

## BEGO Bremer Goldschlägerei

Case Study



### Stark durch Innovation

**Die Bremer Goldschlägerei BEGO archiviert Dokumente rund um Einkauf, Auftragsabwicklung und Produktion vollautomatisch im zentralen Dokumenten-Pool. Handelspartner der Dentalfirma in über 100 Ländern haben schnellen Zugriff auf detaillierte Gerätedokumentationen.**

Erfindungsgeist und höchste Qualitätsstandards sind die Argumente, mit denen sich das traditionsreiche mittelständische Unternehmen BEGO auf dem internationalen Dentalmarkt gut behauptet. Ob Implantate, Kronen und Brücken oder CAD/CAM-Lösungen für Dentallabore – die Bremer Dentalfirma kann eine breite Palette von hervorragenden Produkten und Dienstleistungen bieten.

Großaufträge aus in- und ausereuropäischen Ländern garantieren BEGO gute Geschäfte mit weiteren Wachstumschancen für die Zukunft. Schon heute werden von jährlich circa 70 Millionen Euro Umsatz rund 60 Prozent im Ausland erwirtschaftet.

### BEGO Bremer Goldschlägerei GmbH

**Branche:**  
Industrie

**Standort:**  
28359 Bremen

**Einsatzbereiche:**  
Einkauf, Finanzbuchhaltung, Produktion und Vertrieb

**Dokumentarten:**  
Papierunterlagen, Rechnungen, Lieferscheine, elektronisch erzeugte Belege

# Anforderungen und Rahmenbedingungen

In der Dentalindustrie ist die Innovationskraft eines Unternehmens entscheidend für die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Um sie auch künftig zu sichern, werden bei BEGO nicht nur hohe Anforderungen an Produktion, Forschung und Entwicklung gestellt, sondern ebenso an die Verwaltung und das Informationsmanagement. So müssen Unternehmen der Dentalbranche beispielsweise umfangreichen Dokumentationspflichten nachkommen. „Auf Basis einer Wirtschaftlichkeitsrechnung haben wir uns schon in 2002 für die Einführung eines Dokumentenmanagement-Systems entschieden“, erklärt Carol Smolawa, Manager im Bereich Informationsmanagement bei BEGO.

## Die Aufgabe

- Abbau des Papierarchivs
- Zentraler Dokumenten-Pool
- Integration mit ERP-System Baan IV/MS Dynamics AX

Bis dahin gehörten in der Bremer Firmenzentrale besonders bei Rückfragen der Kunden lange Suchzeiten nach Dokumenten und dazugehörigen Unterlagen zur Tagesordnung. Andererseits war auch die Ablage der anfallenden Belege sehr aufwändig. Außerdem gab es Platzprobleme: Anfragen, Rechnungen, Lieferscheine oder Angebote waren in klassischen Papierordnern abgelegt, die Archive waren überfüllt. Den damit verbundenen hohen Aufwand an Zeit und Kosten wollte sich das Unternehmen in Zukunft sparen. „Die positiven Referenzen von Unternehmen unserer Größe waren gute Argumente für den Einsatz von DocuWare, aber auch die für einen Mittelständler angemessene Investitionshöhe“, betont IT-Experte Smolawa. Wichtigstes Entscheidungskriterium bei der DMS-Auswahl war jedoch die Integrationsfähigkeit in das ERP-System Baan IV. „Mit DocuWare war eine gute Anbindung an unsere Warenwirtschaft gewährleistet“, urteilt der IT-Manager. Die Schnittstelle zum ERP-System wurde vom autorisierten DocuWare-Partner in enger Zusammenarbeit mit dem Baan-Systemhaus realisiert. Sukzessive wird die gesamte BEGO Gruppe auf MS Dynamics AX umsteigen. Die Migration startete in der BEGO Implant Systems GmbH und war mit relativ geringem Aufwand verbunden.

## Die Lösung

Für den DMS-Einsatz wurde bei BEGO die bereits bestehende Server-Architektur genutzt. Im Januar 2003 wurde DocuWare auf einem Microsoft SQL-Server auf HP-Basis installiert und ist seither problemlos im Einsatz. Der Administrationsaufwand ist laut Carol Smolawa äußerst gering. Als zusätzliche Hardware wurden zum Erfassen der Papierbelege sechs Fujitsu-Arbeitsplatzgeräte zum doppelseitigen, farbigen Scannen angeschafft.

Heute können rund 20 Mitarbeiter der Abteilungen Einkauf, Finanzbuchhaltung, Produktion und Vertrieb direkt aus dem Warenwirtschaftssystem heraus auf den zentralen Dokumenten-Pool zugreifen. Für spezielle Anfragen, zum Beispiel bei der Suche nach bestimmten Artikeln, nutzen die Mitarbeiter außerdem die komplexe Suchfunktion direkt in DocuWare. Mit dem DMS-Einsatz eröffneten sich für das Unternehmen kontinuierlich neue Nutzungsmöglichkeiten. Mit dem DocuWare Web Client haben heute Handelspartner und Service-Stationen des Unternehmens auf allen Kontinenten der Welt über das Internet direkten Zugriff auf die Gerätedokumentationen. Die internationalen Partner können damit von Deutschland aus sehr viel besser unterstützt werden; sie können sich jederzeit und von jedem Ort aus über sämtliche Spezifikationen und Prüfprotokolle der einzelnen Geräte informieren. Eine Softwareinstallation auf dem eigenen Rechner ist dazu nicht erforderlich. Eine dezidierte Rechtevergabe sorgt für die notwendige hohe Sicherheit beim Datentransfer.



