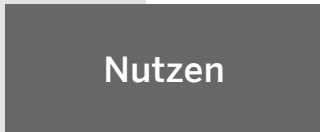
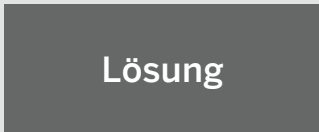
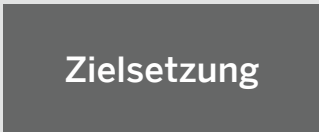
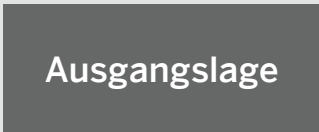


Nahe beim Kunden durch optimierte Prozesse

Die Aufspaltung der Belimed Gruppe in zwei unabhängige Geschäftsbereiche führte auch zur Aufspaltung des gemeinsamen SAP-Systems. Die Belimed Life Science AG konnte dadurch ihre Prozesse im Bereich Kundendienst, Service und Logistik signifikant optimieren.



Ausgangslage

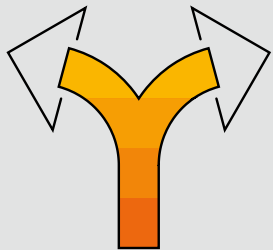
Bis 2019 bildeten die Bereiche Life Science und Infection Control die Belimed Gruppe als Tochtergesellschaft der Metall Zug Gruppe. Belimed bietet Systemlösungen für Reinigung, Desinfektion und Sterilisation an, wobei die grössere Business Einheit Medical im medizinischen Bereich tätig ist. Sie entwickelt und produziert Sterilisationsgeräte und Waschanlagen, die mehrheitlich in Spitälern und Altersheimen weltweite Anwendung finden.

Verschiedene Geschäftsmodelle, verschiedene Bedürfnisse

Die kleinere Business Einheit Life Science beliefert mehrheitlich Kunden aus den Bereichen Pharma,

Biopharma, institutionelle Einrichtungen, Ernährung und Kosmetik. Auch hier geht es um die Themen Sterilisieren und Waschen, jedoch unterscheiden sich sowohl Märkte als auch Geschäftsmodelle von Life Science und Infection Control erheblich. So entschied das Mutterhaus, die beiden Einheiten auf April 2019 in die zwei rechtlich eigenständigen Tochterfirmen aufzusplitten. Zwei Jahre später wurde auch der Beschluss gefasst, das bisherige gemeinsame ERP-System zu trennen, damit die beiden Unternehmen ihre Systeme und Prozesse agiler an die unterschiedlichen Bedürfnisse und Strukturen anpassen können.

Belimed Life Science hat ein anderes Geschäftsmodell als ihre Schwesterfirma Belimed Infection Control – und auch im IT-Bereich andere Bedürfnisse.



Aus eins mach zwei

Dank der Klonung des gemeinsamen ERP-Systems können die Tochtergesellschaften heute im IT-Bereich unabhängig voneinander operieren.



Zielsetzung

Zunächst kooperierten die beiden Business Einheiten nach der Trennung gerade in den Bereichen Kundendienst und Service weiter eng miteinander. Im Alltag zeigte sich jedoch schnell, dass die grundsätzlichen Anforderungen und Bedürfnisse anders gelagert waren. Simon Engeli, CFO von Belimed Life Science AG, meinte dazu: «Der hohe Koordinationsaufwand bei Änderungswünschen führte zu einer erheblichen Ressourcenbindung sowohl in den beiden IT-Abteilungen als auch im Management. Die Risiken auch kleinerer Anpassungen mussten jeweils für das Gesamtsystem bewertet werden und die Umsetzung von Kompromissen führte meist zu erhöhten Kosten bei der Umsetzung und beim Testen. Kosten-Nutzen- und Risikoüberlegungen führten daher oft dazu, dass wir unsere Prozesse damals nur langsam auf die Marktbedürfnisse ausrichten konnten.» Vom Schritt zu einem eigenen und unabhängigen ERP-System erhofften sich Engeli und CIO Alexander Kohler mehr Handlungsspielraum, zumal die bis dato grosse und komplexe Systemlandschaft mit den vielen Umsystemen vereinfacht würde.

