

**TOPIX**

BUSINESS SOFTWARE

# Der große ERP/CRM-Leitfaden Für die Medizintechnik Branche

Ihr Weg zum richtigen System

**TOPIX** PAPER

A photograph of a man in a white lab coat and glasses, smiling and holding a tablet. He is in a laboratory or medical setting. In the background, there are other people in white lab coats, one of whom has her back to the camera. The lighting is bright and clinical.

Vor der Anschaffung eines neuen ERP- oder CRM-Systems gibt es dutzende Dinge zu beachten. Die hohen Standards der Medizintechnik stellen Dienstleister und Handel vor zusätzliche Herausforderungen. Mit diesem Leitfaden geben wir Ihnen eine kompakte Übersicht der wichtigsten Fragen und Antworten, die uns als Software-Anbieter immer wieder gestellt werden.

Darüber hinaus wollen wir für Sie zusammenfassen, welche Punkte in Ihren Planungen eine große Rolle spielen sollten, und Ihnen somit helfen, die richtige Entscheidung zu treffen. Der ERP/CRM-Leitfaden soll Sie bei Ihrer Entscheidung für eine neue Software unterstützen. Und er soll Ihnen Klarheit darüber verschaffen, wie, wann und mit welchen Ressourcen Sie eine Implementierung und einen Wechsel vorbereiten.

In unserer Übersicht finden Sie verschiedene Tipps. Zudem zeigen wir Ihnen, wie Sie TOPIX fachgerecht vom ersten Moment an und während des gesamten Prozesses unterstützen kann.



# 01 STATUS-QUO

Sie suchen nach einem neuen ERP- oder CRM-System, sind sich aber noch nicht sicher, ob das der richtige Schritt für Sie ist? Mit dieser ersten Checkliste können Sie sichergehen, dass Sie auf dem richtigen Weg sind.

Wir raten dazu, als erste Maßnahme folgende Fragen zu beantworten:

- ▶ Reichen die Funktionalitäten Ihres derzeitigen Systems, um mittel- und langfristig zu wachsen und konkurrenzfähig zu bleiben?
- ▶ Verursachen nicht ausreichend miteinander verknüpfte Teile Ihres Unternehmens unnötige Arbeit und verschwenden dabei Ressourcen?
- ▶ Erwarten Ihre Kunden von Ihnen modernere Lösungen und Handhabungen, zum Beispiel eine umfassende Vernetzung und mobilen Zugriff?

## TIPP

Ein neues Software-System ist eine Investition in Ihre Zukunftsfähigkeit. Nehmen Sie sich also ausgiebig Zeit für die Erstellung Ihrer Use-Cases. Überdenken Sie Ihre Prozesse, Ihren zu erwartenden Nutzen und Ihre wirtschaftlichen Ziele, die sie mit Ihrer neuen Lösung erreichen möchten!

### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung haben wir Einblicke in unterschiedlichste Branchen und Unternehmen erhalten. Wir kennen die Herausforderungen und wissen, wie und wo wir ansetzen müssen, um für Sie die perfekte Lösung zu finden. Schon beim ersten Gespräch profitieren Sie von unserem Know-how und dem Verständnis, das wir für Ihre individuellen Anforderungen in der Medizintechnik mitbringen.



## 02 NUTZEN

Um zu eruieren, welches ERP/CRM-System am besten zu Ihnen passt, sollten Sie sich vorab vor Augen führen, welche konkreten Verbesserungen damit bewirkt werden. Mit unserer Checkliste können Sie sich ein detailliertes Bild machen. Listen Sie dafür einfach zu jedem Punkt Ihre individuellen Optimierungswünsche auf:

- ▶ **Effizienz:** Zeit- und Arbeitskrifteinsparungen
- ▶ **Transparenz:** Vernetzung und Synchronisation aller Bereiche
- ▶ **Kundenzufriedenheit:** Schnellere Produktion, besserer Service
- ▶ **Produktqualität:** Schnellere Arbeitsprozesse und hochwertigere Produkte
- ▶ **Flexibilität:** Variableres Angebot, schnellere Reaktionszeiten
- ▶ **Konkurrenzfähigkeit:** Lücken schließen, Zukunft sichern
- ▶ **Vereinfachung:** Weniger Meetings und Abstimmung notwendig
- ▶ **Informationen:** Mehr Daten, bessere Übersicht
- ▶ **Sicherheit:** Fragile Stellen erkennen und absichern
- ▶ **Mitarbeiterzufriedenheit:** Erhöhte Produktivität, besseres Betriebsklima

### TIPP

Erkundigen Sie sich in möglichst allen Abteilungen Ihrer Firma, was alles berücksichtigt werden sollte. Dieser Aspekt birgt eine Reihe an Möglichkeiten, von denen Sie gegebenenfalls derzeit noch gar nichts ahnen.

#### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Gerne gehen wir mit Ihnen persönlich ans „Eingemachte“ und führen mit Ihnen eine Wertanalyse durch. In einem Workshop erstellen wir gemeinsam mit Ihnen eine genaue Aufstellung Ihrer Prozesse und bewerten Kosten und Nutzen von TOPIX in Ihrem Unternehmen.

## 03 FÄHIGKEITEN

In Ihrer Planung sollten Sie sich möglichst früh darüber im Klaren sein, welche Fähigkeiten Ihr neues System benötigt. Verlängern Sie die folgende Liste gerne mit firmenspezifischen Punkten und beurteilen Sie, welche für Ihr Unternehmen von besonderem Gewicht sind:

- ▶ **Funktionalität:** Reibungslos und langfristig einsetzbare Software
- ▶ **Flexibilität:** Modularer Aufbau, integrative Architektur
- ▶ **Skalierbarkeit:** Mitwachsendes System
- ▶ **Integrationsfähigkeit:** Bereit für diverse Erweiterungen
- ▶ **Verfügbarkeit:** Immer und von überall erreichbar
- ▶ **Navigation:** Intuitive, verständliche Benutzerführung
- ▶ **Dokumentation:** Transparente Erfassung aller Daten
- ▶ **Umfang:** Integrationstiefe, Abbildung aller Geschäftsprozesse
- ▶ **Kompatibilität:** Lösungen für jede Branche, jeden Kunden
- ▶ **Sicherheit:** Server-Standort, Datensicherheit, Backups
- ▶ **Kosten:** Transparenz, was wie viel kostet
- ▶ **Schulung:** Einführungen, Erklärungen, Nachfragen

### TIPP

Fordern Sie von Ihrem potenziellen Anbieter zu jedem dieser Punkte klare Aussagen ein. Im besten Fall nennt Ihnen der Anbieter Beispiele aus der Vergangenheit, die den Umgang mit den einzelnen Kriterien praktisch veranschaulichen und gleichzeitig demonstrieren, über welche Erfahrung er verfügt.

#### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Ihre Anforderungen und Prozesse sind unsere Prämisse. Dank des modularen, vollintegrierten Aufbaus unseres Komplettsystems können wir dieses flexibel, individuell und schlank an Ihre Herausforderungen und Wünsche anpassen. Zahlreiche Anforderungen lassen sich übrigens bereits mit dem Standard abdecken. Für Außergewöhnliches unterstützen Customizing und Individualprogrammierung.

# 04 AUFWAND

Entscheidend ist natürlich auch, welcher Aufwand von Ihrer Seite nötig sein wird, damit alles reibungslos funktioniert und ein neues System möglichst geräuschlos eingebettet werden kann. Die folgenden Punkte sollten Sie in Ihre Planungen miteinbeziehen:

- ▶ **Anschaffungskosten:** Beziffern der kurz- aber auch langfristigen Ausgaben
- ▶ **Personalaufwand:** Vom internen Projektleiter bis zu externen Kräften
- ▶ **Zeitlicher Aufwand:** Realistische Einschätzung, Unvorhergesehenes mit einkalkulierend
- ▶ **Vorbereitung:** Präzise Definition der Anforderungen und Ordnung der Stammdaten
- ▶ **Intern:** Umbauten, Anschaffungen jenseits von Hard- und Software, Einführungskurse

## TIPP

Ein neues System einzuführen bedeutet Aufwand. Nicht umsonst zählt Business Software zu den Investitionsgütern. Die Bereitstellung eines Projektteams bündelt Kompetenzen und schafft so Planungssicherheit.

### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Von Anfang an sind wir persönlich für Sie da: von der ersten E-Mail bis zu jedem Update. Unsere partnerschaftliche Arbeitsweise setzt auf größtmögliche Transparenz und Langfristigkeit. Testen Sie uns!



