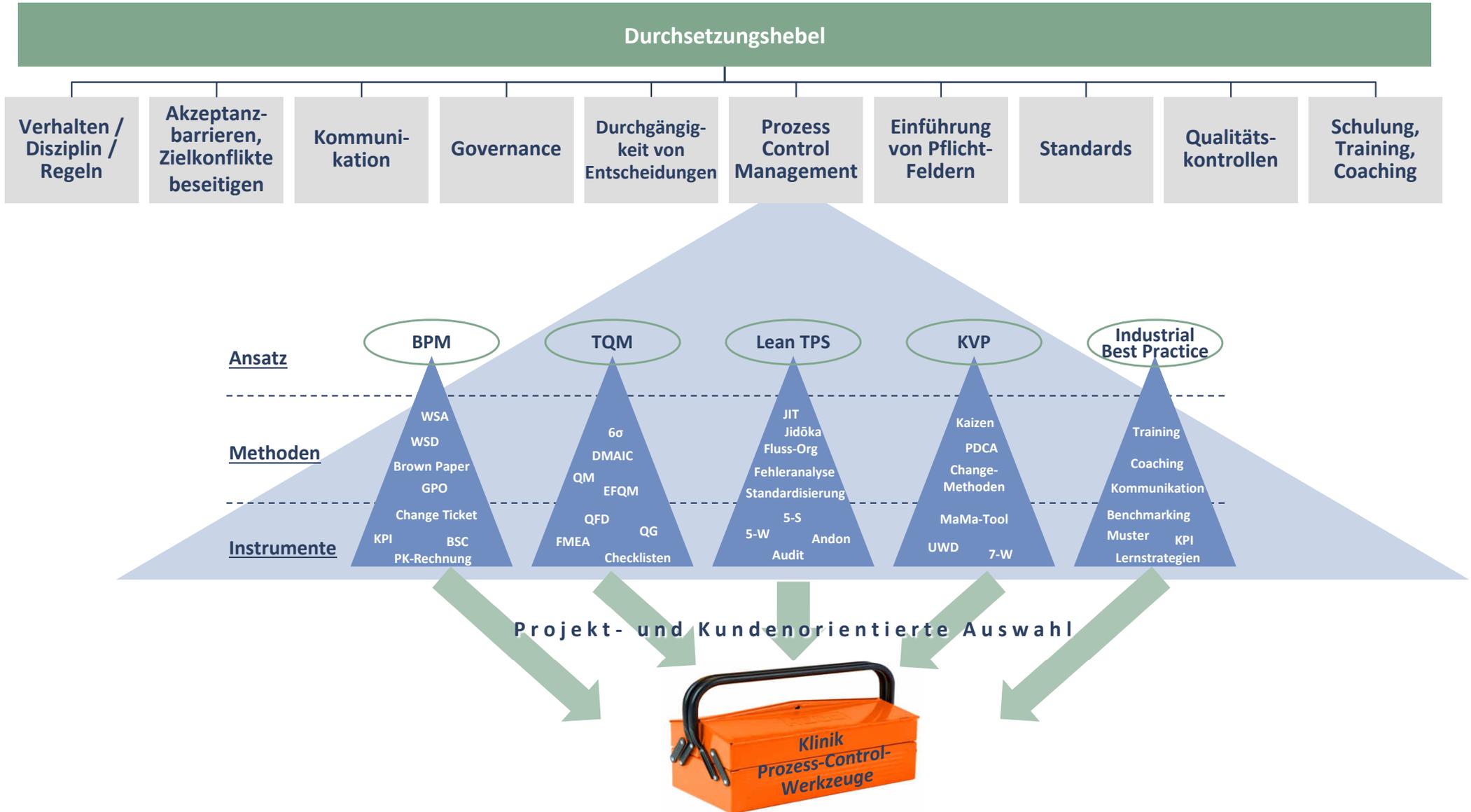


## Lösungsorientierung: Das Prozessual-technologische Stellhebel-Konzept



- Das Ziel eines prozessual-technologischen Stellhebel-Konzepts ist es, durch eine **verstärkte Prozessorientierung Verbesserungspotenzial und Effizienzreserven** in den Arbeitsabläufen zu identifizieren, zu analysieren und mit spürbarem Erfolg zügig **zu heben**.
- Damit soll die **Prozessorientierung und -optimierung** im Unternehmen noch **verstärkter in den Vordergrund** gestellt werden. Aus diesem Grund steht auch im Stellhebel-Konzept die **Prozess-Führung** und das **Prozess-Management im Mittelpunkt**, vorrangig **unterstützt durch technologische Stellhebel**, aber auch flankiert von möglichen oder notwendigen **organisatorischen Maßnahmen**.
- Das prozessual-technologische Stellhebel-Konzept soll **ein differenziertes und ausgewogenes Umsetzungsprogramm** hervorbringen, welches die definierten **Erfolgsfaktoren** erfüllt und damit die **Erreichung der gesetzten Ziele im Zielsystem** sicherstellt.