«Kosten-Nutzen- und Risikoüberlegungen führten oft dazu, dass wir unsere Prozesse damals nur langsam auf die Marktbedürfnisse ausrichten konnten.»

Simon Engeli, CFO, Belimed Life Science AG

Mehrwerte durch Vereinheitlichung

«Für uns war es wichtig, künftig die notwendigen Anpassungen und Weiterentwicklungen individuell und autonom vornehmen zu können», präzisiert Kohler. Die deutlich höheren Freiheitsgrade sollten insbesondere bei der Gestaltung der Prozesse Früchte tragen, namentlich bei der Standardisierung und der Vereinheitlichung der Abläufe rund um den Service. Das Unternehmen setzte sich damit auch zum Ziel, die Reaktionszeiten zu beschleunigen und einen qualitativ besseren Support anbieten zu können. Übergeordnet erhoffte man sich bei Belimed, dass das eigene ERP-System und die Standardisierung der Organisation und Abläufe dazu führt, Zeit einzusparen, die Fehlerquoten zu senken sowie den Verwaltungs- und IT-Aufwand zu minimieren. Dabei sollten die finanziellen Mittel als auch die eingesetzten Ressourcen geschont und optimierten werden.

Bei der Wahl des Partners war zentral, dass dieser einen möglichst reibungslosen Cutover mit minimaler Downtime garantierte.

Lassen Sie uns
unverbindlich über Ihre
ganz individuellen Ziele
sprechen.



Lösung

Der Zeitplan für die gesamte Umsetzung des Projekts war sportlich: Vom Entscheid im Mai 2021 bis zum Go-Live am 1.1.2022 stand wenig Zeit zur Verfügung. Die Klonung und Anpassung des SAP-Systems realisierte die Belimed Life Science AG in Zusammenarbeit mit der Process Partner AG, heute All for One Switzerland AG. Der Entscheid für ein Duplikat des Systems und für eine nachgelagerte Anpassung auf die individuellen Bedürfnisse der Einheiten wurde durch den Beschluss ergänzt, auf die In-Memory- Datenbank HANA zu setzen.

Effiziente Zusammenarbeit

Im September 2021 wurde eine Kopie des SAP-Systems gezogen, um den erfolgreichen Carve-out aus dem bestehenden System und den Neuaufbau in der eigenen Systemlandschaft zu starten. Auf dieser Kopie realisierte Process Partner zusammen mit den Keyusern die nötigen Anpassungen, die perfekt auf die Bedürfnisse der Belimed Life Science zugeschnitten waren. Dabei wurde das Team mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert: «Die grösste Anpassung war die Einbindung des eigenen Kundendienstes», erklärt CIO Alexander Kohler. Dieser wurde jedoch wie geplant erfolgreich implementiert. Und

auch die über 20 Umsysteme erhöhten den Komplexitätsgrad, den es zu reduzieren galt. «Das war ein grosser Brocken, den wir aber dann gemeinsam stemmen konnten», erinnert sich Alexander Kohler. Schlussendlich ging die Belimed Life Science AG mit dem auf die eigenen Bedürfnisse optimierten System Anfang 2022 live. «Wir hatten bis heute keine nennenswerten Probleme, es hat einfach funktioniert», freut sich Simon Engeli.



Die grösste Anpassung im neu eigenständigen SAP System war die Einbindung des Kundendienstes.

**Könnte diese Lösung
auch etwas für Sie sein?
Finden Sie es hier
heraus.**



Nutzen

Durch das vollintegrierte eigene ERP-System wurde bei Belimed die Zusammenarbeit über die Abteilungsgrenzen hinaus vereinfacht und vorhandene Barrieren überwunden. Die leistungsfähige und massgeschneiderte Lösung bietet dem Unternehmen nun jederzeit einen unmittelbaren Überblick über die aktuelle Firmenentwicklung und liefert der Geschäftsleitung wichtige Entscheidungsgrundlagen auf Knopfdruck. «Ein weiterer grosser Vorteil ist sicher die Flexibilität, die wir gewonnen haben. Das System ist schlanker und weniger komplex. Das erlaubt es, uns flexibel weiterzuentwickeln», erklärt Simon Engeli.

