

apsolut verhilft Sanitas zu mehr regulatorischer Sicherheit und Effizienzgewinn

sanitas

Unternehmen:

Sanitas Krankenversicherung
(Stiftung)

Branche:

Krankenversicherung

Produkte:

Obligatorische Grundversicherung und
private Zusatzversicherungen

Anzahl Mitarbeiter:

887

Prämienbeitrag:

3,0 Mrd. Schweizer Franken

Anzahl Versicherte:

849.000
davon 600.000 Grundversicherte
davon 663.000 Zusatzversicherte

Stammsitz:

Zürich, Schweiz
mit 5 weiteren Standorten

Website:

www.sanitas.com

HERAUSFORDERUNGEN

- Greenfield Approach: zuvor hatte Sanitas kein digitales Tool für das Lieferantenmanagement im Einsatz
- Hohe regulatorische Compliance- und Governance-Vorgaben durch Bundesamt für Gesundheit (BAG) und die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA)
- Enablement aller betroffenen Mitarbeiter*innen

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Supplier Lifecycle and Performance
- SAP Ariba Contracts

VORTEILE

- Erfüllung aller regulatorischer Erfordernisse (state of the art)
- Sehr hohe Transparenz
- Audit-fähige Lösung / verbesserte Risikoprüfung
- Effizienzgewinn durch die Eliminierung manueller Fehlerpotenziale
- Individuell geführter Vertragsprozess durch digitale Kollaboration im Ariba Netzwerk
- Zentrale Vertragsablage ermöglicht rasches Auffinden von Verträgen

WARUM APSOLUT?

- Projektteam vor Ort in der Schweiz
- Deutsch als Projektsprache ist nicht nur für die Implementierungsphase, sondern auch für die Schulung der Mitarbeiter*innen ein entscheidender Erfolgsfaktor
- Überzeugender Projekt-Fahrplan, der für die spezifischen Anforderungen von Sanitas passgenaue Antworten geliefert hat
- Hohes Verständnis für die SAP Ariba-Logik, die sich auf das bestmögliche Funktionieren der End-to-End-Approval-Workflows fokussiert
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bei absolut-Leistungen und für SAP Ariba



Eine gemeinsame Success Story von
apsolut und SAP



Transparente
Lieferantendaten
ermöglichen aktives
Lieferantenmanagement



Einfacher Zugang
zu allen Verträgen



ERFOLGSFAKTOREN: INTEGRATION, DER PASSENDE FAHRPLAN, PARTNERSCHAFTLICHE NÄHE

“Digitale Tools sind immer nur so gut, wie sie implementiert wurden und wie sie von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch angewendet werden”, weiß Michael Spiess, Chief Procurement Officer der Sanitas Krankenversicherung. Im Schulterschluss mit seinen Kolleg*innen aus den Bereichen Compliance und Governance definierte er daher vier Kernziele der Einkaufsdigitalisierung bei einer der größten schweizerischen Krankenversicherungen:

1. Das neue Einkaufs-Tool muss nahtlos mit dem ebenfalls neu geplanten ERP-System integrierbar sein.
2. Die Implementierung muss mit einem Partner erfolgen, der das größtmögliche technische Know-how sowie das prozessuale Verständnis für die speziellen Bedürfnisse und Regulatorien von Sanitas mitbringt.
3. Dieser Partner muss eine Nähe zu den Anwender*innen aufbauen können, um Akzeptanz für das neue Tool zu schaffen.
4. *People make the difference*: Meetings vor Ort müssen möglich sein.

Mit SAP Ariba fiel die Wahl auf ein Tool, das nicht nur die regulatorischen Anforderungen sicher abbildet, sondern auch einen medienbruchfreien End-to-End-Prozess vom ERP-System bis in den Einkauf ermöglicht. Die Implementierung erfolgte auf der sprichwörtlichen grünen Wiese, denn bisher gab es bei Sanitas lediglich eine zentrale Ablage von Verträgen per PDF. Ein durchgängiger digitaler Prozess existierte bislang nicht. SAP Ariba ermöglicht Sanitas nun erstmals volle Transparenz im Lieferantenmanagement und somit eine solide regulatorische Sicherheit. Die Lösung ist audit-fähig und wird, so ist Spiess überzeugt, die Maverick-Buying-Quote signifikant reduzieren. Sobald die Suite vollständig implementiert ist, erwartet Spiess dadurch auch einen messbaren Effizienzgewinn. Außerdem ist der Anschluss an das Ariba Network, in dem bereits viele Lieferanten vertreten sind, ein positives Argument.

Für die Beauftragung von apsolut waren laut Spiess die von Anfang an sehr offen geführten Gespräche und ein überzeugender Fahrplan ausschlaggebend:

“Wir wussten, dass es apsoluts erstes Projekt für eine Krankenversicherung war, aber das hat keine Rolle gespielt. Denn absolut hat uns immer zugehört, unsere Anforderungen verstanden und schließlich Lösungen geliefert. Wir konnten unterschiedliche Prozesse für den indirekten und den direkten Einkauf designen. Gemeinsam arbeiten wir professionell im State-of-the-Art-Modus.”

Das Team der apsolut Schweiz um Remo Eggimann unterstützt über den Go-Live hinaus das Projektteam von Sanitas. Die örtliche und sprachliche Nähe hat sich als sehr hilfreich für das Onboarding der Mitarbeiter*innen herausgestellt. Hier kann das Team auf seinen Erfahrungsschatz im Management komplexer Transformationsprojekte zurückgreifen und weiß genau, wann welche Stakeholder in die Entscheidungen und ins Operative integriert werden müssen.

Während die Ariba-Module Supplier Lifecycle & Performance sowie Contracts am 1. Februar 2022 live gegangen sind, wird das Modul Sourcing in Q4 2022 live gehen. Die Implementierung von Buying und Invoice Management wird im Jahr 2023 starten.

IMPLEMENTIERTE TOOLS



SAP Supplier Lifecycle
and Performance



SAP Ariba Contracts