

„Seit 2006 setzen wir die BüroWARE ERP von SoftENGINE ein. Sie lässt uns und unser Unternehmen wachsen, denn die BüroWARE hat einen entscheidenden Vorteil: Sie ist individuell auf jeden Kundenwunsch anpassbar!“

Stefan Putzker, IT-Leiter

Wer steckt hinter der PraxiMed®?

Die Firma PraxiMed® Vertriebs GmbH ist ein Firmenverbund, bestehend aus mehreren Unternehmen, die gemeinsam einen zertifizierten Großhandel für den Vertrieb von Praxis-, Sprechstundenbedarf, Praxiseinrichtungen und Medizintechnik bilden.

Parallel dazu wird auch der Bereich Physiotherapie bedient. PraxiMed® bietet alles, was der medizinische und medizintechnische Fachhandel – von einer kleinen Praxis bis hin zum Krankenhaus – benötigt. Aber auch die Themen Rezeptabrechnungen, Hilfsmittel-

Abrechnungen und Abrechnungen gegenüber den Krankenkassen nach Paragraph 300 und 302 beschäftigen das 135 Mitarbeiter starke Team des sächsischen Anbieters.

Die Mitarbeiter arbeiten an insgesamt sieben Standorten, wobei am Hauptsitz in Zwönitz rund 60 Mitarbeiter beschäftigt sind. Weitere Niederlassungen betreibt PraxiMed® in Dresden, Halle an der Saale und Zwickau sowie eigene Sanitätshäuser in Dresden, Halle und Zittau. Die Logistik wird über ein eigenes Logistikzentrum in Löbnitz abgewickelt.



70 User an allen Standorten arbeiten mit der SoftENGINE ERP und sind zentral miteinander verbunden. Neben den Standard-Usern, die direkt in der Warenwirtschaft, im CRM oder in der Finanzbuchhaltung arbeiten, gibt es einzelne Bereiche, die sich entweder in Teilzeit eine Session teilen oder über App-Anbindungen in der Warenwirtschaft arbeiten.

Zum Beispiel verwenden die Außendienstmitarbeiter Apps, die an die SoftENGINE ERP angebunden sind und helfen, Daten, die der Mitarbeiter vor Ort beim Kunden benötigt, abzugleichen und griffbereit vorzuhalten.



Wie alles begann

Bereits im Jahre 2006 suchte man in Zwönitz eine neue Lösung, ausgelöst durch die erhöhten Anforderungen vom Markt, der Kunden und der eigenen Anforderungen an die Software. „Wir sind in dem Bereich sehr, sehr schnell gewachsen, haben auch 1999 angefangen, im Onlinebereich tätig zu werden und einen eigenen Internetshop aufzusetzen.

Und das war natürlich ein ganz anderer Markt, der ab 2006 noch intensiver abgedeckt werden musste und in der alten Software so nicht mehr funktionierte, wie wir uns das vorstellten. Daher haben wir eine anpassungsfähige Software gesucht, die unsere Anforderungen abdecken sollte,“ erläutert IT-Leiter Stefan Putzker den Auswahlprozess.

„Und das war dann der große Grund, auf die BüroWARE zu wechseln, in unserem Fall auf die Branchenlösung BüroWARE medical von SBS-Datensysteme aus Cottbus.

Medical deckt genau die Bereiche ab, die wir benötigen. Besonderheiten, die unser Team heute an der Branchenlösung schätzt, sind zum Beispiel die patientenbezogene Geräteverwaltung, die Abwicklung von Pauschalen (wie bei Geräte, Inkontinenz,..), Verwaltung von Kassengeräten, Sprechstundenbedarf mit diversen Varianten für den Rezeptdruck bzw. Rezeptanforderung, automatische Zuordnung der Rechnungsempfänger, Zuzahlungs- und Eigenanteilermittlung und die einfache elektronische Übermittlung zur Abrechnung mit den Krankenkassen.“

Zahlen, Daten, Fakten der PraxiMed® Vertriebs GmbH, umgesetzt und abgewickelt mit der SoftENGINE ERP *



150.000 Artikel im Bestand



400.000 Stammdaten Adressen über die **7 Mandanten**.



60.000 aufbereitete Artikel, die auf **Onlineplattformen** verkauft werden.

