

Ab in die Cloud – Warenwirtschaft für moderne Praxen



INTERVIEW Gut ein Jahr ist vergangen, seit das Heidelberger Unternehmen caprimed GmbH die Wawibox, eine online Materialverwaltung mit integriertem Dental-Marktplatz, im ZWP-Interview vorgestellt hat. Was hat sich seitdem getan? Unsere Redaktion sprach dazu mit Firmengründer und Zahnarzt Dr. Simon Prieß.

Zeitgemäße Bedienbarkeit und modernste Technologien treffen auf ein perfekt auf den Praxisalltag zugeschnittenes Lagerkonzept. Eine Kombination, auf die viele Praxen scheinbar nur gewartet haben. Denn wie Simon Prieß im Interview berichtet, konnte sich das 2012 als Start-up gegründete Unternehmen mittlerweile als feste Größe im Bereich Materialverwaltung etablieren.

Herr Dr. Prieß, was hat sich im letzten Jahr getan?

Wir haben ein anstrengendes aber fantastisches Jahr hinter uns und freuen uns berichten zu können, dass mittlerweile über 200 Kunden Wawibox nutzen. Wir sind überwältigt vom positiven Feedback und den vielen tollen Erfahrungen, die wir bei der Zusammenarbeit mit den Praxen und ihren Teams gemacht haben. Durch

die erfolgreiche Markteinführung hat sich auch unser Team stetig vergrößert.

Wie viel von Ihrem zahnärztlichen Erfahrungsschatz steckt in Wawibox?

Neben einem hohen Maß an technischem Know-how, welches hauptsächlich von meinem Geschäftspartner Angelo Cardinale eingebracht wurde, steckt natürlich eine große Portion Wissen aus meiner Zeit als Zahnarzt in der Wawibox. Gerade was das Wawibox-Lagerkonzept angeht, dürfte schnell klar sein, dass hier ein Produkt aus der Praxis für die Praxis entwickelt wurde. Allerdings ist gerade im letzten Jahr auch durch unsere Kunden viel Input dazugekommen, schließlich wird Wawibox im Praxisalltag täglich auf Herz und Nieren geprüft.



Abb.: Die Firmengründer Angelo Cardinale und Dr. Simon Prieß.

Können Sie das an einem Beispiel erläutern?

Ja, sehr gerne. Als wir vor einem Jahr an den Markt gingen, war Wawibox vom konzeptionellen Aufbau perfekt auf die Durchschnittspraxis zuge-

schnitten. Mittlerweile haben aber auch Kliniken und Praxisverbände die Vorteile einer einfach zu bedienenden Lösung erkannt. In enger Abstimmung mit diesen Kunden haben wir Wawibox dann quasi fit für die (Praxis-)Klinik gemacht. Dabei sind wir besonders stolz darauf, dass man in der täglichen Anwendung von den komplexen Änderungen im Hintergrund nichts merkt – die Wawibox bleibt weiterhin sehr einfach zu bedienen.

Wie genau wurde das System an größere Praxisstrukturen angepasst?

Wir haben die Wawibox beispielsweise mit der Integration der Kostenstellenerfassung um eine wesentliche Funktion erweitert. Materialien und Verbräuche können damit verschiedenen Bereichen wie Endodontie und Implantologie zugewiesen oder auch nach einzelnen Behandlern erfasst werden. Im Nachgang können die Daten in der Wawibox-Statistik dann individuell nach Zeiträumen, Produkten, Kosten oder Anwender gefiltert werden – je nachdem, was gebraucht wird. Durch die Möglichkeiten dieser detaillierten Verbrauchsanalyse haben Kliniken und Großpraxen auch bei mehreren Behandlern und unterschiedlichen Spezialisierungen alle Kosten transparent im Blick.

Wie funktioniert die Wawibox genau?

