



SEEBURGER BIS Plattform

Digitale Plattform für eine starke SAP- und flexible Cloud-Strategie im Gesundheitsmarkt

Die Versorgung der Bevölkerung mit Medizinprodukten ist zweifellos eine systemkritische Aufgabe. Sie leistet einen entscheidenden Beitrag zur Lebensqualität oder zur Rettung von Patientenleben.

Der Vertrieb von HARTMANN Produkten für Infektionsmanagement, Wundversorgung oder Inkontinenzmanagement ist somit essentiell – aber komplex. Er erfolgt zunehmend online sowohl über Retailer und Pharma-Großhändler als auch über Kliniken, Apotheken und Sanitätshäuser mit den jeweils besonderen, landesspezifischen Abrechnungsmodalitäten den gesetzlichen und privaten Krankenkassen gegenüber.

Leistungsfähiger E-Commerce in der Healthcare-Branche

Um den seit Jahren steigenden Vertriebsanforderungen im Gesundheitssektor nachzukommen, setzt HARTMANN auf eine starke SAP-Landschaft, zahlreiche Cloud-Applikationen und ein zentrales Datenmanagement über die SEEBURGER BIS Plattform. Diese bildet die Grundlage für:

- **Unterschiedliche Vertriebsmodelle aller Marken**
darunter die eigenen B2B- und B2C-Online-Shops, internationale Marktplätze und Portale sowie zahlreiche Handelspartner
- **Versorgung der Gesundheitsmärkte in allen Ländern**
über alle Akteure mit ihren jeweils gesetzlichen Vorgaben und abrechnungsspezifischen Prozessen, auch als Leistungserbringer
- **Warehouse-Management und Logistik-Outsourcing**
durch integrierte Dienstleister für Lagerhaltung, Fulfillment und Versand inkl. Tracking, Zustellbenachrichtigung und ggf. Rückabwicklung

Zusätzlich unterstützt die SEEBURGER BIS Plattform noch eine Reihe weiterer strategischer Ziele, im Besonderen eine erhöhte Innovationsrate und Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle.

Über HARTMANN

Die HARTMANN GRUPPE ist ein führender europäischer Anbieter von Systemlösungen für Medizin und Pflege. Medizinisches Fachpersonal und Patienten verlassen sich jeden Tag auf HARTMANNs Produktmarken in den Kernsegmenten Inkontinenzmanagement (u. a. MoliCare®), Wundmanagement (u. a. Zetuvit®) sowie Infektionsprävention (u. a. Sterillium®). Dies bringt die HARTMANN GRUPPE mit dem Markenversprechen „Hilft. Pflegt. Schützt.“ zum Ausdruck.

2022 erreichte HARTMANN einen Umsatz von 2.3 Mrd. EUR. Das 1818 gegründete Unternehmen ist mit seinen Produkten und Lösungen in mehr als 130 Ländern präsent.

www.hartmann.info

Zentrale Plattform zur Integration aller Akteure im Gesundheitsmarkt

Seit mehr als 20 Jahren bindet HARTMANN die zahlreichen Geschäftspartner der Gesundheitsbranche über EDI-Nachrichten anhand etablierter Nachrichtenformate und Standards an. Diese richten sich innerhalb verschiedener Use Cases nach den Vorgaben des fünften Sozialgesetzbuchs.

Bei HARTMANN sorgt ein 10-köpfiges Team für die permanente Erweiterung der Business Integration Suite im Rahmen folgender Szenarien:

- Umfassende Integration der SAP/ERP-Systeme der HARTMANN GRUPPE mit allen zugehörigen Prozessen vor dem Hintergrund des geplanten Umstiegs auf ein konsolidiertes SAP S/4HANA-System
- Direkte Anbindung des Einzelhandels in zahlreichen Ländern sowie des Pharma-Großhandels über verschiedene Provider
- EDI-Anbindung von medizinischen Leistungserbringern wie Apotheken, Kliniken und Sanitätshäusern mit nachgelagerter Abrechnung von Rezepten nach regulatorischen Vorgaben gegenüber den Krankenkassen
- EDI-Integration von Krankenkassen bzw. Abrechnungsstellen für den Fall der Leistungserbringung mit eigener Abrechnung von Rezepten nach regulatorischen Vorgaben

