

IT  
MITTEL  
STAND

# IT

# MITTEL STAND

IT-BUSINESS IM MITTELSTAND

## IM INTERVIEW

Leiter IT  
**Dietmar Fischer** (r.) und  
Kordinator ERP und IT  
**Volker Herrmann**

Seite 18

SONDERDRUCK

**ASSECO**  
SOLUTIONS

## WEITERBILDUNG

Lebenslanges Lernen  
als Grundeinstellung

Seite 26

## LOGISTIK

Mehr Resilienz  
in der Lieferkette

Seite 34

## DIENTLEISTUNGEN

Digitalisierungs-  
offensive im Vertrieb

Seite 42

**EPFLEX**

ERP IN DER MEDIZINTECHNIK

# PRÄZISION

## OHNE LIMITS





## ERP IN DER MEDIZINTECHNIK



# PRÄZISION



## OHNE LIMITS

Das Medizintechnikunternehmen EPflex setzt bei der Herstellung seiner innovativen Produkte und beim Bau eigener Anlagen auf das Enterprise-Resource-Planning-System (ERP) APplus. Eine Feinplanungslösung von Dualis und Asseco hilft dabei, die Produktion bei spontanen Änderungen flexibel umzuplanen.

In der Medizin macht innovative Technologie den großen Unterschied für die Ärzte und Patienten. Mit den High-Tech-Instrumenten von EPflex werden minimalinvasive Operationen möglich, die Risiken mindern und mit einer kürzeren Genesungszeit einhergehen. Dietmar Fischer, Head of IT, und Volker Herrmann, Koordinator ERP und IT, sprechen im Interview mit IT-MITTELSTAND über die hohen Anforderungen an die Flexibilität bei gleichzeitig extrem strengen Regularien – und über IT-Strategien angesichts einer zunehmend schwierigen Rohstoffbeschaffung.

**ITM:** Herr Herrmann, in welchem Markt bewegt sich Ihr Unternehmen und wie sieht Ihre Wettbewerbssituation aus?

**VOLKER HERRMANN:** Wir stellen medizinische Führungsdrähte und Steinfangkörbchen her, die bei minimalinvasiven Eingriffen, wie beispielsweise der Entfernung von Nieren- und Gallensteinen, der Erneuerung von Herzklappen oder in der Gastroenterologie, zum Einsatz kommen. In mehreren Teilbereichen sind wir aufgrund unserer Innovationsfähigkeit einer der Marktführer und auf einzigartige individuelle Kundenlösungen spezialisiert. In anderen Bereichen wiederum stehen wir in intensivem Wettbewerb. Wir verschieben >



- › tagtäglich die Grenzen der minimalinvasiven Chirurgie. Für Patienten bedeutet das: kürzere Eingriffe, weniger Schmerzen und damit schnellere Heilung.

„Wir setzen auf eine Bestandserhöhung im Lager, um mehr Flexibilität, aber auch Liefersicherheit zu erreichen. Auch die enge Kooperation mit Kunden trägt zu guten Ergebnissen bei.“

Volker Herrmann

**ITM:** Was sind Ihre besonderen Herausforderungen?

**HERRMANN:** Der Innovationsdruck in der technischen Entwicklung hat in den vergangenen Jahren weiter zugenommen. Die Kunden kommen kontinuierlich mit neuen Ideen und Anforderungen an die Produkte auf uns zu. Auf der anderen Seite steht die Komplexität der Gerätschaften selbst. Wir unterliegen in der Medizintechnik naturgemäß einer strengen Regulierung. Dazu gehört, jederzeit eine Nachvollziehbarkeit für das Produkt zu haben, wenn Nachfragen kommen. Beispielsweise ist die Nachverfolgbarkeit für alle Rohmaterialien notwendig.

**ITM:** Herr Fischer, wo haben sich die Anforderungen durch Ihre Kunden und deren Erwartungshaltung in den vergangenen Jahren verändert?

