WILHELM JULIUS TEUFEL GMBH

RASCHE AUFTRAGSABWICKLUNG FÜR MASSGEFERTIGTE ORTHOPÄDIE-PRODUKTE

„Wir arbeiten jetzt rationeller, haben integrierte Daten, durchgängige Geschäftsprozesse und freuen uns über ein anwenderfreundliches EDV-System. Es ist langfristig upgradefähig und gut bekannt. Unter dem Dach von SAP genießen wir Investitions- und Zukunftssicherheit."

Thomas Huber, Kaufmännischer Leiter, Wilhelm Julius Teufel GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen
- Name: Wilhelm Julius Teufel GmbH
- Standort: Wangen (Göppingen)
- Branche: Fertigungsindustrie
- Produkte und Services: Herstellung und Vertrieb von orthopädietechnischen Medizinprodukten, Vertrieb von Verbandsstoffen
- Umsatz: 7 Millionen Euro (2006/2007)
- Angestellte: 60
- Internetadresse: www.teufel-international.com
- Partner: Teufel Software GmbH

Die wichtigsten Herausforderungen
Übernahme einer umfangreichen Altdatensammlung aus verschiedenen Quellen

Projektziele
- Durchgängige Geschäftsprozesse schaffen
- Datenhaltung vereinfachen
- Geschäftsprozesse im Standard abbilden

SAP-Lösungen und -Services
SAP Business All-in-One für Kleinserienfertiger

Highlights der Implementierung
- Engen Kostenrahmen eingehalten
- Einführung gelang in weniger als sechs Monaten
- IT-Landschaft von einem Tag auf den anderen umgestellt
- Das Tagesgeschäft lief ungestört weiter

Entscheidung für SAP
- Investitionssicherheit
- Upgradefähige Software
- Hohe Marktdurchdringung

Hauptnutzen für das Unternehmen
- Einfache Datenhaltung spart Zeit und reduziert Fehlerquellen
- Integrierte Daten ermöglichen besseren Überblick
- Verbessertes Berichtswesen lässt sich leicht handhaben
- Ausbaufähige IT-Landschaft schafft Zukunftssicherheit
- Automatisierte Chargen- und Seriennummern vereinfachen Vertriebsprozess
- Schlankere Geschäftsprozesse straffen Produktion von Auftragseingang bis Lieferung

Vorhandene Systemlandschaft
- Exchange Server: Microsoft Windows 2003
- Terminal Server: Microsoft Windows 2003
- Hardware: TERRA (Wortmann AG)

Integration von Nicht-SAP-Produkten
P+I Loga für das Personalwesen

WILHELM JULIUS TEUFEL GMBH

RASCHE AUFTRAGSABWICKLUNG FÜR MASSGEFERTIGTE ORTHOPÄDIE-PRODUKTE

Die Wilhelm Julius Teufel GmbH fertigt orthopädietechnische Medizinprodukte wie Orthesen – Stützkorsette für beispielsweise Hüfte und Rumpf – oder Bandagen. Damit Patienten ihre maßgefertigten Hilfsmittel möglichst schnell bekommen, setzt das schwäbische Traditionshaus auf SAP® Business All-in-One für Kleinserienfertiger. Mit Unterstützung der SAP-Lösung liefert das Unternehmen 95 Prozent der bestellten Waren am selben Tag. Es profitiert dabei von durchgängigen Geschäftsprozessen und integrierten Daten. So sichert es sich langfristig einen Wettbewerbsvorteil.

Das traditionsbewusste Unternehmen Wilhelm Julius Teufel GmbH steht schon seit 1862 im Dienste der Gesundheit. Damals eröffnete Gründervater Wilhelm sein „Spezialgeschäft für medizinische Bandagen, Leibbinden und orthopädische Korsette". Heute ist der mittelständische Familienbetrieb auf die Bereiche der Orthetik und Prothetik spezialisiert und verbessert mit seinen hochwertigen Produkten die Lebensqualität von Menschen, die in ihrer Beweglichkeit eingeschränkt sind, operiert wurden oder einen Körperteil verloren haben.

Neben Orthesen für Hüfte, Rumpf, Knie und andere Körperteile sowie Bandagen und Spreizhosen bietet Wilhelm Julius Teufel auch Beinprothesen und Gelenke mit den dazugehörigen Füßen und Adaptern sowie Kosmetiken für die unteren Gliedmaßen an. Auch Schutzhüllen und Strümpfe für die nach Beinamputationen verbleibenden Stümpfe sind im Produktkatalog zu finden.

