

Eine starke

**Die ORTHEG eG wird effizienter
mit KUMAVISION**



ORTHEG sorgt als Einkaufsgenossenschaft unter anderem für günstige Einkaufskonditionen der Sanitätshäuser, orthopädischen Werkstätten und Orthopädie-Schuhtechnikern. Der Umsatz von rund 85 Millionen Euro zeigt: Hier geht es um ein beachtliches Handelsvolumen. Um dies möglichst effizient und transparent abzuwickeln, hat die ORTHEG jetzt KUMAVISION, die ERP-Software für den Gesundheitsmarkt, eingeführt.

Bei einem Unternehmen unserer Größe muss die EDV einfach passen und auf aktuellem Stand sein“, erklärt Oliver Pröbstle, Systemadministrator bei der ORTHEG. Da die bisher eingesetzte ERP-Software über einen längeren Zeitraum nicht mehr weiterentwickelt wurde, machte sich das Unternehmen auf die Suche nach einer neuen Lösung. Bei der Plattform sollte es hingegen keine Veränderung geben, Microsoft Dynamics NAV war als Basis weiter gesetzt. „In KUMAVISION haben wir eine zuverlässige und vor allem zukunftssichere Software gesehen, die kontinuierlich weiterentwickelt wird und so die Anforderungen des Gesundheitsmarktes passgenau abbildet“, so Pröbstle. „Es war zwar nicht die günstigste Lösung, aber diejenige, die unsere Anforderungen am besten erfüllt.“

Eingebundener Webshop

Die ORTHEG eG ist eine genossenschaftliche Vereinigung von rund 300 Mitgliedsunternehmen aus dem Sanitäts- und Orthopädiemarkt. Doch letztlich liegt der Schwerpunkt nicht allein auf

dem Gesundheitsmarkt, sondern zugleich auf der Tätigkeit als Großhändler. Deshalb ist auch der Webshop ein zentrales Element, um den Verkaufsprozess so effizient wie möglich zu gestalten. „Es ist kein öffentlicher Webshop, sondern eher ein Online-Bestellprogramm für unsere Mitglieder“, erklärt Pröbstle. Neben der klassischen Suche nach Artikeln oder dem Blättern in einem ausgeprägten Kategorienbaum erlaubt der Webshop auch den Upload von Bestelllisten im Excel-Format. Über 85 Prozent der Bestellungen bei ORTHEG laufen heute über den Webshop, Tendenz steigend. Erklärtes Ziel war es daher, einen Bestellprozess zu etablieren, der ohne manuelle Zwischenschritte auskommt. Der Webshop ist direkt in KUMAVISION integriert. Stammdaten, Artikelbilder und Preise werden direkt im ERP-System gepflegt. Ebenso eng verzahnt sind Bestellungen: Wenn der Kunde bestellt, wird automatisch ein entsprechender Auftrag in NAV generiert. Gleichzeitig wird im Lager ein Packschein ausgedruckt, sodass die Kommissionierung beginnen kann. „Wenn bis 10 Uhr bestellt wird, geht die Ware noch am selben Tag in den Versand“, so Pröbstle.

Gemeinschaft

Streckengeschäft abgebildet

Im über 4.500 m² großen Zentrallager werden nur die rund 5.500 Artikel bevorratet, die von den Mitgliedern regelmäßig bestellt werden. Seltener nachgefragte Artikel wickelt ORTHEG als Streckengeschäfte ab, die ebenfalls in KUMAVISION abgebildet sind. Dabei läuft der logistische Teil der Bestellung direkt zwischen Mitglied und Lieferant ab. Den kaufmännischen Teil wickelt ORTHEG mit dem Lieferanten ab, um auf Basis des gemeinsamen Einkaufsvolumens auch hier günstige Einkaufskonditionen für die Mitglieder aushandeln zu können.