**DIETMAR FISCHER:** Die Kunden erwarten sicherlich eine steigende Transparenz bei gleichzeitig höherer Komplexität und deutlich schnelleren Zyklen bei der Entwicklung und Produktion. Diese Anforderungen setzen wir u.a. mit dem Enterprise-Resource-Planning-System APplus und dem Dokumenten-Management-System

(DMS) um. Das gilt auch für die Nachvollziehbarkeit, wer was wann und wo zum Prozess beigetragen hat. Wir wollen mithilfe der Digitalisierung die Transparenz weiter erhöhen und sind in dieser Transformation bereits ein gutes Stück des Weges gegangen.

**ITM:** Wie sieht Ihre IT-Landschaft aus?

**HERRMANN:** Wir sind zentral organisiert am Hauptsitz in Dettingen an der Erms. Im Ort arbeiten wir an zwei Standorten, die über Lichtwellenleiter verbunden sind. Das komplette Rechenzentrum ist In-house organisiert. In der Cloud sind wir derzeit nicht. Aufgrund der unzureichenden Glasfasernetze vor Ort wäre es ein zu großes Risiko, sich von einer Cloud-Lösung abhängig zu machen.

**ITM:** Welchen Stellenwert hat die IT in Ihrem Unternehmen? Wie hoch ist das IT-Budget prozentual?

**HERRMANN:** Das Thema hat einen sehr großen Stellenwert. In unserem Bereich der Medizintechnik ist die Notwendigkeit der IT-Unterstützung besonders hoch. Für unser Unternehmen gilt: Das ganze Geschäft steht und fällt damit, wie wir unsere spezifischen Prozesse im ERP abbilden oder dorthin überführen. Derzeit sind wir in der IT zu viert, einschließlich eines Auszubildenden. Unser Team betreut 150 Bildschirmarbeitsplätze im Haus.

**ITM:** Ist die Geschäftsführung in die IT-Strategie involviert?

**FISCHER:** Die Geschäftsleitung ist definitiv an Bord und priorisiert die Projekte. Einmal wöchentlich gibt es eine Abstimmung, in der wir uns gegenseitig auf den neuesten Stand bringen, an was wir gerade arbeiten, wie der aktuelle Status aussieht und was für die Geschäftsleitung gerade besonders relevant ist.

**ITM:** Wie haben Sie Ihre IT aufgestellt, um das Business und z.B. auch Ihre Produktvielfalt bestmöglich zu unterstützen? Wie viele unterschiedliche Produkte stellen Sie her und welche Herausforderungen gehen damit einher?

**FISCHER:** Wir haben eine große Variantenvielfalt in unseren Produkten. Diese ganzen Varianten in den Stammdaten des ERP-



Systems abzubilden, ist ein maßgeblicher Schwerpunkt für uns. Die Digitalisierung ist ein zentrales Thema. Gleichzeitig muss aus Kosten- und Ressourcengründen geschaut werden, wo wir den meisten Mehrwert erreichen, etwa durch die Entlastung vom Papierkrieg. Das sind zwei große Themenblöcke, an denen wir zurzeit arbeiten.

**ITM:** Welche Herausforderungen ergeben sich durch die starke Regulierung der Medizintechnikbranche?

**FISCHER:** Ein zentrales Thema ist die Hürde, dass in der Medizintechnik jeder Lieferant und jedes Material in einem komplexen Prozess zugelassen werden müssen. Nach einer zweiten oder dritten Lieferquelle zu suchen und sie zu nutzen, ist deshalb sehr zeitaufwendig. Rund um den Bereich der Materialien haben wir uns intensiv mit der Prozessgestaltung beschäftigt. Jeder Arbeitsgang wird digital gestempelt und dokumentiert. So können wir dem Kunden gegenüber jederzeit nachweisen, wie das Material hergestellt wurde.

