

# Gemeinsam mehr erreichen

Die neue Einkaufsgenossenschaft **ORTHEGROH** geht mit **KUMAVISION** in die Zukunft



Mit dem Zusammenschluss von EGROH und ORTHEG entsteht die mitgliederstärkste Einkaufsgenossenschaft in der Hilfsmittelbranche. Das erklärte Ziel der neuen ORTHEGROH: Den Mitgliedern auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld echte Wettbewerbsvorteile durch attraktive Preise, eine hohe Warenverfügbarkeit und schnelle Lieferung sowie persönlichen Service und weitere Dienstleistungen zu verschaffen. Die KUMAVISION ERP-Branchensoftware für den Gesundheitsmarkt auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central bildet dabei das Herzstück der IT- und Prozesslandschaft.

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

- Eine Effizienzsteigerung durch Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen erreichte
- Durch Business Central eine äußerst flexible Lösung bekommen hat
- Trotz der komplexen Aufgabenstellung der Projektfortschritt sowie der Status der Teilaufgaben und Zuständigkeiten jederzeit transparent abgebildet wurden
- Ihre Mitglieder zu attraktiven Preisen effizient beliefern kann und den bestmöglichen Service bietet

Sanitätshäuser, orthopädische Werkstätten und Orthopädie-Schuhtechniker zählen zu den Mitgliedern der Einkaufsgenossenschaften EGROH und ORTHEG. Beide Unternehmen verbindet eine langjährige und enge Zusammenarbeit auf Projektebene: „Der Zusammenschluss der beiden Genossenschaften zur ORTHEGROH ab 1.1.2025 war letztlich der nächste konsequente Schritt“, blickt Andreas Bolsinger, Vorstandsvorsitzender ORTHEG zurück. „Die 100% Zustimmung der Mitglieder beider Einkaufsgenossenschaften sowie das positive Feedback aus dem Markt spiegeln deutlich wider, dass das die richtige Entscheidung für die Zukunft ist“, ergänzt Raphael Bernhart, IT-Leiter bei EGROH.

### ERP-Auswahl durch die Fachbereiche

Beide Unternehmen verfügen über vergleichbare Kunden-, Lieferanten- und Unternehmensstrukturen. Im Zuge des Zusammenschlusses lautet daher das Motto „Das Beste aus beiden Welten“. So auch bei der Auswahl der zukünftigen ERP-Software, bei der die beiden bisher eingesetzten Lösungen ausführlich auf den Prüfstand gestellt wurden. Die Fachbereiche der beiden Unternehmen – vom Einkauf über die Logistik bis zur Finanzbuchhaltung – definierten ihre Anforderungen und Wünsche, die sie dann mit den beiden ERP-Lösungen abglichen. Die Entscheidung fiel klar auf die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION, die bereits bei

ORTHEG im Einsatz war. „Wir kannten die KUMAVISION-Lösung noch nicht, aber der große Funktionsumfang in Verbindung mit dem hohen Automatisierungsgrad, der tiefen Office- und Teams-Integration sowie der integrierten Finanzbuchhaltung haben unsere Key-User aus den Fachbereichen und unser Management voll überzeugt“, erklärt Bernhart.

### Gemeinsame Prozesse, gemeinsames Verständnis

Auch bei der Definition der Prozesslandschaft arbeiteten die Fachbereiche aus beiden Genossenschaften eng zusammen, eine Konstellation die rückblickend einen zentralen Erfolgsfaktor des Projekts bildete: „Wir haben uns offen ausgetauscht. Was läuft gut, wo gibt es Probleme, wie kann ein zukünftiges Prozessmodell aussehen, wo liegen noch ungenutzte Potenziale. Dabei haben wir eng mit den Fachberatern von KUMAVISION zusammengearbeitet, von deren Projekterfahrung wir richtig profitieren konnten“, gibt Stefan Hartmann, Vorstand ORTHEG, einen Einblick. Im Fokus standen dabei die Effizienzsteigerung durch Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen, das benutzerfreundliche Vereinfachen von Abläufen sowie das flexible Reagieren auf neue Anforderungen. Auch wenn die beiden Genossenschaften bisher unterschiedliche IT-Lösungen einsetzten, zeigten sich überraschend viele Gemeinsamkeiten: „Wir haben gemerkt, dass wir in vielen Bereichen eine ähnliche Vorge-

hensweise und Organisationskultur hatten, was letztlich die Einführung der neuen ERP-Software deutlich vereinfacht und schließlich auch das Zusammenwachsen der beiden Organisationen gestärkt hat“, so Bolsinger.