## Umsetzungsorientierung: Orchestrierung und Anwendung von Durchsetzungshebel für die Umsetzung



### Exxent erfüllt in hohem Maße die Anforderungen für Klinikprojekte (1)

#### 1. Prozess- und IT-Beratung von Krankenhäusern innerhalb der letzten Jahre:

- Diverse Projekte im Bereich des Prozessmanagements zum Patienten- und Materialfluss
- Entwicklung von Prozessual-technologischen-Stellhebelkonzepten sowie der entsprechenden Maßnahmenprogramme
  - **Prozessual-technologische Stellhebel**, wie z.B. KIS-Nutzung, PDMS, ePA, Mobile Clinical Computing, Multiressourcenplanung, digitales Diktatmanagement, etc.
  - **Prozessual-organisatorische Stellhebel** wie z.B. Funktionsbündelung/Leitstand, interprofessionelle Aufgabenverteilung, Aufnahmekonzepte etc.

#### 2. Mehrjährige Beratungserfahrung des Unternehmens im eHealth Bereich (Aufgaben/Umfang):

- Projekte zur Optimierung der KIS-Funktionalitäten und Eliminierung der KIS-Funktionslücken
- Systemübergreifende Konzeption eines Patientendaten-Management-Systems (PDMS)
- Requirement-Engineering und Ausschreibung zur Neueinführung/Konsolidierung von med. Subsystemen (z.B. CIS, PACS etc.)
- Dokumentationsanalyse, Leistungserfassung (OPS) und Kodierung
- Standardisierung und Digitalisierung der Materialwirtschaft
- Optimierung des IT-Servicemanagements für Krankenhäuser nach ITIL-Standard

### Exxent erfüllt in hohem Maße die Anforderungen für Klinikprojekte (2)

#### 3. Expertise in der Analyse komplexer klinischer Abläufe

Dies erfolgt idealerweise mit Methoden des klassischen Prozessmanagement, wie der Wertstromanalyse , der Analyse von Tätigkeiten einzelner Leistungserbringer innerhalb der identifizierten Hauptprozesse, Identifikation von Verschwendungspotentialen sowie der Analyse von Ursache und Wirkungszusammenhängen mit Blick auf die Unterstützung künftiger Abläufe durch Elemente der Informationslogistik und -technologie.

- Entwicklung und Übertragung der Methoden Wertstromanalyse und -design aus führenden Industrie-Branchen (Automotive, Lebensmittel, Pharma etc.) für Kliniken und Krankenhäuser
- Visualisierung der Analysen durch Brown Paper oder Simulationen
- Starke Mitarbeiterintegration mit „Collaborative Organizational Design“ („Betroffene zu Beteiligte machen“)
- Analyse und Bewertung von Problemclustern und Wirkungsketten
- Systemnutzungsanalyse (Typisierung) des KIS
- Quantifizierung von Verschwendungspotenzialen
- Sollprozess-Design nach Good-Practices und Benchmarks
- System-Prozess-Konvergenz
- Stellhebelsysteme und Maßnahmenbibliotheken

### Exxent erfüllt in hohem Maße die Anforderungen für Klinikprojekte (3)

#### 4. Erfahrung mit Moderation und Projektmanagement

- Hohe Moderationserfahrung im Beraterteam
- Beherrschung von Moderations- und Interviewtechniken, wie Brown Paper, Mapping und Kreativtechniken
- Einwandbehandlung und Umgang mit kritischen Projektsituationen
- Kein Einsatz von Junior-Beratern
- Stakeholdermanagement

#### 5. Hohes Maß an Praxisorientierung

- 80% der Projektarbeit zusammen mit den Mitarbeitern und Stakeholdern
- Hohe Umsetzungskompetenz („Wir bleiben dabei, bis es läuft“)
- Feedback durch die Kunden (Zitate):
  - „Macher statt Nadelstreifen“
  - „Schnellboot statt Tanker“
- Kontinuierliche Einarbeitung der Projekterfahrungen in die Stellhebelsysteme

