



BATNA Group – Szpitalne Grupy Zakupowe

Zaproszenie do dołączenia do Grup



Cztery filary Grup zakupowych BATNA MED zapewnią wymaganą skalę oraz ekspercką wiedzę niezbędną dla skutecznych zakupów grupowych dla Szpitali

Filary grup zakupowych dla Szpitali – BATNA MED

BATNA Group i PROFITIA

- **Profitia Management Consultants** – lider doradztwa zakupowego w Polsce
- **BATNA Group** – operator grup zakupowych B2B, oferta w 8 kategoriach dla średnich i dużych firm
- Klienci – największe polskie firmy i organizacje (w tym działające w reżimie PZP) oraz MŚP



Polska Federacja Szpitali

- Najbardziej reprezentatywna organizacja szpitali w Polsce, zrzesza **73 szpitale członkowskie**
- Jeden z celów strategii Federacji – organizacja grup zakupowych
- **BATNA MED jest oficjalnym i wyłącznym partnerem Federacji** w zakresie budowy grup zakupowych



Grupa zakupowa Healthtrust

- Skupia ponad **4000 członków**
- Wspólne zakupy za ponad **\$ 21 mld w 2012**
- **Wspiera BATNA MED dostępem do światowych benchmarków** oraz międzynarodowego rynku dostawców



HEALTHTRUST®
PURCHASING GROUP

Grupy
zakupowe –
BATNA MED

Szpitale – członkowie Grup

- Zachęcamy wszystkie polskie szpitale do uczestnictwa w grupach zakupowych BATNA Med
- Dołączenie do grup odbywa się poprzez **wypełnienie i przesłanie Deklaracji dołączenia do Grupy**

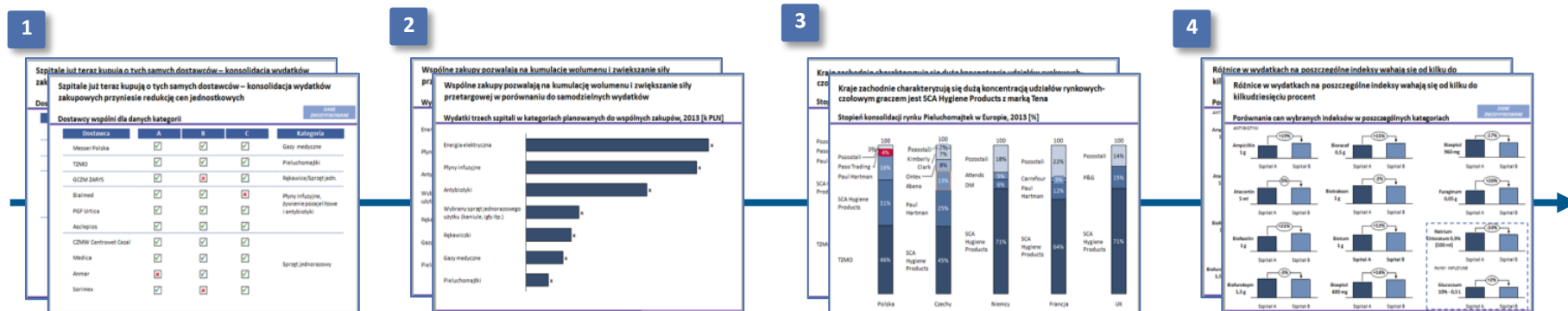
Od ponad 4 lat wspieramy wiodące polskie i międzynarodowe firmy w trwałych usprawnieniach zakupowych

Wybrani klienci PROFITIA i BATNA Group



W oparciu o dane zgromadzone z sześciu szpitali, Batna Med przeprowadziła szereg analiz kategorii zakupowych oraz szczegółowe rozpoznanie rynku dostawców

Analizy przeprowadzone przez BATNA Med



ZBIERANIE DANYCH OD WYSELEKCYJONOWANYCH SZPITALI

- W celu pozyskania szpitali do I fazy budowy grupy zakupowej zespół wykonał ponad **250 telefonów**
- Wystaliśmy ponad 50 ofert
- Odebraliśmy kilkanaście spotkań w całej Polsce