**ITM:** Welche Rolle spielt die Rohstoffbeschaffung und wie gehen Sie mit Rohstoffknappheit um?

**HERRMANN:** Tatsächlich ist das ein sehr großes Thema bei uns, das in den letzten Jahren noch herausfordernder geworden ist. Das fing zu Beginn der Corona-Pandemie an und hat sich mit Russlands Angriffskrieg gegen die Ukraine noch einmal verschärft. Die Planung ist insbesondere deshalb schwierig, weil trotz der Rahmenverträge oft neue Aufträge hereinkommen oder aus Kundensicht bestimmte Aufträge vorgezogen werden sollen. Wir setzen deshalb verstärkt auf Second (Multi) Source, um bei Bedarf Bestellungen vorziehen zu können. Allerdings ist die Qualifizierung der Lieferanten ein aufwendiger und langwieriger Prozess. Hier ist die Planung herausfordernd, weil nicht klar ist, welcher Kunde sich wann für einen zusätzlichen Auftrag entscheidet. Wir setzen auf eine Bestandserhöhung im Lager, um mehr Flexibilität, aber auch Liefersicherheit zu erreichen. Auch die enge Kooperation mit Kunden trägt zu guten Ergebnissen bei.

**ITM:** Sehen Sie das Thema aufgrund der geopolitischen Gesamtsituation perspektivisch als Problemzone?

**FISCHER:** Definitiv ja. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unseren Lieferantenstamm für Rohmaterialien zu erweitern. Zugelassene Lieferanten gibt es allerdings leider nicht wie Sand am Meer. Hinzu kommt zunehmend auch die Überlegung, aus welchem geografischen Umfeld neue Lieferanten hinzugeholt werden sollten: Handelshindernisse, eine Veränderung bei den Handelspräferenzen in Richtung „Friend Sourcing“ und die wachsenden Probleme durch Autokratien und weltpolitische Veränderungen haben diese Entscheidungen deutlich schwerer gemacht. Klar ist: Es wird generell noch sehr viel schwieriger im Rohmaterialbereich.

**ITM:** Sie sind nach ISO 13485 für Medizinprodukte zertifiziert. Eine Besonderheit dabei ist, dass Sie zur Lieferfähigkeit verpflichtet sind. Was heißt das konkret für Ihre Prozesse?

**HERRMANN:** Bei uns ist ganz klar geregelt, was in den Lieferverträgen mit den Kunden vereinbart ist, das meiste läuft über Rahmenverträge und Spezifikationen. Die Vorgabe ist, jederzeit lieferfähig zu sein, die Feinplanung ist deshalb besonders wichtig. Wenn sich in Absprache mit den Kunden etwas ändert, werden im

„Die Digitalisierung ist ein zentrales Thema. Gleichzeitig muss aus Kosten- und Ressourcengründen geschaut werden, wo wir den meisten Mehrwert erreichen.“

Dietmar Fischer



### DIETMAR FISCHER

**Alter:** 60 Jahre

**Familienstand:** verheiratet,  
ein Kind

**Werdegang:** Studium der Wirtschaftsmathematik, drei Jahre Anwendungs- und Organisationsprogrammierer, 13 Jahre Leiter IT im Bereich „Sondermaschinenbau (Halbleiterzulieferer)“, seit 2007 bei EPflex

**Derzeitige Position:** Leiter IT



### VOLKER HERRMANN

**Alter:** 49 Jahre

**Familienstand:** verheiratet,  
zwei Kinder

**Werdegang:** gelernter IT-Kaufmann und Technischer Betriebswirt mit Stationen als Project Manager in einem Spin-off des Fraunhofer Institutes IPA über 14 Jahre Leiter IT im Bereich „Maschinen- und Anlagenbau“ für Solar, Automotive, Fahrzeugbau und Bau, seit rund drei Jahren bei EPflex

**Derzeitige Position:**  
Koordinator ERP und IT

- › System Änderungsmitteilungen und die entsprechende Veränderung der Stückliste ausgelöst und die Lieferanten informiert.

**ITM:** Wie sichern Sie sich IT-seitig ab, um Rückrufaktionen zeitnah durchführen zu können?

**FISCHER:** Wir können im ERP-System sehen, welches Material in welches Produkt eingeflossen ist. Im Normalfall produzieren wir chargenrein. Anhand der Betriebsdatenerfassung ist immer klar dokumentiert, welcher Mitarbeiter welchen Arbeitsschritt am Produkt und welche Tätigkeit an welcher Maschine durchgeführt hat. Diese Dokumentation dient später zugleich als Grundlage für die Kalkulation.