#### 6. Kurzfristiger Beginn der Auftragsdurchführung nach Auftragserteilung

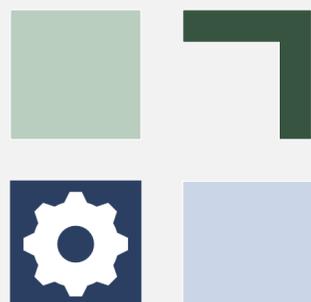
- Alle Teammitglieder stehen für die definierten Projektaufgaben in ausreichender Kapazität kurzfristig zur Verfügung

## Positionierung von Exxent in vier strategischen Geschäftsfeldern mit einem leistungsstarken Team

### Exxent Consulting

- Gründung in **2003** als **Symbiose** von Beratern aus der **Strategie**, der **Operativen Exzellenz** und dem **Prozess-** sowie **IT-Management**
- **Nachfolge und Teamentwicklung 2012** mit Ausrichtung auf die Themen der Zukunft
- Fokussierung auf Unternehmen, die eine **hohe Wertschöpfungstiefe** haben und **mittelständisch geprägt** sind
- Fachliche **Beratung für Unternehmensgruppen und Konzerne** in den Themen Operational Excellence, SCM und ITSM
- Spezialisierung auf **Zukunftsmärkte** wie **Gesundheit, Lebensmittel, Logistik, Mobility, Maschinenbau** und **weitere Industriebranchen**
- Leistungen in den **5 Arbeitsfeldern Strategie, Organisation, Prozesse, Logistik, IT**
- Projektportfolio in **4 strategischen Geschäftsfeldern: Industrie, Supply Chain, Krankenhäuser und Lebensmittel**
- Spezialisierte **Expertise, Methodik und Umsetzungsstärke** durch **leistungsstarkes Team** und zeitgemäßes Wissensmanagement
- Erfahrene **Partner, Projektleiter und Senioren**
- **Schlanke eigene Strukturen** mit geringen Fixkosten und hoher Kundenwertschöpfung

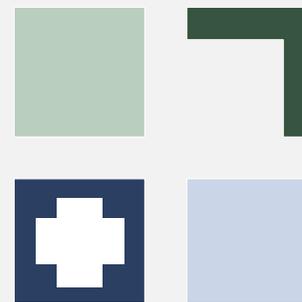
### Die Strategischen Geschäftsfelder von Exxent



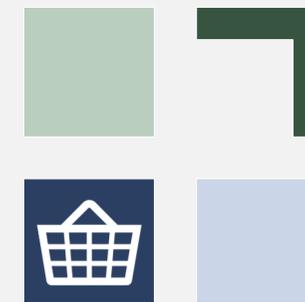
Excellence in  
Industrial Operations



Excellence in  
Logistics & Supply Chain



Excellence in  
Health Care & Hospitals



Excellence in  
Food & Beverage

### Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Health Care & Hospital Excellence

Die starke Beratung für Kliniken, Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen & Pharma



- Krankenhäuser und Klinikgruppen
- Grundversorger, Regelversorger, Schwerpunktkrankenhäuser, Maximalversorger
- Universitätskliniken
- Fachkrankenhäuser
- Reha-Kliniken und - Gruppen
- Pflegeeinrichtungen
- MVZ, Ärztehäuser
- Verbandsorganisationen (Marke I:VM)

#### Erfahrungen & Expertise

- Patientendurchlauf und Patientenmanagement
- Prozessmanagement, KVP und Digitalisierung
- Road Map Digitalisierung für das Krankenhaus
- Transparenz, Landkarten und Kostentreiber und Potenzialanalysen
- Simulationen multisituativ und prozessual
- Tätigkeitsstruktur-Analysen
- Personalbedarfskalkulation nach Szenarien
- Prozessual-technologische Stellhebelkonzepte
- Ergebnisverbesserung für Kliniken: Erlöse und Kosten
- IT - Service - Management (ITSM)
- Ausschreibung und Auswahl von IT – Systemen
- Verbesserung des KIS – Einsatzes und Schnittstellenlösungen
- Organisation der Notaufnahme
- Gestaltung der Notaufnahmeprozesse
- Zentrale Notaufnahme
- Elektive Aufnahme
- Elektive Aufnahmezentren
- OP-Management und perioperative Prozess
- Stationsmanagement
- Zeitmanagement und Wertschöpfung in den Funktionen
- Logistik für das Krankenhaus und die Gruppe
- Materialwirtschaft für Funktionen, Stationen und OPs
- PDMS und elektronische Patientenakte/Kurve
- Standardisierung der Subsysteme

