



REFERENZ THERAMED: **EINFACH SICHER**

„HAMILTON-G5, Transfusiotherm 2000 oder Arctic Sun: Produktbezeichnungen, die den meisten von uns wenig sagen werden. Doch in der Medizin kennt man diese Namen für ausserordentlich leistungsfähige und zuverlässige Hightech-Geräte, die in den Spitälern Behandlungen und Operationen sicherer, komfortabler und einfacher machen. Und man kennt Theramed als den kompetenten und verlässlichen Partner der Ärzte und Spitäler, wenn es um die Beschaffung dieser hoch technisierten Medizinprodukte geht.“

Es gibt Produkte, mit denen man in der Regel lieber nicht in Berührung kommen möchte. Denn Beatmungsgeräte oder Infusionswärmer werden nur dann eingesetzt, wenn grössere ärztliche Behandlungen anstehen. Doch wenn es einmal soweit ist, legen wir grössten Wert auf moderne und vor allem sichere Einrichtungen. Ähnlich sind die Anforderungen der Kunden von Theramed, welche diese Geräte tagtäglich einsetzen: Ärzte und das Pflegepersonal legen grössten Wert auf modernste Technik, die gleichzeitig einfach und damit sicher und fehlerfrei zu bedienen ist. Theramed hat diese Anforderungen deshalb in seinem Leitbild treffend zusammengefasst: „Sicher für unsere Patienten – einfach für mich“. Für Severin Augstburger, der das Unternehmen in zweiter Generation seit Anfang 2007 als Geschäftsleiter führt, wird damit ein zentraler Anspruch an moderne medizinische Geräte formuliert: „Sicherheit und Einfachheit sind in der hoch komplexen medizinischen Disziplin von vitaler Bedeutung.“

FACHLEUTE FÜR FACHLEUTE

Dabei sind die Ärzte und das medizinische Fachpersonal auf kompetente Beratung und langfristig angelegte Dienstleistungsangebote angewiesen. Denn einerseits müssen oftmals erhebliche Investitionsentscheide gefällt werden, bei denen den medizinischen Profis Fachspezialisten an der Schnittstelle zwischen Medizin und Technik als zuverlässige Consultants zur Seite stehen. Andererseits sind auch ein einwandfreier Betrieb und damit die After-Sales-Unterstützung von erheblicher Bedeutung, um die Qualität der medizinischen Dienstleistung zu jedem Zeitpunkt sicherzustellen. Theramed wird den steigenden Anforderungen der verschiedenen Ansprechpartner im Spital in beiden Phasen mit qualifizierten Mitarbeitern und kundenorientierten Dienstleistungen gerecht. Dabei kann das Unternehmen nicht nur eine hohe technische Kompetenz für sich in Anspruch nehmen, sondern auch auf langjährige Kontinuität bauen: Mit bald 25 Jahren Erfahrung im Handel mit Medizinprodukten ist Theramed ein etablierter Partner der Spitäler und der Industrie.

FAMILIENUNTERNEHMEN

Nach der Gründung im Jahr 1984 wurde das Unternehmen fünf Jahre später durch Nelly Augstburger im Rahmen einer Nachfolgeregelung erworben. Seither wurde das Familienunternehmen sukzessive ausgebaut. Heute beschäftigt Theramed siebzehn Mitarbeiter und zählt die führenden Schweizer Spitäler zu seinen Kunden. „Wir sind führend im Bereich der Beatmungsfilter, die für mechanisch beatmete Patienten während der Operation eingesetzt werden. Darüber hinaus streben wir die Marktführerschaft für Anästhesie- und Intensivrespiratoren, Dialysefilter und für die Patientenwärmung während Operationen an“ erläutert Severin Augstburger. Den Grund für die starke Marktstellung sieht der Betriebsökonom HWV vor allem in der Kompetenz der Mitarbeiter von Theramed: „Unsere Mitarbeiter an der Front sind allesamt ausgewiesene und erfahrene Experten mit einem langjährigen Hintergrund in der Kundenberatung oder im Gesundheitswesen.“ So ist zum Beispiel der Applikationsspezialist für Anästhesie- und Intensivrespiratoren ein erfahrener Fachmann für Intensivpflege SBK mit langjähriger Spitalerfahrung. Theramed verfügt damit über hoch qualifizierte Mitarbeitende, die von den Spitalverantwortlichen als verlässliche Fachleute ernst genommen und respektiert werden. Für Severin Augstburger eröffnet dieses Verhältnis zum Kunden ein grosses Potenzial: „Als Gesprächspartner auf gleicher Augenhöhe erhalten wir dadurch einen weitaus tieferen Einblick in die Anforderungen des jeweiligen Spitals und können daraus wertvolle Erkenntnisse für unsere weitere Arbeit ziehen“.