**ITM:** Wie wichtig ist in dieser komplexen Ausgangssituation ein flexibles Werkzeug für die Feinplanung? Wie sah die Situation vorher aus?

**FISCHER:** Wir haben mit einer Grobplanung aus dem ERP-System und mit Excel angefangen. Nach einigen Jahren begannen wir, uns nach einem Feinplanungssystem umzuschauen. Für uns war und ist es entscheidend, trotz gesteigener Komplexität auf spontane Änderungen reagieren und umplanen zu können.

**ITM:** Wo stieß das damalige System an Grenzen?

**FISCHER:** Die Lösung stieß mit zunehmendem Wachstum an ihre Möglichkeiten und war nicht mehr imstande, die Auftragsflut und Vielfalt zu beherrschen. Es war lediglich eine Neuplanung pro Tag möglich, das war einfach nicht schnell genug. Gerade bei spontanen Ereignissen, wenn etwa eine Maschine ausfällt oder ein Zulieferer doch nicht rechtzeitig liefert, fehlte die Flexibilität. Deshalb haben wir uns nach einem modernen Werkzeug für die Feinplanung umgesehen.

**ITM:** Welche Faktoren führten zu der Entscheidung, dafür die Lösung von Dualis und Asseco einzusetzen?

**FISCHER:** Wir haben uns insgesamt vier Systeme für die Feinplanung näher angeschaut. Wichtig waren uns die Referenzkundenbesuche, bei denen wir die Produkte im Einsatz sehen konnten. Ein ganz zentraler Faktor – und eine Grundvoraussetzung – war die funktionale Schnittstelle zum bestehenden ERP-System, das bei uns auch die Betriebsdatenerfassung beinhaltet. Diese Daten zu den einzelnen Arbeitsschritten ändern sich praktisch minütlich. Sie müssen in beide Richtungen extrem schnell fließen, die nötigen Rechenkapazitäten mal vorausgesetzt. Letztlich haben wir uns auch aufgrund der engen Kopplung mit APplus für die Lösung von Dualis entschieden. Damit spielt sich eine Umplanung mit dem notwendigen intensi-

**„Wir haben uns insgesamt vier Systeme für die Feinplanung näher angeschaut. Wichtig waren uns die Referenzkundenbesuche, bei denen wir die Produkte im Einsatz sehen konnten.“**

Dietmar Fischer

ven Datenkreislauf zwischen den Systemen und der Berechnung innerhalb von 20 Minuten ab.

**ITM:** Wie lange dauerte es von der Idee bis zur Umsetzung? Wie gut hat das Projekt aus Ihrer Sicht geklappt?

**FISCHER:** Von der Entscheidung bis zum Go-Live brauchte es etwa ein Jahr. Man muss dazu sagen, dass wir im ebenfalls mit dem ERP integrierten Vorgängersystem bereits sämtliche Arbeitspläne,

**„Wir stellen alle Produkte auf von uns entwickelten Maschinen und Anlagen her. So sind wir nicht nur Serienproduzent für Medizintechnik, sondern auch Anlagenbauer.“**

Volker Herrmann

Maschinen und Maschinengruppen erfasst und gepflegt hatten. Sie sind nötig, um die Feinplanung bedienen zu können. Hätten wir hier neu anfangen müssen, wäre der Zeitaufwand für die Einführung sicherlich doppelt so hoch gewesen.

**ITM:** Welche Verbesserungen haben Sie mit der Einführung des neuen Feinplanungs-Tools erreicht?

**FISCHER:** Die aktuelle Lösung lässt zehn Planungsläufe statt nur einen Lauf pro Tag zu. Unser Spezialist für die Arbeitsvorbereitung hat uns zudem bestätigt, dass er rund 90 Prozent der Aufträge genauso übernehmen kann, wie sie von der Software vorgeschlagen werden. Nur bei 10 Prozent sind noch manuelle Eingriffe nötig, meist aufgrund von Materialausfällen oder anderen spontanen Problemen. Für uns ist es mit diesem Feinplanungssystem möglich geworden, flexibel auf Änderungen zu reagieren. Auch mit Blick auf weiteres Wachstum ist mit dem jetzigen System kein Limit in Sicht.

