

## MEDIZINPRODUKTEANBIETER LAMED OPTIMIERT ERP MIT MICROSOFT DYNAMICS NAV 2013

„Durch den Wechsel auf Microsoft Dynamics NAV 2013 sind wir nun mit einer wirklich hochmodernen, leistungsfähigen Lösung ausgestattet, die genau auf unsere heutigen Anforderung abgestimmt ist und uns dennoch die Möglichkeit bietet, künftige Anforderungen unproblematisch umsetzen zu können.“

Ute Multhoff, Finance & Accounting, Lamed Vertriebsgesellschaft mbH



Die LAMED Vertriebsgesellschaft mbH vertreibt seit der Gründung 1989 exklusiv in Deutschland medizintechnische Produkte ausländischer Hersteller an Kliniken im gesamten Bundesgebiet. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf biologischen Implantaten. Das Sortiment umfasst ca. 1.000 Artikel. Dazu gehören chirurgische Tools, Gefäßprothesen, Katheter und Shunts, Klammernahtabdichtungen, Nahtmaterial und Zubehör, Patches und Meshes sowie Sealants und Adhesives.

### Überdimensioniertes und veraltetes ERP-System

Lamed entschied sich vor vier Jahren für die Ablösung des veralteten ERP-Systems durch eine Komplettlösung, in der auch die Finanzbuchhaltung abgebildet werden sollte. Zum Einsatz kam eine Microsoft-Dynamics-NAV-basierte Branchenlösung, die im Laufe der Zeit aufgrund zahlreicher Release-Wechsel über NAV 2009 bis 2013 nicht mehr dem aktuellen Stand der Technik entsprach. Darüber hinaus zeigte sich, dass Lamed viele Features der Branchenlösung nicht nutzte.

„NAV als Basis-System hat uns schon immer überzeugt, jedoch war die Branchenlösung für unsere Anforderungen eigentlich überdimensioniert“, so Ute Multhoff, Finance & Accounting, Lamed Vertriebsgesellschaft mbH. „Abgesehen davon waren wir auch mit der Abwicklung und Betreuung des Projekts seitens des IT-Partners nicht zufrieden.“ Daraufhin beschloss das Unternehmen, statt eines Updates der Branchensoftware den Wechsel auf eine Alternativlösung vorzunehmen. Aufgrund der grundsätzlich guten Erfahrung mit NAV und des neuen perpetualen Microsoft-Lizenzmodells fiel die Wahl auf Microsoft Dynamics NAV 2013.

### Microsoft Dynamics NAV 2013 ersetzt Branchenlösung

Die ERP-Lösung bildet alle relevanten Geschäftsprozesse in einem integrierten System ab und verknüpft sie mit leistungsstarken Werkzeugen für Business Intelligence, Zusammenarbeit und Kommunikation.

#### LÖSUNG IM ÜBERBLICK

##### Lamed Vertriebsgesellschaft mbH

Großhändler für medizintechnische Produkte mit Schwerpunkt auf biologischen Implantaten.

14 Mitarbeiter, Unternehmenssitz Unterhaching, Umsatz 6 Mio. EUR (2012).

[www.lamed.de](http://www.lamed.de)

##### Branche

Medizintechnik

##### Abteilungen

Customer Service, Finanzen, Geschäftsleitung, Vertrieb,

##### Regionen

Deutschland

##### Herausforderungen

- Modernisierung des ERP-Systems
- Anpassung des Funktionsumfangs an die kundenspezifischen Anforderungen

##### Lösung

Ablösung einer NAV-basierten Branchenlösung durch Microsoft Dynamics NAV 2013 und unternehmensweite Bereitstellung (14 Mitarbeiter)

##### Vorteile

- Verbesserte Funktionsumfang analog unternehmensspezifischer Anforderungen
- Reduzierter Zeitaufwand und Komplexitätsgrad
- Kosteneinsparungen durch günstigere Lizenzkosten und geringeren finanziellen Aufwand für Betrieb und Wartung
- Investitionssicherheit durch hohe Zukunftsfähigkeit

##### Systemumgebung:

- Microsoft Office
- Microsoft Dynamics NAV 2013

Die ERP-Software ist einfach bedienbar und passt sich flexibel an individuelle Geschäftsprozesse und Abläufe an. NAV 2013 ist in das gesamte Produkt-Spektrum von Microsoft integriert und für eine schnelle Implementierung optimiert. Anwender können über einen modernen rollenbasierten Windows-Client, über eine SharePoint-Oberfläche oder per Internet-Browser auf ihre Geschäftsdaten zugreifen. Die 3-Tier-Architektur ermöglicht es, bei laufendem Betrieb Anpassungen vorzunehmen sowie neue Funktionalitäten oder neue Benutzer hinzuzufügen. Durch den Einsatz mehrerer Schichten kann die Anwendung ohne Leistungengpässe stufenlos skaliert und ausgebaut werden.

