

KUMAlive

20 Jahre KUMAVISION



Perfekte Mischung

MTI Mischtechnik wächst
mit KUMAVISION

Innovationskraft als Erfolgsfaktor

Die neue Branchensoftware für Medizin-
technik und Gesundheitsmarkt

CRM aus der Cloud

Aenova Holding führt
Microsoft Dynamics CRM ein



Der Dienstleister Reha Assist organisiert mit KUMAVISION die Versorgung von Patienten

Warum kann ein Fußballprofi nach einer komplizierten Knieverletzung schon kurze Zeit später wieder Hochleistungssport betreiben, während normale Patienten oft jahrelang mit den Folgen kämpfen? Ganz einfach: Der Fußballprofi wird optimal betreut. Für Privatpatienten bietet der Gesundheitsdienstleister Reha Assist diesen Service an – für eine schnelle Genesung und ein Leben ohne Einschränkungen. Dafür muss das projektbasierte vorgehende Unternehmen viele kleine, aber wichtige Entscheidungen treffen. Damit dabei nicht der Überblick verloren geht, nutzt Reha Assist die ERP-Branchensoftware für Projektdienstleister von KUMAVISION.

Wir begleiten und betreuen Patienten im Auftrag privater Versicherungen. Dabei geht es um Versicherungssummen zwischen einigen Zehntausend bis zu mehreren Millionen Euro“, umreißt der geschäftsführende Gesellschafter Hauke Neumann das Businessmodell von Reha Assist. Wann immer eine Versicherung für einen Personenschaden eintreten muss, kann sie das Unternehmen mit der Steuerung des Rehabilitationsprozesses beauftragen. Und das hat in der Regel für alle Beteiligten Vorteile: Der Patient erholt sich schneller von seiner Verletzung und wird im Idealfall wieder ganz gesund. Für die Versicherung reduziert sich durch den schnelleren Heilungsprozess in der Regel

der finanzielle Aufwand, weshalb der Service von Reha Assist auch oft in Unfall- oder Krankenversicherungen integriert wird.

Vieles ist nicht linear planbar

Der Aufgabenbereich für Reha Assist ist dabei sehr breit gefächert: Von einer medizinischen Überprüfung der bisherigen Behandlung über Beratung und Auswahlhilfe zu idealen Rehabilitationsmaßnahmen bis hin zu Umschulungen oder behindertengerechten Umbauten bei dauerhafter Invalidität reicht die Bandbreite. Dabei arbeitet das Unternehmen ebenso mit eigenen Beratern als auch einem Netzwerk externer

Ortskenntnis im Therapie-Dschungel

Experten. Es sind also zahlreiche Faktoren und Beteiligte, die in jedem Versorgungsfall koordiniert werden müssen. „Vieles ist in unserem Geschäft nicht linear planbar, sondern ergibt sich erst Stück für Stück. Deshalb brauchen wir eine flexible Projektsoftware, die auch etwas exotische Geschäftsprozesse steuern kann“, erklärt Hauke Neumann. „Es ist eben die große Stärke der Projektsoftware von KUMAVISION, dass man mit überschaubarem Aufwand nahezu jeden Geschäftsprozess abbilden kann.“

Besonderheiten der Versicherungswirtschaft

Wenn ein Unfall gemeldet und Reha Assist mit der Betreuung beauftragt wird, legen die Sachbearbeiter den Leistungsfall als Projekt an. Bereits hier ist die Flexibilität der Software gefragt, denn in der Versicherungswirtschaft läuft die Buchhaltung etwas anders, als üblich. Anstatt Rechnungsnummern gibt es nur Schadensnummern, denen die Rechnungen zugeordnet werden. Deshalb gibt es bei Reha Assist eine interne Projektnummer und eine externe Projektnummer, die mit der Schadensfallnummer identisch ist. In die ERP-Software wurde eine Vertragsverwaltung implementiert, um Leistungen nach den individuellen Vorgaben der Versicherer abrechnen zu können. Während das bei reinen Beratungsleistungen noch recht einfach strukturiert ist, wird es bei Begutachtungen und Alltagshilfen schnell ziemlich kleinteilig mit vielen kleinen Vorgängen. „Unsere erste Aufgabe ist es in der Regel, die Qualität der Erstversorgung zu bewerten und den nachfolgenden Behandlungs- und Therapieprozess zu optimieren“, erläutert Neumann die übliche Vorgehensweise. Dafür wird ein Expertennetzwerk aktiviert, das Röntgenbilder interpretiert und OP-Ergebnisse bewertet. Ob dann weitere akute Behandlungen notwendig, Rehabilitationsmaßnahmen angestoßen oder eine Kurzzeitpflege organisiert werden: Eigene Leistungen von Reha Assist werden dabei als Artikel oder Ressourcen behandelt und an den Versicherer weiterberechnet.

