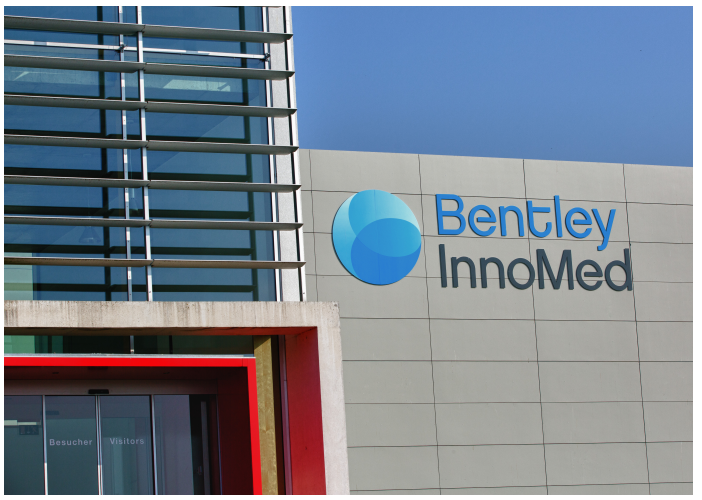
KUMAVISION für die Medizintechnik-Fertiger

bei der Bentley Innomed GmbH



Die Bentley Innomed GmbH hat sich mit der Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von innovativen Stents und anderen Produkten für die minimal-invasive Behandlung von Gefäßleiden weltweit einen Namen gemacht. Der Medizintechnik-Fertiger aus Hechingen ist bereits in mehreren europäischen Ländern Marktführer und mit einem internationalen Netzwerk von Distributoren in mehr als 65 Ländern vertreten. Die auf Microsoft Dynamics NAV basierende ERP-Branchenlösung von KUMAVISION begleitet und fördert das rasante Unternehmenswachstum.

Firmenprofil

- Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Produkten für die minimal-invasive Behandlung von Gefäßleiden
- Gehört zur LS medcap-Gruppe
- 65 Mitarbeiter
- Standort: Hechingen

Aufgabenstellung

- Ablösung der bisherigen Software durch eine integrierte Branchenlösung, die Produktion, Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung abbilden kann
- Vermeidung von Individual-Anpassungen
- Durchgängiges Qualitätsmanagementsystem

Entscheidungskriterien

- KUMAVISION deckt in der Breite und in der Tiefe die Anforderung der Medizintechnik-Branche ab
- Hohes Branchen-Know-how von KUMAVISION
- Zukunftsfähige Lösung, die sich dem Wachstum der Firma anpasst
- Umfangreiche Funktionalitäten für Lager & Logistik inklusive einer Konsignationslagerverwaltung in KUMAVISION

Eingesetzte Software

KUMAVISION für Medizintechnik-Fertiger auf Basis Microsoft Dynamics NAV.

Bentley setzt auf KUMAVISION ERP

Die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION ist bereits bei anderen Unternehmen der LS medcap-Gruppe erfolgreich im Einsatz. Dennoch war die Entscheidung, KUMAVISION auch bei Bentley einzuführen, kein reiner Selbstläufer: „Ausschlaggebend waren die durchgängige Abbildung des Qualitätsmanagements und das Wissen, dass wir mit der Software schon heute die Grundlage für die Zukunft legen“, berichtet Rainer Müller, Leiter IT/ERP bei LS medcap.

Effizient mit Kanban

Die Produktion steuert Bentley nach dem Kanban-Prinzip, das von der Branchensoftware komplett abgebildet wird. So wird beispielsweise ein Fertigungsauftrag durch einen Kanban-Abruf automatisch initialisiert, die Materialversorgung wird über einen ebenfalls automatisch ausgelösten Bestellvorschlag beim Einkauf sichergestellt. „Es hat sich gezeigt, dass KUMAVISION nicht nur die gesamte Produktion steuern kann, sondern dabei auch sehr flexibel ist“, erklärt Müller. Ein Beispiel: Für bestimmte Fertigungsschritte greift Bentley auf externe Dienstleister und das Netzwerk der Unternehmensgruppe zurück. Die dafür erforderlichen Beistellungen – etwa zum Überspritzen von Produkten oder zum Schneiden von Rohware – werden ebenfalls in der ERP-Software abgebildet.

Weitere Informationen:
KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf
Telefon (07544) 966-300, med@kumavision.com, www.kumavision.com

KUMA VISION ERP CRM BI CLOUD

„Zum Erfolg hat auch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit KUMAVISION beigetragen. Das Zusammenspiel war wie bei den vergangenen Projekten fachlich wie menschlich überzeugend.“ Rainer Müller, Leiter IT/ERP bei LS medcap

Maximale Qualität

Als ISO 13485 zertifiziertes Unternehmen verfolgt Bentley einen Total Quality Management (TQM)-Ansatz. Die Branchensoftware unterstützt das Qualitätsmanagement unter anderem durch eine ausführliche Dokumentation aller Fertigungsschritte und ermöglicht so die lückenlose Rückverfolgbarkeit der Chargen. Im Wareneingang und -ausgang erstellt das ERP-System anhand hinterlegter Prüfpläne automatisch die entsprechenden Prüfaufträge. Erst nach erfolgter Prüfung dürfen Rohware bzw. fertige Produkte das Sperrlager verlassen. „Die Automatik der Branchensoftware bildet die Umlagerungsprozesse sehr gut ab. Wir können Waren auch manuell sperren oder ausbuchen“, so Müller.

