









bredent group

Designpartner mit Biss und Ideen für die ERP-Zukunft

Medizintechnik, (Groß-)Handel, Maschinen- und Anlagenbau

Name:

bredent group

Website:

www.bredent.com www.bredent-medical.com www.dental-concept-systems.com

Produkte:

Aufeinander abgestimmte Einzelprodukte, Systemlösungen (z. B. im Segment Implantatprothetik) und Therapiekonzepte "Made in Germany"

Standorte:

Firmenzentrale in Senden, DE; 13 Tochtergesellschaften weltweit

Mitarbeiter:

ca. 500

Im Fokus:

Designpartnerschaft, Mobile Lösungen, Chargen- und Seriennummernverwaltung

proALPHA Kunde seit:

2003

Highlights

- Abbildung aller Wertschöpfungsprozesse innerhalb der bredent group sowie in der Interaktion mit Kunden und Partnern
- Chargenverwaltung und integriertes Dokumenten Management System (DMS) sichern lückenlose Rückverfolgbarkeit aller Produkte und Betriebsabläufe
- Erfolgreiche Designpartnerschaft zwischen bredent und proALPHA bei "Gebindeverwaltung" und "3D-Viewer":
- Vertreterportal als Beispiel für mobile Lösungen: glättet Auslastungsspitzen im Kundenservice und in der Kommissionierung
- Integration Workbench (INWB) als Drehscheibe für den Datenaustausch mit Drittsystemen
- Weniger Schnittstellen und Medienbrüche durch systematischen ERP-Ausbau

Die bredent group ist ein international führender Dentaltechnik-Anbieter. Das Unternehmen aus Senden bei Ulm versorgt Zahntechniker und -ärzte in aller Welt mit Produkten und Services für ästhetischen Zahnersatz. Neben höchster Qualität erwarten die Geschäftspartner schnelle Service- und Bestellprozesse sowie innovative Lösungen. Zudem muss bredent strengste, regional variierende Zulassungs- und Versandbestimmungen für Medizinprodukte erfüllen und die lückenlose Rückverfolgbarkeit aller Chargen und Betriebsabläufe gewährleisten. Seit 2003 spielt proALPHA in diesem hochkomplexen Produkt- und Prozessumfeld eine Schlüsselrolle. bredent setzt das ERP-System als Effizienzmotor und innovative Service-Plattform ein und gestaltet die ERP-Zukunft als proALPHA Designpartner mit.





"Die größte Herausforderung für unsere Branche ist ein Technologiewandel: weg vom zahntechnischen Handwerk, hin zur digitalisierten Zahnmedizin mit neuen Service- und Produktanforderungen. Gemeinsam mit proALPHA gestalten wir ihn erfolgreich."

Olaf Glück, Geschäftsführer, bredent GmbH & Co. KG

Gegründet wurde bredent vor 45 Jahren als Hersteller von zahntechnischen Materialien für Dentallabore und Zahntechniker. Ab 2004 begann in Form der bredent medical GmbH & Co. KG die Ausweitung des Geschäftsmodells auf Zahnärzte und Oral-Implantologen als zusätzliche Zielgruppe. Schon ein Jahr zuvor hatte sich bredent für die Installation des ERP-Systems von proALPHA entschieden. "Dadurch waren wir in der Lage, die vielen zuvor entstandenen Insellösungen aufzulösen und unsere Kernprozesse von A bis Z über ein zentrales System zu managen", sagt bredent Geschäftsführer Olaf Glück. Das war eine wichtige Voraussetzung für den ab 2006 folgenden Aufbau der neuen Firmenorganisation.

Automatisierter Datenaustausch zwischen den verbundenen Unternehmen

Das Portfolio der Gruppe ist prallgefüllt, die Eigenfertigungsquote liegt bei 80 Prozent. "Dabei sind unsere 17.000 Einzelprodukte technisch sehr unterschiedlich", ergänzt Lothar Kneer, IT-Leiter und ERP-Verantwortlicher bei bredent, "wir haben es also nicht nur mit Varianten weniger Grundprodukte zu tun, sondern mit einem Portfolio, das im Hinblick auf Herstellung, Lagerhaltung und Vertrieb sehr heterogen ist." De zu kommt, dass der Medizintechnik-Vollsortimenter es mit vielen kleinvolumigen Bestellungen zu tun. "Unsere Kunden erwarten, dass wir alle Produkte stets auf Abruf im Lager haben und diese noch am gleichen Tag versenden. In der Regel klappt das auch. Unsere Produktverfügbarkeit liegt bei 99 Prozent, an Spitzentagen gehen bis zu 1.200 Sendungen raus", sagt Glück.

