

Die E-Rechnung erweist sich für die Anklin AG und ihre Kunden als sehr vorteilhaft

# Wirtschaftliche Lösung, erstklassige Visitenkarte

Die Anklin AG in Binningen bei Basel ist die Schweizer Generalvertreterin von Karl Storz-Endoskopen und andern medizintechnischen Geräten. Das Familienunternehmen, das in diesem Jahr das 60-Jahre-Firmenjubiläum begeht, betreut mit diesen bewährten Systemen unzählige Spitäler, Kliniken und Arztpraxen in allen Landesteilen. Seit rund acht Monaten wird ein steigender Anteil der Umsätze via SIX Payment Services digital fakturiert. Dies stellt sowohl für die Anklin AG als auch ihre Kunden eine ausgezeichnete Lösung dar. Die E-Rechnung ist schneller, schafft mehr Transparenz und erleichtert die Verarbeitung im Rechnungswesen auf beiden Seiten.



Philippe Délitroz, IT-Leiter bei der Anklin AG

«Digitales Verarbeiten von Daten und Geldflüssen ist bei uns ein wichtiges Thema», unterstreicht Philippe Délitroz, IT-Leiter bei der Anklin AG. «Bislang stand zwar das elektronische Bestellwesen bei uns im Vordergrund. Als uns aber grosse Kunden wie das Kantonsspital St. Gallen, das Berner Inselspital oder das Universitätsspital Basel auf die E-Rechnung angesprochen hatten, war für uns klar: Da machen wir mit.»

### Kundenorientiertes Denken

Geschäftspartner, die schon lange mit der Anklin AG zusammenarbeiten, überrascht dieser Entscheid nicht. Kundenorientiertes Denken steht schon seit der Firmengründung im Jahre 1954 im Zentrum des klassischen Familienunternehmens, das bald in die dritte Generation übergeht. «Wir geben, bevor wir nehmen» ist die Kurzfassung des Drei-Säulen-Prinzips, das im

Binninger Unternehmen seit nunmehr 60 Jahren hochgehalten wird:

Die erste Säule wird durch die hochmotivierten, langjährigen Mitarbeiter, die über ein konzentriertes Know-how in der Endoskopie verfügen, gebildet. Dank der starken Partnerschaft mit der Karl Storz GmbH & Co. KG in Tuttlingen, des Welt-Leaders in der starren Endoskopie, kann dieses Know-how in der zweiten Säule auch auf technologisch hohem Stand dem Kunden zu Verfügung gestellt werden. Das breit ausgebaute Lagersortiment, die hohe Lieferbereitschaft sowie ein leistungsfähiger und zuverlässiger Reparatur-Austauschservice bilden die dritte Säule.

Die Anklin AG ist in der Schweiz zweifellos eine der führenden Fachfirmen für die Endoskopie in Medizin und Technik. Diese High-Tech-Ausrüstungen erfordern intensive Beratung, fundierte Schulung und einen leistungsfähigen Service. Das Team von rund 50 Mitarbeitenden sowie die langjährige Erfahrung und das persönliche Engagement von Andreas und Thomas Anklin in der Unternehmensführung, sind Garanten für eine optimale Betreuung der anspruchsvollen Kundschaft.

### Ein breites Angebot

Qualität wird in Binningen gross geschrieben. Dies belegen folgende Beispiele aus dem breiten Angebot an Systemen und Dienstleistungen:

- umfassendes Endoskopie-Programm für alle Fachgebiete
- integrierte Operationssäle OR1

- Einwegprodukte für die Medizintechnik
- mehr als 500 verschiedene autoklavierbare HOPKINS-Optiken
- alle Optiken mit höchster FULL-HD-tauglicher Bildqualität
- multifunktionale, in allen Fachgebieten einsetzbare FULL-HD-Videosysteme
- Zwei Jahre Garantie auf Instrumente, Optiken und Geräte
- ISO-Zertifizierung 9001 13485

Schulung und Fachberatung – telefonisch, vor Ort oder am Firmensitz – für Ärzte, Operations- und Sterilisations-Personal sowie Medizintechniker, aber auch umfangreiche Dokumentationsunterlagen für Anwendung und Unterhalt sind bei der Anklin AG traditionell «im Preis inbegriffen».

