

Der Gipsverband ist eines der auffälligsten Symbole für das Gesundheitswesen. Die Orthesen der OPED GmbH machen ihn überflüssig. Sie erlauben eine frühere Mobilisierung der Patienten, lassen sich jederzeit abnehmen und sind wiederverwendbar. Das erste OPED-Produkt, der VACoped, stützt das Bein ähnlich wie ein Gips und ist zum Marktführer aufgestiegen. Kein Wunder also, dass das Unternehmen rasant wächst. Begleitet wird dieser Aufstieg schon seit zehn Jahren von der Branchensoftware KUMAVISION med.

Die OPED GmbH wächst seit zehn Jahren mit KUMAVISION med



Firmenprofil

- OPED entwickelt und vertreibt Reha-Produkte
- Marktführer im Bereich Orthesen
- Firmensitz: Valley bei Holzkirchen
- Niederlassungen in der Schweiz, USA, Australien, UK
- ca. 200 Mitarbeiter / 65 User

Aufgabenstellung

- Abbildung des komplexen Werteflusses inkl. Bewertung recycelter Teile
- Automatisierte Erkennung des Behandlungszeitraumes inkl. systemgesteuerten Mahnungslauf
- Einfache Benutzerführung für die Anwender und Auswertbarkeit betriebswirtschaftlicher Kennzahlen

Entscheidungskriterien

- Dynamisches Wachstum des Unternehmens wird durch ERP-Lösung begleitet und unterstützt
- Abbildung der komplexen Unternehmensprozesse
- Transparenz: Alle Daten in einem System

Eingesetzte Software

- Microsoft Dynamics NAV-Module:
 - > Debitoren & Kreditoren
 - > Einkauf & Verkauf
 - > Marketing
 - > Lager & Logistik
 - > Projekte & Ressourcen
 - > Produktion
 - > Finanz- und Anlagenbuchhaltung
 - > Lohn & Gehalt
 - > Reisekosten
- KUMAVISION med mit den Modulen:
 - > Rezeptabwicklung
 - > Rezeptmanager
 - > elektronischer Kostenvoranschlag
 - > Belegfluss (EDX)
 - > mandantenübergreifende Stammdatenpflege (MDX)
 - > DMS SAPERION mit NAV-Integration

„Die Software ist so flexibel und skalierbar, dass unsere 200 Mitarbeiter heute damit genauso erfolgreich arbeiten wie die 30 Mitarbeiter vor zehn Jahren.“

Christian Puritscher, OPED GmbH Geschäftsführer

Als die OPED GmbH mit Sitz im bayrischen Valley bei Holzkirchen KUMAVISION med vor zehn Jahren einführte, war sie noch ein kleiner Betrieb mit rund 30 Mitarbeitern und einem zukunftssträchtigen Produkt. Heute beschäftigt das Unternehmen über 200 Mitarbeiter an acht Standorten auf drei Kontinenten. „Es gab damals für die Einführung von KUMAVISION med zwei Gründe“, erklärt Geschäftsführer Christian Puritscher. „Wir brauchten ein System, das unser dynamisches Wachstum mitmacht und gleichzeitig unsere komplexen Prozesse abbildet. Beides haben wir in KUMAVISION med gefunden.“

Flexibel und skalierbar

Das schnelle Wachstum zeichnete sich schon früh ab. „Unser Unternehmen wächst jedes Jahr um 20 bis 30 Prozent. Diese dynamische Entwicklung konnten wir nur mit Unterstützung von KUMAVISION med steuern und bewältigen“, so Puritscher. „Die Software ist so flexibel und skalierbar, dass unsere 200 Mitarbeiter heute damit genauso erfolgreich arbeiten wie die 30 Mitarbeiter vor zehn Jahren.“ Doch die Skalierbarkeit der Software alleine genügte nicht, um den ehrgeizigen Zukunftsplänen des Unternehmens gerecht zu werden. Denn die Produkte sowie deren Vertrieb und Lebenszyklus stellen eine hohe Anforderung an die ERP-Software.

