

# Von 0 auf 100 in wenigen Wochen

## Medizintechnik-Startup Kardion startet mit KUMAVISION durch



Mit medizintechnischen Geräten die Lebensqualität von Herz-Kreislauf-Patienten zu verbessern, das ist das Anliegen der Kardion GmbH. Das junge Startup aus Stuttgart setzt ein Projekt fort, an dem bereits seit mehreren Jahren gearbeitet wird. Inzwischen ist daraus ein eigenes Unternehmen entstanden, das die weitere Entwicklung der Produkte bis zur Marktreife vorantreibt. Umfassende Unterstützung in dieser wichtigen Phase hat Kardion bei dem ERP-Spezialisten KUMAVISION und der Microsoft Dynamics 365 Business Central aus der Cloud gefunden.

### Erfahren Sie in diesem Bericht, wie Kardion mit KUMAVISION:

- Schnell und unkompliziert ein neues ERP-System einführte
- Bereits kurze Zeit nach Projektstart produktiv mit dem System arbeiten konnte
- Das Unternehmenswachstum mit Hilfe einer Cloud Lösung unterstützt

Die Einführung einer ERP-Software ist typischerweise mit großem zeitlichem wie auch finanziellem Aufwand verbunden. Für ein junges Startup wie Kardion jedoch ist eine Investition in diesem Maßstab eigentlich nicht machbar: „Nach der Firmengründung haben wir zeitnah eine einsatzfähige Software benötigt, die unsere aktuellen Prozesse abdeckt – und das nicht erst in einem halben Jahr“, erklärt Lorenz Kauf, Manager Finance and Accounting der Kardion GmbH. Eine Lösung mit langer Projektlaufzeit kam daher nicht in Frage. „Wir haben gezielt nach einem Anbieter gesucht, der uns schnell und unkompliziert eine Software bereitstellen kann.“ Fündig wurde das Medizintechnik-Startup bei KUMAVISION. „Uns hat das tiefe Verständnis für unsere Prozesse sowie das umfassende Branchen-Know-how überzeugt“, begründet Kauf die Entscheidung.

### Umfassende Branchenkompetenz

Von der Branchenkompetenz des ERP-Spezialisten konnten sich Lorenz Kauf und Inga Schellenberg, Geschäftsführerin der Kardion GmbH, auf der Medizintechnikmesse MEDICA persönlich überzeugen. Im Gespräch mit den Beratern von KUMAVISION wurde schnell klar, dass die für die Medizintechnik maßgeschneiderte Branchenlösung alle Anforderungen von Kardion abdecken kann – angefangen bei der Vali-

dierungsfähigkeit der Software nach ISO 13485 über die Einrichtung von Audit Trails zur Nachverfolgbarkeit bis hin zu Prozessen für das Qualitätsmanagement. „Aktuell benötigen wir diese umfangreichen Optionen zwar noch nicht, aber die Ausbaufähigkeit der Lösung bietet uns maximale Zukunftssicherheit“, so Kauf. Die Entscheidung, von Anfang an bereits mit einer ERP-Software statt einzelnen Insellösungen zu arbeiten, war bereits vor Projektstart gefallen. „Wir wollten von Beginn an mit einer Software arbeiten, die uns auch langfristig begleitet,“ erklärt Kauf die Herangehensweise. Eine zentrale Anforderung an das System war daher auch seine Flexibilität: Zu Beginn mit Standardfunktionen in der Finanzbuchhaltung zu starten und diese Basis nach und nach um branchenspezifische Funktionen zu erweitern und die Lösung an individuelle Bedürfnisse anzupassen. „Mit der Branchenlösung von KUMAVISION ist das problemlos möglich“, weiß Kauf.

