

Tief Luft geholt

Die Ganshorn Medizin Electronic GmbH setzt mit KUMAvision:med auf Wachstum

Wenn Menschen auf Herz und Lunge untersucht werden, sind meistens Produkte der Ganshorn GmbH beteiligt. Der Spezialist für Geräte in der Lungenfunktions- und Leistungsdiagnostik hat sich in diesem Segment weit über die Grenzen Deutschlands hinaus einen Namen gemacht. Um auch künftig seine Wachstumsstrategie umsetzen zu können, führte das Unternehmen die ERP-Medizintechnik-Branchenlösung KUMAvision:med ein.

Seit knapp 30 Jahren stellt Ganshorn Geräte zur Lungenfunktions- und Leistungsdiagnostik her. Gründer Peter Ganshorn führte das Unternehmen vom Startup im eigenen Wohnzimmer zu heutiger Größe mit

über 30 Mitarbeitern und eigener Produktion am Firmensitz im fränkischen Niederlauer. Mittlerweile zählen zu den Kunden des Unternehmens pneumologische sowie kardiologische Abteilungen von Kliniken und Praxen in mehr als 30 Ländern. Aber auch sportmedizinische Institute und sogar Bundesligavereine gehören zu den Abnehmern.

Für Große zu klein

In seiner Marktnische tritt Ganshorn weltweit nur mit wenigen Unternehmen in Wettbewerb. „Der Markt ist für große Konzerne zu klein, die Produkte sind aber für die meisten kleinen Unternehmen zu komplex“, erklärt Eckard Glaser, Entwicklungsleiter bei Ganshorn. Die Geräte überwachen und analysieren Atemmechanik, Gasaustausch und Durchblutung der Lunge. Deshalb erstreckt sich das benötigte Know-how über mehrere Disziplinen wie zum Beispiel Elektronik, Gasanalyse und Strömungsmechanik. Aus dieser Vielseitigkeit ergeben sich zwangsläufig sehr komplexe Prozesse, in die auch eine Vielzahl externer Zulieferer eingebunden ist. Erschwerend hinzu kommt,

dass am Ende der Prozesskette ein nach EN ISO 13485:2003 zertifiziertes medizintechnisches Produkt stehen muss.

Wenige geeignete Anbieter

Bislang steuerte Ganshorn seine Abläufe in der IT mit zahlreichen Insellösungen: „Wir haben Aufträge im Buchhaltungssystem ausgedruckt, sind damit ins Lager gegangen und haben die Daten dort manuell ins Lagersystem eingegeben“, nennt Glaser ein Beispiel für die ineffizienten Folgen dieser Konstellation. Ein weiteres dynamisches Wachstum war so nicht mehr möglich. Also entschied die Unternehmensleitung, ein neues ERP-System einzuführen, das integrierte Abläufe ermöglicht und gleichzeitig die Basis für künftiges Wachstum ist. „Es gibt am Markt erstaunlich wenige Anbieter, die unsere Anforderungen überhaupt erfüllen konnten – und von denen machte KUMAvision den kompetentesten Eindruck“, berichtet Glaser vom Auswahlprozess.

Prozesse auf dem Prüfstand

Dieser positive Eindruck setzte sich während der Vorbereitungs- und Ein-

führungsphase fort. Denn Ganshorn stellte jeden einzelnen Prozess auf den Prüfstand. Eine wesentliche Rolle spielte dabei die Nachvollziehbarkeit, ob in Einkauf, Produktion oder Service. „Daran müssen wir uns als nach EN ISO 13485 zertifiziertes Unternehmen messen lassen“, erklärt Glaser. So suchten die Projektbeteiligten nach Möglichkeiten, die vorhandenen Abläufe sauber aufeinander abzustimmen und die komplette Prozesskette zu dokumentieren. „Die Berater der KUMAvision waren offen in ihrer Kommunikation und haben uns sehr dabei geholfen, unsere Prozesse zu justieren und zu optimieren. Das war bemerkenswert“, erklärt Glaser.

Skalierbarkeit geschaffen

Positive Auswirkung hatte die Einführungsphase von KUMAvision:med auch an einer weiteren Stelle: Die Präzision des Systems setzt voraus, dass alle vorhandenen Dokumente wie zum Beispiel Fertigungsunterlagen gesammelt und gebündelt werden, um sie digital erfassen zu können. Dadurch wird das komplette Wissen des Unternehmens zusammengetragen und so

geordnet, dass es jederzeit abrufbar ist. „Das schafft die Voraussetzung, um organisch wachsen zu können. Außerdem erleichtert es die Einarbeitung neuer Mitarbeiter“, erklärt Glaser.

FDA-Konformität zählt

Seit September 2009 läuft KUMAvision:med bei Ganshorn im Echtbetrieb und steuert bis auf Forschung und Entwicklung sowie Personal- und Lohnbuchhaltung sämtliche Bereiche des Unternehmens als integrierte Lösung. „Damit gehören Ausdrücke mit handschriftlichen Ergänzungen der Vergangenheit an“, freut sich Glaser. In Zukunft will man bei Ganshorn auch von der FDA-Konformität von KUMAvision:med profitieren. „Natürlich haben wir Märkte im Visier, in denen die FDA-Regularien verbindlich sind. Deshalb war es für uns wichtig, dass uns KUMAvision:med bei der Einhaltung dieser Vorschriften unterstützt.“

Mehrarbeit lohnt sich

Derzeit läuft zusätzlich zu KUMAvision:med noch das alte System im Hintergrund. Während des

Parallelbetriebs sollen alle Abläufe und Dokumentationen perfektioniert werden. Für die Mitarbeiter bedeutet das zunächst wesentlich mehr Arbeit. Doch auch hier bewährte sich das Projekt-Know-how der KUMAvision-Experten, die die Mitarbeiter bereits von Beginn an zu Beteiligten machten. Eckard Glaser: „Wir konnten von Anfang an klar machen, dass dieser Aufwand eine Investition in einen besseren und transparenteren Arbeitsablauf ist. Deshalb stehen die Mitarbeiter auch voll hinter diesem Projekt.“

KUMAlive:facts

Eingesetzte Lösung
KUMAvision:med

Ziel
Integrierte Abbildung nahezu aller Prozesse des Unternehmens in einer Lösung.

Besondere Effizienz
FDA-Konformität erleichtert den Einstieg in den amerikanischen Markt.



Ganshorn stellt Geräte zur Lungenfunktions- und Leistungsdiagnostik her.