# Die Vorteile

Zum Erfassen der eingehenden Papierbelege werden heute alle Dokumente am Arbeitsplatz mit Barcode versehen, gescannt und sofort im zentralen Dokumenten-Pool abgelegt. Alle zugehörigen Informationen wie Lieferantenummer, Rechnungsnummer oder Adresse werden zur Verschlagwortung automatisch aus dem ERP-System übernommen. Die im Warenwirtschaftssystem generierten Belege werden automatisiert im elektronischen Archiv abgelegt. Mitarbeiter mit entsprechenden Rechten können danach sofort auf Rechnungen, Lieferscheine, Angebote, Anfragen oder Bestellungen zugreifen. Rückfragen – sowohl intern als auch von Kunden und Lieferanten – lassen sich umgehend beantworten, was durchgängig positiv bewertet wird. Alle Abteilungen nutzen den zentralen Dokumenten-Pool sehr intensiv, und die Mitarbeiter wissen den Zeitgewinn bei Ablage und Recherche sehr zu schätzen. So wurden mit dem DocuWare-Einsatz auch einige Arbeitsabläufe vereinfacht.

Die Einkaufsabteilung beispielsweise konnte den Bestellvorgang mit Hilfe des DMS zusätzlich beschleunigen. Bei BEGO sind für jede Bestellung zwei Unterschriften nötig. Früher wurde jede Bestellung ausgedruckt, mit Barcode versehen, von den zwei zuständigen Mitarbeitern unterschrieben, danach von der Einkaufsabteilung geprüft, manuell an den Lieferanten gefaxt und anschließend gescannt und archiviert. Heute werden Bestellungen gleich nach dem Ausdruck unterschrieben, sofort gescannt und archiviert und nach einem kurzen Freigabeprozess automatisch per Fax an die Lieferanten geschickt. Damit lässt sich täglich viel Zeit sparen. Ein weiterer Vorteil für das Unternehmen: Auf ein Papierarchiv können die Abteilungen heute vollständig verzichten. „Damit sparen wir enorm viel Platz und Kosten“, ist IT-Experte Smolawa zufrieden.

## Die Vorteile

- Zeit- und Kostenersparnis
- Besserer Service
- Transparente Arbeitsabläufe
- Weltweiter Archiv-Zugriff via Web Client



## Fazit

Bei BEGO haben sich die Investitionen für das DMS – genau wie in der Wirtschaftlichkeitsrechnung prognostiziert – bereits nach 15 Monaten amortisiert. Innovation hat bei der Dentalfirma allerdings einen hohen Stellenwert, und so werden auch die Einsatzmöglichkeiten des DMS kontinuierlich weiterentwickelt. BEGO ist ein Unternehmen der Dentalbranche, hier werden die Anforderungen an Dokumentation ständig erhöht. Sämtliche Belege und Nachweise, etwa Sicherheitsdatenblätter, die nach den neuen Richtlinien des Medizinproduktegesetzes gefordert sind, werden künftig im zentralen Dokumenten-Pool zusammen mit dazugehörigen Unterlagen gespeichert. Für Produktprüfungen und -kontrollen steht das umfangreiche Material damit jederzeit auf Knopfdruck zur Verfügung.

In 2011 hat die Abteilung Informationsmanagement bei BEGO den Umstieg auf Microsoft Dynamics AX in allen Geschäftsbereichen der BEGO Gruppe reibungslos abgewickelt. „Auch in der neuen Umgebung hat sich für die Mitarbeiter beim Umgang mit dem DMS nichts geändert“, berichtet IT-Manager Smolawa. „Sie können weiterhin direkt aus ihrer gewohnten Oberfläche heraus auf den zentralen Dokumenten-Pool zugreifen.“



"Die positiven Referenzen von Unternehmen unserer Größe waren gute Argumente für den Einsatz von DocuWare, aber auch die für einen Mittelständler angemessene Investitionshöhe. Das DMS hat sich wie in der Wirtschaftlichkeitsrechnung prognostiziert bereits nach 15 Monaten amortisiert."

*Carol Smolawa, IT-Manager, BEGO, Bremen*



Steigauf Daten Systeme GmbH

Otto-Hahn-Str. 13a  
85521 Riemerling bei München

Ihr persönlicher Ansprechpartner

Roul Steigauf  
+49 89 411186210  
service@steigauf.de  
<http://www.steigauf.de>

Dieses Dokument finden Sie auch unter:

<http://pub.docuware.com/de/bego-bremer-goldschlaegerei?contact=k.neuling@steigauf.de>