

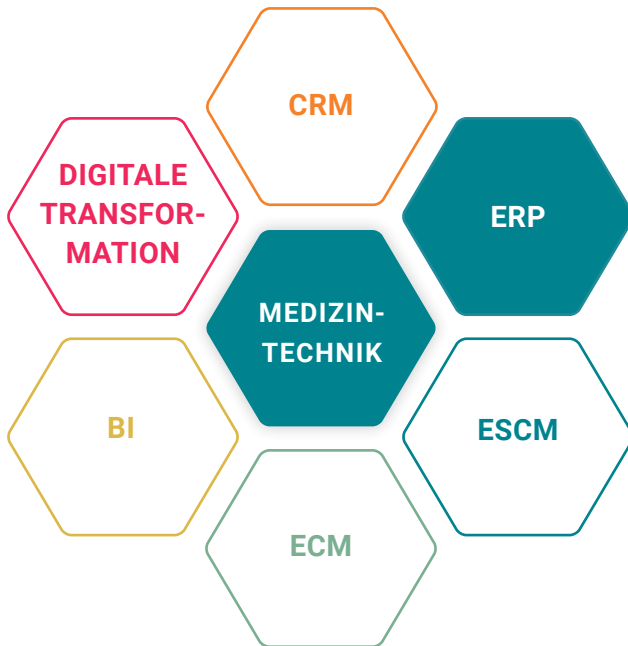
ERP für die Medizintechnik



und Ulrich Medical

ALLES AUF EINEN BLICK

Ulrich
medical



KUNDE

Ulrich GmbH & Co. KG

www.ulrichmedical.de

SCHWERPUNKT

Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Medizinprodukten

MITARBEITER

Ca. 320 Mitarbeiter

BETRIEB

On-Premises

LÄNDER

Weltweit

HERAUSFORDERUNG

- Umfassendes ERP-System für unterschiedliche Herstellungsprozesse und Vertriebsanforderungen
- Vereinheitlichung und Abbildung der Prozesse
- Bislang unübersichtliches ERP-System



LÖSUNG

ERP Produktionslösung für Variantenfertigung und Set-Building. Leihgebinderverwaltung und ausgefeilte Konsignationslagerlogik. Anbindung an Einkaufsgemeinschaften und integrierte Workflows für die Auftragsabwicklung. Die Supply Chain Prozesse werden komplettiert.



NUTZEN

- Durchgängige Prozesse mit einheitlichen Logikstrukturen
- Bessere Verwaltung des ERP-Systems
- Automatisierte Arbeitsabläufe

MEDIZINTECHNIK: KAUM EINE BRANCHE IST SO ANSPRUCHSVOLL

„Wenn man den Erfolg des ERP-Projektes bei ulrich medical zusammenfassen soll, so liegt er zum einen darin, dass wir mit einer Standard-Lösung unsere unterschiedlichsten Produktionsprozesse wie Kundenbeziehungen abbilden können. Zum anderen freut mich, dass die Zusammenarbeit mit dem Lieferanten YAVEON so überaus vorbildlich und freundschaftlich verläuft“, so Harald Peiffer, seit 2011 Manager Computing und EDV-Leiter bei ulrich medical. Dabei war die Aufgabe, die sich der erfahrene IT-Projektleiter vorgenommen hat, nicht zu unterschätzen. Ulrich medical ist mit seiner hundertjährigen Unternehmensgeschichte ein hochspezialisierter Anbieter medizintechnischer Produkte und in den meisten Geschäftsfeldern Marktführer – national wie international. „Das erreicht man nur, wenn man sehr flexibel auf die individuellen Wünsche der Kunden eingeht: Bei Ärzten und Krankenhäusern ein anspruchsvolles Klientel.“

Die bislang existierende ERP-Landschaft war stark angepasst. Die verschiedensten Geschäftsprozesse wurden zusätzlich einprogrammiert. Vor einigen Jahren war das durchaus noch üblich. „Der negative Effekt war: Das ERP-System wurde durch zu viele Anpassungen unübersichtlich und praktisch nicht mehr supportbar“, sagt Peiffer, der schon bei früheren Firmen ERP-Systeme eingeführt hat. Um also langfristig die Transparenz in den Geschäftsprozessen zu bewahren und dennoch auf die individuellen Geschäftsvorfälle einzugehen, benötigte das Unternehmen ein ERP-System, das die Anforderungen mit Standardkonfigurationen abdeckt.



„Wir hatten Microsoft Dynamics NAV bereits im Haus und dank des gültigen Wartungsvertrages war eine Updatelizenz frei. Deshalb sahen wir uns in der Partnerlandschaft um und wurden auch rasch fündig“, beschreibt Peiffer die Situation.