Via Internetbrowser loggen sich die Nutzer in die Wawibox-Datenzentrale, eine Online-Software, ein. Hier sieht man über rote Warnmeldungen, welche Produkte nachbestellt werden müssen. Mit einem Klick auf die Warnmeldung gelangt man auf die Marktplatzseite innerhalb der Software. Hier kann man bequem den günstigsten Händler oder sein Lieblingsdepot auswählen, das man im Rahmen der Inventur gespeichert hat. Nun ist nur noch die entsprechende Ware in den Einkaufskorb zu befördern. Der Versand der Bestellung erfolgt ganz bequem mit einem Mausklick. Wenn die Ware dann schließlich geliefert wird, wird der in der Wawibox-Datenzentrale hinterlegte elektronische Lieferschein mit dem Papierlieferschein aus dem Paket abgeglichen und die neue Ware anschließend in die Wawibox-Datenzentrale eingebucht. Daraufhin werden automatisch Etiketten erzeugt, welche anschließend auf die Ware geklebt werden, bevor diese

ins Lager geräumt wird. Wird später Ware aus dem Lager entnommen, wird sie einfach mit dem iPod touch abgescannt. Der iPod touch überträgt die Entnahme via WLAN direkt an den Wawibox-Server, und dieser weiß nun, dass eine Packung weniger im Lager vorhanden ist.

Was zeichnet die Wawibox im Allgemeinen aus?

Das Bedienkonzept ist auf das Assistenzpersonal zugeschnitten und hat optisch mit einer „Industrie“-Lösung nichts mehr zu tun. Auch kann über die Wawibox nicht nur bei direkt kooperierenden Händlern eingekauft werden. Praxen haben die Möglichkeit, mit wenigen Klicks eigene Händler zu konfigurieren und so sämtliche benötigte Materialien, auch Büromaterialien, über die Wawibox zu ordern. Und während andere Mitbewerber auf den Einsatz von industrieeüblichen Barcode-Scannern setzen, funktioniert die Wawibox mit einer eigens entwickelten iOS-Scan App. Damit kann die Praxis ein eventuell vorhandenes iOS-Gerät wie zum Beispiel ein iPhone zum Barcodescanner umfunktionieren oder sie ordert bei uns einfach einen iPod touch. Unsere Scan App synchronisiert sich via WLAN, sodass die Software immer auf dem neuesten Stand ist – egal wo gerade gescannt wird, unabhängig vom PC und ganz ohne Kabel. Nicht zuletzt haben wir die Wawibox von Anfang an als Cloud-Anwendung, das heißt Online-Software, geplant und realisiert. Dadurch entfallen für unsere Kunden die Anschaffungskosten für die Software, komplizierte Installationen im Praxisnetzwerk sowie nervige Updates und Back-ups.

Verraten Sie uns bitte noch etwas über das Lagerkonzept der Wawibox.

Neben der schlanken, nutzerfreundlich gestalteten Software und der cleveren Scan App ist unser zum Patent angemeldetes Lagerkonzept ein weiterer wichtiger Baustein zum Erfolg der Wawibox. Im Rahmen der Entwicklung haben wir mehrere Varianten der Barcod-Erzeugung, der Entnahmeregistrierung und Bestandsabbildung getestet und ausprobiert. Dabei haben sich zwei Fakten herauskristallisiert: Erstens muss die Anzahl der benötigten Scanprozesse so gering wie möglich gehalten werden.



Zweitens muss die Regel, wann ein Produkt zu scannen ist, einfach und für alle Produkte identisch sein. Unser Lagerkonzept erfüllt diese Punkte exakt und sorgt somit für eine reibungslose Integration der Materialverwaltung in den Praxisalltag.

Sind Sie bei der Entwicklung der Wawibox am Ziel angekommen?

Auch wenn wir sehr stolz auf unser Produkt sind und Wawibox durch die Entwicklung im letzten Jahr jetzt auch die Bedürfnisse von Großpraxen abdeckt, sind wir mit unseren Plänen und Ideen noch lange nicht am Ende. Es bleibt also spannend.

DIE FIRMENGRÜNDER

Nach seinem Studium in Heidelberg sammelte **Simon Prieß** über sechs Jahre Berufserfahrung als Zahnarzt. Bei Wawibox kümmert er sich vor allem um die praxisorientierte Produktentwicklung, den Vertrieb sowie den Auf- und Ausbau des Partnernetzwerks.

Als selbstständiger Berater und IT-Projektmanager betreute **Angelo Cardinale** mehr als zehn Jahre Unternehmen bei strategischen Fragen in den Bereichen User Experience und User Interface Design. Die technologische Entwicklung der Wawibox fällt somit in seinen Aufgabenbereich.

INFORMATION

Caprimed GmbH
Emil-Maier-Straße 16
69115 Heidelberg
Tel.: 06221 52048030
www.wawibox.de