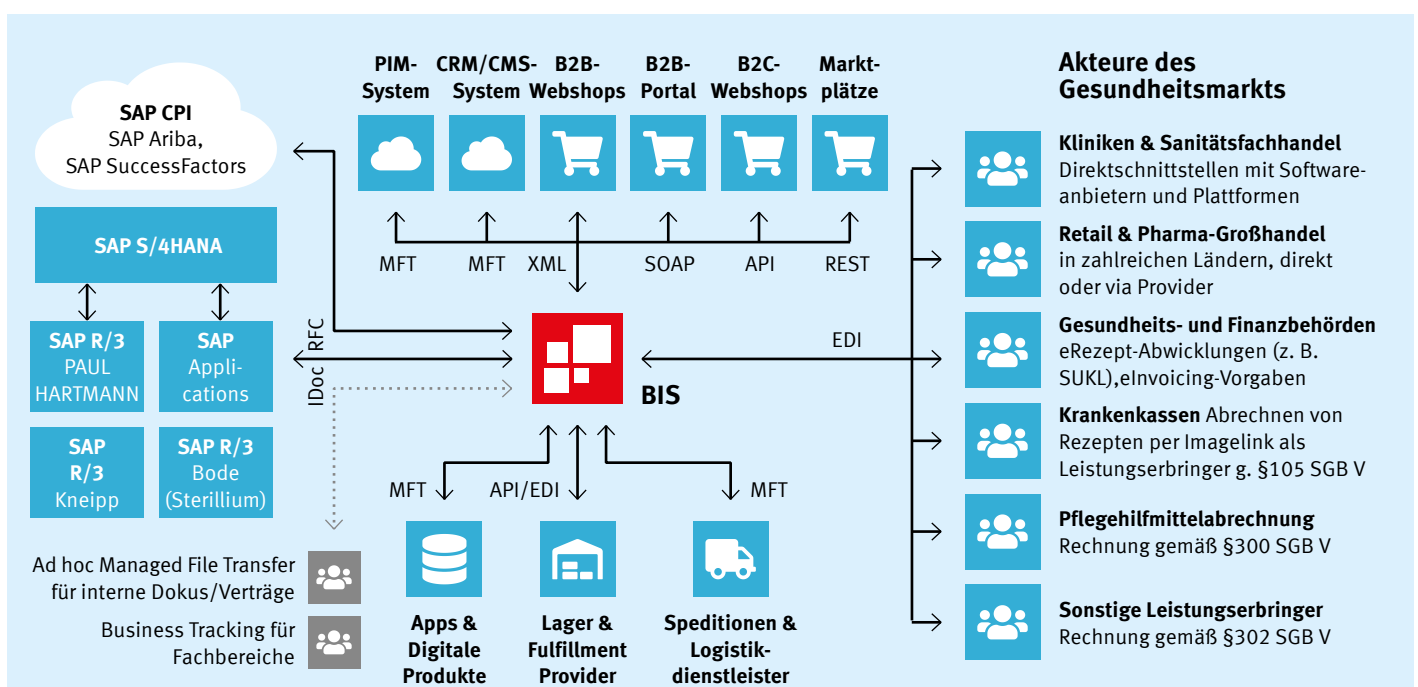
BIS Plattform bei HARTMANN

- Integration von etwa 1100 Business-Prozessen über 350 Partner und ca. 40 angebundene Systeme
- Über 80.000 Nachrichten täglich, darunter 10.000 Nachrichten pro Stunde
- Mit Active-Active-Cluster, abgesichert über Secure Proxy
- Anbindung von
 - Retail & Pharma-Großhandel
 - Kliniken & Sanitätsfachhandel
 - Krankenkassen
 - Gesundheits- & Finanzbehörden
- Abrechnung im Bereich Pflegehilfsmittel

„ Mit der SEEBURGER Business Integration Suite gelingt es uns, schnell und zuverlässig auf nationale und internationale Anforderungen in den Gesundheitsmärkten einzugehen.

Unsere langjährige Partnerschaft beruht hierbei auf hoher technischer Stabilität und vertrauensvoller Zusammenarbeit. “

Achim Tilger, Senior Manager Digital Integration & EDI, HARTMANN GRUPPE



API-Management als Basis für erfolgreichen Online-Sales

HARTMANN nutzt die SEEBURGER BIS Plattform auch für den Ausbau des ambulanten Geschäfts, welches zunehmend online stattfindet, sowie für die digitalen Vertriebskanäle der Marken Kneipp und Sterillium.