Herausforderung Sammelfremdfertigung

Die Abbildung der Sterilisation ist für Medizintechnik-Unternehmen eine besondere Herausforderung. Schließlich sollen nicht zuletzt aus Logistik- und Kostengründen möglichst viele Produkte auf einmal zu einem externen Dienstleister geschickt werden. „Mit der Sammelfremdfertigung bietet uns die Branchensoftware durch einen ausgesprochen hohen Automatisierungsgrad nicht nur viel Komfort, sondern auch Prozesssicherheit“, berichtet Müller aus der Praxis. Direkt aus der Produktion werden über die Fertigungsaufträge automatisch Ladungsträger gebildet und die einzelnen Produkte zugeordnet. Die Charge wird palettenweise an den Dienstleister verschickt, Begleitpapiere sowie zusätzliche Bemerkungen vom System direkt gedruckt. Der vom ERP erzeugte Auftrag zur Sammelfremdfertigung löst außerdem im Einkauf einen Prozess zur Bestellung und zur kaufmännischen Abwicklung aus. Kommen die sterilisierten Produkte zurück, wird die Lieferung im Wareneingang eingebucht und der Fremdfertigungsauftrag zurückgemeldet. Der Status inklusive Sterilisationszertifikate und Lieferdatum wird stets aktuell im ERP vorgehalten, wovon auch der Customer Service profitiert: „Auf Grund der hohen Nachfrage sind Chargen oft schon verkauft, bevor sie fertig produziert sind. Mit KUMAVISION sind wir jederzeit auskunftsfähig.“

Integrierter Webshop

Bentley arbeitet international mit einer Vielzahl von Distributoren zusammen. Diese setzen ihre Bestellungen komfortabel über einen Webshop ab. Die Aufträge werden direkt im ERP-System erfasst, wo auch die Preisfindung erfolgt. Durch den Online-Shop entfallen zeitaufwändige Rückfragen und die doppelte Erfassung von Aufträgen. Ein weiterer Vorteil: Bentley gewährt seinen Distributoren umsatzabhängig Bonus-Punkte. Der Punktestand ist im Shop sowie auf Rechnungen sofort ersichtlich.

Mobile Datenerfassung

In vielen Kliniken haben Bentley bzw. die Distributoren Konsignationslager eingerichtet. Für die einfache Verwaltung entwickelt KUMAVISION derzeit eine App für Smartphone und Tablet: Bei der Entnahme von Produkten werden die Barcodes eingescannt und die Daten an die ERP-Software übertragen. Der Innendienst kann auf Basis dieser Informationen die Nach bestückung des Lagers sowie die Abrechnung vornehmen. Eine Stichtagsinventur ist nicht mehr erforderlich, da alle Zu- und Abgänge im System ohne Verzögerung eingepflegt werden. Mit der App betritt Bentley Neuland: Der Einsatz mobiler Geräte mit Online-Verbindung ist in Kliniken nicht überall möglich bzw. zulässig. Die App ist daher vollständig offline-fähig, die Synchronisierung erfolgt dann sobald eine Verbindung möglich ist.

Neue Märkte dank Business Intelligence

Für viele Unternehmen ist bei der Einführung von Business-Software die Reihenfolge fix: Erst das ERP, dann das CRM und zum Schluss BI. Bentley ging genau umgekehrt vor, nicht ohne Grund: „Wir haben bewusst mit BI begonnen. Einerseits, um Daten aus dem alten ERP-System für spätere Vergleiche zu übernehmen. Andererseits um dem Vertrieb schnell mit belastbaren Daten zu unterstützen“, blickt Müller zurück. Die eingesetzte BI-Lösung Cubeware konnte so dem Vertrieb bei der Erschließung neuer Marktfelder wertvolle Unterstützung leisten. Fragen wie „In welcher Region werden welche Produkte in welchen Größen besonders nachgefragt“ beantwortet das BI-System auf Knopfdruck.

Agil zum Ziel

Auch bei der Projekteinführung ging Bentley neue Wege und entschied sich für eine agile Vorgehensweise. Die Anforderungen wurden in kurzen Sprints umgesetzt und von den Key Usern sofort getestet. „Wir waren natürlich alle gespannt, wie sich die agile Methode in der Praxis bewähren würde.Das Ergebnis hat unsere Erwartungen sogar übertroffen. Wir hatten von Anfang eine ERP-Lösung, die exakt auf unsere Anforderungen zugeschnitten ist“, resümiert Müller. Zum Erfolg beigetragen hat für den IT-Leiter auch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit KUMAVISION: „Wir haben die bestehenden persönlichen Kontakte gerne wieder genutzt. Das Zusammenspiel war wie bei den vergangenen Projekten fachlich wie menschlich überzeugend.“