ANALIZA DANYCH I KATEGORYZACJA WYDATKÓW

- Do analizy przystąpiło **6 szpitali** z całej Polski
- Kategoryzację wydatków przeprowadziliśmy w oparciu o **29 tys. faktur**
- W celu uszczegółowienia analiz wydatków przeanalizowaliśmy ponad **300 umów i 50 pełnych dokumentacji przetargowych**

ANALIZA RYNKU DOSTAWCÓW

- Podczas analizowania szerokiego portfolio potencjalnych kategorii zakupowych do wdrożenia przygotowaliśmy **8 pełnych analiz poszczególnych rynków**
- Poszukując potencjalnych dostawców dla grupy przygotowaliśmy **50 profili spółek**

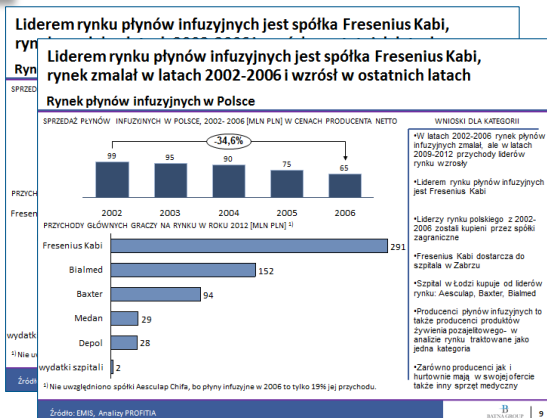
ANALIZA BENCHMARKINGOWA

- Dzięki danym zebranych od **6 szpitali** mogliśmy porównać **różnice w warunkach handlowych i cenowych** oferowanych na **te same produkty** u różnych dostawców lub u tego samego dostawcy
- Analizie poddaliśmy ponad 350 formularzy ofertowych i 150 SIWZ-ów

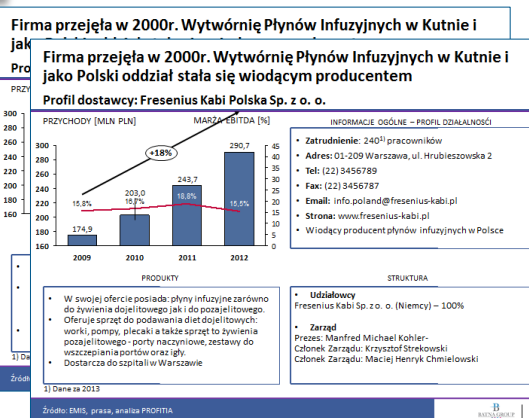
Dzięki pracom analitycznym wytypowaliśmy kategorie zakupowe do wspólnych zakupów – np. płyny infuzyjne, których rynek jest bardzo konkurencyjny

Analiza kategorii płynów infuzyjnych przeprowadzona przez BATNA Med

1



2



3

ANALIZA RYNKU DOSTAWCÓW

- Na rynku istnieje trzech głównych graczy
- Liderem rynku jest firma Fresenius Kabi