Die gewinnbringende Digitalisierung im Vertrieb beruht auf:

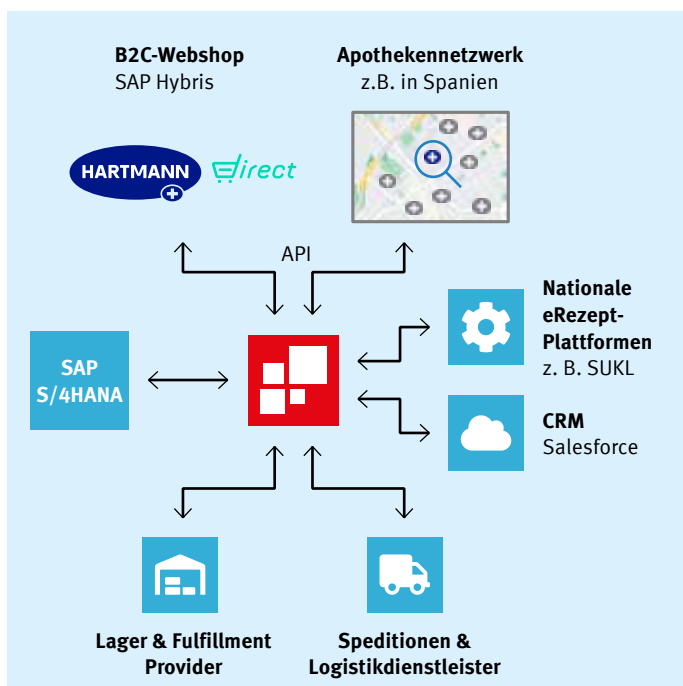
- API-Integration des B2C-Shops *HARTMANN Direct* auf Basis von SAP Hybris unter Beachtung der zusätzlichen, abrechnungsspezifischen Order-Prozesse im Gesundheitssektor („eRezept“)
- Restful API-Integration eines Apothekennetzwerks in Spanien mit der Möglichkeit der Online-Warenkorbprüfung von Beständen in allen spanischen Apotheken
- API-Integration von PIM-/CRM-/CMS-System mit aktuellen Kunden- und Produktdaten zur Synchronisation mit beteiligten E-Commerce-Kanälen
- API-Anbindung der Applikationsplattform für digitale Produkte *Health Plus*
- Zentrale Integration samt Tracking der Logistikdienstleister per API und klassischem EDI ermöglicht vereinfachtes Retouren-Handling via SEEBURGER Business Tracking

Nutzen der BIS Plattform

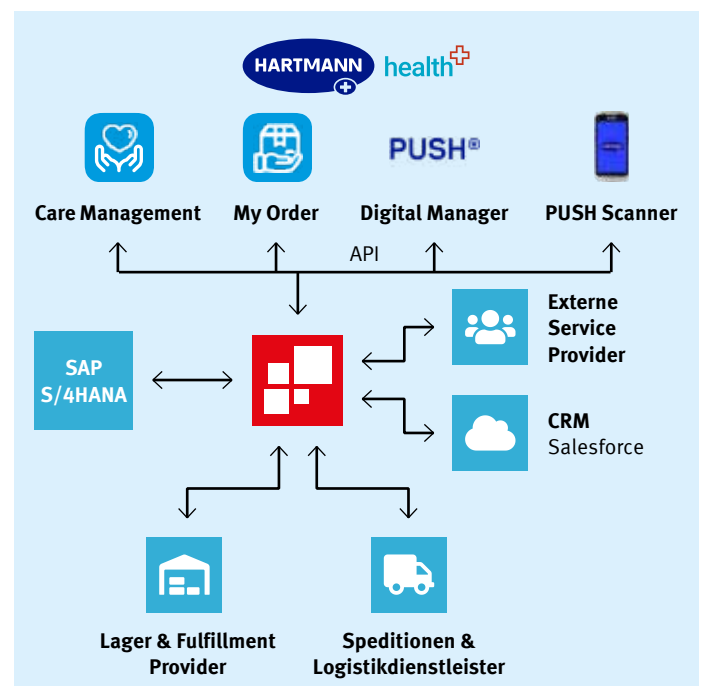
- Abdeckung aller gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich B2B-Datentransfer im Gesundheitsbereich
- Hohe Flexibilität bei der Auswahl innovativer Cloud-Systeme und Integration in zukünftig SAP S/4HANA
- Schrittweise Modernisierung der Infrastruktur durch technologische Plattform-Ergänzung um API-Integration
- Automatisierung entlang der gesamten Supply Chain
- Echtzeitfähigkeit, z. B. zur Online-Abfrage von Beständen im Apothekennetzwerk
- Zentrales Monitoring der Schnittstellenlandschaft

„Die SEEBURGER Integrationsplattform unterstützt uns optimal, die Echtzeit-Anforderungen des digitalen Gesundheitsmarkts umzusetzen, wie z. B. eine Online-Verfügbarkeitsabfrage im Apothekennetzwerk. Zudem können wir beliebige Integrationsszenarien unserer digitalen Produkte auch in Kombination mit klassischen Integrationslösungen realisieren.“

Sven Hanold, Director Digital Product Engineering, HARTMANN GRUPPE



Integration des Apothekennetzwerks in den B2C-Webshop HARTMANN DIRECT per Restful API



