

KUMAVISION für die Medizintechnik bei der Dreve Firmengruppe



Viele Menschen sind schon einmal mit den Produkten aus dem Hause Dreve in Kontakt gekommen. Denn wenn ein Zahnarzt einen Gebissabdruck macht, setzt er oftmals die Silikonmasse des Medizinprodukteherstellers ein. Auch auf die Herstellung von individuell angepassten Otoplastiken für Hörgeräte oder Gehörschutz ist Dreve spezialisiert. Die Kombination aus Medizintechnikprodukten, individueller Herstellung in hohen Stückzahlen und höchsten Qualitätsansprüchen machte die Einführung eines neuen ERP-Systems zu einem hochkomplexen Projekt.

Firmenprofil

- Mittelständisches, familiengeführtes Unternehmen mit Sitz in Unna
- Herstellung von individuell angepassten Otoplastiken für Hörgeräte oder Gehörschutz
- Herstellung Abdruckmasse für Zahnärzte
- Fertigungsstätten in Deutschland, USA, Russland
- Lieferung der Produkte in mehr als 100 Länder
- Mehr als 450 Mitarbeiter

Aufgabenstellung

- Aktuelle Anforderungen wie Validierung, Unique Device Identification (UDI), E-Bilanz
- 100 %-ige Rückverfolgbarkeit, variable Lieferung und Rechnungsstellung, Anbindung an Online-Portale und das bestehende Archivsystem
- Anbindung Gefahrstoffmanagement
- Dokumentation jedes Produktionsschritts im System

Entscheidungskriterien

- KUMAVISION als Partner mit entsprechender Branchenerfahrung
- Abbildung der Fertigung individueller Produkte in hohen Stückzahlen
- Automat. UDI-Upload, lückenlose Rückverfolgbarkeit

Internationales Geschäft

Die Dreve-Firmengruppe ist breit aufgestellt. Neben Abdruckmassen für Gebiss und Ohr produziert das Unternehmen auch maßgefertigte Otoplastiken (der im Ohr liegende Teil eines Hörgeräts), Zahnmodelle aus dem 3D-Drucker und Gießsysteme zur Herstellung von Zahnprothesen. Die Produkte verkauft Dreve in über 100 Länder weltweit.

Die bestehende ERP-Lösung basierte bereits auf Microsoft Dynamics NAV, war aber nach 13 Jahren zu betagt, um den aktuellen Anforderungen an Digitalisierung im Zeitalter der Industrie 4.0 gerecht werden zu können – ein Thema, das gerade für einen Hersteller von Medizinprodukten höchst relevant ist. Vor diesem Hintergrund definierte sich das Anforderungsprofil für den Partner hinsichtlich der Neueinführung fast von selbst: „Wir brauchten einen Partner, der sich in der Medizinbranche auskennt und dessen Berater uns fachlich auf Augenhöhe begegnen“, erklärt Karl-Heinz Rutter, IT-Leiter bei Dreve. „Und KUMAVISION bot nicht nur das, sondern hatte noch dazu den Vorteil der räumlichen Nähe.“

Weitere Informationen:

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

„Wir brauchten einen Partner, der sich in der Medizinbranche auskennt und dessen Berater uns fachlich auf Augenhöhe begegnen.“

Karl-Heinz Rutter, IT-Leiter bei Dreve.

Geballtes beidseitiges Know-how

Da Dreve als großer Mittelständler mit sehr speziellen Anforderungen an die Unternehmenssoftware hohe Dynamics NAV-Kompetenz im eigenen Haus aufgebaut hat, war es nicht die klassische Konstellation, in der KUMAVISION die ERP-Software erklärt und das Unternehmen seine spezifischen Anforderungen benennt. Es war vielmehr eine Kooperation auf höchstem Niveau. „Wir haben uns gut ergänzt“, merkt Herr Rutter an. Das geballte beidseitige Know-how war aber auch notwendig, denn das Projekt spielte in Sachen Komplexität in der ersten Liga. Produktion und Handel – verteilt auf vier eigenständige Gesellschaften unter Nutzung von Intercompany-Prozessen, individuelle Fertigung von Massenware, 100-prozentige Rückverfolgbarkeit, variable Lieferung und Rechnungsstellung, Online-Portale oder Anschluss des bestehenden Archivsystems: Es gab kaum eine Herausforderung, die nicht auf der Agenda stand. „Es war komplex ohne Ende“, bringt es Herr Rutter auf den Punkt.

