

HEALTH CARE ITALIA: CONTROLLO DELLA SPESA NELLA SANITÀ PRIVATA

il cliente

Gruppo Health Care Italia, nato da Joint Venture tra un gruppo privato italiano e la Hospital Corporation of America, è stato fondato nel 1990. Il gruppo ha chiuso l'esercizio 2008 con un fatturato di circa 65 milioni di euro, impiegando 600 risorse. Il gruppo dispone oggi di 6 strutture che erogano servizi di degenza ospedaliera, 8 centri diagnostici, 2 hospice tra cui il Centro di Eccellenza Clinica Nemo.

esigenze del cliente

Il cliente è molto attivo dal punto di vista dell'acquisizione di nuove strutture sanitarie. L'acquisizione di nuove strutture comporta che con esse vengano acquisite pratiche aziendali che sono spesso molto differenti da quelle in uso presso il cliente. Talvolta tali pratiche sono supportate anche da sistemi informativi che non dialogano con quelli del cliente. Ciò introduce un problema di controllo di gestione che può essere superato solo con l'introduzione di pratiche e sistemi comuni. In questo contesto è particolarmente delicato il processo eseguito dalla funzione Acquisti che gestisce budget consistenti ed è caratterizzata da un'organizzazione articolata. Era dunque esigenza primaria del cliente progettare un processo unificato di Acquisto che snellisse ove possibile procedure e tempi ed introducesse il giusto grado di controllo sulla spesa. Era inoltre importante disporre di reportistica sia analitica che di sintesi. Il nuovo sistema avrebbe dovuto disporre di tutte le anagrafiche di base (prodotti e listini) presenti sui vecchi sistemi, mantenendone identificativi e prezzi. Infine il nuovo sistema avrebbe dovuto contenere i costi complessivi per giustificare l'abbandono dei vecchi sistemi

ingaggio commerciale

Nel Maggio 2008, Connexxa è stata contattata dalla Health Care Italia, la quale conosceva le soluzioni per la Sanità prodotte dall'azienda. Una volta illustrata l'esigenza di base, il team Connexxa ha avviato una fase di analisi in collaborazione con i referenti del cliente durata circa 2 settimane, al termine della quale è stato presentato un progetto.

soluzione offerta

Connexxa ha progettato un processo di gestione degli acquisti e delle scorte di magazzino secondo le specifiche date dal cliente ed utilizzando come piattaforma di base la componente gestionale del software eClinic. In particolare il software, interamente basato su tecnologie web, e quindi utilizzabile dalla intranet aziendale mediante computer dotati di semplici browser web, gestisce differenti profili di accesso al sistema con granularità di permessi associati alle funzionalità di

- | | |
|---|--|
| ⇒ Visualizzazione listini | ⇒ Gestione listini |
| ⇒ Visualizzazione ordini | ⇒ Gestione ordini |
| ⇒ Visualizzazione report | ⇒ Gestione utenti |
| ⇒ Visualizzazione giacenze e movimenti di magazzino | ⇒ Gestione giacenze e movimenti di magazzino |

Il sistema fornisce una coda di ordinativi, che vengono redatti da buyer. A seconda della natura degli ordinativi, gli stessi possono essere approvati automaticamente o assoggettati ad approvazione. L'approvazione di un ordine ne comporta la trasmissione al fornitore e l'apertura automatica di una pratica di attesa merci presso il magazzino. All'arrivo della merce è possibile effettuare a sistema le operazioni di carico, gestire scarichi parziali e caricare a sistema scansioni di bolle e fatture per attivare i processi di controllo e pagamento. Il sistema è completato da uno scadenzario ed da un sistema di alerting per sottoscorta. Dal momento che il sistema è stato progettato tenendo in forte considerazione esigenze di scalabilità, sono presenti funzionalità che consentono di aumentare arbitrariamente il numero di utenti, il numero di strutture sanitarie per cui si desidera gestire gli ordini, il numero di magazzini per struttura. Sono infine presenti utility per la gestione personalizzata della carta intestata e dei loghi per le strutture gestite. Il sistema è stato fornito su un server HP ad elevate prestazioni installato direttamente presso il data center del cliente. E' attivo un servizio di assistenza e manutenzione correttiva con tempi di intervento entro 8 ore lavorative, in orario di ufficio, 5 giorni su 7.

La fase di **pre vendita** ha richiesto circa **1 mese** di attività. La fase di **delivery** ha richiesto circa **2 mesi** di attività.

modello di vendita

La soluzione è stata proposta dalla Connexxa in **vendita** con una componente di assistenza ricorrente su base annuale.

benefici per il cliente

I benefici immediati sperimentati dal cliente sono stati

- ⇒ Adozione di un flusso di acquisto unificato e controllabile centralmente
- ⇒ Gestione documentale della documentazione di fatturazione e della documentazione di trasporto
- ⇒ Listino prodotti ed anagrafica fornitura unica con possibilità di guidare la scelta dei fornitori centralmente
- ⇒ Tracciabilità di tutte le operazioni e degli utenti che le hanno effettuate

volume di business derivato

A **2 settimane** dal collaudo è stato ordinato un pacchetto di manutenzione evolutiva. Dopo **3 mesi** dal collaudo il cliente ha ordinato

- ⇒ un sistema di sicurezza con gestione centralizzata dell'antivirus
- ⇒ un pacchetto di assistenza tecnica e sistema di sicurezza centralizzato per la sede di Milano hospice

E' inoltre in corso la negoziazione per l'acquisizione di un **server fax**.