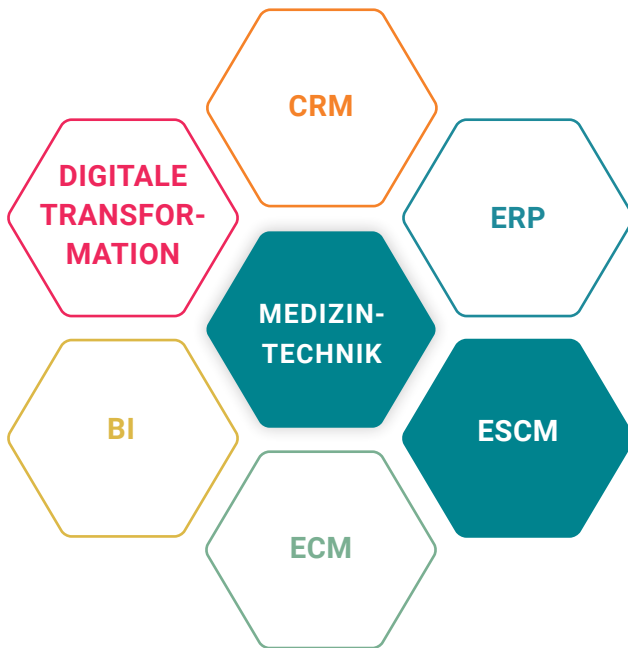


ESCM für die Medizintechnik



und BORT

ALLES AUF EINEN BLICK



KUNDE

BORT GmbH | Am Schweizerbach 1
71384 Weinstadt-Benzach

SCHWERPUNKT

Medizintechnik

MITARBEITER

Ca. 120 Mitarbeiter

BETRIEB

On-Premises

LÄNDER

Deutschland

HERAUSFORDERUNG

Eine alte EDI-Schnittstelle durch eine neue ersetzen, die automatisiertes Arbeiten erleichtert.



LÖSUNG

YAVEON ProE-SCM
EDI-Modul



NUTZEN

- Zeitersparnis durch automatisierte Abläufe
- Täglich rund 430 Belege
- Keine externe Hilfe notwendig, da praktisch fehlerfrei
- Ein einheitliches System, das voll ins ERP integriert ist

EDI, also Electronic Data Interchange, ist eine hilfreiche Sache: Es vereinfacht den Datenaustausch, bindet externe Partner an und automatisiert Abläufe, die sonst händisch erledigt werden müssten. Genau das war der Wunsch der Firma BORT, Spezialist für orthopädische Hilfsmittel und medizinische Kompressionsstrümpfe. Der Anspruch des Unternehmens, Menschen zu helfen, gilt auch für die eigenen Mitarbeiter. Als merkbar wurde, dass die bisher genutzte EDI-Lösung sehr viel Aufwand, Zeit und Nerven kostet, stand fest: Es musste ein neues System her.

Natürlich birgt auch der Wechsel zu einem neuen Software-Partner Risiken. Wird die Zusammenarbeit so laufen wie geplant? Entspricht das Produkt der Beschreibung? Sind Aufwand und Kosten das Ergebnis wert? Samuel Erz, Leitung BORT IT-Services, stellte sich also die Frage, welches Kriterium neben den Vorteilen der Lösung und Sympathien zu den Beratern ein ausschlaggebendes Argument ist.

Zuverlässig. Partnerschaftlich. Fair.

„Das Plus an Ihrer Seite.“ Mit diesem Slogan wirbt BORT nicht nur, sondern lebt den Gedanken: Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Medizinprodukte mit dem Ziel, Menschen Hilfsmittel an die Hand zu geben, die überzeugen. Die Kernkompetenz liegt auf Bandagen und Orthesen im Geschäftsbereich Orthopädie. Ganz neu erweitert ein umfassendes Angebot an Kompressionsstrümpfen das Sortiment. Bei allem, was BORT tut, steht der Mensch im Mittelpunkt: Werte wie Qualität, Zuverlässigkeit und eine faire Kundenbeziehung prägen die Firmen-Philosophie. Das Unternehmen ist seit über 35 Jahren auf dem Markt und bis heute familiengeführt.



