KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt

bei der auric Hörsysteme GmbH & Co. KG

Die auric Hörsysteme GmbH & Co. KG wird mit KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt effizienter. Wenn Menschen unter Hörverlust leiden, ist auric Hörsysteme gefragt. Seit über 20 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt das Unternehmen Hörsysteme – vom klassischen Hörgerät bis zum Implantat. Als Hersteller, Leistungserbringer und Großhändler stellt auric Hörsysteme vielfältige Anforderungen an die Unternehmenssoftware. Bei der Einführung von KUMAVISION zeigte sich: Es geht fast alles im Standard und die Effizienz ist gehörig gestiegen.

Firmenprofil

- Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Hörsystemen
- > 300 Mitarbeiter
- Standort: Rheine, deutschlandweit ca. 70 Fachgeschäfte

Aufgabenstellung

- Hinterlegung eines heterogenen Vertragswesens
- Anbindung zahlreicher Pheripheriesysteme
- Einfache und schnelle Bewältigung von großen Datenmengen

Entscheidungskriterien

- Durchgängige und automatisierte Prozesse in der Branchenlösung
- Hohe Flexibilität bereits im Standard von KUMAVISION
- Partnerschaftliche und gute Zusammenarbeit
- Sehr gutes Branchen-Know-how der KUMAVISION

Eingesetzte Software

KUMAVISION Branchenlösung für den Gesundheitsmarkt auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit > 50 Anwendern.

Komplexe Anforderungen

auric Hörsysteme ist ein sehr vielseitiges Unternehmen: Als Hersteller und Großhändler liefert es Hörgeräte, Hörimplantate und weiteren Bedarf an Tochtergesellschaften, die deutschlandweit ca. 70 Fachgeschäfte für Hörakustik betreiben. Zubehör wie Pflegemittel, Batterien oder Zusatzgeräte verkauft auric Hörsysteme auch über einen Onlineshop direkt an den Endkunden. Zudem liefert das Unternehmen als Leistungserbringer über den verkürzten Versorgungsweg Hörgeräte über kooperierende HNO-Arztpraxen direkt an den Patienten und rechnet diese Hörgeräteversorgungen mit den Krankenkassen ab. „Damit sind wir auf allen Vertriebswegen für Hörgeräte aktiv, welche in der Branche möglich sind“, fasst Marcus Schreiber, Leiter Produktion und IT bei auric Hörsysteme, zusammen. Entsprechend komplex sind auch die Anforderungen an die Software zur Unternehmenssteuerung. Bis vor Kurzem übernahm diese Aufgabe eine alte Navision-2.6-Installation, die kontinuierlich an die Anforderungen des Unternehmens angepasst wurde. Diese Software kam allerdings an ihre Kapazitätsgrenze und wurde dann auch aufgrund der zu verarbeitenden Datenmengen zu langsam: „Allein der Datenexport an das BI-System dauerte sechs Stunden“, veranschaulicht Schreiber.

Heterogene Vertriebslandschaft

Mit der ERP-Lösung für den Gesundheitsmarkt von KUMAVISION machte auric Hörsysteme einen Neustart.

Weitere Informationen:
KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf
Telefon (07544) 966-300, med@kumavision.com, www.kumavision.com

KUMA VISION ERP CRM BI CLOUD

„Die starke Zusammenarbeit intern wie mit KUMAVISION ist rückblickend eines der wichtigsten Elemente für den Erfolg."
Marcus Schreiber, Leiter Produktion und IT, auric Hörsysteme GmbH & Co. KG

Ein individuell angepasstes System wollten die Projektverantwortlichen vermeiden, um künftige Updates so einfach wie möglich zu halten. Doch ob diese Vorgabe umsetzbar ist, war anfangs zunächst nicht ganz klar. Denn bei der Hörgeräteversorgung gibt es bei der Abrechnung besondere Herausforderungen: Es gibt wenig einheitliche Verträge – jede Krankenkasse hat im Versorgungsvertrag individuelle Vorgaben und Anforderungen in bestimmten Bereichen, die in der Software jeweils individuell angelegt werden müssen. Allen Projektbeteiligten ist es aber sehr erfolgreich gelungen, die heterogene Vertragslandschaft im Standard abzubilden. „Es war nicht ganz einfach und es haben sich mehrere Leute den Kopf darüber zerbrochen. Aber die Kenntnisse seitens KUMAVISION über die Krankenkassenverträge bei gleichzeitiger Rückkopplung zum Produkt sind herausragend", berichtet Schreiber aus dem Projekt. Geholfen hat dabei auch die besondere Flexibilität der Branchenlösung: „Es ist eine tolle Sache, dass der Kunde selbst Zusatzfelder anlegen und definieren kann, ohne den Standard zu verbiegen", lobt Schreiber.

Enormer Effizienzgewinn

Jetzt, da die Vertragsbedingungen im Vertragsmanager der ERP-Software hinterlegt sind, kommt auric in den vollen Genuss der automatisierten Workflows in der Rezeptabwicklung. Ist das gesamte Konstrukt mit Preisen, Abschlägen und Patientenzuzahlungen hinterlegt, läuft der weitere Vorgang ohne manuelle Zwischenschritte ab. „Unsere Mitarbeiter müssen die Details nicht mehr aus verschiedenen Tabellen zusammensuchen, sondern drücken nur noch einen Knopf. Das ist ein enormer Effizienzgewinn", so Schreiber.

Wenige Anpassungen

Auch wenn die Flexibilität des KUMAVISION-Standards überzeugte, gab es ein paar wenige Bereiche, in denen individuell programmiert werden musste. Beispielsweise bei Patienten, die ihre Hörgeräte auf Probe tragen und sie anschließend zurückgeben können. Ein zu lösendes Problem dabei war, dass sich die Hörgeräte in dieser Zeit weiterhin im Eigentum des Lieferanten befinden. KUMAVISION löste diese Herausforderung so, dass diese Hörgeräte für die Zeit des Probetragens als intern umgelagertes Umlaufvermögen erfasst werden, aber dennoch Lieferscheine für sie gedruckt werden können.

Gesamtes Unternehmen nutzt KUMAVISION

Inzwischen steuert auric das komplette Unternehmen mit KUMAVISION. Ob Hörgeräteversorgungen über den verkürzten Versorgungsweg, Großhändlertätigkeiten, Export, Produktion, Lagerlogistik, Service, Einkauf oder Finanzbuchhaltung – die Branchensoftware ist überall im Einsatz. Dazu mussten die Experten von KUMAVISION zahlreiche Peripheriesysteme anbinden. Das Business-Intelligence-System QlikView, ein Dokumentenmanagementsystem sowie eine Logistiksoftware und ein Web-Interface erhielten eine Schnittstelle zum ERP-System.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit mit KUMAVISION bezeichnet Marcus Schreiber als partnerschaftlich und gut. Insbesondere das Engagement der Fachberater, für jeden Wunsch und jede Herausforderung eine passende Lösung zu finden, wertet er positiv. Damit das Einführungsprojekt möglichst reibungslos ablaufen konnte, benannte auric einen Projektleiter, der gemeinsam mit dem Projektverantwortlichen von KUMAVISION Koordination, Organisation, Dokumentation und Validierung übernahm. Die Aufgaben auf Fachbereichsebene wurden an Keyuser vergeben. Die Keyuser waren schon bei der Vorstellung der neuen Software mit in das Projekt eingebunden. In Workshops bauten sie ein Verständnis für die neuen Prozesse auf und arbeiteten während der Anpassungs- und Validierungsphase ständig am System.