

## Vom Pflegefall zum Leistungssportler

Ein KMU hat begrenzte Ressourcen. Das Tagesgeschäft darf bei einem Wechsel der IT-Plattform möglichst nicht tangiert werden. Dieses Ziel lässt sich am besten mit einer speziell auf die Bedürfnisse von KMU abgestimmten Projekt-Methodik erreichen, wie der Fall der Medizintechnik-Firma HESS in Dübendorf/ZH zeigt. In nur 4 Monaten wurde erfolgreich eine komplett neue IT-Lösung, bestehend aus einem SAP ERP-SYSTEM und einer Server-Infrastruktur von IBM, implementiert.

Die Firma HESS Medizintechnik AG gehört zu den Schweizer Marktführern in den Bereichen Medizintechnik, Rehabilitation und Pflege. In Dübendorf entwickelt und fertigt das Unternehmen mit rund 20 Mitarbeitenden hoch spezialisierte Produkte wie Behandlungs- und Therapieliegen, Pflegebetten, OP- und Stationsmobiliar, Hebebedewannen, Patientenlifter und Mobilitätshilfen. Daneben ist das Unternehmen auch im Handel mit hochwertigem Medizinal-Zubehör tätig.

### Eine «klassische» Ausgangslage

«Uns ging es wie wahrscheinlich vielen andern mittelgrossen Produktions- und Handelsunternehmen: unsere ursprüngliche IT-Lösung hielt irgendwann nicht mehr mit dem Wachstum des Unternehmens und den gestiegenen Anforderungen des betrieblichen Alltags mit. Ein zusätzlicher Beweggrund war, dass sich neue Bestimmungen der Medizinprodukte-Verordnung nur noch sehr aufwändig mit dem alten System erfüllen liessen, zum Beispiel im Bereich der Produkte-Rückverfolgbarkeit. So beschreibt Walter Zannier, Geschäftsführer der Dübendorfer HESS Medizintechnik AG, die Ausgangslage für sein Unternehmen. Mitte 2006 fiel der Grundsatzentscheid für ein neues System.

### Pièce de résistance: Fixpreis

Ein detailliertes Pflichtenheft bildete die Basis für die Evaluation der neuen ERP-Lösung. «Besonders wichtig waren uns zum einen natürlich die Kosten. Wir wollten keine Lösung, bei der man für ein Basismodul bezahlt und dann bei jedem weiteren Programm-Bestandteil erneut zur Kasse gebe-

ten wird. Das Ziel war eine Komplett-Lösung zum Fixpreis», betont Walter Zannier. «Der zweite entscheidende Punkt war der Termin. Die neue Lösung sollte unseren 20 Mitarbeitenden zu Beginn des neuen Geschäftsjahres im Januar 2007 zur Verfügung stehen.» Vom definitiven System-Entscheid bis zum «go live» blieben also gerade einmal 4 Monate Zeit für die Entwicklung und Implementierung eines ERP-Systems, das sämtliche Tätigkeitsbereiche des Unternehmens vollständig abbilden sollte: von der Entwicklung über die Produktion, den Vertrieb, das Rechnungswesen bis hin zur Service-Planung. Die dritte Anforderung hiess: minimale Beeinträchtigung des Tagesgeschäfts!



Walter Zannier, Geschäftsführer HESS Medizintechnik AG

### Eine vorparametrierte SAP-Lösung

Den Zuschlag erhielt schliesslich das Gespann AGILITA AG (SAP) und ITPoint (IBM Harware). Das Kernstück der offerierten Lösung bestand aus einer EPR-Lösung auf der Basis von «SAP Best Practices Baseline Package Schweiz» und zwei IBM System x Servern. Bei «SAP Best Practices Baseline Package Schweiz» handelt es sich um ein vollständig vorparametriertes mySAP ERP-System, das alle gängigen Prozesse, Funktionen und Musterstammdaten, wie sie in kleinen bis mittleren Schweizer Fertigungs-

und Handelsbetriebe vorkommen, bereits enthält. Im Fixpreis inbegriffen waren auch alle Software-Lizenzen, Beratung, Mitarbeiterschulung und Support.

### «Go live» nach nur 4 Monaten

Am 8. Januar 2007 konnte plangemäss der produktive Betrieb aufgenommen werden. Als Vorbereitung waren die Mitarbeitenden im Dezember noch einmal intensiv durch die internen Key User und den Partner AGILITA geschult worden. Walter Zannier zieht eine rundum positive Bilanz des Projektes: «Wir haben genau bekommen, was wir wollten. Ein modernes, leistungsfähiges ERP-System zu einem klar definierten Preis in einem klar definierten Zeitrahmen und das ohne Beeinträchtigung des Tagesgeschäfts.»

Schon nach wenigen Wochen im Betrieb manifestieren sich die Vorteile des neuen Systems. «Wir können Kundenanfragen viel präziser beantworten, weil die entsprechenden Informationen jederzeit im System abrufbar sind. Früher mussten wir auf Terminanfragen mit «irgend wann im nächsten Monat antworten», heute können wir auf den Tag genau sagen, wann ein Auftrag ausgeliefert wird. Grundsätzlich sind alle Prozesse runder und effizienter geworden. Viel Zeit sparen wir auch dank der einfacheren Verwaltung der Seriennummern und durch den Umstand, dass sich mit dem System sehr einfach Verkaufs- und Einkaufs-Sets zusammenstellen und verwalten lassen.»

### AGILITA AG

Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf  
Tel. 044 842 74 11, Fax 044 842 74 12  
info@agilita.ch, www.agilita.ch