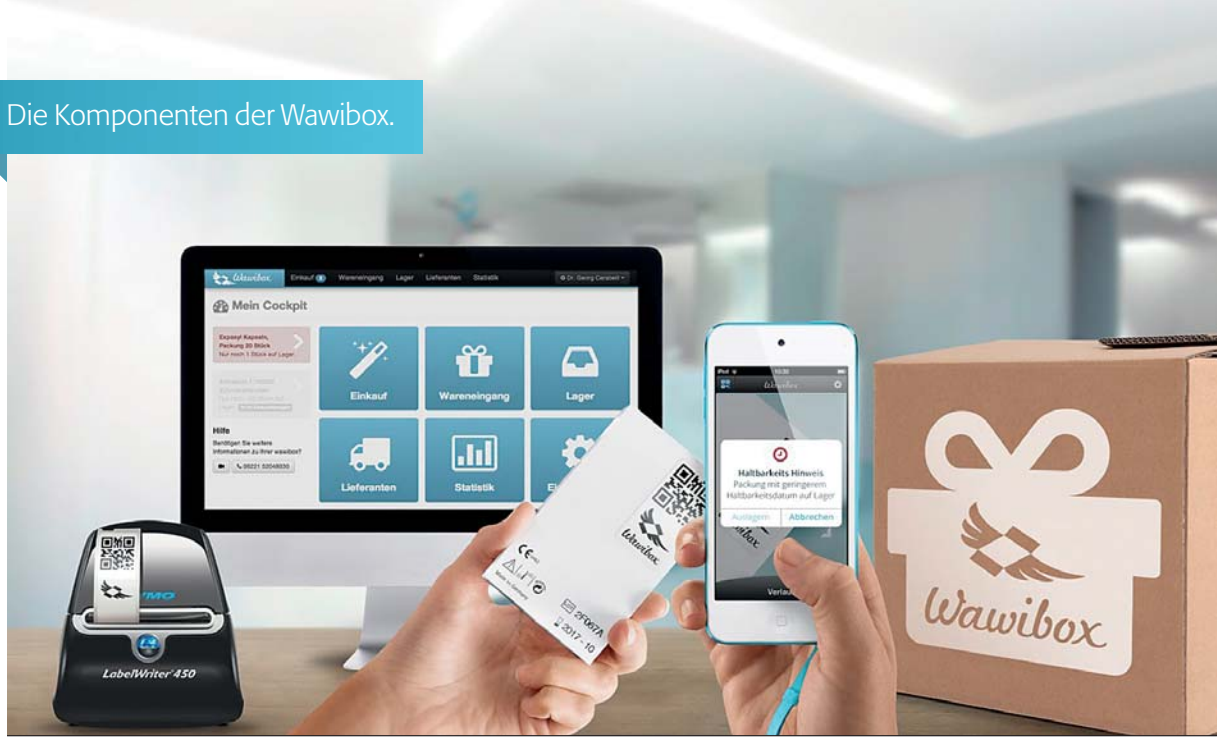


Die Komponenten der Wawibox.

Fotos: © caprimed GmbH

Moderne Warenwirtschaft mit Alltagstauglichkeit

| Katja Mannteufel

Die Warenwirtschaft in der Zahnarztpraxis ist so notwendig wie unbeliebt. Das könnte bald ein Ende haben. Dr. Simon Prieß, Zahnarzt und einer der Firmengründer des Start-up-Unternehmens caprimed GmbH, im Gespräch mit der Redaktion.

Das 2012 gegründete Start-up-Unternehmen caprimed GmbH aus Heidelberg hat mit der Wawibox eine händlerunabhängige Materialverwaltung samt Bestellplattform und integriertem Preisvergleich entwickelt – speziell für Zahnarztpraxen: Auf Grundlage modernster Technologien, zeitgemäßer Bedienbarkeit, einem fairen Preis und echtem zahnärztlichen Know-how.

Herr Dr. Prieß, als junger Zahnarzt haben Sie sich mit der Warenwirtschaft befasst – nicht gerade das Steckenpferd von Zahnmedizinern. Wie kam es?

Auf den ersten Blick gibt es für einen jungen Assistenzzahnarzt wirklich spannendere Aufgaben, als sich um eine Lagerverwaltung für die Zahnarztpraxis zu kümmern. Zumindest kann ich von mir nicht behaupten, dass ich mich als junger Assistenzarzt über die – von meinem damaligen Chef erteilte – Aufgabe wirklich freute. Aus heutiger Sicht bin ich meinem Arbeitgeber jedoch sehr dankbar. Schließlich hätte ich mich ansonsten nicht so ausgiebig mit dem Thema Materialverwaltung beschäftigt – und die Wawibox, die Warenwirtschaftsbox also, wäre nie entstanden.