### **Passgenau und schlank**

Bezüglich des Implementierungspartners entschied sich Lamed für die B.i.TEAM Gesellschaft für Softwareberatung mbH, mit der bereits in der Vergangenheit Kontakt bestand. Das auf die Realisierung und Einführung kompletter, zukunftsweisender ERP-Lösungen spezialisierte Unternehmen verfügt als gold-zertifizierter Microsoft-ERP-Partner und Mitglied des Microsoft President's Club for Microsoft Dynamics 2013 über eine nachweislich hohe MS-Dynamics-Kompetenz. Darüber hinaus hat das Softwarehaus bereits zahlreiche Projekte im Großhandelsumfeld umgesetzt. Binnen sechs Monaten war das ERP-Projekt vollständig umgesetzt – sehr zur Zufriedenheit der Lamed GmbH: „Uns steht jetzt eine deutlich schlankere Lösung zur Verfügung, die passgenau auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten ist. Sämtliche Anforderungen wurden von B.i.TEAM perfekt umgesetzt“, bestätigt Multhoff. Dazu gehörte eine Chargen- und Seriennummern-Verfolgung, um die vom Gesetzgeber vorgeschriebene jederzeitige Rückverfolgbarkeit der 40.-50.000 pro Jahr implantierten Produkte sicherstellen zu können.

Besonders umfangreich waren außerdem die Anforderungen an die Kontaktdatenhaltung, da die belieferten Kliniken zumeist voneinander abweichende Haus-, Liefer- und Rechnungsanschriften haben sowie mehrere Ansprechpartner in unterschiedlichen Abteilungen erfasst sein müssen. In dem neuen ERP-System wird außerdem die komplette Finanzbuchhaltung abgebildet. Hier profitiert Lamed unter anderem von zeitlichen Einsparungen durch Funktionen des OPplus-Moduls wie der Importierbarkeit von Bankauszügen und Zahlungssavisen mit automatischem Ausgleich offener Posten.

### **Problemlose Umstellung**

Eingesetzt wird die Lösung unternehmensweit von allen 14 Mitarbeitern. „Von der Systematik und Logik hat sich nicht viel verändert, lediglich die Optik und einige wenige Abläufe sind anders als zuvor. Die Menüführung ist zudem an die Microsoft-Office-Produkte angeglichen. Darüber hinaus lässt sich das Menüband analog der individuellen Nutzerbedürfnisse gestalten. Entsprechend unproblematisch war auch für die Kolleginnen und Kollegen die Umstellung. Eine gesonderte Schulung war nicht erforderlich“, erläutert die Projektleiterin Ute Multhoff.

### **Bessere Funktionen, weniger Aufwand**

Die Einsatzbereiche von Microsoft Dynamics NAV 2013 sollen künftig erweitert werden. Vorgesehen ist die Integration des CRM-Moduls, sodass auch der Außendienst künftig direkt auf seine Kontakte zugreifen und diese statt wie bisher per Outlook in NAV pflegen kann. Hierfür soll der neue Web Client für den externen Zugriff genutzt werden. Dies war in der vorher eingesetzten Branchenlösung aufgrund fehlender Möglichkeiten, den Datenzugriff der Mitarbeiter entsprechend individueller Berechtigungen zu steuern, nicht möglich.

Außerdem wird eine Barcodescanneranbindung für das Lager realisiert. „Diese Anbindung hätten wir zwar auch mit der Branchenlösung umsetzen können“, so Multhoff, „allerdings wäre das Verfahren im Vergleich sehr kompliziert und mit hohem finanziellem Aufwand verbunden gewesen.“ Weitere Kostenvorteile ergeben sich für Lamed aufgrund günstigerer Lizenzkosten sowie Einsparungen für die Systemwartung und -betreuung.