„Nur durch unsere Anpassungen in der SoftENGINE ERP können wir diese Performance bieten, halten und ausbauen. Um diese Leistungsfähigkeit zu erzielen, haben wir uns für das **ServicePlus-Paket 3** der SoftENGINE entschieden.“

* Stand Oktober 2022

Mehr als ein Anwender ...

„In der **SoftENGINE Community** sind wir so aktiv, weil wir ganz viel zurückbekommen. Die Zusammenarbeit mit den Partnern & SoftENGINE ist in den letzten Jahren so gut geworden, dass man sich hier unbedingt einbringen muss. Und durch den Einblick in die Arbeit der SoftENGINE, nicht zuletzt auf dem STARTERCAMP 2022, ist es nicht mehr nur eine Warenwirtschaft oder ERP, sondern man weiß, was und wer dahinter steckt. Wir haben Grundlagen kennengelernt und natürlich auch die Menschen dahinter.“

Stefan Putzker

IT-Leiter der PraxiMed® Vertriebs GmbH



... ein Teil der Community

„ServicePlus-Paket 3 Kunde sind wir jetzt schon seit ein paar Jahren. Darauf aufbauend wurden uns ganz viele Tools an die Hand gegeben, mit denen das Arbeiten nicht nur Spaß macht, sondern auch wirklich produktiver wird. Wir haben den direkten Draht zu allen Kollegen. Wir lösen Probleme viel, viel schneller. Und das macht diese ganze Community aus.“

Wenn ich als IT-Leiter vor einer Herausforderung stehe, dann kann ich das direkt kommunizieren und ich bekomme wirklich zeitnah Lösungen.

Es kam beispielsweise schon vor, dass ich donnerstags etwas in der „Show-Time“ des Herstellers direkt präsentierte und Freitagmorgen wurde es in die neue Version bereits übernommen.

So schnell kann man hier in die Kommunikation treten und natürlich auch dem Hersteller direkt aus der Praxis Feedback geben. Das stärkt unsere Prozesse und unser Unternehmen.“



Digitalisierte Prozesse

Auch die Digitalisierung der internen Prozesse und des Marktes beschäftigt das Team der PraxiMed® Vertriebs GmbH.

„Wir sind heilfroh, dass wir auf die SoftENGINE ERP setzen, mit den vielen Anpassungsmöglichkeiten,“ freut sich Stefan Putzker. In Verbindung mit der ERP wurden zum Beispiel die Bereiche der elektronischen Rechnungsanbindung und Bestellprozesse automatisiert.

Knapp 15.000 Bestellungen werden in einem Jahr generiert. Die 4600 Lieferanten werden dabei direkt über das System, via Schnittstellen, voll elektronisch kontaktiert. „Hier geht kein Fax mehr raus und kein Telefonanruf mehr für Bestellungen. Und wenn man so viel bestellt, dann kommt natürlich auch eine ganze Menge zurück.

Wir hatten im letzten Jahr 30.000 Eingangrechnungen von Lieferanten mit Ware.“ Die intern in der ERP geschaffenen Automatismen, über OCR und Workflow Management bis hin zur Rechnungseingangskontrolle, sorgen für eine 70 %-ige Übergabe der Eingangrechnungen vollautomatisch in die Finanzbuchhaltung.

„Wir würden es unterstützen, wenn alle Kunden den Markt angehen, Ihre Lieferanten informieren und die Prozesse digitalisieren und so aktiv werden. Auch ein Kunde, der vielleicht nur fünf Eingangrechnungen pro Woche prüft, ist mit den fünf automatisierten, verarbeiteten Rechnungen schneller, als wenn er den Vorgang manuell durchführt.“