Einer der absatzstärksten Artikel im Sortiment des schwäbischen Unternehmens ist die Hüftorthese „DynaCox", ein Stützkorsett für Patienten nach Hüftoperationen. Wie viele orthetische Artikel wird die DynaCox maßgefertigt und äußerlich angelegt. Sie stützt das Hüftgelenk und verhindert, dass es aus der Gelenkpfanne springt oder der Patient falsche Bewegungen macht. Dank der eigenen Forschungsabteilung bleibt Wilhelm Julius Teufel immer auf dem neuesten Entwicklungsstand und profitiert von einer hohen Fertigungstiefe.

Rasche Lieferung dank reibungsloser Prozesse

Bei einem so delikaten Einsatzbereich wie der Rehabilitation von Patienten muss die Qualität der Produkte den höchsten Ansprüchen genügen. Dennoch ist es überaus wichtig, dass die Produkte sehr rasch gefertigt und ausgeliefert werden. Schließlich soll den Patienten keine unnötige Wartezeit entstehen. Daher spielt auch der Vertrieb eine wesentliche Rolle im Traditionshaus aus Wangen bei Göppingen.

Die erforderliche Schnelligkeit jedoch sah Wilhelm Julius Teufel Anfang 2008 durch ein „veraltetes und nicht mehr updatefähiges IT-System" gehemmt, das zudem „unflexibel und unkomfortabel zu bedienen war", wie Thomas Huber, Kaufmännischer Leiter des Unternehmens, erklärt. Das größte Problem war jedoch die mangelnde Integration und die damit verbundene mehrfache Datenhaltung. Die Pflege der Daten in den verschiedenen Anwendungen kostete viel Zeit und war fehleranfällig.

IT als Motor für bessere Leistung wählen

Der Orthopädie-Spezialist suchte eine neue IT-Lösungslandschaft und engagierte mit der SOFT-CONSULT Häge GmbH aus Langenau einen externen Berater, der die Bedürfnisse des Unternehmens analysierte, eine Vorauswahl traf und die Präsentationen der Anbieter moderierte. Nach eingehender Prüfung fiel die Wahl auf SAP Business All-in-One für Kleinserienfertiger. Die vorkonfigurierte Kompaktlösung für den Mittelstand überzeugte Wilhelm Julius Teufel mit ihrer durchgängigen Integration und ihrer starken Leistungsfähigkeit im Bereich der Materialwirtschaft.

„Das Schöne an SAP Business All-in-One ist, dass wir die Lösung beliebig ausbauen können. Wir haben jetzt erst einmal die Basis für ein reibungsloseres Arbeiten geschaffen. Unsere Geschäftsprozesse können wir im Laufe der Zeit aber noch weiter straffen. Und wir können die Funktionen noch besser ausschöpfen."

Thomas Huber, Kaufmännischer Leiter, Wilhelm Julius Teufel GmbH

„Wir haben uns bei der Wahl der IT-Lösung viel Zeit genommen, um die richtige Entscheidung zu treffen. Mit SAP Business All-in-One ist uns das gelungen", ist Huber überzeugt. Dies habe sich auch schon in der Implementierungsphase gezeigt, die im geplanten Zeit- und Kostenrahmen verlief und einen reibungslosen Wechsel von einem auf den anderen Tag ermöglichte, ohne den laufenden Betrieb zu stören. Implementierungspartner war die Teufel Software GmbH aus Balgheim. Die Namensgleichheit ist reiner Zufall, ein Verwandtschaftsverhältnis besteht nicht.

„Wir haben uns bei der Wahl der IT-Lösung viel Zeit genommen, um die richtige Entscheidung zu treffen. Mit SAP Business All-in-One ist uns das gelungen."

Thomas Huber, Kaufmännischer Leiter, Wilhelm Julius Teufel GmbH

Rationeller arbeiten, Überblick bewahren

Heute verlassen rund 95 Prozent der bestellten Waren das Haus am selben Tag. Dies betrifft die Prothesen, die im Lager vorrätig sind und ohne individuelle Anpassung ausgeliefert werden. Dasselbe gilt aber auch für Orthesen, die der Orthopädiespezialist individuell und kundenspezifisch anpasst und montiert. Die schnelle Auftragsabwicklung ist eine große Stärke der Wilhelm Julius Teufel GmbH. Sie erfordert eine flexible und schnelle Reaktion in der Produktion und reibungslose Prozesse in der Lieferkette. Mit der SAP-Lösung erhält das Unternehmen die bestmögliche Unterstützung dafür. Denn sämtliche Schlüsselprozesse von der Beschaffung bis zum Vertrieb sind bereits voreingestellt. Die Lösung unterstützt die Lagerfertigung und die Kundeneinzelfertigung. Sie hat Funktionen für das Qualitäts- und das Dokumentenmanagement integriert. Zudem wickelt sie die Chargen- und Serialnummern automatisch ab und bietet eine übersichtliche Kosten- und Terminverfolgung.

