„Wer nichts zu verschenken hat, der nutzt die Wawibox“

INTERVIEW Mit einer Mischung aus Warenwirtschaftssystem, Lagerverwaltung und universeller Einkaufsplattform trifft Wawibox, die Online-Materialverwaltung der Heidelberger caprimed GmbH, den Nerv der Zeit. Das zeigen nicht nur stetig wachsende Nutzerzahlen, sondern auch das rege Interesse des Handels. Auf bisherigen Erfolgen ausruhen will sich das junge Unternehmen trotzdem nicht, wie Mitgründer Angelo Cardinale im Interview verrät. Der IT-Profi ist bei Wawibox für die technologische Entwicklung verantwortlich und sorgt dafür, dass die innovative Warenwirtschaftslösung immer feiner auf unterschiedlichste Kundenbedürfnisse abgestimmt wird.

Virtueller Marktplatz: Wawibox – eine Millionen Angebote von über 40 Lieferanten in wenigen Sekunden vergleichen.

Herr Cardinale, die Wawibox verspricht, die Warenwirtschaft in Zahnarztpraxen schneller und einfacher zu machen. Welche Ansprüche haben Praxen heute an eine gute Materialverwaltung?

Diese Frage kann man leider nicht pauschal beantworten, da die Anforderungen stark von der jeweiligen Praxisgröße, der spezifischen Organisationsstruktur sowie den individuellen Wünschen der Praxisleitung abhängig sind. Den meisten Praxen gemein ist, dass sie ein System suchen, welches sich mit wenig Aufwand in den Praxisalltag integriert lässt. Trotzdem sollen natürlich alle spezifisch individuellen Anforderungen an die Materialverwaltung erfüllt werden. Wir haben Kunden, die rund um das Thema Materialmanagement schon einiges ausprobiert haben – ohne wirklich zufrieden gewesen zu sein. Von auf Bestellkarten basierenden Kanban-Systemen bis hin zu PC-gestützten digitalen Lösungen. Für diese Praxen ist es dann fast wie eine Offenbarung, wie schnell das Praxisteam bei der Wawibox eingearbeitet ist und wie effektiv und einfach die täglichen Prozesse der Warenwirtschaft damit abgewickelt werden können.

Was unterscheidet die Wawibox von der ein oder anderen Lösung?

Ganz einfach: Sie wurde von einem *Zahnarzt* für die *Praxis* entwickelt. Basierend auf den Erfahrungen meines Geschäftspartners und Zahnarztes, Dr. Simon Prieß, haben wir ein System geschaffen, das sich durch seine bedingungslose Alltagstauglichkeit auszeichnet. Das bedeutet, dass es bei uns keine aufwendige Softwareinstallation gibt oder ein Rechner im Hintergrund laufen muss. Die Wawibox ist als Onlinelösung konzipiert und somit auf jedem Gerät mit Internetzugang sofort nach Erhalt der Zugangsdaten und ohne aufwendige Netzwerkinstallation bedienbar. Genauso unkompliziert wie die „Installation“ sind auch die Benutzeroberfläche und die Hardware der Wawibox. Besonders die kabellose Scannerlösung über unsere

iOS-Scan-App wird von unseren Kunden immer wieder gelobt. Da wir heute ohnehin in unserem Alltag von Smartphones und Tablets umgeben sind, wird das Scannen mit iPod oder iPhone vom Praxisteam meistens als sehr einfach und intuitiv empfunden.