Partnerschaftliche Betreuung im Doppelpack

Zufrieden und angenehm setzt BORT seine Software-Projekte mit dem Anbieter Konica Minolta, Reseller der YAVEON Lösung ProE-SCM, um. Warum also überhaupt einen anderen Ansprechpartner suchen? „Mit unserer alten EDI-Lösung eines dritten Anbieters waren wir nicht mehr zufrieden. Unser eigentlicher Partner Konica Minolta hat dann den Kontakt zu YAVEON hergestellt“, erinnert sich Samuel Erz. Das

Angebot an EDI-Lösungen ist groß, dennoch fiel die Entscheidung für YAVEON leicht, erklärt Herr Erz: „Viele unserer Kunden arbeiten sehr gut mit YAVEON und welches Argument könnte besser sein, als eine persönliche Empfehlung?“. Um sich endgültig zu überzeugen, nahm das BORT-Team an einer Webcast-Präsentation sowie an einer Schulung am YAVEON Standort Würzburg teil. Die Präsentation der EDI-Lösung und die ersten Kontakte verliefen wie erwartet gut. Ein zusätzlicher Pluspunkt: YAVEON und Konica Minolta sind vereinbarte Software-Partner, die Projekte mit Kunden gemeinsam angehen und so war die Entscheidung schnell gefallen. Für Herrn Erz war wichtig, dass ein guter Kontakt zwischen den Partnern besteht, keine Frage: Konica Minolta befürwortete das Projekt von Anfang an, die eigentliche Umsetzung des EDI-Projekts übernahm YAVEON.

»Viele unserer Kunden arbeiten sehr gut mit YAVEON und welches Argument könnte besser sein, als eine persönliche Empfehlung?«

Samuel Erz

Ein Projekt, das Freude macht

Von Anfang an merkte BORT: Die Zusammenarbeit mit YAVEON funktioniert und die EDI-Lösung hält, was sie verspricht. „Uns war wichtig, dass BORT endlich die Lösung bekommt, die ihren Arbeitsablauf tatsächlich erleichtert. Herr Erz und sein Team sollten flexibler und zufriedener mit EDI arbeiten können“, berichtet Fabian Herrmann, Berater und Software-Entwickler bei YAVEON.

Bereits vor Projektbeginn war klar, dass die meisten Anforderungen im EDI-Standard erfüllt werden können. Individuelle Wünsche wurden gesondert angegangen, analysiert und umgesetzt.

Was kann das YAVEON ProE-SCM EDI-Modul?

- Anbindung von Geschäftspartnern und Zulieferern
- vereinfachter und automatisierter Austausch von Daten
- Nutzung standardkonformer Barcode-Labels und Sendungspapiere

Welche Funktionen nutzt BORT hauptsächlich?

- Rechnungsexport
- Auftragsimport (Erhalt digitaler Bestellungen)
- Das System liest sowohl EDIFACT-Files als auch frei definierte Formate (xml-Individualformate) ein
- Zeitersparnis für BORT dank automatisierter, reibungsloser Abläufe



Ein Ergebnis, das sich sehen lässt

Heute nutzt BORT ein System, das reibungslos läuft und das Unternehmen weiterbringt: Rechnungen werden automatisch verschickt und Auftragseingänge verarbeitet. Im Schnitt sind das täglich rund 350 exportierte sowie 80 importierte Belege. Das Unternehmen hat nun eine Lösung, die voll ins eigene ERP-System Microsoft Dynamics NAV integriert ist und muss nicht länger auf Insellösungen zurückgreifen. Ein weiterer Vorteil: Weil das System beinahe fehlerfrei läuft, merken die Anwender es kaum. Kommt es doch mal zu einer Abweichung, kann BORTs eigene IT-Abteilung diese rasch bearbeiten, es ist keine externe Hilfe nötig. Auch nach der Implementierungsphase blieb der gute Kontakt bestehen und geht in eine neue Runde: Ein neuer Kollege bei BORT wurde sofort voll integriert. „Es ist ein richtiges Gemeinschaftsgefühl entstanden“, beschreibt Samuel Erz.

Das wahrscheinlich beste Argument hält, was es verspricht.

Ob es die richtige Entscheidung war, das Projekt mit den Partnern YAVEON und Konica Minolta anzugehen? „Auf jeden Fall“, ist Samuel Erz überzeugt. Auf Empfehlungen und Referenzen ist eben Verlass.



YAVEON

WWW.YAVEON.DE