



APOSAN profitiert von den Best-Practice-Prozessen in KUMAVISION Next Generation

Die APOSAN trägt mit innovativen Konzepten zur Versorgung von Patienten zu Hause bei, die sonst oftmals länger im Krankenhaus verbleiben müssten. Auch bei der ERP-Software geht das Unternehmen voran und führte als erster Kunde KUMAVISION Next Generation für den Gesundheitsmarkt ein. Das Resümee der Verantwortlichen nach der reibungslosen Einführung: Mehr Leistung, mehr Flexibilität, mehr Transparenz – weniger Schulung.

Die APOSAN ist eine Unternehmensfamilie mit Sitz in Köln und hat drei Geschäftsbereiche: Die APOSAN Versandapotheke liefert bundesweit Infusionslösungen und Medikamente. APOSAN Pharma stellt patientenindividuelle Infusionslösungen her. Der Homecare-Bereich sorgt mit examinierten Pflegekräften dafür, dass Infusionstherapien zu Hause ambulant durchgeführt werden können. Als Pilotkunde führte der Homecare-Bereich die neue und erst kürzlich zur Marktreife geführte Branchenlösung KUMAVISION Next Generation auf Basis von Microsoft Dynamics NAV ein.

Hohe Usability

„Ich hatte schon bei anderen Unternehmen gute Erfahrungen mit Vorgängerversionen der Branchenlösung von KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt gemacht. Deshalb war für mich klar, dass ich diese integrierte Branchensoftware auch hier einführen möchte“, erklärt Rainer Schmitz, kaufmännischer Leiter bei APOSAN, die Motivation für den

Wechsel zu KUMAVISION. Auch die Skepsis der Anwender, die sich auf eine neue Software einstellen mussten, verlief schnell. „Gegenüber der bisher eingesetzten Software bietet KUMAVISION eine deutliche Verbesserung der Anwenderfreundlichkeit. Vorgänge lassen sich nicht nur einfacher, sondern auch schneller bearbeiten. Das Gesamtfeedback unserer Mitarbeiter ist daher absolut positiv“, so Schmitz.

Best Practice serienmäßig

Und das, obwohl alle umlernen mussten. Denn APOSAN beschloss, sich bei den Arbeitsabläufen konsequent an die Branchensoftware anzupassen. „Die Best-Practice-Prozesse in der Software sind so gut, dass wir uns entschieden haben, diese weitestgehend zu übernehmen“, berichtet Schmitz, der diese Vorgehensweise auch anderen Unternehmen empfiehlt. „Individualprogrammierungen verursachen oft hohe Zusatzkosten, die heute einfach nicht mehr nötig sind.“ Ein weiterer Vorteil: APOSAN steht damit Updates viel gelassener gegenüber.

Pilot der nächsten Generation

Transparente Teamsteuerung

Der Gewinn durch die neue Branchensoftware beschränkt sich aber nicht nur auf die bewährten Prozesse. Auch die zahlreichen Automatismen, die die ERP-Lösung von KUMAVISION bietet, können so optimal genutzt werden. Das beginnt beim Eingang der Rezepte, die bei APOSAN elektronisch erfasst und verarbeitet werden. Nächste Station ist die E-Box. Sie ist eine virtuelle Poststelle, in der alle Dokumente eingehen und zentral verwaltet werden. Und zwar nicht nur die externen wie beispielsweise neue Verordnungen. Auch alle Wiedervorlagen oder Ergebnisse von automatischen Läufen, wie die Anforderung von Rezepten, erscheinen hier. Mit anderen Worten: „Der gesamte Arbeitsvorrat für das Team ist in der E-Box ersichtlich und kann so verteilt werden, wodurch eine weiter optimierte Auslastung der Ressourcen erreicht wird“, gibt Schmitz einen Einblick in die Praxis. Zudem lassen sich drohende Bearbeitungsrückstände – etwa bei Krankheit – schnell erkennen und beheben.

Automatisierte Abläufe

Elektronische Kostenvoranschläge generiert APOSAN ebenso direkt aus der KUMAVISION-Branchensoftware wie die direkte Abrechnung mit den Kostenträgern nach §§ 300, 302 SGB V. „Die Möglichkeit einer direkten Abrechnung war mit ein Grund, warum wir uns für KUMAVISION entschieden haben“, stellt Schmitz die Bedeutung dieser Funktion heraus. Von großem Vorteil über den gesamten Prozess hinweg ist der Vertragsmanager, der die stets wechselnden Anforderungen und Besonderheiten der verschiedenen Krankenkassenverträge darstellt. Er erlaubt es, mit lediglich EDV-geschulten Mitarbeitern die meisten Vorgänge zu bearbeiten. „Wir sind mit neuen Mitarbeitern definitiv schneller am Start und können auf ein erhöhtes Arbeitsaufkommen flexibel reagieren“, so Schmitz.

Reibungsloser Start

Die Softwareeinführung begann im Sommer 2014, der Echtstart erfolgte zum Jahreswechsel 2014/2015. Wie bei Pilotinstallationen üblich, hakte es an der einen oder anderen Stelle. „Die Kinderkrankheiten wurden aber professionell und unverzüglich

beheben. Das hat hervorragend geklappt“, lobt Schmitz. Der Start verlief dann auch reibungslos. Ein weitgehend „normales“ Arbeiten war bereits im März wieder möglich, und nach nur wenigen Wochen waren Ende Juni sämtliche Rückstände aus der Umstellung abgearbeitet.

Entscheidung rechnet sich

Bereits vor der Umstellung war klar: Da Automatismen und Workflows eine erstklassige Datenbasis voraussetzen, war auch der Anfangsaufwand – insbesondere bei der Datenbereinigung – recht hoch. „Aber dieser Aufwand lohnt sich“, ist sich Schmitz sicher. Schließlich sind es gerade die Automatismen, wie beispielsweise die Anforderung von Rezeptverlängerungen, und die ausgefeilten Arbeitsabläufe in der Branchensoftware, die sich als lohnenswert erwiesen haben. Bei APOSAN sorgen sie schon jetzt für Einsparungen. „Wir haben Prozesskosten eingespart und verzeichnen ein höheres Auftragsvolumen pro Mitarbeiter. So können wir schon heute sagen, dass sich die Software relativ schnell amortisieren wird“, erklärt Schmitz. ■



KUMAlive facts

Eingesetzte Lösung

KUMAVISION Next Generation für den Gesundheitsmarkt auf Basis von Microsoft Dynamics NAV

Herausforderung

Anpassung des Unternehmens an die Best-Practice-Prozesse der Branchensoftware

Besondere Effizienz

Hohe Zeitersparnis in der Vorgangsbearbeitung