Anbindung digitaler Produkte der Plattform HARTMANN Health Plus per API-Integration und Vernetzung mit CRM sowie Service Providern

E-Commerce und Content-Management

SAP-Integration

Die BIS-Plattform von SEEBURGER bildet die globale Integrationsplattform der HARTMANN GRUPPE für ihre zentrale SAP-Umgebung. Mehr als 40 Systeme sind hierüber angebunden. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Ziel- und Quellsysteme On-Premises- oder Cloudlösungen sind und den Einsatz von klassischem, filebasierten Datenaustausch oder Webservices erfordern. Im Rahmen des laufenden Transformationsprogramms zur S/4HANA-Einführung stellt BIS ein zentraler Baustein dar, um die Kontinuität aller Schnittstellen zu gewährleisten.

Integration B2C-Shop HARTMANN Direct / SAP Hybris

Mit HARTMANN Direct, einer modernen, digitalen Vertriebsplattform für Endverbraucher, hat das Unternehmen seine E-Commerce-Präsenz erweitert. Die Plattform spielt eine strategisch wichtige Rolle beim Ausbau des ambulanten Geschäfts, das zunehmend online stattfindet. HARTMANN Direct ermöglicht es den Kunden, jederzeit und überall bequem auf einen Großteil der HARTMANN Produkte zuzugreifen und sich gezielt und diskret mit dem Kundendienst auszutauschen. Die Vertriebsplattform wurde im Dezember 2021 erfolgreich in verschiedenen Ländern eingeführt und wird kontinuierlich ausgerollt.

Apothekennetzwerk-Integration in Spanien via REST API

Mit Hilfe der SEEBURGER Business Integration Suite betreibt HARTMANN via API eine Echtzeit-Integration in das Apothekennetzwerk zur Online-Bestandsabfrage von Artikeln, die sich der Webshop-User in den Warenkorb legt. Dies ermöglicht dem Anwender gezielt die nächste Apotheke zur Abholung seiner Waren auszuwählen oder die Belieferung zu beauftragen. Auf diese Weise wird das Vor-Ort-Geschäft der Apotheken gestärkt und das B2C-Distributionsnetzwerk von HARTMANN effizient erweitert.

Besonderheiten im Gesundheitsmarkt

Anbindung aller Akteure des Gesundheitsmarkts

Über SEEBURGER BIS betreibt HARTMANN global Schnittstellen zu allen relevanten Geschäftspartnern im Gesundheitsmarkt. So werden B2B-Kunden über Direktschnittstellen mit den Softwareanbietern oder über Plattform-Provider angebunden. Dies umfasst die Bereiche Retail, Pharma-Großhandel, Kliniken und Sanitätsfachhandel sowie weitere Marktteilnehmer. Des Weiteren wird über die Plattform der Datenaustausch mit Kostenträgern, Gesundheits- und Finanzbehörden in Deutschland und weltweit betrieben.

HARTMANN als Sonstiger Leistungserbringer

Als Leistungserbringer im Bereich der Heil- und Hilfsmittel sowie der digitalen Gesundheitsanwendungen ist HARTMANN verpflichtet, den Krankenkassen und der Pflegeversicherung Abrechnungen auf dem Wege der elektronischen Datenübertragung zukommen zu lassen. Mit Hilfe der SEEBURGER BIS Plattform werden in diesem Rahmen Abrechnungen nach §300 und §302 SGB V und §105 SGB XI sowie abrechnungsrelevante Dokumente im sogenannten ImageLink-Verfahren ausgetauscht.

Warehouse Management und Logistik

Outsourcing und Orchestrierung

Für die Steuerung sämtlicher wesentlicher Lager- und Logistikdienstleister setzt die HARTMANN GRUPPE (inkl. Kneipp, Bode, CMC und pflege.de) die Integrationsplattform von SEEBURGER ein. Hierbei werden alle Daten im Bereich Stammdatenmanagement, Replenishment und Customer Supply standardisiert, elektronisch ausgetauscht und sowohl die Bedürfnisse des klassischen Konsumgütergeschäfts, spezifische Anforderungen des Gesundheitsmarkts (z. B. Krankenhäuser und Pflegeheime) sowie die modernen Anforderungen des Online-Endkundengeschäfts erfüllt.

Branchenspezifische Spitzen in der Nachrichtenlast während der Abrechnungsperioden (z. B. zu Quartalsbeginn) stellen dabei ebenso lösbar herausforderungen dar, wie die Nachverfolgung abrechnungsrelevanter Abliefernachweise oder verschlüsselte Übermittlung zugehöriger Dokumente, z. B. Rezepte. Das Business Tracking ermöglicht hierbei ein eigenständiges Monitoring für die Fachbereiche.