Eine besondere Herausforderung ist die Stammdaten-Replikation und die Ressourcenplanung innerhalb der bredent Gruppe: Einige Unternehmensbereiche hat bredent nicht parallel in beiden Schwestergesellschaften aufgebaut, sondern geht arbeitsteilig vor. So übernimmt bredent einen Großteil der ausgelagerten Fertigungsprozesse für bredent medical. Mit dem dynamischen Wachstum in den vergangenen 15 Jahren sind auch sehr komplexe Intercompany-Prozesse entstanden. "Wir beherrschen sie, weil der Informationsaustausch über das ERP-System von proALPHA in weiten Teilen automatisch abläuft", erklärt Kneer. Beispiel: Wenn bredent Leistungen für bredent medical erbringt, verbucht das ERP-System diese Geschäftsvorfälle automatisiert, sofort und fehlerfrei. Gleiches gilt auch umgekehrt. Zentrale Drehscheibe für den Datenaustausch ist die Integration Workbench (INWB) in proALPHA. Über diese sind auch Fremdsysteme wie etwa die Präferenzkalkulation direkt mit dem ERP verbunden – ohne zusätzlichen Aufwand für Schnittstellenprogrammierung und Wartung.

Von A bis Z rückverfolgbar und validiert

Als Anbieter von Medizinprodukten muss bredent strenge Vorgaben im Hinblick auf die Zulassung seiner Produkte und Services, auf Dokumentation und Rückverfolgbarkeit sowie den Versand erfüllen. Die Anforderungen im Stammdatenmanagement sind komplex, zumal für viele Regionen spezifische Zulassungen und





Zertifikate verwaltet werden müssen. Im US-Markt etwa gelten die bekannt strengen Richtlinien der Food & Drug Administration, kurz FDA. "In einigen Regionen sind die Anforderungen in den vergangenen Jahren sogar noch gestiegen", berichtet Kneer, "beispielsweise durch die 2017 in Europa in Kraft getretene Medical Device Regulation, kurz MDR." Diese schreibt unter anderem vor, dass die Anbieter jedes Medizinprodukt mit einer eindeutigen Identifizierungsnummer kennzeichnen und seine lückenlose Nachverfolgbarkeit gewährleisten müssen – von der Zulassung und den eingesetzten Rohstoffen über die Produktion und Qualitätssicherung bis hin zum Versand.

Weitere Herausforderung für Medizintechnikhersteller: Die Unternehmen sind verpflichtet, prozessrelevante Softwarelösungen individuell zu validieren – in Europa nach ISO 13485, in den USA nach vergleichbaren Vorgaben der FDA. Die Softwarehersteller selbst können diese Validierung nicht pauschal übernehmen, sie muss individuell erfolgen und bezieht sich immer nur auf die konkrete Umsetzung mit allen Anpassungen auf die unternehmensspezifischen Prozesse.

"Alle geforderten Funktionen waren proALPHA Standard oder ließen sich ebenso anforderungskonform wie bedarfsgerecht anpassen. Das sorgte für eine zügige Validierung bei zugleich hochgradig automatisierten und sicheren Prozessen in der täglichen Praxis. Garanten für letzteres sind insbesondere das integrierte Dokumentenmanagement und die Chargenverwaltung", sagt Kneer. Von den Stärken dieser ERP-Module profitiert bredent auch bei Audits. "Für die Überprüfungen müssen wir heute keine Unmengen von Papier mehr ausdrucken. Der Auditor kann unsere Prozesse, Zulassungen und Nachweise über proALPHA

direkt einsehen und überprüfen. Das erleichtert die Arbeit auf beiden Seiten." Effizienz lautet das übergeordnete Stichwort. Diese garantiert letztlich die eigene Wettbewerbsfähigkeit, so Kneer: "Denn im Vergleich etwa zum Maschinen- oder Anlagenbau sind unsere Produkte von eher niedrigem finanziellen Wert, aber mit überdurchschnittlich hohem Administrationsaufwand verbunden. Verdienen können wir nur, wenn wir diesen Aufwand automatisiert erledigen."

Als Designpartner die ERP-Zukunft mitgestalten

Ein leistungsstarkes ERP-System beherrscht mehr als die allgemeinen Geschäftsprozesse, es lässt sich modular ausbauen und ebenso flexibel wie frühzeitig an branchenspezifische Anforderungen und Trends anpassen. Die marktüblichen ERP-Releasezyklen sind dafür aber zu lang. Deshalb treibt proALPHA die Entwicklung in sogenannten Designpartnerschaften laufend voran und erweitert das System bei den Partnern auch zwischen den Releases um neue Funktionen. Die bredent group ist einer dieser Designpartner. "Als Designpartner sind wir bei der Entwicklung neuer ERP-Funktionalitäten schon in der Konzeptionsphase dabei", sagt Kneer und ergänzt: "Wir bringen unsere Erfahrungen und Wünsche in die Entwicklung ein, bauen wertvolles Know-how auf und haben direkten Einfluss auf die proALPHA Standards von morgen."

