

KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt bei der ResMed GmbH & Co. KG



Die ResMed GmbH & Co. KG gehört zur Gruppe des weltweiten Medizintechnikherstellers ResMed Inc., San Diego (USA). Der Konzern ist Entwickler, Hersteller und Anbieter von Geräten zur Diagnostik und Therapie schlafbezogener Atmungsstörungen sowie zur nicht-invasiven wie auch invasiven Beatmung. Mit der Einführung von KUMAVISION med vor fünf Jahren verschaffte sich das Unternehmen in den eigenen Prozessen Zeit zum Durchatmen. Ein Rückblick auf eine erfolgreiche Partnerschaft.

Firmenprofil

- Weltweit führender Hersteller für medizinische Atemgeräte zur Diagnose und Therapie schlafbezogener Atmungsstörungen
- Ca. 400 Mitarbeiter in Deutschland
- Standort: Martinsried, Hauptsitz: San Diego (USA), weltweit 14 Niederlassungen

Aufgabenstellung

- Ablösung aller Insellösungen durch eine integrierte ERP-Software
- Effizienzsteigerung in der Auftragsabwicklung
- Möglichkeit der direkten elektronischen Abrechnung mit den Krankenkassen mit der neuen ERP-Lösung
- Schnelles und transparentes Reporting auf Mausklick
- Abbildung der Besonderheiten des deutschen Gesundheitssystems im Rahmen eines internationalen Konzerns

Entscheidungskriterien

- Großes Branchen-Know-How der KUMAVISION in den Bereichen Homecare, Medizintechnik und Handel medizinischer Produkte
- KUMAVISION auf Basis Microsoft Dynamics NAV deckt die Vorgaben am besten ab
- Aktive Weiterentwicklung der KUMAVISION Branchensoftware
- Return of Investment (ROI) in kürzester Zeit

Eingesetzte Software

KUMAVISION Branchenlösung für den Gesundheitsmarkt auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit > 245 Anwendern.

Zeit zum Durchatmen

In Deutschland ist ResMed neben dem klassischen Händlergeschäft auch mit einem Homecare-Unternehmen vertreten. Das Unternehmen steht unter anderem im direkten Kontakt zu Patienten und rechnet die Leistungen größtenteils mit den Krankenkassen ab. Deshalb waren sich die Verantwortlichen des Homecare-Unternehmens von ResMed schnell im Klaren darüber, dass neben der konzernweit eingesetzten Software von Oracle eine branchenspezifische Lösung benötigt wird, deren Inhalte und Weiterentwicklung sich sehr stark an den Änderungen des deutschen Gesundheitsmarktes orientiert. Nach einer sorgfältigen Auswahlphase entschieden sie sich für KUMAVISION auf Basis von Microsoft Dynamics NAV. Dies war der Beginn einer Erfolgsgeschichte, von der bis heute beide Unternehmen profitieren.

Eine richtige Entscheidung

„Wir waren davon überzeugt, dass das Endkundengeschäft mit seinen komplexen Prozessen eine spezialisierte ERP-Lösung erfordert“, erinnert sich Eric Paffrath, CFO bei ResMed in Deutschland. „Wie richtig wir mit dieser Entscheidung lagen, zeigt der große Erfolg, den wir in den letzten Jahren auch durch den Einsatz von KUMAVISION erreicht haben.“ Die Gründe dafür sieht Eric Paffrath vor allem in den Feldern Flexibilität, Skalierbarkeit und Transparenz.

Fundament eines effizienten Systems

Flexibel zeigt sich die Branchenlösung, wenn es um die Abbildung der Prozesse von ResMed geht. „Als

Weitere Informationen:

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



„Die Anforderungen in der Rezeptabwicklung steigen. Gleichzeitig drücken die Kostenträger die Preise. Wer hier bestehen will, muss effizienter werden. Und das erreichen wir mit KUMAVISION.“ Eric Paffrath, CFO bei ResMed Deutschland

Teil eines globalen Konzerns sind wir darauf angewiesen, auch über das ERP-System Effizienz zu generieren“, erklärt Eric Paffrath. Deshalb wurden individuelle ResMed-Prozesse in KUMAVISION abgebildet. Beweglichkeit ist auch bei der Kommunikation mit anderen Systemen erforderlich. „KUMAVISION ist ein wichtiges Element unserer sehr effizienten Softwarelandschaft“, so Eric Paffrath. Beispielsweise ist die ERP-Software mit der Telefonie verbunden. Ruft ein Kunde an, werden alle schon vorliegenden Daten automatisch auf dem Bildschirm des Mitarbeiters dargestellt. Dieser muss nicht lange nachfragen und spart pro Anruf ein bis zwei Minuten ein. „Bei rund 400.000 Anrufen jährlich kommt da einiges zusammen. Und darüber hinaus können wir die Anrufer noch besser beraten“.

