

Der Medizintechnikhersteller FAHL setzt auf individuelle Patientenversorgung – und auf die Branchensoftware von KUMAVISION

Gut ver- sorgt



Das inhabergeführte Unternehmen Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH hat sich in den letzten fast 30 Jahren als internationales Vorbild und Hilfsmittelspezialist in den Bereichen Tracheotomie, Laryngektomie und Beatmung etabliert. Dieser Erfolg ist in der hohen Produktqualität, dem Servicegedanken sowie den hoch qualifizierten und engagierten Mitarbeitern begründet. Von Köln aus wird die flächendeckende Versorgung mit den rund 4.000 Medizinprodukten zentral organisiert. So werden Patienten in Deutschland und über 80 weiteren Ländern bedarfsgerecht versorgt. ►

Die Firma FAHL ist Partner für Patienten, Kliniken, Ärzte, Pflegeeinrichtungen und den Fachhandel. Die Mitarbeiter geben täglich ihr Bestes, um die Medizinprodukte termingerecht bereitzustellen und damit eine lückenlose Versorgung zu gewährleisten. Ebenso zuverlässig wie die Mitarbeiter ist die ERP-Branchenlösung von KUMAVISION auf Basis von Microsoft Dynamics im Einsatz – und das bereits seit 2008. Damals überzeugte sich Inhaber Andreas Fahl auf der MEDICA persönlich von den Vorteilen der integrierten Lösung. Da das Unternehmen die Branchensoftware auf Basis von Microsoft Dynamics schon über zehn Jahre erfolgreich im Einsatz hatte und die digitalen Prozesse weiter optimiert werden sollten, fiel 2019 die Entscheidung für ein Update-Projekt.



Rezeptgeschäft im Fokus

Die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION deckt von Innen- und Außendienst bis zu Herstellung und Logistik alle Geschäftsprozesse des Unternehmens in einer Anwendung ab. Dabei konzentriert sich FAHL insbesondere auf das Rezeptgeschäft. Das Unternehmen hat mit nahezu allen Krankenkassen Verträge abgeschlossen, die in der ERP-Software hinterlegt sind. Bei Versorgung und Abrechnung wird automatisch geprüft, unter welchen Voraussetzungen und in welcher Höhe die jeweilige Krankenkasse die Kosten übernimmt.

Mobil im Einsatz

Weiterhin wurde die Branchenlösung an eine mobile App gekoppelt, die das KUMAVISION Partnerunternehmen M Assist entwickelt hat. Mit dieser können alle Daten schnell hinterlegt oder abgerufen werden – ganz gleich, ob der Außendienst online oder offline in der Klinik, einer Pflegeeinrichtung oder bei den Patienten zu Hause im Einsatz ist. „Unser Außendienst hat hier jederzeit einen aktuellen Stand zur Lieferhistorie und kann nach dem Besuch den Bestellvorgang direkt über das Tablet auslösen“, erklärt Tobias Hölzemann, Assistent der Geschäftsführung. Ein großer Vorteil: Das zeitaufwendige und mitunter fehleranfällige manuelle Erfassen von Bestellungen per E-Mail entfällt. Zudem werden

die Informationen direkt an den Innendienst übermittelt, der bei Rückfragen des Patienten stets auf den aktuellen Stand zurückgreifen kann.

Auch hinsichtlich der Dokumentationspflicht ist die App eine große Entlastung: Die benötigten Dokumente können vollständig und mit Unterschriften direkt über das Tablet eingepflegt werden. Durch einen Connector greift die App auf die Branchenlösung der KUMAVISION zu, sodass alle Dokumente jederzeit verfügbar sind. Sobald ein neuer Auftrag im System hinterlegt ist, kümmert sich der Innendienst um eine schnelle Abwicklung. Ein zentrales Lagersystem stellt sicher, dass die Aufträge am selben Tag versendet werden können. So wird sichergestellt, dass der Kunde das gewünschte Produkt schnellstens erhält. Zusätzlich bietet das Unternehmen einen Reparaturservice an. Auch diese Prozesse werden vollständig mit der ERP-Software abgebildet – inklusive der hohen Anforderungen für regulatorische Medizinprodukte.

