KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt

bei der WiSMa GmbH

Die WiSMa GmbH ist ein Service- und Loistikdienstleister im Gesundheitswesen. Sie übernimmt für verschiedene Kliniken der Region Freiburg den Einkauf und erledigt die Auslieferung. Gleichzeitig bietet das Unternehmen verschiedene Dienstleistungen an und sorgt dafür, dass die Materialversorgung in den Partnerkliniken läuft. Damit auch die internen Prozesse optimal funktionieren, führte das Unternehmen die Branchenlösung für den Gesundheitsmarkt von KUMAVISION auf Basis von Microsoft Dynamics NAV ein.

Firmenprofil

- Service- und Logistikdienstleister im Gesundheitswesen
- Gehört zum Universitätsklinikum Freiburg
- > 450 Mitarbeiter
- Standort: Freiburg

Aufgabenstellung

- Software, die mit dem zukünftigen Wachstum des Unternehmens Schritt halten kann
- Abbildung der klinikspezifischen Besonderheiten (u.a. Kostenstellen)
- Integration der Finanzbuchhaltung

Entscheidungskriterien

- Referenzempfehlungen von Partnerunternehmen
- Vollständig integrierte Branchenlösung auf Basis Microsoft Dynamics NAV
- Leistungsfähige Datenbank und Einbindung von Microsoft Office
- KUMAVISION deckt bereits im Standard vorwiegend die Prozesse des Unternehmens ab

Eingesetzte Software

KUMAVISION für das Gesundheitswesen auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit > 30 Anwendern.

Permanentes Wachstum

Im Jahr 1998 wurde die WiSMa GmbH aus dem Universitätsklinikum Freiburg ausgegründet. Ging es anfangs allein um die Versorgung der eng mit dem Klinikum zusammen arbeitenden Nachsorgekliniken, hat sich das Unternehmen zu einem unverzichtbaren Logistikpartner für zahlreiche Kliniken in der Region entwickelt. Zum zentralen Einkauf und der Versorgungslogistik kamen Dienstleistungen wie Facility-Management, Kongressmanagement oder Wäschereileistungen.

Das stetige Wachstum des Unternehmens soll sich in den kommenden Jahren weiter fortzsetzen. Deshalb war die Geschäftsleitung auf der Suche nach einer Software, die von ihrer Struktur und Leistungsfähigkeit eine Weichenstellung für die Zukunft bedeutete. „Wir haben uns bei unseren Partnerunternehmen umgeschaut. Viele von ihnen setzen sehr erfolgreich KUMAVISION ein“, erklärt WiSMa-Geschäftsführer Lorenz Breiner. „Auch die Basis Microsoft Dynamics NAV, der integrierte Ansatz, die leistungsfähige Datenbank und die Einbindung von Microsoft Office haben uns überzeugt.“

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

KUMA VISION ERP CRM BI CLOUD

„Wir haben eine Branchenlösung gesucht, die alle Türen offen hält – und mit KUMAVISION gefunden.“ Lorenz Breiner, Geschäftsführer bei WiSMa GmbH

Agile Einführung

Bei der Einführung wählten die Verantwortlichen eine agile Methode, bei der die Key User schon sehr früh mit der Standardversion der Branchenlösung arbeiteten. So konnten sie in den einzelnen Projektschritten Feedback auf Augenhöhe mit den Entwicklern geben. Dies führte dazu, dass die Software sehr nahe am Standard blieb, was bezüglich Wartung und Update-Freundlichkeit klare Vorteile bringt.

Ein wesentlicher Teil im Projekt war die Integration der Finanzbuchhaltung. Bislang wurde dieser Bereich extrem vergeben. Mit der gerade im kaufmännischen Bereich sehr leistungsfähigen Software sollte er nun intern abgewickelt werden. „Dafür mussten wir bei unseren Mitarbeitern zunächst das entsprechende Know-how in enger Abstimmung mit KUMAVISION und dem Steuerberater aufbauen“, so Breiner.

Neben 2.000 Artikel auf Lager

Neben der kaufmännischen Seite wird in der Software Materialwirtschaft, Versorgungslosigkeit sowie Auftragsverwaltung und Faktura des Fuhrparks abgewickelt. Im Bereich Materialwirtschaft nimmt WiSMa die Bestellungen der Kliniken entgegen. Eine in der Software hinterlegte Kreditlinie zeigt sofort an, ob die Bestellung ausgeführt werden darf. „So minimieren wir das Risiko von Forderungsausfällen“, sagt Breiner.

Im Lager von WiSMa gehen die bestellten Waren ein. Hier wird jede Charge der chargenpflichtigen Produkte auf Kriterien wie Sauberkeit, Unversehrtheit oder Menge geprüft. Die Ergebnisse hinterlegen die Mitarbeiter in KUMAVISION, wo sie zur Lieferantenbewertung heranzgezogen werden. Über 2.000 Artikel hält WiSMa im Lager vor, um die Wareneingänge bei den Kliniken bündeln zu können. „Wir sorgen dafür, dass die Kliniken statt beispielsweise 30 nur noch eine Lieferung am Tag bekommen“, so Breiner.

Reports als Service

Die Branchenlösung von KUMAVISION ist in der Lage, die organisatorischen Strukturen abzubilden. So weist die Software jeden Lieferauftrag der passenden Kostenstelle zu. Diese Zuordnung liefert WiSMa als Service den Kliniken mit. Denn viele der Krankenhäuser sind zu klein, um selbst eine Software mit solchen Auswertungsmöglichkeiten zu unterhalten. Zwar werden diese Reports derzeit noch manuell produziert. Es ist in der Software aber bereits eine Funktionalität hinterlegt, die sie künftig automatisch auf Knopfdruck erstellt.

Automatismen sparen Zeit

Der Größe des Projekts und umwälzenden Neuordnung insbesondere im kaufmännischen Bereich war es geschuldet, dass der Live-Start der Software aufwändiger war als üblich. „KUMAVISION stand uns gerade auch in dieser Phase als sehr verantwortungsbewusster und kooperativer Partner zur Seite, der schnelle und gute Lösungen gefunden hat“, berichtet Breiner. Experten der KUMAVISION blieben vor Ort und leisteten Unterstützung, bis alles in gewohnten Bahnen verlief.

Schon jetzt zeigen sich die Vorteile der neuen Lösung. „Wir befinden uns zwar noch in einer sehr frühen Phase, aber die transparente Nachverfolgbarkeit unserer Prozesse und Automatismen wie das Lieferantenmahnwesen bringen unser Unternehmen deutlich weiter nach vorne“, so Breiner.

Basis für die Zukunft

Für die Zukunft plant WiSMa weitere Effizienzsteigerungen in den Prozessen. So soll der Belegaustausch mit Lieferanten und Kliniken rein elektronisch ablaufen, ein Dokumentenmanagementsystem angebunden und die Abläufe im Lager mit Barcodes und Scannern weiter gestrafft werden. „Bei der Auswahl der Software haben wir langfristig gedacht, um die Basis für optimierte Strukturen zu legen“, so Breiner. „Wir haben eine Branchenlösung gesucht, die alle Türen offen hält - und mit KUMAVISION gefunden.“