PROFILE DOSTAWCÓW

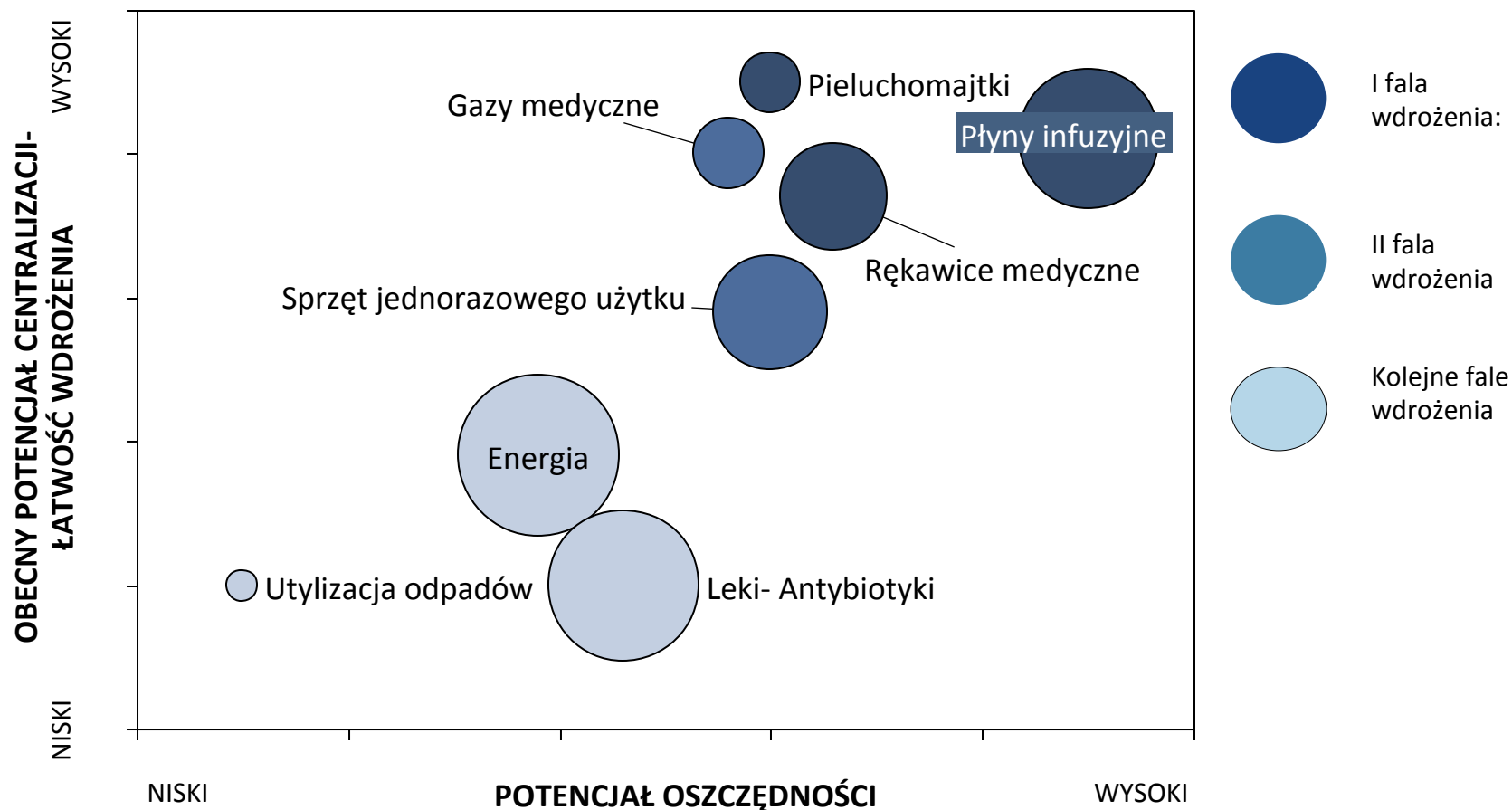
- Spółki zwiększyły swoje przychody w latach 2009-2012
- Zarówno producenci jak i dystrybutorzy mają w swojej ofercie również innych sprzęt medyczny

ANALIZA PORÓWNAWCZA CEN

- Zarówno dystrybutor jak i jego producent dostarczają płyny infuzyjne do szpitali dlatego ich ceny znacznie różnią się