### Erfolgreiche Einführung der E-Rechnung

Mitte 2013 wurde bei der Anklin AG die E-Rechnung mit den ersten Spitälern – den Freiburger Spitälern (HFR) mit ihren sechs Standorten, der Clinique de la Source in Lausanne und seit Ende des letzten Jahres dem Spitalzentrum Oberwallis mit den Standorten Brig und Visp – eingeführt. «Dank der professionellen Begleitung von SIX Payment Services ist es uns problemlos gelungen, diese ersten drei Partner digital einzubinden», berichtet Philippe Délitroz. «Wir mussten dabei organisatorisch kaum etwas ändern. Unsere Mitarbeitenden im Finanz- und Rechnungswesen haben die Neuerung begrüsst und waren sehr schnell mit der digitalen Verarbeitung vertraut. Auch auf Kundenseite erfolgte die Integration rasch und zur vollen Zufriedenheit. Die Schnittstellen zu den ersten drei Kunden haben wir dabei selber umgesetzt. Das war möglich, weil die Dokumentation und auch die fachtechnische Begleitung durch unsere Projektpartner bei SIX Payment Services ausgezeichnet waren. Mit einem modernen ERP-System und guten Systemkenntnissen kann mit dem SIX-Leitfaden die Schnittstelle zur E-Rechnung sehr gut selbst aufgesetzt werden.»

### Weiterer Ausbau der E-Rechnung

Nach dem geglückten Start der digitalen Abrechnung hat man in Binningen weitere Anbindungen im Auge, namentlich an Spitälern, die rund 92% der Kunden ausmachen. Dazu zählen auch die drei eingangs erwähnten grossen Spitälern, die bei der Anklin AG den Startschuss für die E-Rechnung ausgelöst haben. Insgesamt verlassen jährlich rund 20'000 Rechnungen die Firma. «Unser Ziel ist klar: in vernünftiger Zeit möglichst viele Rechnungen elektronisch verarbeiten», erklärt Philippe Délitroz.



Die Anklin AG aus Binningen bei Basel ist unter anderem die Generalvertreterin von Karl Storz-Endoskopen.

Die bei den Start-Kunden gewonnenen Erkenntnisse werden in den Folgeprojekten miteinbezogen, denn obwohl diese Projekte sehr gut abgelaufen sind, besteht dennoch ein geringes Verbesserungspotenzial. «Dieses ist allerdings weniger bei den Schnittstellen zu suchen, die wir nach der Implementierung regelmässig prüfen und dabei stets ein reibungsloses Funktionieren feststellen können, sondern teilweise bei den Einkaufsprozessen der Kunden selber. Hier können sich anfangs Fehlerquellen ergeben, die wir mit gründlicher Kommunikation mit dem Kunden und dem Know-how von SIX Payment Services bei kommenden Anbindungen noch frühzeitiger ausfindig machen wollen», fasst unser Interviewpartner zusammen.

### Auf den gesammelten Erfahrungen aufbauen

«Kontinuierliche Verbesserungen sind auch für SIX Payment Services von ausschlaggebender Bedeutung», führt Marcel Meier, Business Development Manager, aus. «Der Input unserer Kunden – seien es Lieferanten oder Käufer – ist für uns sehr wichtig. Die gesammelten Erfahrungen sollen in die Weiterentwicklung unseres Systems einfließen. Gegenseitig von einander profitieren, lautet die Devise. Mit einer starken partnerschaftlichen Zusammenarbeit ergibt sich

ein grosser Nutzen für alle. Das bedeutet mehr Transparenz im Fakturawesen sowie mehr Effizienz in der Abwicklung und damit auch mehr Wirtschaftlichkeit.»

### Ein wichtiger Trumpf für Lieferanten

«Dazu kommt», so der Anklin-IT-Leiter, «der klare Vorteil, ein Lieferant zu sein, der zeitgemässe Arbeitsweisen rasch aufnimmt und zum Vorteil seiner Kunden einsetzt. Wichtig ist der Mut, etwas Neues anzupacken. Im Falle der E-Rechnung war das bei uns ein sehr angenehmes Projekt. Wir haben den SIX-Leitfaden intensiv studiert und sofort bei den Experten von SIX Payment Services nachgefragt, wenn uns etwas nicht ganz klar war. Natürlich steht und fällt eine Integration der elektronischen Rechnung mit einem leistungsstarken ERP-System, aber auch mit einer Geschäftsleitung, die als Mentorin hinter der Einführung einer zukunftsweisenden Lösung steht.», schliesst Philippe Délitroz.

Text: Dr. Hans Balmer

### Weitere Informationen

www.anklin.ch  
www.karlstorz.com  
www.six-payment-services.com