Gut gelabelt

Auch die Logistik erhält mit dem Update ein praktisches Feature: Mit der Lösung NiceLabel, die in die Software integriert ist, können Etiketten direkt aus dem System erstellt und MDR-konform gedruckt werden. Beim Warenein- und -ausgang spart FAHL darüber hinaus viel Zeit ein. „Jetzt kann die Ware direkt bei Eingang etikettiert werden – früher musste sie zunächst die Produktion durchlaufen. Beim Warenausgang werden die kundenbezogenen Label dann direkt mit dem



Lieferschein erstellt und der Mitarbeiter kann das Produkt sofort kennzeichnen“, berichtet Hölzemann. Zukünftig möchte FAHL die Ware über mobile Scanner erfassen, um so die Logistikprozesse weiter zu optimieren. Eine weitere Neuerung im Rahmen des Updates: Bestellungen aus den ausländischen Niederlassungen können jetzt über eine integrierte EDI-Schnittstelle automatisch ausgelöst werden – früher lief die Auftragsabwicklung noch telefonisch.

Nachtschicht

Wenn nachts alles schläft, arbeitet die Software weiter: Alle am Tag eingegebenen Rechnungen werden automatisch über einen Stapellauf aktualisiert und müssen am nächsten Morgen nur noch gedruckt, sortiert und in den Versand gegeben werden. „Das spart viel Zeit ein, da der Prozess schon über Nacht bearbeitet wird und der Mitarbeiter am Morgen nicht mehr auf den Durchlauf warten muss. So kann die gewonnene Zeit für die Einzelabrechnungen genutzt werden“, ergänzt Hölzemann. Die Rezeptanforderungen bei Verordnern laufen ebenso automatisch durch wie die Lieferaufträge an Patienten, die ihre Produkte in der Regel schon am nächsten Tag zugestellt bekommen.

Organisiert zum Update

Das Update wurde in wenigen Monaten mit einem Team aus Softwarespezialisten der KUMAVISION und Beratern von M Assist umgesetzt. „In einer einwöchigen, agilen Powerwoche haben wir zum Projektstart Einrichtung und Prozesse geklärt. Dabei setzten wir die Anforderungen immer direkt im System um, sodass schon nach dieser ersten Woche rund 70 Prozent der Einrichtung stand“, berichtet Hölzemann. Im zweiten Schritt wurde im Rahmen der Schulungsphase insbe-

sondere die Vertragsmigration der bestehenden Krankenkassenverträge behandelt. Nach einem ersten Integrationstest erfolgte dann die Datenübernahme und die Überprüfung von gemeldeten Fehlern. Anschließend wurde ein weiterer Integrationstest realisiert, worauf die Schulungsphase der End-User folgte. Am Ende stand einem erfolgreichen Go-live dann nichts mehr im Weg.

Weitere Zusammenarbeit erwünscht

Nach dem Update zieht Hölzemann ein positives Fazit: „Das Timing war sehr sportlich. Dafür lief die Umstellung reibungslos, das haben wir gemeinsam gut umgesetzt. Die Berater von M Assist verfügen über ein großes Branchen-Know-how und haben uns an der einen oder anderen Stelle die Augen geöffnet, wo wir vielleicht ein bisschen betriebsblind waren.“ Das Unternehmen fühlt sich daher auch für die zukünftigen Herausforderungen der Branche gut gewappnet und arbeitet bereits heute an neuen Themen wie beispielsweise dem E-Rezept. ■



EINGESetzte LÖSUNG

KUMAVISION ERP für die Medizintechnik auf Basis Microsoft Dynamics

HERAUSFORDERUNG

Kurze Projektphase für das Update

BESONDERE EFFIZIENZ

Automatisierte Abläufe, MDR-konforme Label, integrierte App für den Außendienst