**ITM:** Welche Rolle spielt die Integration der Feinplanung mit anderen Unternehmenssystemen, insbesondere dem ERP?

**FISCHER:** Die Integration ist entscheidend, um eine vernünftige Planung zu erstellen, um eine optimale Reihenfolge an Produktionsaufträgen in die Fertigung einzusteuern. Die Auswahl des passenden Feinplanungs-Tools ist eine echte Herausforderung und nicht jedes Tool passt in jede Umgebung, nach unserer Erfahrung. Als wichtige Ergänzung kommen hier noch die CAQ-Software und das DMS als unterstützende Informationsquellen für die Auftragspapiere zum Einsatz. Das ERP selbst muss jedoch immer das führende System bleiben und muss die Daten aus den angeschlossenen Systemen einbinden und verwalten. Aktuell sind wir in der Planung, zur Unterstützung unserer Konstruktion und zur Verbesserung unserer Artikelstammdatenanlage ein Produktdaten-Management-System (PDM) einzuführen. Derzeit befinden wir uns in der Entscheidungsphase. Perspektivisch ist hier eine direkte Anbindung an unser ERP geplant.

**HERRMANN:** Wir stellen alle Produkte auf von uns entwickelten Maschinen und Anlagen her. So sind wir nicht nur Serienproduzent für die Medizintechnik, sondern auch Anlagenbauer. In diesem Bereich ist die 3D-Konstruktion mit CAD-Anwendungen maßgeblich.

**ITM:** Welches Einsparungspotenzial haben Sie hinsichtlich Zeit und Kosten durch die Einführung des Feinplanungswerkzeugs erzielt?

**FISCHER:** Das lässt sich schwer sagen. Allerdings ist der Effizienzgewinn erheblich, denn als wir mit der Dualis-Asseco-Lösung



› gestartet sind, haben wir einen monatlichen Umsatz von 2,5 Mio. Euro verzeichnet. Jetzt sind es bei gleichem Personalschlüssel 4 Mio. Euro. Anders gesagt: Wir konnten die wenigen Kollegen in diesem Bereich in die Lage versetzen, die doppelte Anzahl an Aufträgen in der gleichen Zeit bei höherer Planungsqualität zu bearbeiten.

**ITM:** In welchen Planungsbereichen sind Sie durch die Dualis-Asseco-Lösung flexibler geworden?

**HERRMANN:** Die Möglichkeit, Aufträge besser zu priorisieren, ist für uns ganz wesentlich. Aber auch die genauere Terminierung aus der Feinplanung ist uns wichtig, damit der Einkauf die Handlungsspielräume in der Beschaffung effektiv ausnutzen kann. Die Flexibilität ist auch notwendig, damit wir das zunehmende Maß an Entwicklungsaufträgen handeln können. Wir arbeiten in der Entwicklung eng mit den Kunden zusammen, eine eigene Mannschaft befasst sich damit, schnell Prototypen und Musterlieferungen zur Verfügung zu stellen. Deren Herstellung erfordert einen starken Eingriff in den Produktionsverlauf. Allerdings ergibt sich aus den Entwicklungsaufträgen regelmäßig ein Folgegeschäft mit Serienfertigung – es ist also ein sehr wichtiger Aspekt für uns.

**„Die Möglichkeit, Aufträge besser zu priorisieren, ist für uns ganz wesentlich. Aber auch die genauere Terminierung aus der Feinplanung ist uns wichtig.“**

