

Apedi stellt bei Bedarf qualifiziertes Personal

Fachkundige Mitarbeiter für die Auftragsbearbeitung und Abrechnungsvorbereitung zu finden, wird für den Fachhandel und Industrieunternehmen immer schwieriger. Ist ein neuer Mitarbeiter nach aufwendiger Personalrekrutierung gefunden, ist er häufig branchenfremd und muss intensiv eingearbeitet werden. Personal-Engpässe gibt es auch, wenn Mitarbeiter erkranken oder in den Urlaub gehen, bei Unternehmenswachstum, bei saisonalen Auftragschwankungen oder auch bei sprunghaft steigenden Volumina, etwa durch den Gewinn einer Ausschreibung. Verschärft wird die Personalproblematik durch gestiegene Anforderungen an die Versorgung und damit an die Abrechnung. Werden die Auftragsbearbeitung und Abrechnungsvorbereitung nicht korrekt durchgeführt, gibt es Probleme, die zu Liquiditätsengpässen führen können.

Hilfestellung können Dienstleister bieten, die sich auf Auftragsbearbeitung und Abrechnungsvorbereitung spezialisiert haben. Im Interview äußert sich Matthias Heimbach, Produktmanager bei der Fa. Apedi. Heimbach arbeitet seit 2001 in verschiedenen Unternehmen der Hilfsmittelbranche. Dabei war er in unterschiedlichen Geschäftsfeldern tätig, u. a. unterstützte er Unternehmen beratend bei der Optimierung ihrer betrieblichen Prozesse sowie der IT-Infrastruktur. Ende 2013 führte ihn sein Weg zu Apedi.

Herr Heimbach, Sie sind Experte im Hilfsmittelmarkt und kennen die Lage im Fachhandel und in Industrieunternehmen. Wie schätzen Sie die Situation in den Betrieben ein?

Ich arbeite seit 2001 in der Branche und kenne den Markt sehr gut. Angefangen habe ich im Bereich Verwaltung und Vertragsmanagement in einem Sanitätshaus. Schon damals habe ich festgestellt: Viele Rezepte bleiben einfach liegen. Sie

gelangen also erst gar nicht bis zur Abrechnung. Und das hat sich bis heute nicht geändert, sondern eher zugenommen.

Bei so vielen Belegen, die durch ein Sanitätshaus laufen, kommen in der Summe bestimmte hohe Beträge zusammen?



Matthias Heimbach, Produktmanager bei Apedi.

Ja, das ist eine ganze Menge Geld, das in manchen Betrieben vor sich hinschlummert. Teilweise liegen Verordnungen in Schubladen, Schränken oder auch im Tresor. Doch da helfen sie natürlich keinem weiter und sorgen nicht für mehr Liquidität. In manchen Fällen kommt schon mal ein Kleinwagen zusammen.

Woran liegt das?

Dafür gibt es verschiedene Gründe. Der gesamte Prozess rund um die Abrechnung, und damit auch die Auftragsbearbeitung und Abrechnungsvorbereitung, wird immer komplexer und somit für die Beteiligten schwieriger zu bewerkstelligen. Zuzahlungen, Liefernachweise oder das DTA-Verfahren waren in der Vergangenheit kein Thema. Heute gehören sie zum Alltagsgeschäft. Und sie haben u. a. dafür gesorgt, dass die Anforderungen an die Mitarbeiter im Hilfsmittelmarkt in puncto Abrechnung und Verwaltung gestiegen sind. Verschiedene Verträge der Kostenträger tun ihr Übriges. Neben dem Alltagsgeschäft haben die wenigsten Mitarbeiter Zeit, sich in neue Verträge einzulesen. „Ganz nebenbei“ wol-

len sie ihre Kunden kompetent beraten. Da bleibt kaum Zeit übrig.

Speziell Sanitätshäuser haben heute bekanntermaßen außerdem große Probleme, an qualifiziertes Personal für die Abrechnung zu kommen. Meiner Meinung nach einer der Hauptgründe, woran es in Betrieben hapert. Bei all diesen Themen bieten wir Unterstützung an.