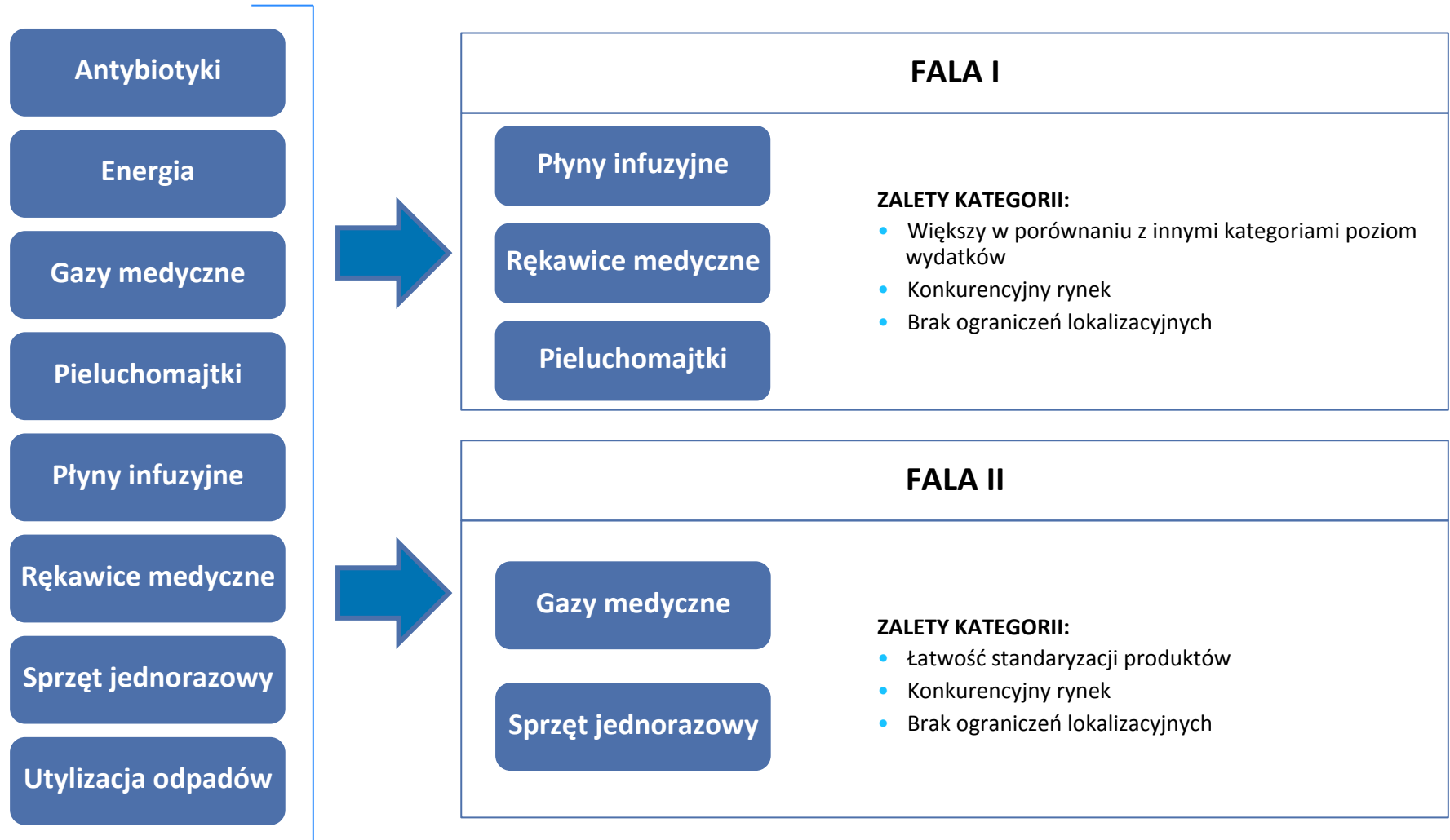
Na drodze analiz z ośmiu zostało wyselekcjonowanych pięć atrakcyjnych kategorii, które zostaną wdrożone w dwóch falach

Macierz wyboru kategorii do zakupów grupowych



W I fali wspólne zakupy zostaną przeprowadzone w trzech kategoriach: płyny infuzyjne, rękawice medyczne i pieluchomajtki