Volker Herrmann

**ITM:** Wie sieht es mit der Digitalisierung in der Produktion aus?

**HERRMANN:** Unsere Auslastungspläne laufen über die Feinplanung, wir haben erst einmal noch keinen Ansatz, Maschinen und Anlagen direkt ins Netz einzubinden. Da praktisch alle Maschinen von uns kommen, sind wir nicht auf Fremdwartung angewiesen. Perspektivisch ist eine Vernetzung für Predictive Main-

tenance für uns interessant. Derzeit allerdings bereiten wir uns intensiv darauf vor, erst einmal organisatorische Abläufe zu digitalisieren. Dazu gehören Formblätter, die noch auf Papier ausgefüllt werden, sowie Änderungsanträge und Arbeitsanweisungen, die ständig geändert, freigegeben und zu Schulungszwecken verteilt werden müssen. Ganz wichtig ist uns dabei, auf Knopfdruck eine Qualifikationsmatrix zur Hand zu haben, welcher Mitarbeiter Know-how an welcher Maschine hat und entsprechend ausgetauscht werden kann. So können wir für Prüfungen zudem automatisiert dokumentieren, dass Mitarbeiter die richtige Qualifikation mitgebracht haben.

**ITM:** Corona, der Russland-Ukraine-Krieg und neue geopolitische Spannungen haben mehr Dynamik in die meisten Märkte gebracht. Hat sich für Ihr Unternehmen dadurch etwas geändert?

**FISCHER:** Vor Corona war der Standardarbeitsplatz ein Desktop, wir haben nur zehn Notebooks verwaltet. Jetzt sind es an die 100 Notebooks. Die Abteilungen haben ein Rotationsprinzip eingeführt und beibehalten, gerade bei Krankheitswellen wird vielfach im Homeoffice gearbeitet. Wir haben Terminal-Server nachgerüstet, damit die Mitarbeiter besser mobil arbeiten können. Besonders praktisch war für uns, dass ein Umbau des Verwaltungsgebäudes in diese Zeit fiel, da kamen die mobilen Arbeitsmöglichkeiten gerade recht.

**ITM:** Wie nutzen Sie die IT und Digitalisierung, um das Thema „Innovation“ zu stützen?

**FISCHER:** Wir sind ständig mit den Abteilungen im Austausch. Die Mitarbeiter kennen unser Team und wenn Projekte in Richtung „IT“ gehen, werden wir proaktiv an Bord geholt. Wir gehen da sehr offen aufeinander zu und die Zusammenarbeit ist vertrauensvoll. Wir setzen bei Bedarf zeitnah kleine Änderungen im ERP um, wenn beispielsweise eine neue regulatorische Nummer digital statt auf Papier gepflegt werden soll. Andererseits machen wir auch darauf aufmerksam, wenn wir etwa regelmäßige Fehlermeldungen im ERP-System sehen, und schlagen entsprechende Verbesserungen vor.

**ITM:** Welchen Stellenwert hat eine hohe Datenqualität für Ihre Prozesse? Oft ist ja der Zustand der Daten eine echte Hürde bei der Nutzung von Data Analytics.

**HERRMANN:** Das ist ein Prio-Eins-Thema. Ich habe in meiner Tätigkeit in mehreren Branchen gelernt, dass die Datenqualität ein klassisches Problem für Mittelständler ist. Praktisch überall wird derzeit an Stammdatenprojekten gearbeitet. Es gibt vielfältige Fehler im Umgang mit den Daten und gleichzeitig Unmengen an Daten etwa in Artikelstämmen: Oft werden Felder schlicht für andere Aufgaben missbraucht, die Logik eines

Datenfelds wird missachtet oder man versteht den Sinn nicht und lässt die Einträge schleifen.

**FISCHER:** Unsere Geschäftsleitung hat die Bedeutung von Daten erkannt und grünes Licht gegeben, uns auf der mittleren Zeitskala massiv um das Thema zu kümmern. Alles baut auf den Stammdaten auf. Wenn es hier Defizite gibt, holt uns dieses Thema bei der Digitalisierung und künftigen Projekten immer wieder ein.



**ITM:** Das ist ja wirklich ein sehr klares Bekenntnis zur Bedeutung der Datenqualität. Wie viel Aufwand wird in das Thema gesteckt?