Das Exxent Geschäftssystem ist zu verstehen wie eine Matrix:  
Strategische Geschäftsfelder (SGF als Marktsegmente) und Projektbereiche (Arbeitsfelder)

Projektbereiche	SGF	 Supply Chain & Logistics Excellence	 Industrial Excellence	 Health Care & Hospital Excellence	 Food & Beverage Excellence
	Strategie		✓	✓	✓
Prozesse		✓	✓	✓	✓
Organisation		✓	✓	✓	✓
Logistik		✓	✓	✓	✓
IT - Management		✓	✓	✓	✓

Diese Struktur ermöglicht einen branchenübergreifenden Transfer von Expertise, Wissen und Lösungen!

### Vision & Mission als Leitbild in dynamischen und innovativen Märkten

#### Vision & Mission von Exxent

- Wir verstehen uns als **Partner des Mittelstands** und Schnellboot der Konzernberatung. Unsere Kunden erwarten vom Berater **schnelle, professionelle und wirksame Unterstützung: Schnellboote** also. Dieses Bild wird uns oft als Stärke attestiert: Denn es kommt darauf an, mit hoher Geschwindigkeit treffsicher am Ziel anzukommen.
- Bei aller **Flexibilität und Agilität erwartet der Mittelständler** von seinem Berater maximale Kompetenz und Erfahrung in der Umsetzung sowie ein hohes Maß an sozialen Fähigkeiten im Umgang mit Führungskräften und Mitarbeitern.
- Mittelständische Unternehmen sind oft **Champions und Marktführer in ihrem Segment**. Die Organisationsstrukturen und Prozesse sind stets **evolutionär gewachsen** und stehen vor **neuen Herausforderungen**. Am Ende kommt es auf **nachhaltige Wertsteigerung** an, um die Existenz und Finanzkraft des Unternehmens mit seinen wertvollen Mitarbeitern im globalen Wettbewerb zu sichern.
- Die **tiefgehende und langfristige Betreuung unserer Kunden** hat dazu geführt, dass wir in vielen Branchen zuhause sind und eine Fülle von Erfahrungen über Sektor - Grenzen hinweg übertragen können: **Good Practice Transfer**. Das heißt voneinander zu lernen, ohne dass der vermeintliche Branchenprimus immer alles vormachen muss und die anderen adaptieren dürfen.

#### Voraussetzungen der erfolgreichen Umsetzung



Kontinuierliche Kontrolle



Nachvollziehbare Konzepte



Verdauliche Umsetzungsschritte



Barrieren und Misserfolge erkennen



Ausreichende Information



Einbindung der Keyplayer



Bedenkenträger motivieren



Messbarkeit der Effekte

## Die Erfolgsfaktoren unserer Positionierung: Consulting Excellence



### Beratungsansatz

Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle operativen Funktionen und Prozesse ausgerichtet und stellt die Umsetzung in den Mittelpunkt.



### Stellhebelsystem

Wir konzentrieren uns auf die wesentlichen Stellhebel und operativen Potenziale unserer Kunden, um außergewöhnliche Resultate messbar zu erzeugen und um die operative Prozesswelt auf die Strategien hin richtig auszurichten.



### Individuelle Lösungen

Hierzu entwickeln wir individuell zugeschnittene Lösungen und unterstützen intensiv die Umsetzung. Der größte Anteil unserer Projekte ist Umsetzungsarbeit.



### Exxent Toolbox

Unsere Erfahrungen bereiten wir systematisch in Stellhebelkonzepten, Frameworks und Maßnahmenbibliotheken auf, sodass wir über eine umfangreiche Toolbox verfügen.



### Starke Expertise

Für unsere Schwerpunkt-Branchen stellen wir spezialisierte Teams bereit, die mit hervorragendem Praxis- und Methodenwissen schnell zum Ergebnis kommen.



### Praxisnähe

Unsere Kunden schätzen daher unsere Praxisnähe, die Bereitschaft "die Ärmel hochzukrempeln" und dabei zu bleiben bis es läuft.



### Good Practice

Unsere Stärke liegt darin, dass wir für die unterschiedlichen Problem- und Aufgabenstellungen in den Operations unserer Kunden stets die richtige Antwort bezüglich Good Practise, Konzeptlösungen und Methodik finden.



