



Bild: Inpac Medizintechnik

Der Full-Service-Verpackungsdienstleister Inpac Medizintechnik ist seit seiner Gründung permanent gewachsen. Nach der jüngsten Erweiterung der Reinraumfertigung wurde nun in ein modernes ERP-System investiert.

Erfolgsfaktoren für die ERP-Einführung am Beispiel eines Medtech-Verpackers

Peter Reinhardt

Die Einführung wie auch der Wechsel eines ERP-Systems sind alles andere als Tagesgeschäft. Entsprechend groß sind die Tücken. Der Medizintechnik-Verpackungsdienstleister Inpac hat es trotzdem gewagt – und dabei drei Erfolgsfaktoren identifiziert, die auch anderen Unternehmen helfen.



Bild: Inpac Medizintechnik

Dr. Ralph Hermann, Geschäftsführer Inpac Medizintechnik: „Unsere Vision ist, auf Knopfdruck auf Kundenwünsche reagieren zu können. Dafür wollen wir unser ERP-System mittelfristig nach dem Vorbild von B2C-Lösungen in der Cloud abbilden.“

Birkenfeld nahe Pforzheim ist der Schauplatz einer Erfolgsgeschichte. Hier haben im Jahre 2003 drei Männer und zwei Frauen die Firma Inpac gegründet, um im Kundenauftrag Medizinprodukte steril zu verpacken. Mit dabei der Molekularbiologe Dr. Ralph Hermann, der das Unternehmen bis heute als Geschäftsführer leitet. 13 Millionen Euro Jahresumsatz weist die jüngste Bilanz aus, erwirtschaftet von rund 170 Mitarbeitern, die heute als One Stop Shop vom beigestellten Designfile bis zur Validierung alle Aufgaben rund um die Medizinprodukteverpackung übernehmen – natürlich zertifiziert nach EN ISO 13485:2016. „Veränderung ist unser ständiger Begleiter“, beschreibt Hermann den Weg zum Full-Service-Dienstleister. Reinraumproduktion auf 1.700 m² nach Klasse ISO 7, moderne Wasseraufbereitungsanlagen und eine eigene EO-Sterilisation sind heute Bestandteil der Strategie, Kunden alles aus einer Hand zu liefern.

Doch das Wachstum hat auch Schattenseiten: Das ERP-System wurde als zentrales Element der Auftragssteuerung nicht adäquat mitentwickelt. Da es vom Anbieter auch nicht weiterentwickelt werden soll, blieb nur der Wechsel. Kernziele: mehr Effizienz, direkte Kundenanbindung und elektronische Auftragsübertragung.

Damit war die Aufgabe für Leonhard Gerlach definiert. Eigentlich im Inpac-Engineering beschäftigt, hat der Maschinentechniker die Projektleitung übernommen und zur Erfolgsgeschichte gemacht.

„Unser im Laufe der Jahre eckig gewordenes Rad läuft nun wieder rund“, lässt Hermann ein Bild sprechen. Vorbei damit die Zeiten, in denen die Aufträge zum Teil nach Gefühl koordiniert wurden. Stattdessen gibt es heute eine klare Planung in der Auftragsstruktur – und damit höchste Liefertreue.

Nachahmenswert sind die Auswahl und Einführung des neuen ERP-Systems, eine Aufgabe, die beileibe nicht zum Tagesgeschäft gehört – und damit voller Tücken steckt. Der ursprüngliche Gedanke aus dem Frühjahr 2017, „nur“ eine neue Leitstandlösung zu installieren, wurde schnell verworfen. „Da hätten wir viel um ein altes, krankes System herumgebaut“, erinnert sich Hermann. Als Unternehmer im wahrsten Sinne des Wortes entschied er sich sehr schnell, ein komplett neues ERP-System einzuführen. Ebenso schnell fiel auch die Entscheidung, welches es sein soll.

Aber viele Kandidaten mussten nach einer gemeinsamen Betrachtung mit Inpacs Validierungspartner Thescon gestrichen werden, da sie keine Validierbarkeit nach EN ISO 13485:2016 zuließen.

Anders beim ERP-Anbieter Oxaion, dessen Produkt im November den Preis des Center for Enterprise Research (CER) der Universität Potsdam für das „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie Medizintechnik gewinnen konnte. Die Auszeichnung wurde durch eine überzeugende Pre Sales Presentation bestätigt. Jens Fröhlich, Branchenmanager Medizintechnik bei Oxaion, wusste auf alle Fragen

die passenden Antworten. Schon seit über zehn Jahren hat die Softwarefirma Referenzen in der Medizintechnik. Vor zwei Jahren hat man sich auf Lösungen für diese Branche spezialisiert. Für Oxaion war Inpac das erste Projekt nach der neuen EN ISO 13485:2016.