Zugleich behält die Wilhelm Julius Teufel GmbH dank der einfach zu bedienenden Berichtsfunktionen allzeit den Überblick. „Wir arbeiten jetzt rationeller, haben integrierte Daten, durchgängige Geschäftsprozesse und freuen uns über ein anwenderfreundliches EDV-System. Zudem ist es langfristig upgradefähig und im Markt gut bekannt. Unter dem schützenden Dach von SAP genießen wir Investitions- und Zukunftssicherheit", freut sich Huber.

Sämtliche Geschäftsprozesse aus einer Hand

Besonders große Vorteile erzielt Wilhelm Julius Teufel dank der durchgängig integrierten Daten und Prozesse. Führt ein Mitarbeiter beispielsweise eine Materialbuchung durch, findet sie sich automatisch und unmittelbar in der Finanzbuchhaltung wieder. Das spart Zeit und reduziert das Fehlerpotenzial. Kapazitäten und Ressourcen lassen sich so sicher steuern. Auch Kundeninformationen stehen schneller und umfassender bereit und kommen aus einer einzigen Quelle. Bis auf das Personalwesen bildet das Unternehmen sämtliche Geschäftsprozesse in der SAP-Lösung ab – und bleibt dabei zu 100 Prozent im Standard. So steuert Wilhelm Julius Teufel mit SAP Business All-in-One als unternehmensweite ERP-Anwendung den gesamten Geschäftsablauf.

Ein weiterer Vorteil sind die verbesserten, übergreifenden und zeitnahen Auswertungsmöglichkeiten von SAP Business All-in-One. Einfach zu erstellende Berichte eröffnen eine 180-Grad-Sicht auf alle Kosten und Erlöse. Wilhelm Julius Teufel hat so jederzeit das Unternehmen fest im Griff. Die Berichtsfunktionen schöpft der Mittelständler zwar noch nicht voll aus. Im Laufe der Zeit will der Familienbetrieb aber sein Reporting ausweiten und gezielter einsetzen. Und

dafür braucht das Unternehmen keine Erweiterungen oder zusätzlichen Anwendungen zu implementieren. In der SAP-Lösung sind diese Funktionen schon integriert.

Stabile und ausbaufähige Lösung

„Das Schöne an SAP Business All-in-One ist, dass wir die Lösung beliebig ausbauen können. Wir haben jetzt erst einmal die Basis für ein reibungsloseres Arbeiten geschaffen. Unsere Geschäftsprozesse können wir im Laufe der Zeit aber noch weiter straffen. Und wir können die Funktionen noch besser ausschöpfen", sagt Huber. Verbessern möchte Wilhelm Julius Teufel beispielsweise die Chargenverwaltung, das Qualitätsmanagement und die Vertriebsauswertungen.

So will sich Wilhelm Julius Teufel im Vertrieb zukünftig strategisch neu auszurichten. Dazu gehört, neue Vertriebswege innerhalb Deutschlands zu finden und gegebenenfalls weitere Vertriebsgesellschaften zu gründen. Zudem plant das Unternehmen eine stärkere Expansion im internationalen Bereich. Bisher exportiert der Mittelständler rund 30 Prozent seiner Waren ins Ausland. Mit der SAP-Lösung ist er auch hier auf der sicheren Seite. Denn die Lösung bildet die Außenhandelsvorschriften ab und passt sich flexibel an die Anforderungen des Unternehmens an. Mit SAP Business All-in-One lassen sich mühelos langfristige Wettbewerbsvorteile sichern.

SAP Deutschland AG & Co. KG
Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
T 08 00 / 5 34 34 24*
F 08 00 / 5 34 34 20*
E info.germany@sap.com

www.sap.de
Kostenloser Online-Newsletter
www.sap.de/sapimfokus

* gebührenfrei in Deutschland

50094315 (09/03)
© 2009 SAP AG.
Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign, und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects S. A. in den USA und anderen Ländern. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern") bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.