Eingebunden in das Konzern-Reporting

Als Teil eines börsennotierten Konzerns ist es für das deutsche Homecare-Unternehmen erforderlich, die Reports aus dem Finanzbereich pünktlich an die Zentrale zu melden. KUMAVISION med ist auch auf das Konzern-Reporting bestens vorbereitet. Bereits bei der Vorgangsbearbeitung werden in KUMAVISION med alle Informationen erzeugt, die zur Berichterstattung an der amerikanischen Börse nach US-GAAP benötigt werden. „Da wir die Reports für die Konzernzentrale mit der Branchensoftware automatisch generieren, konnten wir damit den Zeitaufwand für die Monatsabschlussarbeiten signifikant reduzieren“, erklärt Eric Paffrath.

Homecare-Prozesse werden skalierbar

Die Skalierbarkeit der Prozesse ist ein weiterer Punkt, den Eric Paffrath an KUMAVISION schätzt: „Diese Lösung macht ein an sich wenig skalierbares Geschäft besser skalierbar.“ Damit spielt er auf die komplexen Strukturen des Homecare-Geschäfts an. „Wenn ein Homecare-Dienstleister statt zehn Patienten 100 hat, verzehnfacht sich auch die Zahl der zu durchlaufenden Prozessschritte, da es sich um singuläre Vorgänge handelt. Durch die zahlreichen Automatisierungen und die optimierten Workflows in der Branchenlösung wächst jedoch der Arbeitsaufwand im Verhältnis dazu beträchtlich geringer“.

Vertragsmanager statt Excel

KUMAVISION trägt auch zur Transparenz interner Daten bei ResMed bei. Zentrales Instrument ist dabei der

Vertragsmanager. Er enthält sämtliche Informationen zu den komplexen Verträgen mit den Krankenkassen und sorgt in automatisierten Prozessen bzw. gesteuerten Workflows dafür, dass die entsprechenden Vorgaben jederzeit eingehalten werden. Eric Paffrath erläutert: „Früher hatten wir die Informationen in Excel-Tabellen bzw. in Datenbanken hinterlegt – das war mit einem beträchtlichen Rechercheaufwand verbunden. Mit dem Vertragsmanager können wir Krankenkassen und Patienten eine noch höhere Servicequalität bieten. Wir können noch schneller Informationen zur Verfügung stellen und Auskunft geben“.

Abrechnung ist keine Atomphysik

Insgesamt erreicht ResMed dank der sauber strukturierten Workflows in KUMAVISION eine sehr hohe Datenqualität. Dies hat zahlreiche positive Effekte. Einerseits lassen sich gesetzliche Vorgaben wie der Sarbanes-Oxley Act leichter erfüllen. Andererseits schafft dies eine solide Basis für die Abrechnung. „Wir verzichten bewusst auf einen Abrechnungsdienstleister, denn Abrechnung ist keine Atomphysik. Voraussetzung für eine erfolgreiche Abrechnung sind vor allem hohe Datenqualität und saubere Workflows“.

KUMAVISION wird auch bei anderen ResMed-Gesellschaften eingeführt

Der Erfolg mit KUMAVISION bei der ResMed GmbH & Co. KG in Martinsried bei München hat überzeugt. So wurde die Einführung bei der Tochtergesellschaft ResMed Medizintechnik GmbH in Gremsdorf erst kürzlich abgeschlossen. Auch die Landesgesellschaft in der Schweiz ist mit der ERP-Software 2013 erfolgreich produktiv gegangen. Insgesamt sind wir bei der ResMed GmbH & Co. KG sowie der ResMed Medizintechnik GmbH mit der KUMAVISION Branchenlösung und unserem Partner, der KUMAVISION, sehr zufrieden“, resümiert Eric Paffrath.