Sie zählen mittlerweile einige Großpraxen mit bis zu 30 Behandlungszimmern zu Ihren Kunden. Wie sieht das Anforderungsprofil einer solchen MVZ-ähnlichen Struktur aus?
Während viele unserer Kunden mit Einzel- und kleineren Gemeinschaftspraxen besonders die Zeit- und Preisoptimierung im Einkauf durch den optimalen Workflow der Wawibox schätzen, liegt der Fokus bei Großpraxen eher auf der Generierung von Kennzahlen für die betriebswirtschaftliche Praxissteuerung.
Dadurch, dass in der Wawibox alle Warenein- und -ausgänge sowie Verbräuche automatisch erfasst werden, schafft das System das höchstmögliche Maß an Transparenz über Materialverbräuche und Kosten. Praxen können damit ihre Materialkostenstelle – die natürlich einen großen Teil der Gesamtkosten ausmacht – auf die einzelnen Abteilungen herunterbrechen und sofort einsehen, in welchem Behandlungsbereich was, wie viel und in welchem Zeitraum verbraucht wurde. Durch die sehr enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden wissen wir, wie wertvoll diese Rohdaten bei der Praxissteuerung seien können.

Wie genau entschlüsselt die Wawibox diese Daten?
Über die Kostenstellenfunktion können alle Verbrauchsmaterialien schon beim Ausscannen einem entsprechenden Behandlungsbereich, wie Implantologie oder Endodontie, zugewiesen werden. Im Nachgang sind diese dann über das Statistikmodul der Wawibox individuell auswertbar und können zum Beispiel nach Zeiträumen, Produkten, Kosten oder Anwender gefiltert werden – je nachdem, was gebraucht wird. Das ermöglicht den Praxen völlig neue Einblicke in den Ablauf ihrer Materialverwaltung und den Materialverbrauch. Zukünftig wird auch noch die Möglichkeit bestehen, diese Kostenstellenpositionen durch eine Schnittstelle zu control-doc direkt in ein Praxis-Controlling-Tool einzuspeisen. So kann die bisherige „Blackbox“, die der zahnärztliche Materialverbrauch für viele Zahnarztpraxen immer noch ist, tatsächlich restlos aufgelöst werden.

Für mehr Transparenz im Einkauf sorgt zusätzlich die integrierte Bestellplattform der Wawibox. Können Sie diese Funktion kurz erläutern?
Auf dem virtuellen Marktplatz der Wawibox sind mittlerweile mehr als 40 Lieferanten und eine Millionen Angebote gelistet. Somit können unsere Kunden die Bezugskosten für ein und dasselbe Material bei unterschiedlichen Händlern ohne lästiges Katalogewälzen direkt vergleichen – und dabei richtig Geld sparen. Einer unserer größten Kunden, eine Gemeinschaftspraxis mit mehreren Standorten, konnte durch die Nutzung der Preisvergleichsfunktion die Einkaufskosten für Materialien noch einmal um 10 Prozent senken, und das, obwohl das Unternehmen als Großkunde bereits einen Rabatt von über 20 Prozent bei seinem Hausdepot ausgehandelt hatte! Im Fall dieser Praxisgemeinschaft sind das bei einem jährlichen Einkaufsvolumen von fast einer halben Millionen Euro erhebliche Einsparungen, die natürlich direkt zur Wirtschaftlichkeit des Unternehmens beitragen.
Man könnte also sagen: Wer nichts zu verschenken hat, der nutzt die Wawibox.

Was steht bei der Weiterentwicklung zukünftig noch an?
Wir wollen unser Standing als universelle Einkaufplattform noch weiter ausbauen. Praxen sollen bei immer mehr Händlern mit wenigen Klicks direkt über das System bestellen können. Darüber hinaus arbeiten wir verstärkt an der Verfeinerung unserer Statistikinstrumente und an den schon erwähnten Schnittstellen zur betriebswirtschaftlichen Seite der Warenwirtschaft, dem Controlling.

INFORMATION

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

ANZEIGE

i-dent
Innovations for Dentistry SA

EverClear™
der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe des EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.

EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

**Sie sehen,
was Sie sehen wollen – immer!**

I.DENT Vertrieb Goldstein
Kagerbauerstr. 60
82049 Pullach
tel +49 171 771 79 37
fax +49 89 79 36 71 79
info@ident-dental.de
www.i-dent-dental.com