

# KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt bei MED-EL Medical Electronics



**MED-EL** Das menschliche Ohr ist ein gleichermaßen leistungsfähiges wie sensibles Sinnesorgan. Waren in der Vergangenheit bestimmte Erkrankungen des Ohres gleichbedeutend mit lebenslanger Taubheit, ermöglichen heute Hörimplantate von MED-EL ein natürliches Hörerlebnis. Auf innovative und zuverlässige Technologie setzt MED-EL nicht nur in der Entwicklung und Produktion, sondern auch bei der ERP-Software KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt.

## Firmenprofil

- Führender Hersteller von innovativen Produkten und Technologien für Menschen mit Hörverlust unterschiedlichster Art (u.a. Hörknöchelimplantate)
- Firmenzentrale: Innsbruck (A)
- 15 Standorte weltweit
- Ca. 1.000 Mitarbeiter / 150 User

## Aufgabenstellung

- Einführung einer unternehmensweiten einheitlichen Software
- FDA konforme Dokumentation im ERP-System
- Abbildung der MPG Anforderungen
- Aktuelle Finanzdaten auf Knopfdruck
- Absatzplanbezogene Produktionsplanung
- Komfortable Projektzeiterfassung und -auswertung für F&E-Projekte
- Versions- und Variantenverwaltung der Endprodukte

## Entscheidungskriterien

- Leistungsstarke Software mit einer Vielzahl an Branchenanforderungen im Standard
- Unterstützung der FDA-Konformität durch nachvollziehbare Dokumentation in Vorgängen in der Software und in der Software-Entwicklung
- Leistungsfähiger Partner mit großer Erfahrung in der medizintechnischen Fertigung
- Verlässliche Finanzzahlen bei großem Lagerumschlag und vielen Fertigungsaufträgen

## Weitere Informationen:

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

## Eingesetzte Software

KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt auf Basis Microsoft Dynamics NAV

## Ein gehöriger Fortschritt

MED-EL aus Innsbruck bietet ein breites Spektrum von Hörimplantatsystemen und Systemkomponenten für Patienten mit unterschiedlichsten Formen von Hörverlust. Entwicklung, Produktion und Service erfolgt in der österreichischen Firmenzentrale, die auch den weltweiten Vertrieb koordiniert. Auf innovative und zuverlässige Technologie setzt das Unternehmen nicht nur in der Entwicklung und Produktion, sondern auch bei der ERP-Software. Zur Unternehmenssteuerung kommt seit langem die Branchenlösung KUMAVISION zum Einsatz. Das Unternehmen setzt auf die Microsoft Dynamics NAV basierende Lösung, da sie sämtliche Unternehmensbereiche abdeckt. „Im Gegensatz zu einer individuell programmierten Inselfösung ist diese eine integrierte ERP-Lösung, die auch Module für Finanzbuchhaltung, Fertigung und Qualitätssicherung einbindet“, so Dr. Walter Fimml, IT-Leiter bei MED-EL.

## Schlüssel zum Erfolg

Für ein weltweit aufgestelltes Unternehmen wie MED-EL ist dies ein entscheidender Faktor. „Nur so lässt sich unsere vielfältige und globale Vertriebsstruktur mit eigenen Tochtergesellschaften, Niederlassungen sowie lokalen Händlern in der Software sinnvoll abbilden“, sagt

**„Im Gegensatz zu einer individuell programmierten Insellösung ist KUMAVISION med eine integrierte ERP-Lösung, die auch Module für Finanzbuchhaltung, Fertigung und Qualitätssicherung einbindet.“ Dr. Walter Fimml, IT-Leiter bei MED-EL**

Alois Greiderer, ERP-Leiter bei MED-EL. Aber nicht nur im Vertrieb punktet das integrierte System. Auch in der Herstellung der komplexen Hörimplantate ist die Branchenlösung ein unverzichtbares Werkzeug. Zwar werden die Implantate bei MED-EL nicht individuell gefertigt, sie müssen aber für den Patienten individuell angepasst werden. Eine leistungsstarke Patientendatenverwaltung und Seriennummernverfolgung ermöglichen es, Modell, Konfigurationsdaten sowie Reparaturarbeiten komfortabel zu erfassen. Im Servicefall kann der Mitarbeiter alle relevanten Daten auf Knopfdruck abrufen. Diese effiziente Prozesskette ist auch das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit beim Feintuning von KUMAVISION für den Gesundheitsmarkt bei MED-EL.

### **Schneller Überblick**

Das anhaltend schnelle Wachstum bei MED-EL macht die Produktions- und Umsatzplanung zu einer komplexen Aufgabe. Eine Planung anhand von Vorjahreszahlen ist schlicht unmöglich, da sich sowohl die Nachfrage als auch die angebotenen Produktvarianten schnell ändern. Daher ist eine Planung auf Basis des prognostizierten Absatzes erforderlich. Dieser komplexe Planungsvorgang inklusive Abgleich mit den Vertriebszahlen erfolgt in der ERP-Lösung. Die so erarbeiteten Planungsdaten stehen dadurch systemweit zur Verfügung und helfen, Lieferengpässe zu vermeiden.



### **Zertifizierte Qualität**

MED-EL unterliegt als Hersteller von medizinischen Produkten den gesetzlichen Anforderungen des Medizinproduktegesetzes und unter anderem der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA. Dies betrifft nicht nur die gesamten Produktions- und Serviceprozesse, sondern auch die ihnen zugrunde liegende Softwarelösung.

Bereits zu Projektbeginn legte MED-EL daher Vorgehensweise und Spezifikationen für Änderungen an der Software fest. Sobald eine Änderung durchgeführt werden soll, wird im Projekt-Planungstool KUMAVISION target ein entsprechendes Dokument angelegt. Von da an sind alle Änderungen von der Spezifikation über Realisierung bis hin zur Freigabe lückenlos dokumentiert und jederzeit nachvollziehbar. Dies erleichtert auch die Überprüfung durch Kontrollbehörden. Da KUMAVISION im Healthcare-Bereich selbst ein nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziertes Unternehmen ist, wird auf Kundenseite die eigene Zertifizierung deutlich vereinfacht.

### **Dokumentenablage mit System**

MED-EL nutzt ein Dokumentenmanagementsystem, das direkt an die ERP Lösung angebunden ist. „Rechnungen werden beim Eingang gescannt. Der Workflow zur Prüfung und Rechnungsfreigabe wird automatisch angestoßen und erfolgt ausschließlich digital“, berichtet Dr. Fimml aus der Praxis. Dies ermöglicht nicht nur effizientere Abläufe, sondern trägt auch zur Qualitätssicherung bei: Alle Ausgangsdokumente werden beim Druck automatisch archiviert.