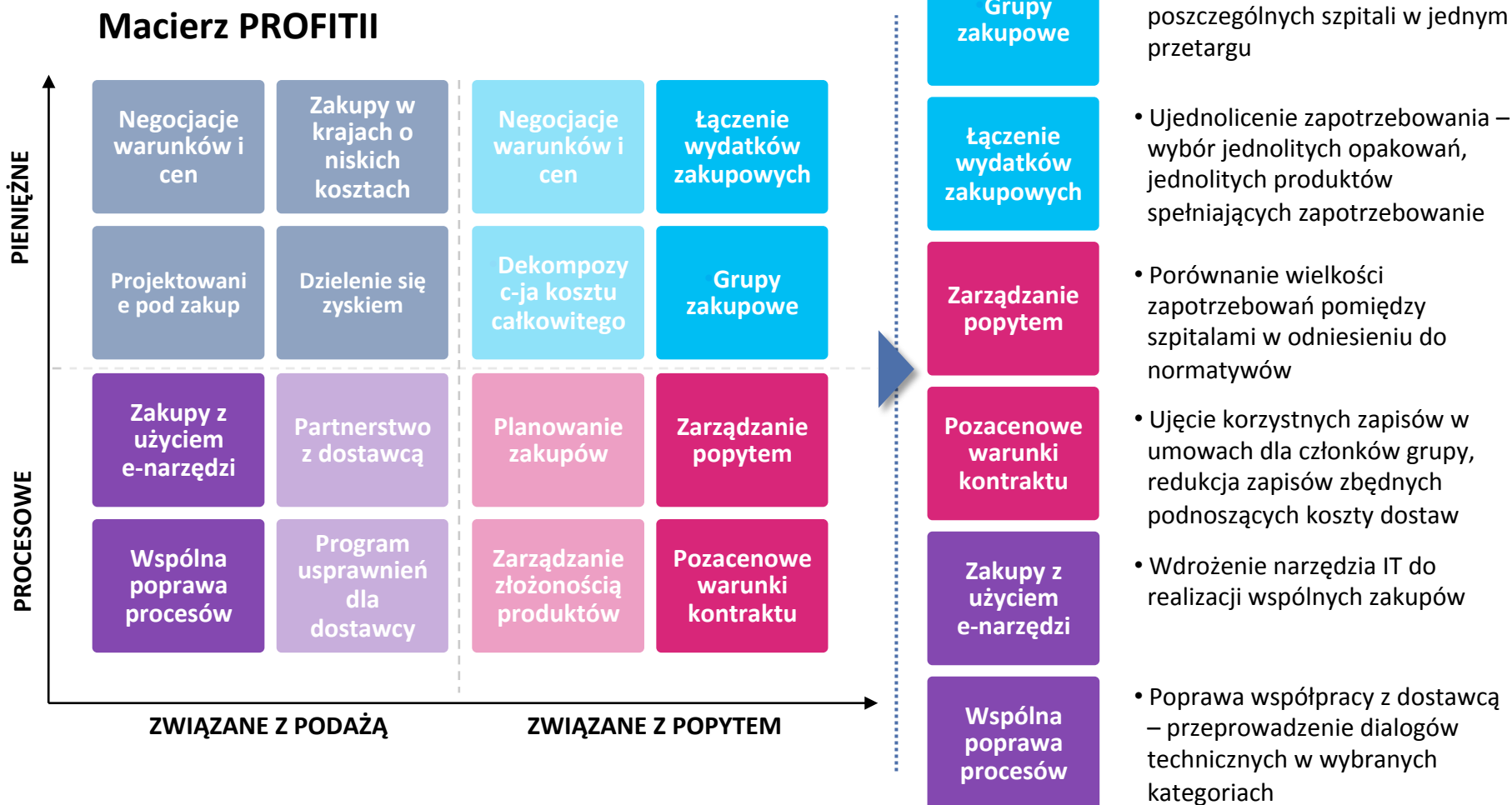
Kategorie zakupów dla szpitali wyselekcjonowane do wdrożenia w pierwszych II falach



Największym wyzwaniem a jednocześnie czynnikiem generującym największe oszczędności będzie ujednolicenie zapotrzebowania