KNOW-HOW UND DIENSTLEISTUNG

Neben dem Sachverstand der Mitarbeiter sind aber auch die „klassischen Tugenden“ eines modernen Dienstleistungsunternehmens gefragt: Nach der Beratung und dem Verkauf sind die Wartung, die Schulung für die Geräte und die Lieferung der Verbrauchsgüter des Spitalbedarfs wesentlicher Bestandteil des Geschäftsmodells der Theramed. So wird rund je die Hälfte des Umsatzes mit Investitionsgütern und mit Verbrauchsgütern realisiert. Besonderes Augenmerk gilt dabei bei medizinischen Geräten der Rückverfolgbarkeit der Produkte: „Dies war nur eine der Anforderungen an SolvAxis, als wir uns Ende 2007 für ProConcept ERP mit den Modulen Logistik, Ein- und Verkauf, der gesamten Finanzbuchhaltung, CRM und Workconcept entschieden haben“, erinnert sich Severin Augstburger. Denn die Ziele waren noch ganz andere. So schrieb das Unternehmen in seiner Kundenzeitschrift „Inspiration“ Anfang 2008 zur Einführung des neuen Systems: „Die moderne und leistungsfähige Software erlaubt es uns, die Prozesse hoch effizient abzuwickeln und spezifische Informationen einfach und schnell aufzufinden.“

ERP HAT SICH BEWÄHRT

Nach einem knappen Jahr kann Theramed die erste Bilanz zum neuen ERP-System ziehen: „Unsere Erwartungen haben sich erfüllt“, erklärt Severin Augstburger. „Die relevanten Informationen sind stets aktuell und jederzeit für alle Mitarbeiter stufengerecht einsehbar. Die interne Kommunikation ist dadurch wesentlich einfacher und effizienter.“ Ermöglicht wird dies unter anderem durch die genaue Abbildung von sehr unternehmensspezifischen Abläufen in ProConcept ERP. So wurde zum Beispiel eine automatische Berechnung des Minimumlagers realisiert, besondere Verknüpfungen zwischen Adressen und Personen eingerichtet und eine Übersicht über den Status von Rahmenverträgen geschaffen. Der dadurch gegebene Rahmen vermeidet Fehler, was sich letztlich positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirkt. Weiterhin fördert das ERP-System nach der Einschätzung von Severin Augstburger als modernes Arbeitsinstrument die Mitarbeitermotivation: „Geradlinige, effiziente Arbeitsabläufe machen einfach mehr Spass“, beschreibt er seine Eindrücke und nennt einige konkrete Beispiele: So würden die Bedarfsberechnung, die Chargenverwaltung oder die Abfragemöglichkeiten Verkauf besonders geschätzt.

UNTERNEHMENSPORTRÄT

Theramed AG
Lerchenplatz 1, CH - 6045 Meggen
www.theramed.ch

Anzahl Mitarbeiter: 17

Tätigkeit:

Theramed ist seit 1984 der kompetente und innovative Partner für die Bereiche Intensivpflege, Anästhesie und Dialyse. Mit zukunftsorientierten Dienstleistungen und einzigartigen Produkten führender Hersteller strebt Theramed danach, den Therapieerfolg und die Sicherheit für die Patienten zu steigern.

PROJEKT AUF EINEN BLICK

Installierte Module:

Finanz, Logistik, Ein- und Verkauf, CRM, WorkConcept

Anzahl Benutzer: 17

ZUKUNFTSFÄHIG

Als unabhängiges Familienunternehmen denkt man bei Theramed langfristig. Darum lag der Fokus bei der Einführung des ProConcept ERP-Systems auch nicht nur auf der Umsetzung der bestehenden Prozesse. In der Kundenzeitschrift „Inspiration“ kommunizierte man auch bereits die Zukunftsmöglichkeiten klar an die Kundschaft: „ProConcept ERP ist offen für Electronic Data Interchange, mit welchem der elektronische Geschäftsverkehr mit Spitälern in Zukunft möglich wird.“ Denn für Severin Augstburger ist klar: „Die elektronische Geschäftsabwicklung wird mit dem Ziel, Prozesskosten markant zu senken, rasant zunehmen.“ Und damit nehmen auch die Erwartungen an die Unternehmen zu, dafür auch die entsprechenden Angebote bereitzuhalten. Bei Theramed fühlt man sich gut gerüstet: ProConcept ERP erfüllt bereits heute die Voraussetzungen für B2B-Aufgaben. Und hält sich damit auch wieder an das zentrale Theramed-Leitbild: Sicher – und trotzdem einfach.