Neben verbessertem Informationsfluss, verringerter Durchlaufzeit der Prozesse und einer erhöhten Automatisierung führt das System zu kürzeren Bearbeitungszeiten und zu Kostenersparnissen. Zudem kann die Belimed Life Science AG nun alle Service-Dienstleistungen komplett selbst erbringen - vom Konzipieren und Bauen der kundenspezifischen Anlagen bis zur Installation, Reparatur und Wartung sowie der Renovierung älterer Anlagen. Fazit von Alexander Kohler: «Die Wertschöpfung liegt komplett in unseren Händen.»

Kürzere Wege, grössere Wertschöpfung

«Wir haben nun in allen Bereichen viel kürzere Wege», erklärt Alexander Kohler. So haben die Mitarbeitenden, die Kundenanliegen aufnehmen, neu bloss zehn

Meter bis zu den zuständigen Ingenieuren und Softwareexperten. «Die Kunden bekommen ihre Antwort viel schneller und dadurch verkürzt sich die Durchlaufzeit massgeblich.» Darüber hinaus konnten durch die neuen Abläufe die Fehllieferungen von Ersatzteilen praktisch auf Null reduziert werden. «Auch hier können wir den ganzen Prozess vom Anruf bis zum Versenden der Ersatzteile selbst steuern», erklärt Simon Engeli. Und dies wiederum führt zu einem weiteren relevanten Nutzen: einer insgesamt höheren Zufriedenheit und Bindung der Kunden der Belimed Life Science AG. «Durch die effiziente Zusammenarbeit mit dem agilen Team von Process Partner haben unsere Keyuser in allen Bereichen direkten Zugriff auf kompetente Experten, die unseren Ansatz der agilen Umsetzung von Anpassungswünschen ideal unterstützen.»

« Wir haben nun in allen Bereichen viel kürzere Wege. »

Alexander Kohler, CIO, Belimed Life Science AG

Vorteile

Effizienz

- Standardisierung und Vereinheitlichung von Prozessen
- Schnellere Reaktionszeiten und qualitativ besserer Support
- Schlankes System ohne Redundanzen

Kosteneinsparung

- Reduktion von Fehllieferungen
- Ein System für alle Prozesse und Abläufe
- Kürzere Durchlaufzeit

Ausbaufähigkeit

- Grosse Flexibilität bei der Gestaltung der Prozesse
- Neue Prozesse schnell integrierbar
- Anpassungen einfach umsetzbar

Mehr Informationen
oder ein persönliches
Gespräch gibt
es hier.

Kontakt



All for One Switzerland AG

Bionstrasse 5
9015 St. Gallen
+41 58 255 74 00
info.ch@all-for-one.com
all-for-one.ch



Michael Rothmund
CEO

Über Ihren Partner

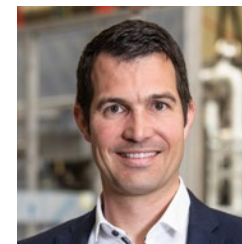
Ausgezeichnet mit dem höchsten Partner-Status der SAP (Platinum-Partner) und der Erfahrung von über 25 Jahren, unterstützt All for One Switzerland AG kleine, mittlere und grosse Unternehmen bei ihrer Transformation und dem Ausbau ihrer Wettbewerbsstärke. Das Schweizer Unternehmen ist Teil der All for One Group, die Nummer 1 unter den SAP-Partnern im deutschsprachigen Mittelstandsmarkt, mit insgesamt mehr als 3000 Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.

[Jetzt mehr erfahren.](#)



Belimed Life Science AG

Zelgstrasse 8
8583 Sulgen
+41 71 499 40 00
info@belimed-lifescience.com
belimed-lifescience.com



Simon Engeli
CFO

Über Belimed Life Science AG

- Gründung: 2019
- Mitarbeitende: 300+
- User: 250
- Branche: Pharma, Biopharma, Life Science, Labor und Kosmetika
- Hauptsitz: Sulgen TG