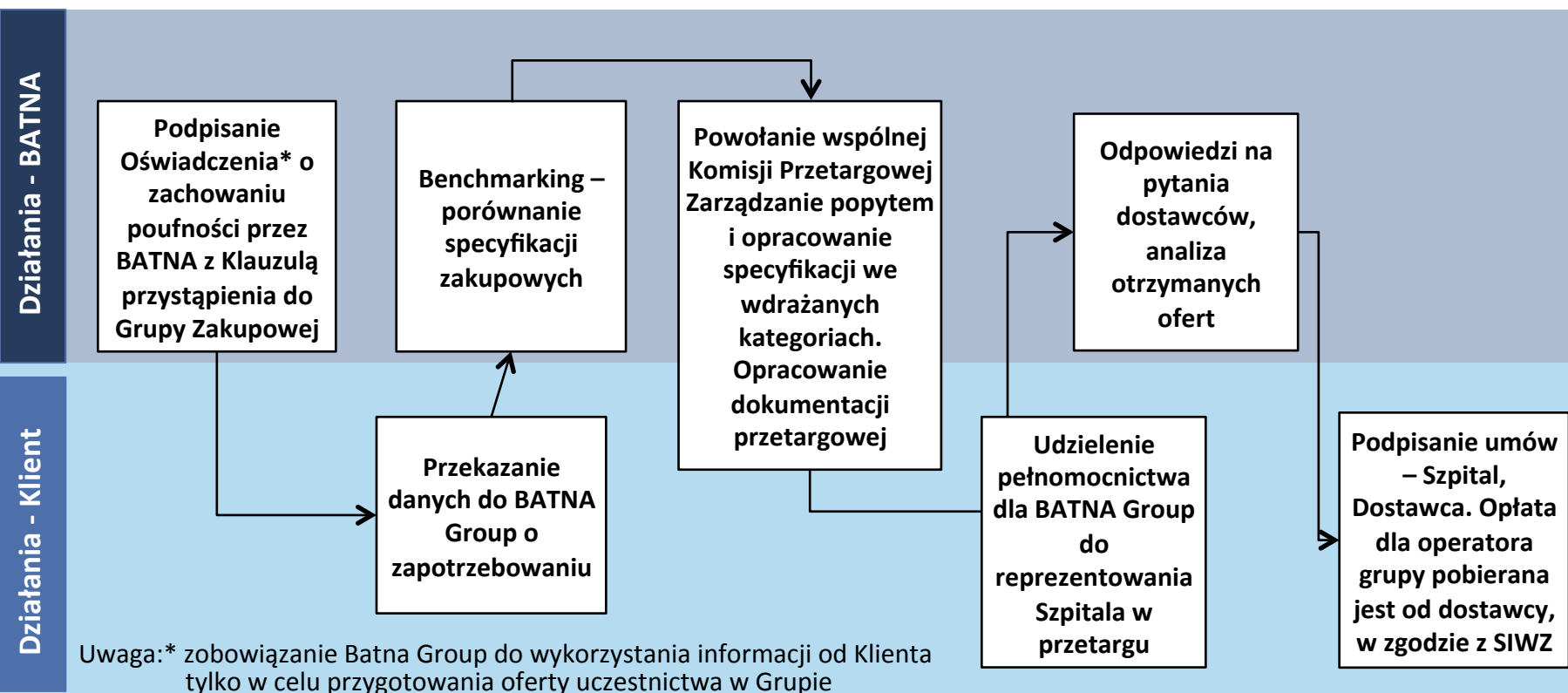
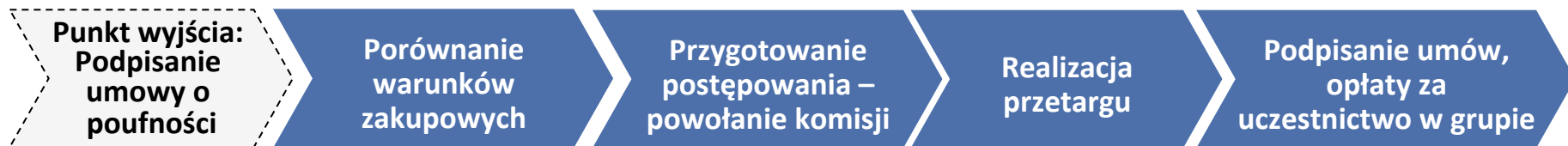
Dobór dźwigni oszczędnościowych do wybranych kategorii zakupowych