### Ausgezeichnete Datenqualität

Als eine echte Herausforderung erwies sich die Konsolidierung der Stammdaten. ORTHEG und EGROH verfügen zwar über zahlreiche gemeinsame Lieferanten und Partner. Allerdings machten vielfach unterschiedliche Artikelnummern und Zahlungsbedingungen eine automatische Zusammenführung der Stammdaten praktisch unmöglich. Die Entscheider nah-

Partnern neue Lösungen zur Anbindung entstanden“, sagt Bolsinger.

### Anspruchsvolles Projektmanagement

Zwei Unternehmen, die sich zusammenschließen, zahlreiche Drittsysteme, die angebunden werden, eine überarbeitete Prozesslandschaft sowie ein selbstverständlich weiterlaufendes Tagesgeschäft: Die ERP-Einführung bei ORTHEGROH stellte besonders hohe Anforderungen an das Projektmanagement. „KUMAVISION hat diese anspruchsvolle Aufgabe hervorragend gemeistert. Besonders beeindruckt haben uns die umfassende Erfahrung der Fachberater sowie die

*„Die Branchensoftware befähigt uns, unsere Mitglieder zu attraktiven Preisen effizient zu beliefern und den bestmöglichen Service zu bieten“.*

**Andreas Bolsinger, Vorstandsvorsitzender ORTHEG**



men den Zusammenschluss zum Anlass, die Stammdaten komplett durchzugehen. „Der mitunter beachtliche Aufwand für die Konsolidierung der Stammdaten zahlt sich dennoch für uns aus. Denn eine ausgezeichnete Datenqualität ist für die Automatisierung von Prozessen unverzichtbar“, kommentiert Hartmann. Um nicht alle Daten zeitaufwendig im System manuell erfassen zu müssen, werden die Stammdaten aufbereitet, gematcht und eingespielt.

### Vielseitige IT-Landschaft

Die IT-Landschaft der neuen Einkaufsgenossenschaft umfasst weit mehr als die ERP-Software. Die direkte Integration zahlreicher Drittsysteme legt die Basis für eine gesteigerte Effizienz durch automatisierte Prozesse. Gleichzeitig werden die Mitarbeitenden von zeitaufwendigen Routineaufgaben entlastet und Fehlerrisiken durch Medienbrüche und Mehrfacherfassung ausgeschaltet. Die Bandbreite der Drittsysteme reicht von einem Lagerverwaltungssystem über die CRM-Software und die DMS-Lösung bis zum Online-Shop sowie der automatisierten Verarbeitung von Eingangrechnungen. Die ERP-Software ist dabei jeweils das führende System. Die Auswahl der jeweiligen Lösung erfolgte auch hier nach dem Prinzip „das Beste aus beiden Welten“ durch die zuständigen Fachbereiche. „Business Central hat sich hier als äußerst flexible Lösung erwiesen. Teilweise konnten wir bereits vorhandene Schnittstellen einfach weiter nutzen, teilweise sind zusammen mit KUMAVISION und weiteren

Fähigkeit, sowohl die Fachbereiche als auch die Dritthersteller jederzeit optimal abzuholen und einzubinden“, sagt Hartmann. Eine von KUMAVISION entwickelte Projektmanagementlösung auf JIRA-Basis sorgte dafür, dass trotz der komplexen Aufgabenstellung der Projektfortschritt sowie der Status der Teilaufgaben und Zuständigkeiten jederzeit transparent abgebildet wurden. „Die JIRA-Lösung von KUMAVISION hat sich als deutlich dynamischer und zielführender als klassische Ticketsysteme erwiesen“, ergänzt Bernhart.

### Bereit für die Zukunft

ORTHEG und EGROH sehen sich mit der Entscheidung für die KUMAVISION-Branchensoftware auf Basis von Business Central optimal für eine gemeinsame Einkaufsgenossenschaft aufgestellt, die 2025 Wirklichkeit wird. „Die Branchensoftware befähigt uns, unsere Mitglieder zu attraktiven Preisen effizient zu beliefern und den bestmöglichen Service zu bieten“, resümiert Bolsinger. Auch wenn das Projekt noch in der Einführung steht, blickt Bernhart bereits heute ausgesprochen positiv auf die ERP-Einführung: „Expertise und Engagement der KUMAVISION-Fachberater in Verbindung mit einem professionellen Projektmanagement geben uns das gute Gefühl, unser Ziel trotz eines engen Zeitrahmens mit guter Rückendeckung sicher zu erreichen und zum 01.01.2025 gemeinsam als ORTHEGROH eG in einem ERP-Umfeld starten zu können.“

### Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Großer Funktionsumfang in Verbindung mit hohem Automatisierungsgrad
- ✓ Benutzerfreundliche Vereinfachung von Abläufen
- ✓ Fehlerrisiken durch Medienbrüche und Mehrfacherfassung wurden ausgeschaltet
- ✓ Effizienterer und besserer Service