

KUMAVISION für die Medizintechnik

bei JOTEC GmbH und Joline GmbH & Co. KG



JOTEC® Die im Medical Valley Hechingen beheimateten Medizintechnikfertiger JOTEC und Joline haben sich auf Prothesen für aortale und periphere Gefäßerkrankungen sowie auf Stents und Katheter für minimal-invasive Anwendungen spezialisiert. Mit KUMAVISION für die Medizintechnik auf Basis von Microsoft Dynamics NAV steuern die Unternehmen die komplette Fertigung und Qualitätssicherung und verfügen gleichzeitig auch über ein leistungsstarkes Controlling-Werkzeug.

Firmenprofil

- Herstellung und Vertrieb von Gefäßprothesen und interventionellen Implantaten sowie Zubehör für Gefäß-, Herzchirurgie, Radiologie u. Kardiologie (Jotec)
- Herstellung und Vertrieb von Kathetern, Ballonkathetern und Stents für verschiedene Applikationen (Joline)
- 65 User (Jotec) und 35 User (Joline)
- Standorte: Hechingen
- Niederlassungen Jotec: Italien, Spanien, Polen

Aufgabenstellung

- Ablösung einer individuellen Lösung für Produktion, Warenwirtschaft und FiBu durch eine integrierte, branchengerechte Lösung
- Option auf die Einführung in weiteren Ländern
- Abbildung der hohen Fertigungstiefe in Verbindung mit leistungsstarken Funktionen für Kalkulation und Controlling

Entscheidungskriterien

- Modernes integriertes System, das mit dem starken Wachstum der Firmen Schritt halten kann
- Branchensoftware deckt mit Standardfunktionalitäten bereits die gewünschten Anforderungen ab
- KUMAVISION als branchenerfahrener und fachkompetenter Partner

Eingesetzte Software

KUMAVISION Branchenlösung die Medizintechnik auf Basis Microsoft Dynamics NAV.

Weitere Informationen:

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

Wachstum im Blick

Mit innovativen Medizintechnikprodukten haben sich die beiden Medizintechnikfertiger JOTEC und Joline in kurzer Zeit international einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Das starke Wachstum, eine weltweite Präsenz und ein Ausbau des Produktportfolios erforderte eine ERP-Lösung, die mit dieser rasanten Entwicklung Schritt halten kann. „Wir haben uns für KUMAVISION entschieden, da die Branchensoftware auf Basis von Microsoft Dynamics NAV sowohl in der Breite als auch in der Tiefe die Anforderungen der Medizintechnik-Branche voll abdeckt und keine großen Individualanpassungen erfordert“, erklärt Rainer Müller, der als Projektleiter bei JOTEC und Joline die ERP-Einführung verantwortete.

Hohe Fertigungstiefe

Charakteristisch für JOTEC und Joline ist eine hohe Fertigungstiefe, die sich über bis zu sieben Stufen erstreckt. Ob Fertigungsaufträge, Stücklistenverwaltung, Arbeitspläne, Produktionsplanung und -steuerung: KUMAVISION deckt bereits im Standard die Anforderungen im Bereich Fertigung komplett ab. „Die Branchensoftware ist so flexibel, dass wir die für uns charakteristische Mischung aus Standardprodukten und individuellen Prothesen durchgängig abbilden können“, so Müller. Zu dem stimmigen Gesamtbild trägt auch die Unterstützung durch die KUMAVISION bei.

„Die KUMAVISION Branchenlösung bringt einen für die Medizintechnik-Branche ausgezeichneten Funktionsumfang mit. Sie bildet damit die Basis für eine schnelle und erfolgreiche ERP-Einführung.“

Rainer Müller, Projektleiter bei JOTEC und Joline

Exakte Kalkulation

Da die Fertigung bei JOTEC eine sehr hohe manuelle Wertschöpfung umfasst, war die transparente Sicht auf die Fertigung eine zentrale Anforderung an die neue ERP-Software. Mit der Einführung einer Betriebsdatenerfassung (BDE) lassen sich die einzelnen Arbeitsschritte exakt erfassen. Die Daten stehen anschließend dem Controlling für eine detaillierte Nachkalkulation zur Verfügung. „Die Fertigung ist für uns dank KUMAVISION keine Black Box. Kalkulation und Preisfindung können wir auf Grundlage belastbarer Daten durchführen. Selbst individuelle Prothesen können wir jetzt zuverlässig kalkulieren“, erklärt Stefan Alber, kaufmännischer Leiter (CFO) bei JOTEC.

