

MTD

www.mtd.de

SONDERDRUCK

Medizin-
Technischer Dialog

Offizielles Organ
ZMT / BVS



Der Sanitäts-
fachhandel



ISSN 0935-137-X

Bundesverband des
Sanitätsfachhandels e.V.



Vom Start weg ein Sieger

Mehr Dynamik, mehr Effizienz, mehr Gewinn mit KUMAVISION med.
Die Branchenlösung für den Gesundheitsmarkt.

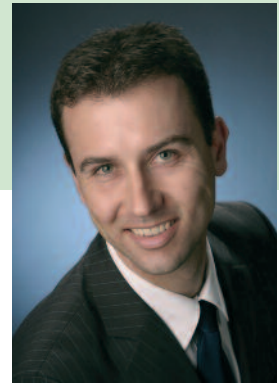
KUMAVISION AG
Tel. 0800 5862876
www.kumavision-med.com



Special: Branchensoftware

Dank Effizienzsteigerungen macht sich moderne Branchensoftware bezahlt

Geld-zurück-Garantie



von Thomas Brauchle, Bereichsleiter Healthcare Solutions, KUMAVISION AG

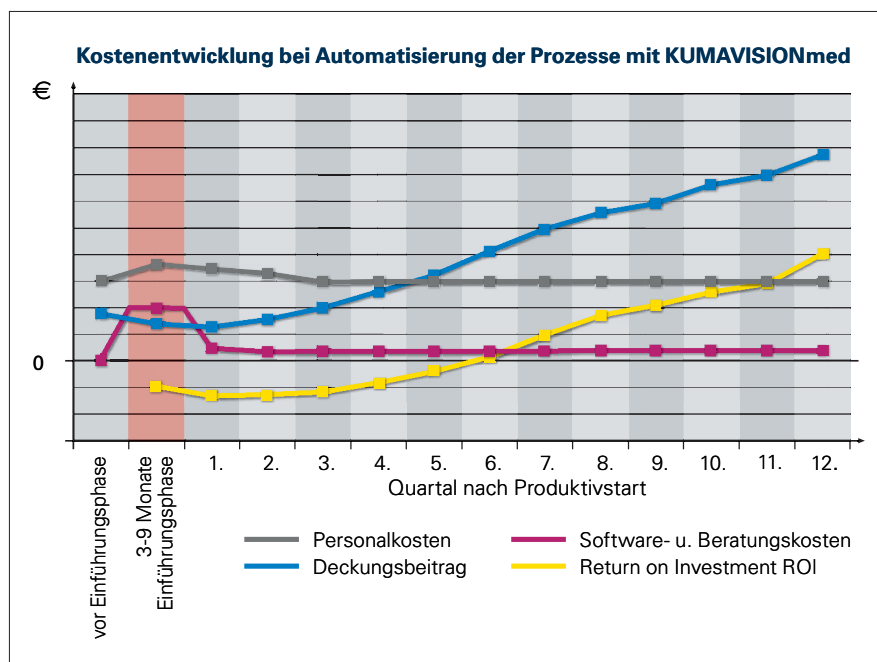
Die meisten Leistungserbringer sind sich ihrer Situation durchaus bewusst: Nur wenn sie durch eine Branchensoftware ihre Prozesse effizienter gestalten oder komplett automatisieren, haben sie eine Zukunft. Ein Blick auf die Investitionssumme lässt viele Entscheidungsträger dennoch zurückschrecken. Doch die Anschaffungskosten sind nicht die entscheidende Größe. Das Beispiel der integrierten Branchensoftware KUMAVISION med zeigt, dass sich die Investition meist schnell amortisiert und der Return on Investment (ROI) binnen weniger Jahre erreicht wird.

„Wer bewirkt, dass dort, wo bisher ein Vorgang erledigt wurde, nunmehr zwei Vorgänge erledigt werden, der hat mehr für sein Unternehmen getan als jede andere Rationalisierungsmaßnahme.“ So könnte eine zeitgemäße Adaption eines Zitates hei-

ßen, das Friedrich dem Großen in Bezug auf die Bewirtschaftung landwirtschaftlicher Flächen zugeschrieben wird. Gerade im Gesundheitsmarkt, wo es bei der Marge auf jedes Zehntelprozent ankommt, klingt eine Verdoppelung der Fallzahlen mit gleichem Personal wie blanke Utopie.

Doch moderne Warenwirtschafts-Branchenlösungen (ERP)

können genau dies leisten. Durch gut verzahnte Prozesse und einen hohen Automatisierungsgrad erreicht die Software etwas, das sich zunächst wenig glaubhaft anhört: Sie bezahlt sich innerhalb kurzer Zeit selbst und erwirtschaftet schon nach wenigen Jahren Gewinne. Wie dies funktioniert, zeigen einige Beispiele aus der Praxis.