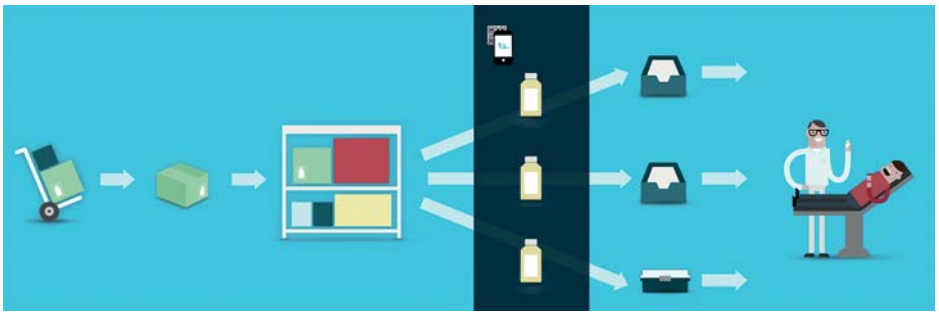
Wie viel zahnärztlicher Erfahrungsschatz steckt von Ihnen darin?

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. Wir haben es geschafft, die Scanvorgänge auf ein Minimum zu reduzieren und dem Praxisteam eine ganz einfache Regel an die Hand zu geben, wann ein Produkt abgescannt werden muss. Nur so ist es möglich, eine hohe Akzeptanz beim Praxispersonal zu erzielen – und das entscheidet letztlich darüber, ob eine Materialverwaltung im Praxisalltag funktioniert oder nicht.

Wie also funktioniert die Wawibox?

Via Internetbrowser loggen sich die Nutzer in die Wawibox Datenzentrale ein, eine Onlinesoftware. 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 automatisch per 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.



Das Lagerhaltungskonzept der Wawibox: einfach, übersichtlich und kostensparend.

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 industrieüblichen Barcodescannern setzen, funktioniert die Wawibox mit einer eigens entwickelten iOS-Scan App. Damit kann die Praxis ein eventuell vorhandenes iOS-Gerät zum Barcodescanner umfunktionieren oder sie ordert bei uns einfach einen iPod touch. Und unsere App synchronisiert sich ganz einfach via WLAN, sodass die Software immer auf dem neuesten Stand ist. Nicht zuletzt haben wir die Wawibox von Anfang an als Cloudanwendung, das heißt Onlinesoftware, geplant und realisiert. Dadurch entfallen für unsere Kunden die Anschaffungskosten für die Software, die komplizierten 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 Barcodeerzeugung, 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?

Wir haben jetzt seit einem Jahr ein sehr gut funktionierendes Produkt auf dem Markt. Und ich kann mit Stolz behaupten, dass wir alle anfänglich definierten Ziele tatsächlich in die Tat umsetzen konnten. Dennoch haben wir schon wieder eine Vielzahl von kleinen Ideen und Konzepten im Kopf, mit denen wir die Warenwirtschaft noch ein Stückchen besser machen können.

info.

Die Firmengründer

Angelo Cardinale (im Bild links) verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in allen relevanten Bereichen der Online-Softwareentwicklung für kleine und mittlere Unternehmen. Als selbstständiger Berater und IT-Projektmanager betreute er Unternehmen bei strategischen Fragen in den Bereichen User Experience und User Interface Design. Durch seine Selbstständigkeit hat er Kontakt zu einem soliden Netzwerk an Freelancern aus der IT- und Kommunikationsbranche. Sein Aufgabenbereich: Die technologische Entwicklung der Wawibox und das Marketing.

Dr. Simon Prieß (im Bild rechts) ist als Sohn eines selbstständigen Zahntechnikermeisters sozusagen ein „Dental Native". Nach seinem Studium in Heidelberg sammelte er über fünf Jahre Berufserfahrung als Zahnarzt und weiß genau, wo die Schwachstellen im Bestellwesen der Praxen liegen. Seine Kernkompetenzen in Bezug auf die Wawibox sind die praxisorientierte Produktentwicklung, der Vertrieb sowie der Auf- und Ausbau des Partnernetzwerks.

kontakt.

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