System mit Zukunftssicherheit

Neben der Projektlösung von KUMAVISION nutzt Reha Assist noch ein medizinisches Content Management System (CMS), über das nahezu die gesamte Kommunikation und der Beleg-austausch abgewickelt werden. Über eine von KUMAVISION realisierte Schnittstelle sind beide Systeme verbunden, wobei die KUMAVISION-Lösung führt. Sämtliche Stammdaten sind

nur im ERP-System hinterlegt und werden dort gepflegt. „So haben wir eine stabile Datenstruktur. Da die Lösung von KUMAVISION auf Microsoft Dynamics NAV beruht, können wir sicher sein, dass unsere Datenbank auch in Zukunft Support erhält“, nennt Neumann einige Vorteile dieser Konstellation. Die Datenbank läuft dabei auf firmeneigenen Servern in einem Rechenzentrum. Einen Einstieg in die Cloud würde Neumann nur in Erwägung ziehen, um Redundanzen zu schaffen, und auch nur in einem EU-Rechenzentrum. „Unsere Daten in die Hand eines internationalen Großkonzerns zu geben, der uns jederzeit von unserer Datenbank abschneiden kann, kommt für mich nicht infrage“, so Neumann.

Prozessberatung erwünscht

Als Hybrid zwischen Gesundheitswesen und Versicherungswirtschaft hat Reha Assist ganz besondere Anforderungen an die Flexibilität ihrer Projektsoftware. Doch Neumann sieht darin nur den einen Teil der Aufgabe von KUMAVISION. „Gerade in einer flexiblen Software gibt es viele Wege, um einen Vorgang zu behandeln. Deshalb brauchen wir kompetente Prozessberatung, um einen möglichst effizienten Weg zu finden“, erklärt er. Auch wenn es gerade in dieser Disziplin anfangs nicht immer rund lief, ist er von seinem Partner KUMAVISION überzeugt: „Wir erhalten eine gute, flexible und zukunftssichere Software mit einem Partner, der uns gut berät und weiterbringt. Zudem ist KUMAVISION einer der wenigen Anbieter im Markt, der nachhaltig in seine Mitarbeiter investiert und diese langfristig bindet – das zahlt sich für uns als Kunden aus.“ ■

KUMAlive facts

Eingesetzte Lösung

KUMAVISION ERP für Projektdienstleister auf Basis von Microsoft Dynamics NAV

Herausforderung

Flexible und transparente Abbildung komplexer Leistungsfälle als Projekt

Besondere Effizienz

Automatisierter Datenaustausch mit Content Management System

Standorte

Kompetente Beratung immer nah:

Die Standorte der KUMAVISION



Veranstaltungen

OTWorld

3. bis 6. Mai 2016, Leipzig

Erfahren Sie, wie die neue Version der ERP-Branchensoftware für den Gesundheitsmarkt professionelle Warenwirtschaft, effizientes Rezeptmanagement, modernes CRM, Finanzbuchhaltung, Außendienstanbindung und leistungsstarkes Controlling in einer integrierten Lösung bündelt. Besuchen Sie uns in Halle 5, Stand G13.
kumavision.com/otworld