### Schritt für Schritt

Um möglichst schnell arbeitsfähig zu sein, hat sich Kardion für ein schrittweises Vorgehen entschieden. Im ersten Schritt sollten die Bereiche Finanz- und Anlagenbuchhaltung sowie der Einkauf abgedeckt werden. Dafür setzte die KUMAVISION für Kardion zunächst die Standardversion von

Microsoft Dynamics 365 Business Central auf. Ein Spezialist von KUMAVISION kümmerte sich dann bei Kardion in Stuttgart vor Ort um die unternehmensspezifischen Anpassungen im Bereich Finanzbuchhaltung wie die Definition von Kontenrahmen und die Einrichtung des Zahlungsverkehrs. „Das ging alles sehr schnell und hat alles in allem nur wenige Tage Zeit erfordert, das hätte ich so nicht erwartet“, freut sich Kauf. „Bereits kurze Zeit nach Projektstart konnten wir produktiv mit dem System arbeiten.“ Im nächsten Schritt plant Kardion die Einbindung der Zeiterfassung. Auch dafür hat KUMAVISION bereits die passende Lösung parat, sodass das Startup

tatsächlich benötigen“, führt Kauf aus. Ein weiterer Vorteil ist die problemlose Skalierbarkeit: Wächst das Unternehmen, können zusätzliche Serverkapazitäten einfach dazu gebucht werden. Auch hinsichtlich des Lizenzmanagements profitiert Kardion von maximaler Flexibilität: Jeden Monat kann das Start-Up weitere User freischalten lassen. Für den Einsatz der Cloud-Lösung ist lediglich ein Internetzugang nötig, um auf die Software, die Prozesse und die Daten zugreifen zu können. Damit wird auch das mobile Arbeiten – etwa im Home-Office oder auf Dienstreisen – vereinfacht.

*„Nach der Firmengründung haben wir zeitnah eine einsatzfähige Software benötigt, die unsere aktuellen Prozesse abdeckt - und das nicht erst in einem halben Jahr“.*

**Lorenz Kauf, Manager Finance and Accounting der Kardion GmbH**



auch hier sofort durchstarten kann. Mittelfristig plant das Unternehmen die Einführung der KUMAVISION-Branchenlösung für die Medizintechnik. „Mit der aktuellen Standardversion sind wir dafür perfekt aufgestellt“, blickt Kauf beruhigt in die Zukunft. Natürlich können alle Daten, die das Startup bis zum Wechsel erzeugt hat, einfach und unkompliziert in das neue System mitgenommen werden, da die ERP-Branchenlösungen von KUMAVISION ebenfalls auf Microsoft Dynamics Business Central aufbauen.

#### **Cloud unterstützt Unternehmenswachstum**

Um noch mehr Flexibilität zu erhalten, hat sich Kardion für die Einführung von Dynamics 365 Business Central als Cloud-Lösung entschieden. „Diese Bereitstellungsmodell unterstützt uns perfekt. Denn auf diese Weise müssen wir keine hohen Anfangsinvestitionen für eine eigene IT-Infrastruktur einplanen, sondern bezahlen nur das, was wir aktuell

#### **Betreuung von A-Z**

Vom Aufsetzen bis zur laufenden Betreuung hat KUMAVISION das Medizintechnik-Startup umfassend unterstützt. „Bei der Einrichtung der Lösung mussten wir uns um nichts kümmern“, erinnert sich Kauf. „Nach einer kurzen Abstimmung haben die Experten bei KUMAVISION alles weitere übernommen. Das hat unsere Mitarbeiter enorm entlastet, zumal wir bei Fragen jederzeit schnell unterstützt wurden.“ Auch in der Abstimmung mit anderen Partnern von Kardion konnten die Mitarbeiter von KUMAVISION durch ihre schnelle und kompetente Hilfe überzeugen. Als beispielsweise die erste Umsatzsteuervoranmeldung anstand, haben sich die Experten des ERP-Spezialisten direkt mit dem beauftragten Steuerberater ausgetauscht. „So sind wir stets arbeitsfähig – was in unserer Unternehmensphase extrem wichtig ist.“

#### **Die Vorteile auf einen Blick:**

- ✔ Microsoft Dynamics 365 Business Central (mit Modulen von OPplus für das Finanzmanagement), Branchenerweiterung für die Medizintechnik in Vorbereitung
- ✔ Schnelle Bereitstellung der Software
- ✔ Umfassende Unterstützung, skalierbare Software