Designpartner ist bredent konkret für zwei inzwischen weit fortgeschrittene Entwicklungsprojekte. Eines zielt auf Verbesserungen in der Lagerlogistik ab. Um dieses Potenzial zu heben, entwickeln die Designpartner bredent und proALPHA ein ERP-Feature zur intelligenten Gebindeverwaltung. "Diese Funktion macht es möglich, ganze Gebinde mit verschiedenen Artikeln versandoptimiert zusammenzustellen. In Kürze werden wir also nicht mehr alles einzeln aus dem Lager holen, sondern Gebinde mit den benötigten Waren palettenweise vom Hochregallager in den Versand umlagern", so Kneer. Designpartner ist bredent darüber hinaus bei der Entwicklung eines 3D-Viewers für den Produktkonfigurator in proALPHA. "Damit sind wir dann in der Lage, Produkte in dreidimensionaler Ansicht zu zeigen und die Kunden noch besser zu beraten", sagt Glück und betont den Stellenwert der Neuentwicklung. "Mit digitalen Services wie dem 3D-Viewer unterscheiden wir uns vom Wettbewerb. Diesbezüglich sind wir als Designpartner von proALPHA gut aufgestellt."

"Alle medizintechnisch relevanten Funktionen waren Standard oder ließen sich anforderungskonform wie bedarfsgerecht anpassen. Mit proALPHA war der Integrations- und Validierungsaufwand für uns gering."

Lothar Kneer, IT-Leiter, bredent GmbH & Co. KG

Digitalisierung auf ganzer Linie – mit mobilen Lösungen

Ein Digitalisierungsmotor ist proALPHA auch im Außendienst. Beispielhaft dafür steht das neue ERP-Vertreterportal – eine mobile Lösung, mit der bredent seine internen Prozesse optimiert und den Service für Kunden weiter verbessert hat. Der Außendienst gibt Bestellungen damit schon vor Ort ins ERP-System ein – Aufträge werden in Echtzeit und ohne Medienbrüche erfasst. "Das verhindert Übertragungsfehler, entzerrt unsere Auftragslage in der Kommissionierung und beschleunigt den Gesamtprozess", berichtet Kneer und erklärt: "In der Vergangenheit erreichten uns Bestellungen geballt am Nachmittag. Vormittags war der Außendienst in Kundengesprächen, im Anschluss daran wurden die Aufträge manuell ins System eingepflegt. Heute passiert das in einem Schritt. Das spart wertvolle Arbeitszeit. Vor allem aber starten Kommissionierung und Versand sofort nach der Bestellannahme."

Ein weiterer Vorteil des Vertreterportals ist der mobile Zugriff auf das Dokumenten Management System in proALPHA. Darüber können Außendienstmitarbeiter nun jederzeit und überall sämtliche Dokumente zu einem Auftrag einsehen und Kundenrückfragen direkt beantworten.

Mehr Internationalisierung, weniger Drittsysteme

Das ERP-Komplettsystem von proALPHA sorgt bei bredent für immer mehr Transparenz, weniger Schnittstellen, besseren Service und effizientere Prozesse. "Diesen Weg wollen wir weitergehen und ihn als Partner von proALPHA aktiv mitgestalten", sagt Kneer. Ideen und Pläne gibt es genug. So soll etwa die Anzahl der Drittsysteme weiter reduziert werden. Bei bredent sind es gerade noch ein Dutzend, Tendenz abnehmend. Denn in Kürze wird auch die Kundendatenverwaltung mithilfe des CRM-Moduls komplett integriert.

Um die Internationalisierung voranzutreiben und die Logistik in der Gruppe weiter zu optimieren, werden die bredent Vertriebstöchter rund um den Globus nach und nach eigene proALPHA ERP-Lösungen erhalten. Ein barrierefreier Echtzeit-Datenaustausch mit der Zentrale ist dabei ein Muss. Gleiches gilt für die Anbindung von Handelspartnern, die mit Fremd-ERP-Systemen arbeiten. "Das Framework von proALPHA ERP", so Kneer, "macht uns auch diesbezüglich das Leben leicht".

proALPHA Business Solutions GmbH

Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach info@proalpha.de • www.proalpha.de

Stand 07/2020