Ausgeprägtes Qualitätsmanagement

380 Millionen Mal schlägt ein Herz in zehn Jahren – schon diese Zahl verdeutlicht, dass bei der Qualität von Medizintechnikprodukten keinerlei Kompromisse eingegangen werden dürfen. „KUMAVISION unterstützt uns durch ein ausgeprägtes QS-Management, das alle branchenspezifischen Anforderungen voll unterstützt“, erklärt Müller. Bei JOTEC und Joline sind quasi alle Produkte chargenpflichtig. Das ERP-System verwaltet nicht nur alle Prüfaufträge und Prüfergebnisse, sondern überwacht auch die entsprechenden Workflows in der Fertigung: Eine Chargenfreigabe wird erst nach erfolgter Prüfung erteilt. Nur dann dürfen die Materialien bzw. Produkte als Grundlage für weitere Aufträge verwendet werden. KUMAVISION verfügt zudem über eine Prüfmittelverwaltung, die die Kalibrierzyklen der Prüf- und Messgeräte verwaltet und die Kalibrierungsergebnisse dokumentiert. Ein weiteres Highlight für die Medizintechnikfertigung ist die Werkzeugverwaltung, die beispielsweise für Spritzgussformen zum Einsatz kommt. Sie protokolliert für jeden Fertigungsauftrag, welches Produkt mit welchem Werkzeug hergestellt wurde.

Lückenlose Rückverfolgbarkeit

Qualitätsmanagement, Serien- und Chargennummernverwaltung sowie die durchgängige, abteilungsübergreifende Datenhaltung in der Branchenlösung ermöglichen eine lückenlose Rückverfolgbarkeit. Diese ist in beiden Richtungen möglich: So lässt sich einerseits feststellen, in welche Endprodukte ein bestimmtes Material eines bestimmten Lieferanten eingeflossen ist, andererseits lassen sich vom Endprodukt her alle Materialien und Arbeitsschritte transparent auflisten.

Effiziente Sammelfremdfertigung

Für die Sterilisation der fertigen Produkte greifen Medizintechnikfertiger in der Regel auf externe Dienstleister zurück.

Bezugsgröße ist dabei typischerweise nicht das einzelne Produkt, sondern eine Sammelpalette. „KUMAVISION vereinfacht die Abwicklung von Sterilisationsaufträgen erheblich. Wir können Produkte aus unterschiedlichen Fertigungsaufträgen zu einem Sammelauftrag zusammenfassen und sehen sofort, welche Produkte wann zur Sterilisation gegangen sind. Wo früher 30–40 einzelne Aufträge erforderlich waren, reicht heute ein einziger Auftrag“, berichtet Müller aus der Praxis. Ein weiterer Vorteil: Das ERP-System bildet die spezielle Sterilisationspreisfindung ab und erlaubt es, die Kosten der Sterilisation auf die einzelnen Produkte anteilmäßig umzulegen.

Automatische Lieferantenbewertung

Die in KUMAVISION integrierte Lieferantenbewertung unterstützt nicht nur den Einkauf, sondern vereinfacht auch die Durchführung der gesetzlich vorgeschriebenen Audits. Sämtliche Vorgänge zu einem Lieferanten wie etwa Einkaufslieferungen, Rücksendungen oder Prüfergebnisse werden automatisch gesammelt und lassen sich nach individuellen Kriterien gewichten und übersichtlich aufbereiten. So sieht der Einkäufer auf Knopfdruck, wie es mit der Liefertermintreue eines Lieferanten bestellt ist oder ob hinsichtlich der Qualität der gelieferten Waren Handlungsbedarf besteht.

Durchdachte Konzepte für Lager & Logistik

Im Lager von JOTEC werden zwölf Artikelgruppen mit insgesamt 600 unterschiedlichen Produkten bevorratet. Bei der auf Serienfertigung ausgelegten Joline werden Tag für Tag große Stückzahlen bewegt. KUMAVISION bietet neben umfangreichen Funktionalitäten für Lager & Logistik inklusive einer Konsignationslagerverwaltung auch eine Anbindung an das in der Branche weit verbreitete Etikettendruckprogramm Nice Label: „Über eine Schnittstelle übermitteln wir die Daten aus einem Fertigungsauftrag direkt an Nice Label und generieren so selbst komplexe Etiketten komfortabel“, sagt Müller. Auch die nationalen Besonderheiten für den Export sind in der Branchenlösung hinterlegt.

Lösung mit Mehrwert

„Die KUMAVISION Branchenlösung bringt einen für die Medizintechnik-Branche ausgezeichneten Funktionsumfang mit. Sie bildet damit die Basis für eine schnelle und erfolgreiche ERP-Einführung wie bei Joline in sechs Monaten“, resümiert Müller. Eine Partnerschaft mit Zukunft: Die Medizintechnik-Spezialisten haben bereits Folgeprojekte wie die Einführung von KUMAVISION bei ausländischen Tochterunternehmen und die mobile Anbindung des Außendienstes auf der Agenda stehen.