### Implementierung und Change-Management

Der professionelle Einsatz unserer Implementierungs- und Change-Management-Fähigkeiten sichert messbare Umsetzungsergebnisse, an denen wir uns gerne messen lassen.

## Kundenstimmen - Die Zufriedenheit unserer Kunden steht für uns auf Platz 1

### Industriieberater im Krankenhaus

„Exxent bringt viel Know-how aus Logistik und Lean Management in die Klinikberatung ein. Da geht es um Begriffe wie Verschwendung und Effizienzpotenziale, die man sonst eher aus der Industrie kennt. Auch wenn wir keine Fabrik sind, können wir in Sachen Prozessgestaltung vieles aus diesem Bereich lernen und übernehmen. Genau dabei helfen uns John Eke und sein Team. Und das auf eine Art und Weise, die insbesondere Ärzte und Pflegekräfte mitnimmt.“



**Gerald Götz**

Leiter Geschäftsbereich Technologiemanagement  
München Klinik gGmbH

### Wissen teilen

„Mir gefällt die Offenheit, mit der John Eke sein Wissen teilt. Das ist nicht selbstverständlich für einen Berater. Davon profitieren wir langfristig, weil wir durch die Zusammenarbeit mit Exxent viel dazu lernen können. Uns hilft auch, dass John Eke und sein Team die aktuellen Trends der Logistikwelt kennen und daraus Strategien ableiten, die punktgenau auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten sind.“



**Stefan Braß**

Leiter Supply Chain Management  
Bitburger Braugruppe GmbH

### Akzeptanz bei Mitarbeitern

„Was nützt es, wenn Berater und Geschäftsführung schlüssige Konzepte ausarbeiten und die Mitarbeiter dann nicht mitziehen? Zu den Stärken von John Eke und seinem Team gehört es, dass sie bei der Reorganisation von Prozessen die Mitarbeiter von Anfang an einbinden und auf ihre Praxiserfahrung setzen. Damit fördert Exxent ihre Lösungskompetenz und gewinnt eine hohe Akzeptanz auf allen Hierarchieebenen. Eine Folge ist, dass wir schnell zu konkreten Ergebnissen kommen.“



**Robert Zucker**

Geschäftsführer  
Klinik Höhenried gGmbH

### Food-Fachkompetenz

„In internen Workshops haben uns John Eke, Thomas Fiedler und Dr. Hans Werner Busch dabei geholfen, das eigene Geschäft noch besser zu verstehen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Methodik war hochstrukturiert und gekennzeichnet von einer ausgeprägten Fachkompetenz in puncto Lebensmittel-Wertschöpfungsketten.“



**Dr. Georg Schirmmacher**

Director European  
Institute of Innovation & Technology (EIT) Food

### Strukturierter M&A-Prozess

„Seit 25 Jahren arbeite ich mit John Eke zusammen. Meistens geht es um Logistikprojekte oder um die Prozessgestaltung und ich kann nur sagen: Das, was vorher an Ergebnissen versprochen wurde, ist nachher tatsächlich herausgekommen. Vor drei Jahren bewiesen John Eke und sein Team zudem Kompetenz in Sachen Mergers and Acquisitions. Mit ihrer Unterstützung haben wir aus einhundert Interessenten die zu uns passende Investorengruppe gefunden.“



**Dr. Armin Seitz**

Geschäftsführender Gesellschafter  
Moll Marzipan GmbH

## Kundenstimmen - Die Zufriedenheit unserer Kunden steht für uns auf Platz 1

### Die Sprache des Mittelstandes

„Als BGL-Vorteilswelt-Partner begleitet Exxent unsere Transportlogistikunternehmen bei Expansionsvorhaben und bei der Prozessoptimierung. Außerdem unterstützt Exxent die in der Regel mittelständisch geprägten Familienbetriebe, wenn sie sich neue Geschäftsfelder erschließen oder einen Käufer suchen. Erfolgreiches Consulting setzt voraus, dass der Berater die Sprache seines Kunden spricht. John Eke und sein Team treffen den richtigen Ton und finden deshalb Gehör und Vertrauen.“



**Andreas Schmidt**

Leiter Mitgliederakquisition und -betreuung  
Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und  
Entsorgung (BGL) e.V.