Wie sieht es in der Industrie aus?

In der Industrie ist die Situation anders zu beurteilen. Die meisten Unternehmen, die ihre Patienten direkt beliefern und nicht den Vertrieb über den Fachhandel wählen, haben häufig keine Fachleute für die Abrechnungsvorbereitung. Die Auftragsabwicklung müsste oft auf nur ein oder wenige Produkte abgestimmt werden. Da lohnt sich der Aufwand meist nicht. Letztlich läuft es auf das Gleiche wie beim Fachhandel hinaus: Auftragsbearbeitung und Abrechnungsvorbereitung bleiben liegen. Der Einsatz eines Dienstleisters, der diese Aufgaben übernimmt, rechnet sich. Deshalb bieten wir von Apedi auch für die Industrie eine optimale Lösung.

Welche Aufgaben übernimmt Apedi?

Angefangen bei A wie Anfrage bis Z wie Zuzahlungsabrechnung übernimmt Apedi sämtliche Aufgaben in der Abrechnungsvorbereitung und Auftragsbearbeitung. Unsere Kunden aus den Branchen Orthopädietechnik, Sanitätshaus, Medizintechnik, Homecare, Industrie und Orthopädienschuhtechnik können aus unseren Leistungen flexibel und nach Bedarf die Services aussuchen, die zu ihren Anforderungen und Zielen passen. In der Auftragsbearbeitung übernehmen wir auf Wunsch die Stammdatenpflege sowie das Erstellen, Bearbeiten und Nachhalten von Kostenvoranschlägen. Darüber hinaus zählen die Eingabe und Überwachung von Aufträgen sowie das Rezept-

management zu unseren Leistungen. Zur Abrechnungsvorbereitung gehören die Vorgangskontrolle, Rechnungslegung, Rückläuferbearbeitung und die Kommunikation mit Kostenträgern, Ärzten und Patienten.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit Ihren Kunden in der Praxis?

Nach einer ersten Orientierungsphase klären wir, wie groß der Aufwand ist und wie viel Personal wir einplanen müssen. Unsere Mitarbeiter machen sich mit den Prozessen des jeweiligen Unternehmens vertraut. Über eine gesicherte Leitung wählen sich unsere Mitarbeiter von unseren Standorten aus in die jeweilige Branchensoftware des Unternehmens ein. Mit den gängigen EDV-Lösungen kennen sich unsere Mitarbeiter bestens aus. Und unsere Kunden müssen nur die Leistungen bezahlen, die sie tatsächlich in Anspruch genommen haben. Wir holen unsere Kunden da ab, wo sie unseren Service brauchen. Sie erhalten unsere Dienstleistung bei Bedarf von A bis Z. Oder wir steigen dort ein, wo es bei den Prozessen hakt, z. B. bei der Abwicklung von Fall- und Folgepauschalen.

Für welche Unternehmen eignet sich Ihr Dienstleistungsangebot?

Grundsätzlich eignet sich unsere Dienstleistung für sämtliche Betriebsgrößen. Betriebe haben durch unsere Dienstleistung kein Personalausfallrisiko, Stichwort Fluktuation, Krankheit oder Urlaub. Wer sich Personal-Rekrutierung und Einarbeitungszeit für eigene Mitarbeiter ersparen möchte, für den ist Apedi eine gute Lösung. Betriebe müssen nicht nach qualifizierten Mitarbeitern suchen, die haben wir schon für sie. Außerdem fangen wir mit unseren Dienstleistungen saisonale und vertriebliche Auftragschwankungen auf. Dabei gewährleisten wir dauerhaft oder temporär einen durchgängigen Produktionsfluss. Darüber hinaus brauchen unsere Kunden nicht in ihre IT-Landschaft oder Software zu investieren. Nicht zuletzt profitieren Kunden vom Know-how unserer Mitarbeiter.

Herr, Heimbach, vielen Dank für die Informationen. <