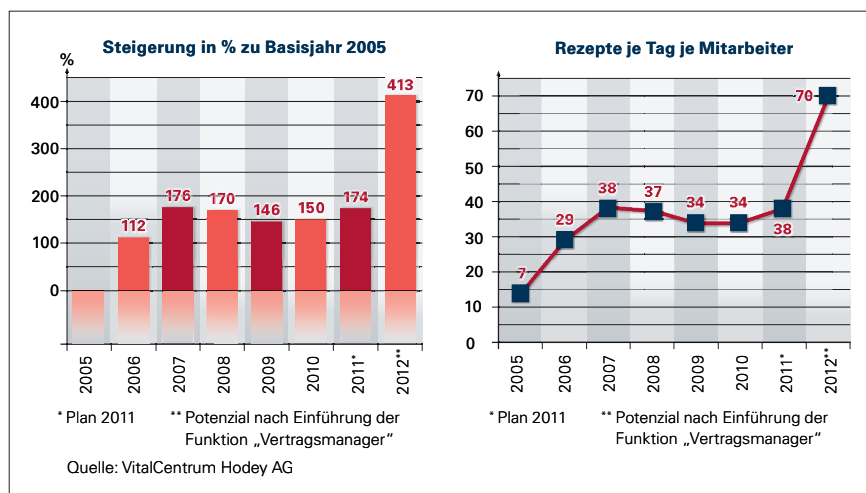
Beispielhaftes Szenario: Der Return on Investment ist bei der Einführung von KUMAVISION med bereits nach wenigen Quartalen möglich.

150 Prozent mehr Rezepte

Der Rehabilitations-, Orthopädie- und Pflegespezialist VitalCentrum Hodey AG hat als Vollsortimenter mit fünf Standorten und rund 100 Mitarbeitern bereits früh erkannt, dass er eine moderne Unternehmenssoftware benötigt. KUMAVISION med führte das Unternehmen u. a. deshalb ein, weil es ein komplett integriertes System ist. „Damit lassen sich die Zahlen aus der Buchhaltung jederzeit und ohne Daten zu exportieren auf die einzelnen Aufträge herunterbrechen. Bei unserem Tagesgeschäft mit Rabatten, Skonti, Rücksendungen und Gutschriften erhalten wir so jederzeit aktuelle Daten und wissen genau, ob sich ein Auftrag lohnt, und können mit belastbaren Zahlen an Ausschreibungen von Kassen, Kliniken und Pflegeeinrichtungen erfolgreich teilnehmen“, erklärt Clifford Anlahr, Geschäftsleiter Finanzen, Waren und Logistik.

Welche Potenziale die Software im Bereich der Rezeptabwicklung aufdeckte, erstaunte Anlahr. „Das war ein echter Quantensprung. Wir konnten von einem Geschäftsjahr auf das andere 100 Prozent mehr Rezepte abwickeln – mit gleicher Personalstärke.“ Inzwischen sind es bereits 150 Prozent Steigerung. Pro Mitarbeiter macht das durchschnittlich 38 vollständig abgewickelte Rezepte pro Tag.

Mit der zusätzlichen Funktion des „Vorgangsmanagers“, die Hodey noch 2011 einführen will,



Bei der Rezeptbearbeitung können integrierte Branchenlösungen ihre Stärken voll ausspielen.

haben Berechnungen eine Steigerung um mehr als 400 Prozent prognostiziert. „Das Belegwesen an die Krankenkassen nimmt bei uns noch viel Zeit in Anspruch, da jede Kasse eigene Anforderungen hat. Mit dem Vorgangsmanager lassen sich diese Besonderheiten im System hinterlegen und werden dann automatisch bereitgestellt“, erklärt Anlahr. Besondere Vorteile verspricht er sich von der Tatsache, dass die Software aus den im System hinterlegten Daten automatisch Folgeprozesse anstößt und steuert: „Das bedeutet für uns eine riesige Zeitersparnis.“

Fehlbestand schrumpft

Automatisierung gestaltet bei Hodey auch das Mahnwesen effizienter. Während vor Einführung der modernen ERP-Lösung zwei Mitarbeiter eine Woche lang beschäftigt waren, um die ausstehenden Beträge zu mahnen, genügt heute ein Mausklick. „Bei uns drückt jetzt abends einer

auf den Knopf und am nächsten Morgen müssen wir die Mahnungen nur noch eintüten“, so Anlahr.