REIFEN

24. bis 27. Mai 2016, Essen

Speed up your business with incadea-fastfit (ehemals BSS.tire)! Lernen Sie die neue Version der Branchensoftware für den Autoteile- und Reifenhandel auf dem Gemeinschaftsstand mit Incadea kennen. Besuchen Sie uns in Halle 4, Stand A13.
kumavision.com/reifenmesse

KUMAVISION Kundenforum 1. und 2. Juni 2016, Wiesbaden

Bei der diesjährigen Auflage dreht sich wieder alles um den gegenseitigen Erfahrungsaustausch in den Usergroups rund um die ERP-Branchenlösungen von KUMAVISION. Weitere Themen sind Dynamics NAV 2016 sowie zahlreiche Tipps zur Effizienzsteigerung.
kumavision.com/kundenforum2016

Rehacare

28. September bis 1. Oktober 2016, Düsseldorf

Die neue Version der ERP-Branchensoftware für Medizintechnik und Gesundheitsmarkt setzt wegweisende Standards in Bedienung, Design, Einfachheit, Performance und Funktionsumfang. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Prozesse auf eine neue Stufe stellen und Ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen können.
kumavision.com/rehacare

IT & Business

Stuttgart, 4. bis 6. Oktober 2016

Mehr ERP, CRM, BI und Cloud. Erfahren Sie, wie Sie mit den Business-Lösungen von KUMAVISION Ihrem Unternehmen wertvolle Wettbewerbsvorteile verschaffen. Außerdem im Fokus: Die KUMAVISION Business Cloud. Beziehen Sie Unternehmenssoftware

direkt aus der Cloud und profitieren von maximaler Flexibilität.
kumavision.com/it-business

Frankfurter Buchmesse

19. bis 23. Oktober 2016, Frankfurt

Erleben Sie die integrierte Branchenlösung der KUMAVISION für Publikumsverlage, Fachverlage, Musikverlage und Medienunternehmen auf Basis von Microsoft Dynamics NAV 2016. Lernen Sie neue Funktionalitäten für die Online-Vermarktung von Inhalten sowie Mobility und Reporting kennen.
kumavision.com/buchmesse

Medica

14. bis 17. November 2016

Ob Handel, Herstellung oder Service – KUMAVISION ist exakt auf die Anforderungen von Medizintechnik und Gesundheitsmarkt abgestimmt. Wir zeigen Ihnen, welchen Mehrwert branchenspezifische Funktionen wie Angebots- und Auftragsbearbeitung, Call-center-Cockpit, Service-Technikerplanung, elektronische Geräteakte, UDI, Compliance-Unterstützung und Lieferantenbewertung ermöglichen.
kumavision.com/medica

Webcasts

Aktuelle Themen und Termine finden Sie auf www.kumavision.com/webcast

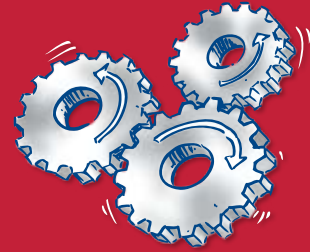


Mit KUMAVISION ist mehr drin. Mehr ERP und CRM!

Mehr Effizienz!



Mehr Automatisierung!



Mehr Mobilität!



Mehr Cloud!



Mehr Transparenz!



20 Jahre
ERP + CRM
Erfahrung

Sie müssen schnell sein. Innovativ sein. Individuelle Kundenwünsche erfüllen. Sie müssen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. Sich gegen eine starke Konkurrenz behaupten. Wandlungsfähig sein. Kurz: Sie benötigen die ERP- und CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics von KUMAVISION für Industrie, Handel, Dienstleistung und Healthcare. Denn damit setzen Sie auf den Top-Partner für Microsoft-Business-Lösungen. Mit über 350 Mitarbeitern an 15 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind wir immer für Sie da. Mit KUMAVISION ist einfach mehr drin. Mehr Erfolg.

Microsoft Partner
Gold Enterprise Resource Planning
Gold Customer Relationship Management
Gold Data Analytics



KUMAVISION AG
Tel. +49 800 5862876
www.kumavision.com

KUMA
VISION
ERP
CRM
BI
CLOUD