Papierrechnungen gescannt

Einen großen Schritt bei der Effizienzsteigerung bedeutet das Feature „Document Capture“ der Branchensoftware. Dabei werden in Papierform eingehende Rechnungen gescannt. Das System erkennt automatisch, welcher Lieferant die Rechnung ausgestellt hat. Positionen, Beträge und der Mehrwertsteueranteil werden ohne manuelle Zwischenschritte in KUMAVISION übernommen. Die Sachbearbeiter müssen lediglich im Zweifelsfall das Ergebnis kontrollieren. „Durch diese neue Funktion wird der gesamte Vorgang erheblich vereinfacht“, berichtet Pröbstle. Wo in der Vergangenheit Rechnungen umständlich von einer Abteilung in die andere transportiert werden mussten, stehen die Daten jetzt abteilungsübergreifend zur Verfügung. Die elektronische Übermittlung von Belegen – sei es als PDF oder als Datensatz – eröffnet weiteres Potenzial, die Abläufe in Einkauf, Vertrieb und Buchhaltung noch stärker zu beschleunigen.

Transparente Kennzahlen

Eine weitere Effizienzsteigerung verspricht ORTHEG sich von der Möglichkeit, in KUMAVISION Rabatte und Rückvergütungen zu verwalten. „Da es eine integrierte Software mit zentraler Datenbank ist, können solche Boni jedem einzelnen Vorgang zugeordnet werden“, so Pröbstle. Derzeit eingeführt wird noch eine Business-Intelligence-Lösung von KUMAVISION, die stichhaltige Reports und komfortable Auswertungen liefern wird. Umsätze und weitere Kennzahlen werden dabei den Mitgliedern der Einkaufsgenossenschaft monatlich automatisch zur Verfügung gestellt. „Wir können damit unseren Mitgliedern einen echten Mehrwert bieten, da wir diese Zahlen in der Vergangenheit nur manuell ermitteln konnten“, sagt Pröbstle.

Schnittstellen zu anderen Systemen

Da der Wunsch nach beleglosem Datenaustausch bei den ORTHEG-Kunden weiter zunimmt, wird die ORTHEG in Zusammenarbeit mit KUMAVISION in Zukunft vermehrt Schnittstellen zu anderen Softwareanbietern schaffen.

Ziel ist es, dass Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen und Gutschriften zwischen der ORTHEG und ihren Kunden beleglos ausgetauscht werden können.

Best Practice serienmäßig

ORTHEG wickelt mit nur 34 Mitarbeitern pro Tag im Schnitt über 170 Aufträge mit mehreren Tausend Positionen ab. Ein Volumen, das nicht nur die Leistungsfähigkeit der Einkaufsgenossenschaft, sondern auch die Anforderungen an die Branchensoftware deutlich zeigt. „Wir orientieren uns an den Best-Practice-Prozessen der Branchensoftware. Zusätzlich haben wir Abläufe, die für uns gut funktioniert haben, beibehalten und das ERP-System entsprechend angepasst“, berichtet Pröbstle aus der Praxis.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Bei ORTHEG hat KUMAVISION im Vorfeld als großer, zukunftsicherer Partner überzeugt. Während des Projekts kam noch Verlässlichkeit und Vertrauen hinzu: „Im Vergleich zu unseren bisherigen Erfahrungen verlief die Einführung hervorragend“, so Pröbstle. „Die Beratung war sehr gut und die unvermeidlichen, kleineren Probleme wurden schnell und sicher gelöst.“ In der neuen Software identifiziert er nicht die eine herausragende Funktionalität. Es ist vielmehr das Gesamtpaket, das ihn überzeugt: „Es gibt einfach viele Dinge, bei denen wir sehen: Das geht ja viel besser als vorher.“ ■



KUMAlive facts

Eingesetzte Lösung

KUMAVISION ERP für den Medizinproduktehandel auf Basis von Microsoft Dynamics NAV

Herausforderung

Großes Handelsvolumen mit mehrstufigen Boni und Rückvergütungen

Besondere Effizienz

Automatisierte Übernahme und Verarbeitung von Papierbelegen; nahtlose Anbindung des Webshops; Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen der Kunden