Bestehende Prozesse hinterfragen und ans ERP-System anpassen

Dass die beiden Unternehmen keine 25 km auseinanderliegen, hat der ERP-Einführung sicher gut getan, „war bei der Auswahl aber nicht entscheidend“, wie Hermann betont. Wichtiger ist ihm, dass alle Beteiligten auch schnell eine partnerschaftliche Ebene der Zusammenarbeit gefunden haben. „Wir haben auf Augenhöhe agiert“, fasst Oxaion-Consultant Hendrik Meinhof die Zusammenarbeit zusammen. Was das konkret bedeutet? Oxaion konnte sich in die Prozesse von Inpac versetzen, Inpac war bereit, die bestehenden Prozesse kritisch zu hinterfragen und - wo nötig - ans neue ERP-System anzupassen. Rückblickend ist das einer von drei Erfolgsfaktoren, die Hermann heute benennt. Er fasst das so zusammen: „Wir haben uns von schlechten Prozessen getrennt und für gute Prozesse zum Teil individuelle Software-Anpassungen vornehmen lassen.“ Die Besonderheiten von Inpac sind somit ins ERP-System integriert. Diese zu identifizieren, war Gerlachs Verantwortung – gemeinsam mit den sogenannten Key Usern, die Hermann als Erfolgsfaktor Nummer zwei benennt.

Denn viele User haben schlichtweg Angst vor Veränderung. Das gilt es ernst zu nehmen. Als Tipp für andere Unternehmen in ähnlicher Lage empfiehlt Gerlach daher: „Wählen Sie die Key User äußerst sorgfältig aus. Damit steht und fällt das Projekt – vor allem in den ersten Wochen der Einsatzprüfung.“ Da müssen sie Vorteile erkennen. „Dann arbeiten sie konstruktiv mit“, ergänzt Meinhof.

Dritter und letzter Erfolgsfaktor ist das Budget. Denn auch übers Geld muss bei einem Projekt dieser Größenordnung gesprochen werden. Das Problem dabei: „Lasten- und Pflichtenhefte sind trotz größter Sorgfalt nicht alles umfassend“, weiß Fröhlich aus Erfahrung. Deshalb empfiehlt Hermann, das Budget nicht zu gering zu kalkulieren. „Denn es werden ungeplante Kosten kommen.“ Doch das

war für ihn auch in Ordnung, gab es dafür schließlich auch zusätzliche Leistung. Und auch das ist letztlich eine Frage des Budgets: Der Projektleiter braucht ausreichend freie Kapazitäten. Hier gelte es, nicht zu schlank aufgestellt zu sein.

Und dann kommt der Echtstart des Systems. Fünf Mitarbeiter waren am Wochenende davor damit beschäftigt, in einem harten Wechsel alle erforderlichen Altdaten sowie aktuelle Chargen, Bestände und Laufkarten zu übernehmen. Das alte System bleibt im Hintergrund für 30 Jahre Rückverfolgbarkeit erreichbar, aber nur mit Leserechten.

„Der Echtstart selbst verlief dann völlig smooth“, was Gerlach aber nach der sehr intensiven Vorbereitungszeit mit den Key-Usern nicht anders erwartet hatte. Schnell wurde das ERP-System zum Tool für fast alle Anwendungen. Als digitale Oberfläche für verschiedenste Programme wird es wie eine Pinnwand mit individuell einstellbarer Dashboard-Technologie genutzt. „Es geht darum, Informationen schnell da bereitzustellen, wo man sie braucht – und zwar Crossfeed statt via Menü“, so Fröhlich. Das Werkzeug richtet sich nach der Aufgabe und dem User, nicht umgekehrt.

Das ist nun bei Inpac der Fall. Ausgehend von der Disposition gibt es dort heute eine systemkonsistente Belegkette. Doch damit ist die Arbeit von Projektleiter Gerlach noch lange nicht zu Ende. Er verwendet nun zunächst einige Monate als Stabilisierungsphase. „Die User unterstützen, die Bedienung für die User optimieren und Zeiterparnis zu bewirken – vor allem in der Arbeitsvorbereitung“, umreißt er seine Ziele.

Mittelfristig sollen die elektronische Laufkarte eingeführt, CAQ-Services eingebunden und die Kunden direkt angebunden werden. Stichwort: Cloudservice für die Kunden. Geschäftsführer Hermann ist sich sicher: „Damit wird Gerlach noch Jahre zu tun haben.“ Bis dahin macht Inpac das, was man schon immer getan hat. Man wächst. 7.000 m² Erweiterungsfläche wurden hierfür schon erworben, auf denen zeitnah 1.800 m² zusätzliche Produktions- und Lagerfläche entstehen sollen. *pr*

www.inpac-medizintechnik.de
www.oxaion.de

DeviceMed

INFO



Bild: Oxaion

Jens Fröhlich, Branchenmanager Medizintechnik bei Oxaion: „Gerade in der Medizintechnik ist es wichtig, relevante Informationen zur rechten Zeit am rechten Ort bereitzustellen. Ohne ERP geht das nicht mehr.“



DeviceMed

FAZIT

Medtech-Hersteller stehen unter enormem Zeitdruck (Stichworte: MDR, ISO 13485:2016 etc). Daher brauchen sie methodensichere ERP-Anbieter.

Peter Reinhardt
Chefredakteur