**HERRMANN:** Wir arbeiten aktuell in einem Projekt zu Artikelstammdaten mit Hochdruck daran, die Parametrisierung der Daten weiterzuentwickeln. Hier sind mehrere Teams beteiligt, einerseits ERP-Key-User, aber auch einzelne Spezialisten aus Einkauf, Fertigungssteuerung und Arbeitsvorbereitung. Dabei wird u.a. in Workflows festgelegt, wer für die Ergänzung der Daten verantwortlich ist, welche Felder obligatorisch und welche fakultativ sind. Nur wenn die Daten stimmen, sind wir auch in der Lage, die Kennzahlen genauer abzubilden.

**ITM:** Wie viel Wert wird auf durchgängige Kennzahlen gelegt und welche Bedeutung haben sie für die Planung?

**HERRMANN:** Es gibt eine Projektplanung für die Kollegen im Controlling und wir planen noch die Einführung einer Business-Intelligence-Lösung (BI). Grundsätzlich werden KPI bei der Organisation der Stammdaten mitgedacht, um die nötigen Informationen hinterlegen zu können. Je besser die Stammdaten, desto mehr Möglichkeiten ergeben sich. Das gilt im kaufmännischen Bereich, etwa auch bei automatisierten Nachweisen für den Zoll oder bei Analysen mit Blick auf kritische Materialien.

**ITM:** Welche Ergebnisse erwarten Sie von diesem Kraftaufwand?

**FISCHER:** Wir gehen davon aus, dass wir künftig in der Feinplanung mit einer verbesserten Datenqualität die Aufträge, die nachbearbeitet werden müssen, von heute 10 auf 7 oder sogar 5 Prozent absenken können. Aber auch in anderen Bereichen können wir von 100-prozentig sauber parametrisierten Daten profitieren, indem wir Nacharbeiten vermeiden: Das gilt z.B. in der Zusammenarbeit mit externen Partnern im EDI-Umfeld, bei der Spezifikation von Vorgaben für Lieferanten, aber auch bei der Auflösung von Stücklisten in der Produktion.

„Vor Corona war der Standardarbeitsplatz ein Desktop, wir haben nur zehn Notebooks verwaltet. Jetzt sind es an die 100 Notebooks.“

Dietmar Fischer

**ITM:** In den nächsten Jahren wächst der Druck zum Nachhaltigkeits-Reporting, z.B. durch die CSRD-Vorgaben auf EU-Ebene. Wie stellt sich Ihr Unternehmen darauf ein?

**HERRMANN:** Wir haben bereits ein hauseigenes Projektteam zusammengestellt, das sich mit dem Thema „Digitale Produktpässe“ beschäftigt. Auch bei der Lieferantenbewertung liegt eine hohe Gewichtung auf Nachhaltigkeitsaspekten.

**ITM:** Welche Ziele will Ihr Unternehmen mittel- und langfristig erreichen und welche Rolle spielt die IT bei Ihrer Strategie?

**FISCHER:** Das Ziel ist, die Kapazitäten weiter auszubauen, um unser Wachstum von rund 5 Prozent pro Jahr zu unterstützen. Wir wollen zunehmend mit Partnern weltweit zusammenarbeiten, die auf den von uns gebauten Maschinen und Anlagen für uns fertigen. Zugleich werden wir uns noch besser auf gemeinsame Entwicklungsprojekte mit den Kunden ausrichten. Wir nehmen derzeit ein Technologiezentrum in Betrieb und es ist ein Umbau im Stammwerk geplant, um perspektivisch Entwicklung und Serienfertigung voneinander zu trennen. ◀

DANIELA HOFFMANN



## EPFLEX FEINWERK-TECHNIK GMBH

↳ Das 1994 gegründete und in der Nähe von Stuttgart angesiedelte Unternehmen ist ein Hersteller von Komponenten für die minimalinvasive Medizin. EPflex begleitet Kunden beim kompletten Prozess, von der ersten Beratung bis zur Zulassung für individuell auf die jeweiligen Anforderungen abgestimmte Produkte und Komponenten. Mit inzwischen mehr als 50 Patenten hat das Unternehmen immer wieder Lösungen entwickelt, die Mediziner ungeahnte Möglichkeiten für die Diagnose und Behandlung eröffnen. ◀

www.epflex.com