

KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt beim Dermatologikum Hamburg



Hauptsache Haut: Beim Dermatologikum Hamburg hat sich eine hohe Kompetenz in allen dermatologischen Fragen etabliert. Aber auch in den Bereichen Allergologie, plastische Chirurgie, Labordiagnostik und Gefäßchirurgie ist die Klinik gut aufgestellt. Mit rund 180 Mitarbeitern hat sie die Größe eines mittelständischen Unternehmens erreicht. Deshalb benötigte das Dermatologikum eine Software zur Unternehmenssteuerung und führte Microsoft Dynamics NAV mit KUMAVISION ein.

Firmenprofil

- Klinik für Dermatologie, Allergologie, plastische Chirurgie, Labordiagnostik und Gefäßchirurgie
- Mitarbeiter: 180
- Filialen in Bremen und in der Schweiz
- Firmensitz: Hamburg

Aufgabenstellung

- Integrierte Lösung für alle Unternehmensbereiche
- Bidirektionale Schnittstelle zur Abrechnungssoftware
- Einführung eines Dokumentenmanagementsystems (DMS)
- Schnelle Bereitstellung der Software

Entscheidungskriterien

- Optimierte Abläufe dank Workflow-Management-Lösung
- Zuverlässige Unterstützung
- Hohe Kompetenz in der Healthcare-Branche
- Ausbaufähigkeit von NAV
- Investitionssicherheit durch die moderne Software von Microsoft

Rund 40 fest angestellte, größtenteils hoch spezialisierte Ärztinnen und Ärzte, perfekte technische Ausstattung und ein voll eingerichtetes Labor sind die Basis für den Erfolg des Dermatologikums Hamburg. Es hat sich innerhalb von 20 Jahren von einer privatärztlichen Gemeinschaftspraxis zu einer renommierten Klinik entwickelt. Den Schritt von der Praxis zum mittelständischen Unternehmen war die Software zunächst nicht mitgegangen. So wurde die Finanzbuchhaltung extern von einem Steuerberater erledigt. „Ab einer gewissen Größe muss man das aber als Kernkompetenz im Haus haben“, benennt Nikolas Diedrich, CFO beim Dermatologikum, die Motivation, eine ERP-Software einzuführen.

Auf die Finanzbuchhaltung sollte das System nicht beschränkt sein, denn es gab noch andere Bereiche, die einer softwaremäßigen Unterstützung bedurften. Als Beispiel nennt Diedrich den Einkauf. „Vor der Einführung haben verschiedene Leute dieselbe Ware bei unterschiedlichen Lieferanten zu unterschiedlichen Preisen bestellt – wir hatten also in der Warenwirtschaft keine durchgängige Transparenz.“

Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf
Telefon (07544) 966-300, kontakt@kumavision.com, www.kumavision.com

„Microsoft Dynamics deckt nicht nur unsere Anforderungen heute ab, sondern bietet auch viel Potenzial für die Zukunft.“

Nikolas Diedrich, CFO beim Dermatologikum Hamburg

Langjährige Branchenkompetenz

Nach einer Sondierung des Marktes kristallisierte sich schnell Microsoft Dynamics NAV als Favorit heraus. „Diese Lösung bietet neben der Finanzbuchhaltung eine komplette Warenwirtschaft und ist in sehr vielen Feldern modular erweiterbar“, begründet Diedrich die Entscheidung. Denn das Dermatologikum plant, die Softwarelösung Stück für Stück auszubauen. „Für KUMAVISION als Partner haben wir uns entschieden, da eine hohe Kompetenz in der Healthcare-Branche für einen effizienten Projektverlauf essenziell ist.“

Schnittstelle zur Abrechnungssoftware

Eine der für die Branche typischen Besonderheiten: Die Abrechnung der Versorgungsleistungen erfolgt über eine spezialisierte Abrechnungssoftware. Damit die Daten hier nicht manuell übertragen werden mussten, schuf KUMAVISION eine bidirektionale Schnittstelle. Die Abrechnungssoftware übersetzt die erbrachten Leistungen in eine Rechnung und registriert die Zahlungen der Patienten oder Kostenträger. Die abgerechneten Umsätze werden in Dynamics NAV importiert und dort buchhalterisch verwaltet sowie bilanziert und Zahlungen automatisch den Patientendaten zugeordnet. Lediglich Zahlungseingänge, die beispielsweise wegen Zahlendrehern oder falschem Verwendungszweck nicht zugeordnet werden können, muss das Team von Nikolas Diedrich manuell bearbeiten und in die Abrechnungssoftware zurückspielen. Gegebenenfalls notwendige Mahnläufe erfolgen dann wieder aus der ERP-Software.

Stringentes Konzept

Den Wildwuchs im Einkauf beendeten Nikolas Diedrich und KUMAVISION mit einem stringenten Konzept. Konnte früher jeder Bereich sein Material selbst bestellen, erfolgt der Einkauf nun ausschließlich zentral. Die Stationen melden nur noch ihren Bedarf an. Damit auch dies möglichst effizient abläuft, stellte das Dermatologikum für jede einzelne Station einen individuellen Warenkorb mit den Materialien zusammen, die dort benötigt werden. KUMAVISION programmierte eine Maske, die nur Bedarfsmeldungen für Artikel aus dem Warenkorb zulässt. Ein weiterer Vorteil: Die Mitarbeiter müssen nicht lange suchen, bis sie ihr Produkt finden. Durch die neue Transparenz hat Nikolas Diedrich die Möglichkeit, den Einkauf Stück für Stück zu optimieren. „Wir wollen den Warenkorb auf wenige Standardprodukte verdichten und dann über Rahmenverträge optimale Konditionen erreichen“,

nennt er ein Beispiel. Obwohl der Einkauf zentral abläuft, erfolgt die Auslieferung dezentral direkt auf die jeweilige Station. Dafür hat KUMAVISION die Möglichkeit geschaffen, die Gesamtbestellung in Teillieferungen aufzugliedern. Auch auf eine weitere Besonderheit des Gesundheitsmarktes wurde die Software angepasst. Manche Produkte darf das Dermatologikum nur ohne Marge abrechnen. Diese Artikel werden in Dynamics NAV nun als spezielle Kategorie geführt und entsprechend ins Abrechnungssystem übertragen, sodass immer der exakte Einkaufspreis auf der Rechnung erscheint.

Workflow und Dokumentenmanagement

Um die Abläufe im Dermatologikum weiter zu optimieren, führte KUMAVISION zusätzlich zum ERP-System noch die Workflow-Management-Lösung agileWorkflow ein. Die Mitarbeiter werden dabei ab einem gewissen Schwellenbetrag zuverlässig und fehlerfrei durch Arbeitsabläufe wie die Genehmigung einer Rechnung geführt. Auch ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) erleichtert jetzt den Alltag. So werden beispielsweise Eingangsrechnungen gescannt und weitestgehend automatisiert verbucht.

Zukunftssichere Lösung

Für Nikolas Diedrich war es bei Weitem nicht die erste Softwareeinführung. Entsprechend erfahren beurteilt er das Projekt: „Im Nachhinein findet man immer Details, die man hätte besser machen können. Aber KUMAVISION hat sich als zuverlässiger und kompetenter Partner präsentiert, bei dem wir uns sehr gut aufgehoben fühlen. Microsoft Dynamics deckt nicht nur unsere Anforderungen heute ab, sondern bietet auch viel Potenzial für die Zukunft.“ So plant das Dermatologikum, die ERP-Lösung auch an weiteren Standorten einzuführen.