Automatisch in die GUDID-Datenbank

Als Beispiel für die Komplexität eignet sich besonders der Bereich Otoplastik. Der Akustiker nimmt von den Ohren des Patienten einen Abdruck – denn schließlich ist jedes Ohr anders und die Inlays müssen absolut passgenau sein. Den Abdruck schickt er an Dreve, wo innerhalb weniger Tage eine individuelle Otoplastik mittels 3D-Druck hergestellt wird. Als Medizinprodukte, die längere Zeit in Kontakt mit dem Patienten bleiben, gehören sie zur Risikoklasse EU II und müssen pro Artikel gemeldet werden. Bei der Vielfalt an Otoplastiken, die Dreve kundenindividuell herstellen kann, wäre eine manuelle Übermittlung extrem ressourcen- und zeitaufwendig. KUMAVISION und die IT-Experten von Dreve entwickelten daher gemeinsam eine Lösung, wie Artikel automatisch aus der KUMAVISION-Branchenlösung in die GUDID-Datenbank hochgeladen werden können. „Das musste nach dem Programmstart sofort zuverlässig funktionieren – das haben wir gut hinbekommen“, blickt Herr Rutter zurück.

Komplette Rückverfolgbarkeit

Selbstverständlich muss für jede einzelne Otoplastik die Rückverfolgbarkeit gewährleistet sein. Das gilt im Übrigen für sämtliche Produkte von Dreve. Als Beispiel nennt Herr Rutter die Abdruckmasse für Zahnärzte: „Auf jeder einzelnen Kartusche, die beim Zahnarzt auf dem Behandlungstisch steht, befindet sich ein HIBC-Code“, berichtet er.

Mit einem Scan dieses 2D-Barcodes sind damit die wichtigsten Daten ersichtlich: beispielsweise Artikelnummer, Charge oder Ablaufdatum. Intern geht die Rückverfolgbarkeit noch viel weiter: „Wir können genau nachvollziehen, wann das Produkt an welcher Maschine von welchem Mitarbeiter bearbeitet wurde“, so Herr Rutter. Dafür wird für jeden Artikel ein Produktionsauftrag erstellt und mit einem 2D-Barcode gekennzeichnet. Per Scan wird auf diese Weise jeder Produktionsschritt im System dokumentiert.

Anspruchsvolle Logistik

Aber nicht nur jeder Fertigungsauftrag und jeder Artikel erhält ein Label. Auch angelieferte Rohstoffe oder Vorprodukte werden direkt am Wareneingang mit einem Barcode versehen. Die anspruchsvolle Logistik, die eine chargenrein basierte Produktion mit sich bringt, verliert damit ihren Schrecken. Die Feuertaufe in Form der ersten Inventur, welche live mit einer mobilen Scannerlösung durchgeführt wurde, hat das System mit Bravour bestanden. Die Scannerlösung ist dabei als Erweiterungsmodul (Add-on) nahtlos in die ERP-Software integriert. Durch die Nutzung eines in Dynamics vollintegrierten Gefahrstoffmanagement-Systems wird die Logistik nicht weniger komplex. „Sobald auch nur ein Lösungsmittel transportiert wird, muss die UN-Nummer auf den Lieferschein“, berichtet Herr Rutter. Geht die Ware in den Export, müssen weitere Begleitpapiere erstellt werden. Dazu wurde eine spezielle Software für das Gefahrgutmanagement und die Erstellung von Sicherheitsdatenblättern in die Branchenlösung der KUMAVISION integriert. Dadurch sind alle Informationen und Daten für die Erstellung von Lieferscheinen und entsprechenden Begleitdokumenten ohne Einbeziehung einer „Insellösung“ direkt im System verfügbar.

Die Chemie stimmt

Auch wenn bereits jetzt viele Funktionalitäten am Start sind, werden nach und nach weitere Module in Betrieb genommen. Dazu gehören das Qualitätssicherungsmodul und das Reklamationsmanagement. Für diese weiteren Schritte gilt wie für das Einführungsprojekt: Die Chemie zwischen dem IT-Team von Dreve und der KUMAVISION stimmt. „Wir sind im Zeitplan geblieben – und allein das war bei der Komplexität eine Leistung“, beschreibt Herr Rutter das Ergebnis der guten Zusammenarbeit. Dass bei einem Projekt dieser Größe nicht immer alles ganz glatt geht, sei völlig normal. „Entscheidend ist, dass wir uns immer sehr gut aufgehoben gefühlt haben.“