Nachsorge verbessert

Die OPED GmbH stellt Orthesen her. Diese vereinen die Vorzüge eines Gipsverbandes mit denen einer Kunststoffschiene. Nach Knochenbrüchen oder Bänderverletzungen in bestimmten Bereichen von Beinen oder Armen fixieren sie die Fraktur durch eine Kombination starrer Kunststoffteile und flexibel anpassbarer Vakuumkissen. Diese Konstruktion erlaubt es, der Extremität je nach Heilungsverlauf schon bald wieder eine gewisse Beweglichkeit und Belastung zu gewähren. So beginnt die Mobilisierungsphase früher als beim Gipsverband. Die Zeit der Nachsorge verkürzt sich und dadurch reduzieren sich auch die Kosten für das Gesundheitssystem. Zudem lassen sich Orthesen jederzeit – beispielsweise zur Wundversorgung – abnehmen und wieder anlegen.

Effizienz mit elektronischem Rezeptworkflow

Die Besonderheit der OPED GmbH liegt im Vertrieb. „Weil mit Orthesen Notfälle behandelt werden, müssen sie im Krankenhaus jederzeit vorrätig sein“, erklärt Puritscher. Deshalb unterhält OPED so genannte Konsignationslager in den Krankenhäusern. Die Orthesen im Krankenhaus sind bis zur Entnahme Eigentum von OPED. Wenn sie dann an den Patienten gehen, erhält OPED ein Rezept und kann direkt mit der Krankenkasse abrechnen. KUMAVISION med bildet nicht nur die komplexen

Eigentumsverhältnisse ab, sondern macht die Prozesse bei OPED durch zahlreiche Automatisierungen effizienter. Die Rezepte werden bei OPED eingescannt und elektronisch bearbeitet. Das in der Branchenlösung integrierte Dokumentenmanagementsystem (DMS) erfasst nicht nur Patientendaten und Krankenkasse, sondern auch die verordnete Orthese. Dazu wird auf dem Rezept ein aufgeklebter Barcode erfasst, über den die Software erkennt, in welchem Krankenhaus welche Orthese entnommen wurde. Ein weiterer Vorteil der integrierten Branchenlösung: Wenn der Bestand im Lager des Krankenhauses zur Neige geht, bestellt KUMAVISION med automatisch nach.

Automatische Mahnung

Nach Gebrauch endet der Lebenszyklus der Orthesen keineswegs. Um Kosten und Ressourcen zu sparen, werden sie zu einem Großteil wiederverwertet. Dank der elektronischen Verarbeitung der Rezepte erkennt KUMAVISION med, wann die Behandlung mit der Orthese endet. Kommt sie nicht zurück, verschickt die Software automatisch eine Erinnerung an den Patienten. Die benutzten Schienen werden bei OPED demontiert. Die wertvollen Kunststoffteile durchlaufen eine Waschstraße, Verschleißteile tauschen die Mitarbeiter aus. Die wiederverwendbaren Teile bilden anschließend die Basis für neue Orthesen.

Transparenter Wertefluss

Die Wiederverwendbarkeit ist aus Umwelt- und Kostengründen vernünftig. Für die Darstellung im Wertefluss ist sie eine sehr komplexe Herausforderung. Während die Orthesen im Krankenhaus auf Lager liegen, sind sie als neue Ware im System geführt. Gehen sie an den Patienten, wird der Wert auf „gebraucht“ gesetzt. Kommt die Orthese zurück, wird im Wareneingang die Seriennummer eingescannt. Anschließend werden die demontierten aber wiederverwendbaren Teile automatisch wieder dem Lager für die Produktion neuer Orthesen dazu gebucht. „Wir sind über den Wertefluss jederzeit auf dem Laufenden und können auf Knopfdruck aktuelle Auswertungen vornehmen“, so Puritscher.

Alles in einem System

„Die große Stärke von KUMAVISION med ist, dass wirklich alle Unternehmensprozesse – von der Auftragsfassung über die Produktion bis zu Versand, Fakturierung und Auswertung – in einem System abgebildet werden“, resümiert Puritscher. „Dies ermöglicht automatisierte Prozesse, erhöht die Transparenz und hilft dabei, unsere Abläufe zu optimieren.“