REKOMENDACJA DŹWIGNI OSZCZĘDNOŚCIOWYCH Z MACIERZY PROFITIA



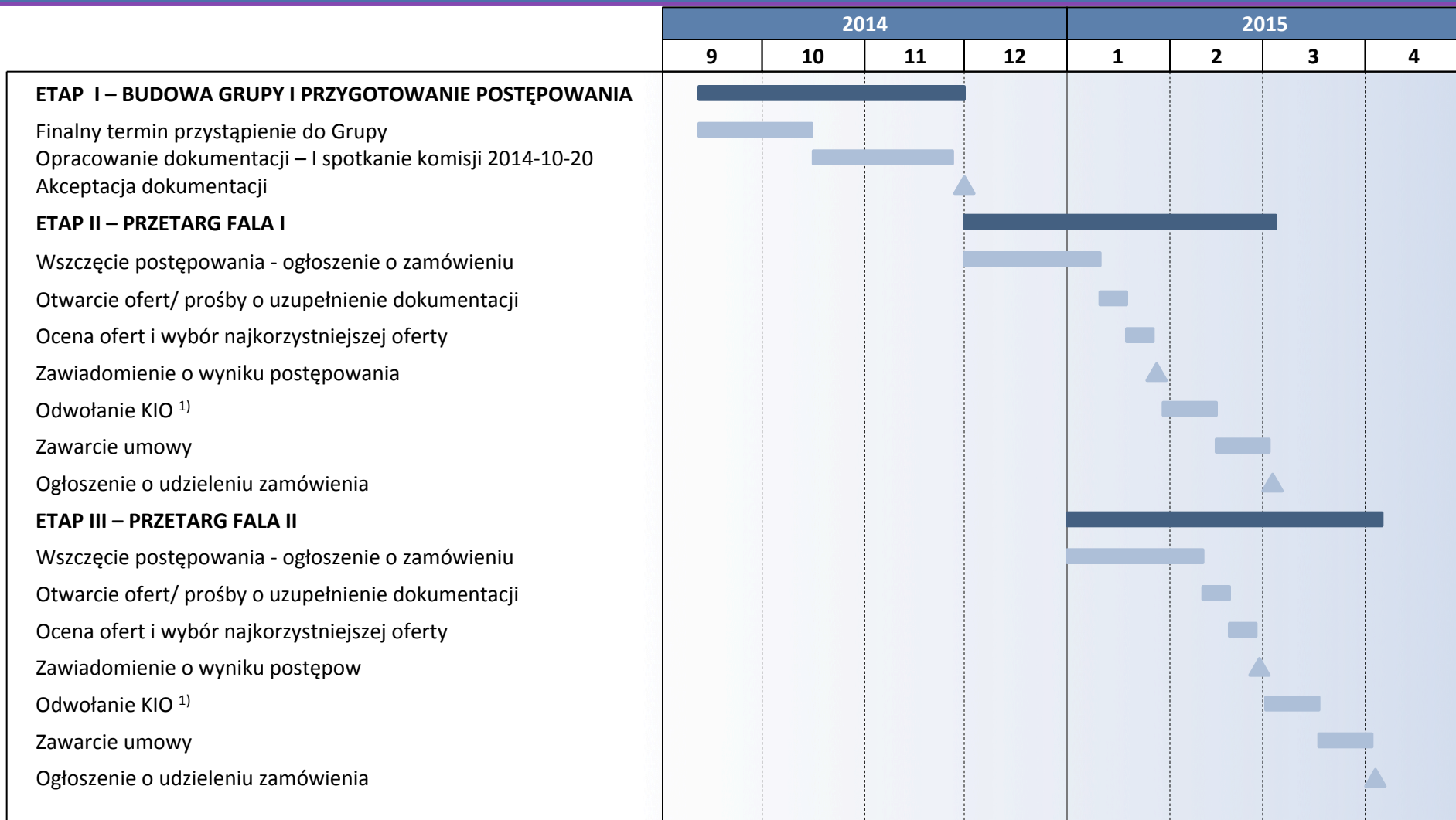
Punktem wyjścia do rozpoczęcia współpracy jest podpisanie umowy o poufności i zebranie danych niezbędnych do realizacji przetargów

Model działania BATNA Med



Pierwsze oszczędności osiągniemy na początku marca 2015 roku

Harmonogram realizacji wspólnych zakupów grupowych



Zachęcamy do kontaktu – dziękujemy za zainteresowanie

Łukasz Rozdeiczer
Wiceprezes Zarządu

mail: lukasz.rozdeiczer@batnagroup.pl
kom: (+48) 507 830 303

Aleksandra Warzecha
Konsultant/Koordynator Grup Zakupowych

mail: aleksandra.warzecha@batnagroup.pl
kom: (+48) 533 885 999