### Bleiben am Ball

„Exxent unterstützt als Team. Allen voran sehe ich da die beiden Geschäftsführer. Marc Eke hat bei Transport-Ausschreibungen das Beste für uns herausgeholt und John Eke seine Erfahrung in unsere Prozessgestaltung eingebracht. So zum Beispiel als wir ein Hochregallager eingerichtet haben. Die Exxent-Leute kommen nicht mit Standardlösungen. Und sie geben sich auch nicht damit zufrieden, Empfehlungen auszusprechen. Stattdessen bleiben sie am Ball und setzen gemeinsam mit uns das um, was wir uns vorgenommen haben.“



**Carsten Lange**

Hauptabteilungsleiter Supply Chain Management und  
Einkauf Privatbrauerei Eichbaum GmbH & Co. KG

### Persönliches Engagement des Inhabers

„Mit Exxent entwickeln wir Transport- und Lagerkonzepte, die immer zu Kosteneinsparungen führen. Eine Stärke unseres langjährigen Partners besteht darin, dass die Geschäftsführer John und Marc Eke ein gut eingespieltes Team haben. Sie bringen sich persönlich ein, entwickeln neue Ideen und begleiten die Umsetzung. Damit unterscheidet sich Exxent deutlich von den großen Consulting-Unternehmen.“

RP

**Roman Peters**

Geschäftsführender Gesellschafter  
Peters Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG

### Den Weg zum Ziel gezeigt

„Die besondere Stärke von Exxent liegt in der Prozessoptimierung. Unsere Berater John Eke und Thomas Fiedler haben zuerst den Aufnahmeablauf exakt analysiert. Anschließend sind sie mit uns die Schwachstellen durchgegangen und haben Wege aufgezeigt, sie zu beheben. Ziel unseres gemeinsamen Projektes war es, die Wartezeiten für die Patienten durch klinikweit einheitliche Prozesse zu verkürzen. Die Tools von Exxent haben uns geholfen, dieses Ziel zu erreichen.“



**Jacqueline Schaller**

Leitung Aufnahme- und Belegungsmanagement  
Klinikum Garmisch-Partenkirchen GmbH

### Exzellente Prozessgestalter

Mit Herrn Eke hat unser Verband eine strategische Einkaufskonzeption entwickelt und umgesetzt. Davon profitiert jedes Verbandsmitglied. Exxent hat einzelne Brauereien auch dabei unterstützt, ihr Leergutmanagement neu zu organisieren. Herrn Eke schätze ich als Branchenkenner und exzellenten Prozessgestalter im Umfeld von Fast Moving Consumer Goods.“



**Jürgen Keipp**

Geschäftsführer  
Die Freien Brauer GmbH & Co. KG

# Exxent als Partner und Berater



Ihre Ansprechpartner



**John A. Eke**  
Geschäftsführender Gesellschafter

Mob.: +49 (0) 172 824 88 03  
[john.eke@exxent.de](mailto:john.eke@exxent.de)



**Marc A. Eke**  
Geschäftsführer

Mob.: +49 (0) 173 721 43 41  
[marc.eke@exxent.de](mailto:marc.eke@exxent.de)



**Thomas Fiedler**  
Partner

Mob.: +49 (0) 162 79 69 593  
[thomas.fiedler@exxent.de](mailto:thomas.fiedler@exxent.de)



**Exxent Consulting GmbH**  
Firmensitz

**Kontaktdaten:**

Adresse: Exxent Consulting GmbH  
Dahlienstr. 13  
D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)  
Mob.: +49 172 824 88 03  
Tel.: +49 8709 943 02 89  
Fax: +49 8709 943 02 90  
E-Mail: [john.eke@exxent.de](mailto:john.eke@exxent.de)  
Internet: [www.exxent.de](http://www.exxent.de)



Digitale Visitenkarte



Website

Copyright © 2020 by Exxent Consulting GmbH

Kein Teil dieser Publikation darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm, Aufnahme oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der Exxent Consulting GmbH reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden

exxent\_healthcare\_broschuere\_logistik-mawi

Copyright © 2020 by Exxent Consulting GmbH





## Exxent Consulting GmbH

### Firmensitz

#### Kontaktdaten:

Adresse: Exxent Consulting GmbH  
Dahlienstr. 13  
D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)

Mob.: +49 172 824 88 03

Tel.: +49 8709 943 02 89

Fax: +49 8709 943 02 90

E-Mail: [john.eke@exxent.de](mailto:john.eke@exxent.de)

Internet: [www.exxent.de](http://www.exxent.de)



Digitale Visitenkarte



Website

