

FALL STUDIE

KUNDE

Anbieter von digitaler Inventarsoftware
& Krankenversicherungsgesellschaft

Branche: Krankenversicherungsanbieter

Umfang: Identifizierung, Kennzeichnung,
Scannen und Überprüfung von fast 70.000
Anlagegütern an 134 Standorten.

*RGIS wurde aufgrund
seiner nachgewiesenen
Erfolgsbilanz bei der
Überprüfung großer
Vermögenswerte und seiner
Fähigkeit zur Integration
mit Plattformen von
Drittanbietern ausgewählt.*

FAZIT

Dieses Projekt verdeutlichte die Leistungsfähigkeit einer Partnerschaft zwischen digitalen Plattformen und spezialisierten Dienstleistern. Der Softwareanbieter lieferte die Anwendungsinnovation, RGIS übernahm die operative Umsetzung. Die Zusammenarbeit half der Krankenkasse nicht nur dabei, eine vollständige und genaue Bestandsaufnahme zu erstellen, sondern legte auch den Grundstein dafür, dass RGIS in Zukunft weitere Kunden des Softwareanbieters unterstützen kann.

KONTAKTIEREN SIE RGIS NOCH HEUTE, UM HERAUSZUFINDEN, WIE WIR IHNEN BEHILFLICH SEIN KÖNNEN



rgis.at



+43 2236 377 112



info@inventuren.at

UNTERSTÜTZUNG BEI UMFANGREICHEN BESTANDSAUFNAHMEN



HERAUSFORDERUNG

Ein schnell wachsender Anbieter von digitaler Inventarsoftware erhielt den Auftrag, das Anlagenregister einer Krankenkasse – eines der größten Krankenversicherungsunternehmen des Landes – zu digitalisieren. Der Auftrag umfasste die physische Überprüfung und RFID-Kennzeichnung aller Sachanlagen an 134 Standorten innerhalb eines engen Zeitrahmens.

Der Softwareanbieter hatte kürzlich die Zusammenarbeit mit seinem bisherigen Partner für Bestandsdienstleistungen beendet und suchte nach einem zuverlässigen neuen Unternehmen, das ihm bei der Erfüllung dieses Großauftrags helfen konnte. Er benötigte ein vertrauenswürdiges, technisch versiertes und hoch skalierbares Außendienstteam, um die hohen Standards sowohl des Softwareanbieters als auch der Krankenkasse zu erfüllen.

WARUM RGIS?

RGIS wurde aufgrund seiner nachgewiesenen Erfolgsbilanz bei der Überprüfung von Großanlagen, seiner Fähigkeit zur Integration mit Plattformen von Drittanbietern und seiner Fähigkeit, erfahrene Teams vor Ort in komplexen geografischen Gebieten schnell zu mobilisieren, ausgewählt.

Insbesondere die Präzision von RGIS bei der RFID-Kennzeichnung, der Zuweisung auf Zimmerebene und der Datenintegrität passte perfekt zum softwaregestützten Ansatz des Softwareanbieters für die Bestandsverwaltung.

UNSERE LÖSUNG

RGIS stellte eine strukturierte und skalierbare Feldlösung zur Unterstützung des Programms zur Digitalisierung der Vermögenswerte des Softwareanbieters bereit. In gemeinsamen Planungssitzungen mit dem Softwareanbieter und der Krankenkasse wurden Protokolle und Zeitpläne für 134 Standorte abgestimmt.

Vollständige Bestandsaufnahme:

- Identifizierung, Zuordnung, RFID-Kennzeichnung und Scannen aller Vermögenswerte mit einem Wert von über 250 €.
- Abgleich mit bestehenden Datenbankeinträgen oder Erstellung neuer Datensätze, falls diese fehlen.
- Zuordnung von Vermögenswerten zu bestimmten Räumen (basierend auf dem Raumbuch des Kunden).
- Qualitätssicherung und Datennachbearbeitung.

Technologieintegration: Die direkte Zusammenarbeit mit der digitalen Plattform des Softwareanbieters gewährleistete eine saubere und kompatible Datenerfassung.

Effiziente Ausführung vor Ort:

- Team aus 37 Auditoren, 6 Teamleitern und einem engagierten Distriktmanager.
- Leistung an 134 Standorte innerhalb von 15 Werktagen.

ERGEBNISSE

- **Zählung großer Mengen:** Von insgesamt 68.000 Vermögenswerten hat RGIS 57.000 erfasst; die Krankenkasse hat die restlichen 11.000 selbstständig erfasst.
- **Kundenzufriedenheit:** Die Krankenkasse war mit den Ergebnissen sehr zufrieden und lobte die Qualität, Struktur und Vollständigkeit des Inventars.
- **Digitale Transparenz:** Dank der App des Softwareanbieters und der Vorarbeit von RGIS kann die Krankenkasse nun die Neuanschaffungen und Verschrottung von Vermögenswerten genau nachverfolgen.
- **Zukunftsfähige Systeme:** Ein wiederkehrender Zyklus von Anlagenaktualisierungen ist in drei Jahren geplant, wobei RGIS als bevorzugter Servicepartner positioniert ist.