# 05 INVESTITIONSSICHERHEIT

Zu den großen Fragen bei einer Neuanschaffung oder einer Umstellung des ERP/CRM gehören folgende: Was bin ich bereit auszugeben? Wann und wie rentiert sich ein neues System? Statt das Blaue vom Himmel zu versprechen, benötigen Sie jemanden, der Ihnen verschiedene Szenarien und Lösungen skizziert, die in Größe, Leistung und Preis variieren und die Ihnen aufzeigen, was Sie erwarten können, um zielgerecht zu planen.

Einen Rahmen für beide Seiten bilden dabei zwei elementar wichtige Bestandteile eines jeden Software-Projektes:

- ▶ **Das Lastenheft:** In diesem verankern Sie detailliert Ihre Erwartungen und Anforderungen, also Ihre Use-Cases an Ihr neues ERP oder CRM.
- ▶ **Das Pflichtenheft:** In diesem beschreibt der Anbieter, wie er Ihre Wünsche umsetzen wird. Beide dienen dazu, Missverständnisse zu vermeiden und während des Prozesses immer wieder vergleichen zu können.

## TIPP

Achten Sie bei der Wahl Ihres Anbieters immer auch darauf, ob dieser die Wirtschaftlichkeit Ihres neuen Systems und Ihre Prozesse und Anforderungen im Blick hat, oder ob er Ihnen, im schlechten Fall, lediglich sein Produkt verkaufen will.

### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Neben einer ehrlichen und transparenten finanziellen Planung, gehört bei TOPIX auch eine Wertanalyse sowie Informationen zu möglichen Förderungen zu dem umfassenden Service. Gerade für die Wertanalyse nehmen wir uns viel Zeit, um Ihre Wünsche zu verstehen und ein möglichst genaues Resümee zu erstellen, das Ihnen eine ökonomische Aussicht und verbundene Chancen aufzeigt.



## 06 VORBEREITUNG

Bei den meisten Anschaffungen für Ihre Firma werden Sie nicht viele Menschen, im Zweifel sogar niemanden fragen müssen, ob er oder sie damit einverstanden sind. Zwar brauchen Sie bei einem neuen ERP oder CRM Ihre Belegschaft nicht um Erlaubnis bitten, doch ist es unabdingbar, dass Sie möglichst viele Mitarbeiter mit ins Boot holen. Sie sollten sie von der Notwendigkeit überzeugen, sie um ihre Meinung bitten und die Erkenntnisse daraus bei der Planung berücksichtigen.

Folgende grundsätzliche Schritte sollten Sie unter diesem Aspekt mit einplanen:

- ▶ Ernennung eines Projektteams
- ▶ Eruiieren, wer als ProjektleiterIn infrage kommt
- ▶ Intensive Einschwörung auf das Thema
- ▶ Erstellung eines Anforderungskatalogs unter Einbeziehung aller Abteilungen
- ▶ Ausgiebige, im Vorhinein angekündigte Testphasen
- ▶ Going-Live und Schulungen für die Mitarbeiter

### TIPP

Das ein oder andere mag Ihnen übertrieben oder übervorsichtig vorkommen, doch der Wechsel eines ERP/CRM-Systems ist im Detail oft komplizierter als man es sich wünscht. Besser also, Sie planen zu viel als zu wenig. Ansonsten kann rasch eine Unzufriedenheitslawine in Ihrem Unternehmen entstehen.

#### Wie hilft Ihnen TOPIX?

In allen Phasen stehen wir Ihnen von Tag 1 an persönlich zur Seite und unterstützen Sie mit unserem Know-how und unserer Erfahrung.

## 07 INDIVIDUALISIERUNG

Gerade bei ERP-Systemen gibt es selten die One-size-fits-all-Lösung: Aber woran erkennen Sie, dass ein Anbieter auf Ihre individuellen Anforderungen eingehen wird? Die Antwort lautet: Gehen Sie mit potenziellen Anbietern alle Bereiche Ihres Unternehmens durch und finden Sie heraus, wo ganz speziell auf Sie zugeschnittene Lösungen vonnöten sind und ob der Systemanbieter maßgeschneiderte Lösungen entwickeln kann. Zu den wichtigsten Bereichen gehören: **Auftragsabwicklung, Einkauf, Materialwirtschaft, Produktion, Finanzwesen, CRM, HR/Personalwesen, Vertrieb, Projektmanagement, Controlling und Verwaltung.**

### TIPP

Listen Sie jeden erdenklichen Bereich in Ihrem Unternehmen auf, den Sie derzeit mit einem technischen Workaround gelöst haben. Aber auch besonders schnell wachsende Firmenbereiche und noch so abenteuerlich anmutende Pläne, die man im Blick behalten sollte, sind wichtig.

#### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Sowohl wir als auch unsere Software ist maximal anpassbar. Sprechen Sie mit uns auch über absurd anmutende Wünsche. Manchmal sind es die kleinen Dinge, die einen großen Unterschied machen.



## 09 ANBIETER

Mindestens ebenso gut wie Sie sollte der Anbieter Ihres künftigen Systems auf die Aufgabe vorbereitet sein. Hier sind einige der elementaren Fragen, die Sie diesem vor Ihrer Wahl stellen sollten:

- ▶ Was macht Ihre Software und Sie als Anbieter **zukunftsicher**?
- ▶ Verfügen Sie über ausreichend **Erfahrung** und können Sie diese nachweisen?
- ▶ Kann ich mich darauf verlassen, dass es Ihre Firma auch in **Jahren** noch geben wird?
- ▶ Sind Sie **finanziell** solide aufgestellt?
- ▶ Haben Sie genug **Mitarbeiter**, die Ihre Firma vertreten können?
- ▶ **Wachsen** Sie in einem gesunden Ausmaß, stellen regelmäßig neue Mitarbeiter ein?
- ▶ Haben Sie eine breite **Kundenbasis** oder sind sie von ein bis zwei großen abhängig?
- ▶ Wird Ihre Software mit regelmäßigen **Updates** aktuell gehalten?
- ▶ Sind Sie für mich gut **erreichbar** und handeln Sie bei Problemen schnell?
- ▶ Über welche zusätzlichen **Verkaufsargumente** und Leistungen verfügen Sie?

### TIPP

Scheuen Sie sich nicht, auch schwierige und grundsätzliche Fragen zu stellen. Neben aller fachlichen Kompetenz sollten Sie zudem ein gutes Bauchgefühl haben. Empathie und ein tiefes Verständnis für Problemstellungen sind elementar wichtig auf Anbieterseite – und sollten für Sie vom ersten Moment an gut erkennbar sein.

#### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Wir von TOPIX können Ihnen versprechen, dass wir keine festen Vertragspartner haben, die wir versuchen, bei Ihnen unterzubringen. Stattdessen geben wir Ihnen je nach Anforderung und Einschätzung Ihrer individuellen Lage eine ehrliche Meinung, ob externe Begleitkräfte nötig sind.

## 08 BERATUNG

Bei der Frage nach externen Beratern ist der erste Reflex jeder preisbewussten Geschäftsperson: Wieso benötige ich jemanden, der nur Geld verschlingt?

Das mag im Einzelfall stimmen. Bei großen und bedeutenden Anschaffungen wie ERP- und CRM-Systemen jedoch können Profis, die Aufgaben von außen und aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten, von Vorteil sein. Ob eine Begleitung der neuen System Einführung von außen notwendig ist, sollten Sie nach der Beantwortung folgender Fragen entscheiden:

- ▶ Wie **umfangreich** wird die Implementierung und übersteigt sie die personellen Ressourcen?
- ▶ Haben meine Mitarbeiter die **Fähigkeiten**, die **Zeit** und die **Inspiration**, sich der Aufgabe anzunehmen?
- ▶ Kann der **Anbieter** des Systems die Rolle einnehmen oder benötige ich – für eine gewisse Zeit – jemanden, der im Unternehmen vor Ort ist?
- ▶ Ist es mir lieber, dass die **laufende Arbeit** nicht unterbrochen wird und sich ein Profi um die einmalige Implementierung kümmert oder hat meine Firma freie Kapazitäten?
- ▶ Wie schätzt der **Anbieter** die **Situation** ein?
- ▶ Wie schätzen meine eigenen **Mitarbeiter** die **Situation** ein?

### TIPP

Sprechen Sie mit allen beteiligten Seiten, bevor Sie eine Entscheidung treffen. Es kann zum Beispiel durchaus sein, dass Ihre Mitarbeiter die Situation ganz anders beurteilen als Sie, und Ihre Firma dadurch am Ende wertvolle (Arbeits-)Zeit oder Geld sparen kann – oder das neue System schneller und gründlicher verankert wird.