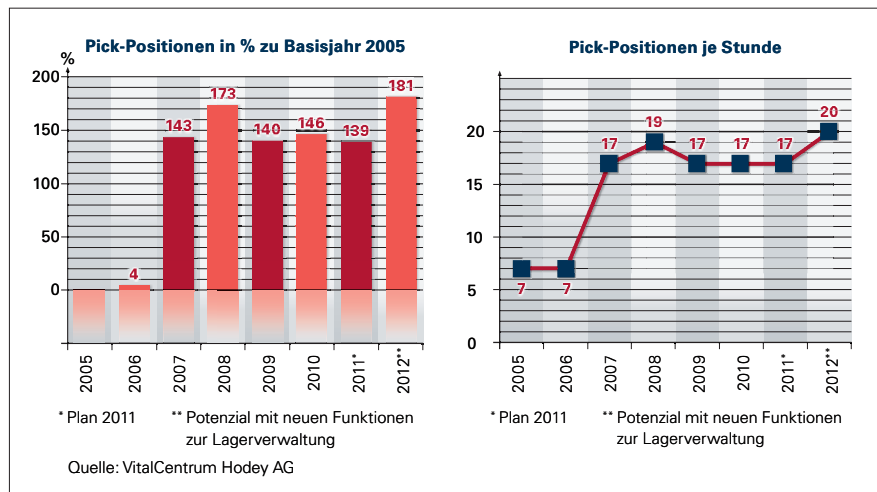
Auch im Lager verlaufen die Prozesse mit der neuen Software effizienter: Die Pick-Positionen – also die kommissionierten Artikel – sind seit der Einführung bei gleichem Personal um 146 Prozent gestiegen. Die Pick-Positionen je Stunde haben sich von 7 auf 17 erhöht. Hinzu kommt der deutlich geringere Inventurfehlbestand: Früher wurden Artikel bisweilen ohne Buchung aus dem Lager geholt, um einen Kunden oder Vertriebsmitarbeiter schnell zu bedienen. Ohne Buchung gab es aber auch keine Rechnung und so summierte sich der Fehlbestand auf rund 100.000 Euro pro Jahr. Im Jahr 2011 lag er nur noch bei 2.500 Euro.

Insgesamt bestätigte sich für Hodey der Ansatz, den die Geschäftsleitung bereits bei der Softwareauswahl verfolgt hat: „Uns war klar, dass wir viel Geld durch ineffiziente Prozesse verlieren. Und unsere Kosten-Nutzen-Rechnung hat gezeigt, dass es sich rechnet, für eine komplette Software etwas mehr zu investieren“, erklärt Anlahr.

Auch für kleine Unternehmen

Aber nicht nur für klassische mittelständische Unternehmen wie Hodey rechnet sich die Investition in ein modernes ERP-System. Dies zeigt das Beispiel des Homecare-Dienstleisters Medigroba. Als sich die Geschäftsleitung 2001 dazu entschloss, KUMAVISION med einzuführen, waren in dem Unternehmen gerade einmal neun Mitarbeiter beschäftigt. „Natürlich haben wir uns gefragt, ob das nicht eine Nummer zu groß für uns ist. Heute wissen wir, dass wir dank der Branchensoftware die Gewinne erwirtschaften, die wir für weiteres Wachstum brauchen“, sagt Geschäftsführer Allgayer. „Durch unterschiedliche Parametereinstellungen können wir die Software auf die jeweils notwendigen Belange einstellen und haben damit immer das genau passende System.“

Bis heute haben sich Mitarbeiterzahl und Umsatz verdreifacht und das Unternehmen ist weiterhin auf Expansionskurs. „Wir können das Fazit ziehen, dass es



Kürzere Laufzeiten im Lager steigern nicht nur die innerbetriebliche Effizienz, sondern auch die Kundenzufriedenheit.

unser Unternehmen in der aktuellen Form ohne die Software nicht geben würde“, so Allgayer.

Dokumenten-Management

Die H-SAS GmbH ist als Abrechnungs-Dienstleister für Sonstige Leistungserbringer auf eine leistungsfähige Software angewiesen. Das Unternehmen bearbeitet mit 16 Mitarbeitern mehrere Tausend Aufträge pro Monat. Für Geschäftsführer Günter Schmitz ist vor allem das Dokumentenmanagementsystem (DMS), das sich nahtlos in KUMAVISION med integrieren lässt, ein echter Vorteil: „DMS und Schrifterkennung haben die Prozesse in unserem Unternehmen auf eine effizientere Stufe gehoben. Die langwierige Recherche in Aktenordnern entfällt. Stattdessen können wir auf unsere Dokumente schnell und komfortabel elektronisch zugreifen. So erreichen wir einen sehr hohen Durchsatz mit geringem Personalaufwand.“

Fazit

Die Praxisbeispiele untermauern zwei Thesen. Erstens: Gerade bei den Sonstigen Leistungserbringern zeigt der Markt in eine klare Richtung. In Zukunft werden immer weniger Marktteilnehmer immer größere Teile des Auftragsvolumens bearbeiten. Für die Unternehmen bedeutet das, dass sie zum Wachstum verpflichtet sind. Bewältigen lässt sich die Erhöhung der Fallzahlen nur mit einer modernen Branchensoftware.

Zweitens: Die hohen Investitionskosten muss niemand fürchten. Die Effizienzsteigerungen durch die Software ermöglichen einen schnellen Return on Investment. Es muss auch niemand die berühmte Katze im Sack kaufen. Denn wie hoch die Effizienzsteigerungen im Einzelfall aussehen und wann sich die Investitionskosten amortisieren, lässt sich anhand von Kennzahlen sehr genau berechnen. <