Die Wahl fiel schnell auf YAVEON, da einerseits nur dort Erfahrung mit validierungspflichtigen ERP-Systemen besteht und zum anderen viele der speziellen Anforderungen von Ulrich Medical im Standard abgebildet werden. „Dank

»YAVEON überzeugte menschlich wie fachlich.«

Harald Peiffer

der modularen EDI-Schnittstelle YAVEON ProE-SCM konnten wir die Zusammenarbeit in einem Vorprojekt testen“, sagt Peiffer. „Auch hier überzeugte YAVEON menschlich wie fachlich.“

Gesucht: eine Branchenlösung für die Medizintechnik

Die Anforderungen an das ERP-System sind bei Ulrich Medical sehr komplex. Da gilt es als erstes, die Varianten der einzelnen Artikel im System zu verwalten. Da die Zulassungen je Artikel gemacht werden, ist es wichtig, Anpassungen an der Peripherie als Varianten zu führen. Des Weiteren werden in den OP-Sets an die Krankenhäuser Größenvarianten geliefert, deren Auswahl erst während der Operation getroffen wird. Diese im Jargon Siebe genannten Halterungen für die Implantate und Einbaugeräte beinhalten alle notwendigen Bauteile. Die mitgelieferten Geräte und Spezialinstrumente ermöglichen dem operierenden Arzt den Einbau. Nach der OP wird das Sieb wieder aufgefüllt und neu sterilisiert. Das geschieht entweder bei Ulrich Medical oder im Krankenhaus.

Eine weitere Herausforderung ist es, die Dokumente aus der Konstruktion für die Zulassungsverfahren und für die Produktion zu verwalten. ulrich medical verwaltet die CAD-Daten, die in Pro-E und Autocad erstellt werden, mit dem Product Data Management-System von Procad. Mittels einer Schnittstelle werden die Stepfile- und PDF-Dokumente im ERP-System mitgeführt und an die Artikelvarianten angehängt. So lässt sich genau nachvollziehen, welche Zeichnungsversion ein Lohnfertiger für einen bestimmten Auftrag erhalten hat.

Damit sind die Produktionsbedingungen bei der Chargenrückverfolgung auch über die Werkgrenzen hinaus nachvollziehbar.

Die YAVEON-Lösung bietet neben der Merkmalsverwaltung für die Varianten auch eine vollständige Chargenlogistik, die zum Beispiel den Chargensplit erlaubt. Die mitgelieferte Leihbinde- und Ladungsträgerverwaltung war ebenfalls eine kritische Anforderung. Jeder Kunde hat andere Vertragsbedingungen zur Abrechnung und Wiederbeschaffung der OP-Sets. „Mit YAVEON ProBatch haben wir stets den genauen Überblick, wo die Halterungen für die Geräte und Instrumente im Umlauf sind und wie die Abrechnung erfolgen soll.“ Die Supply Chain Prozesse werden noch durch die BDE-Schnittstelle, die Anbindung an ein Pater-Noster-Lager, Barcode-Scanner und einen Warenausgangsleitstand komplettiert.

»Mit ProBatch
haben wir stets den
genauen Überblick.«

Harald Peiffer

Auftragsabwicklung mit den Krankenhäusern wird automatisiert

Die Bestellungen der medizintechnischen Produkte erfolgen über die Einkaufsgemeinschaften der Krankenhäuser zunehmend elektronisch. Bei ulrich medical können diese Bestellungen nun automatisch verarbeitet werden. Eingehende Bestellungen werden dabei im EDI-Filter auf Plausibilität und Fehlerfreiheit geprüft. Bei Fehlern wird der zuständige Sachbearbeiter sofort informiert. Ist alles in Ordnung, werden Angebote generiert, die von der Auftragsabwicklung per Mausklick in Aufträge gewandelt werden. Der integrierte Workflow sorgt dafür, dass der Kommissionierauftrag und der Lieferavis

automatisch erzeugt werden. „Wir sind in der Lage, morgens bestellte Produkte noch am selben Tag auszuliefern bzw. die gewünschten Liefertermine einzuhalten. Die Prozesse sind hier fast so fein getaktet wie in der Automobilindustrie.“ Der von YAVEON ProE-SCM mitgelieferte Workflow kann daher auch Kunden benachrichtigen, wenn Liefertermine einmal nicht eingehalten werden können. Das ist wichtig, da dann eine Operation im Krankenhaus gegebenenfalls verschoben werden muss.

„Gerade wenn man ein existierendes System erneuert, ist die Gefahr groß, dass viele Anwender an den alten Prozessen und Gewohnheiten festhalten wollen“, beschreibt Peiffer die soziale Herausforderung des Projektes. Die Gefahr besteht, dass alter Wein in neue Schläuche gegossen wird. „Die Projektleiter und Berater von YAVEON haben sich aber hier sehr geschickt angestellt und die Workshops gut moderiert“, befindet er.



Der sogenannte Role Tailored Client von Microsoft Dynamics NAV erleichtert in Zukunft zusätzlich die tägliche Arbeit. Außerdem lassen sich mit der Branchenlösung YAVEON ProBatch viele Aufgabenstellungen ohne Programmierung durch Parametrierung lösen. Ein ausgeklügeltes

anpassungsfähiges Regelwerk ist fester Bestandteil von YAVEON ProBatch. Das sichert langfristig die Transparenz und Updatefähigkeit des ERP-Systems. „Wir sind jetzt bestens gerüstet, in einem globalen Markt bei höchsten Kundenansprüchen profitabel Kundenzufriedenheit zu produzieren. Das ERP-System unterstützt hier Entwicklung, Produktion und Vertrieb optimal“, weiß Peiffer.

» Wir sind jetzt bestens gerüstet, in einem globalen Markt bei höchsten Kundenansprüchen profitabel Kundenzufriedenheit zu produzieren. «

Harald Peiffer



YAVEON

WWW.YAVEON.DE