#### Wie hilft Ihnen TOPIX?

Sowohl wir als auch unsere Software ist maximal anpassbar. Sprechen Sie mit uns auch über absurd anmutende Wünsche. Manchmal sind es die kleinen Dinge, die einen großen Unterschied machen.



# 10 KOMPLETTSYSTEM

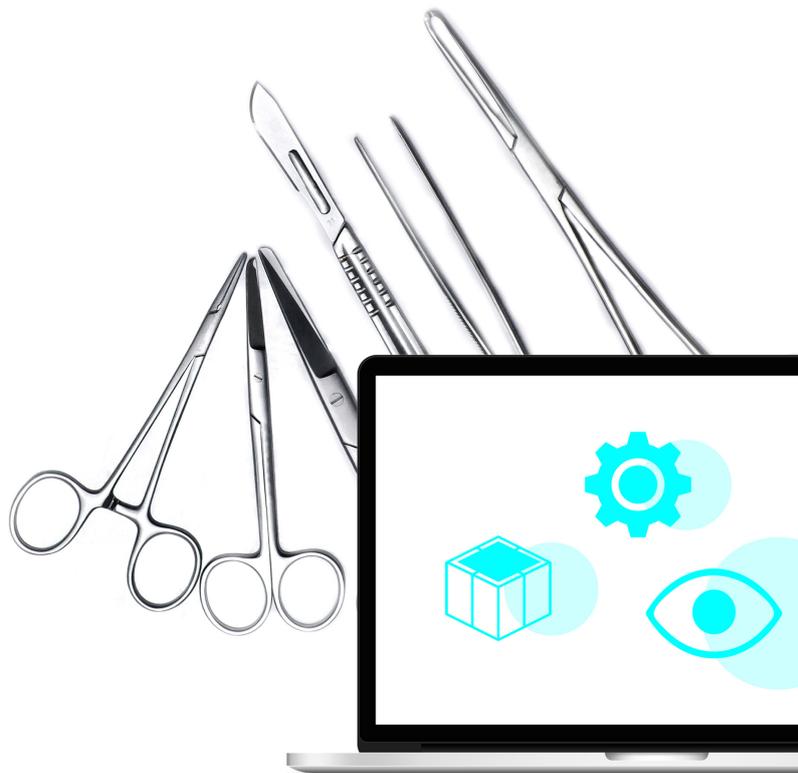
Mit einem zeitgemäßen und zukunftssicheren ERP-System entscheiden Sie sich für eine langfristige Konkurrenzfähigkeit und für die Verabschiedung von Insellösungen. Besser also, dieses Prinzip greift vollumfänglich. Ihr neues System sollte eine absolute All-in-One-Software sein und nicht erneut ein Mix von verschiedenen Anbietern und Tools. Ebenso sollten sich Ihre Schnittstellen verringern oder mindestens besser geölt und kompatibler laufen.

## TIPP

Seien Sie anspruchsvoll! Kein Problem ist zu wichtig, um angesprochen zu werden. Fragen Sie, wie die Pflege des Systems betrieben wird, wie oft gewartet werden muss, wie schwierig Updates vorstatten gehen, fragen Sie nach der Digitalisierung analoger Prozesse und nach allem, was Ihnen Kopfzerbrechen bereitet.

**Wie hilft Ihnen TOPIX?**

Bei diesem Punkt sind wir von TOPIX besonders selbstbewusst. Uns ist extrem wichtig, dass Sie bei uns eine passgenaue Komplettlösung erhalten, die all Ihre Wünsche erfüllt und mit der Sie auf Jahre gut fahren.



# Individuelle Komplettlösung für Ihre medizintechnischen Prozesse

TOPIX entwickelt seit über 30 Jahren eine Softwarelösung für alle Bereiche einer zeitgemäßen Unternehmensverwaltung. Die vollständige Integration von ERP, CRM, DMS, FINANCE und HR in nur einem System unterstützt Unternehmen aus der Medizintechnik dabei, alle Geschäftsprozesse zentral und transparent abzubilden. Sämtliche Daten sind aktuell, revisionssicher und GoBD-konform

archiviert. Bereichsübergreifende Auswertungen sind so jederzeit, individuell und einfach möglich und liefern übersichtliche Reports in Echtzeit. Mit TOPIX erhalten Sie neben einer umfangreichen und sicheren Software, einen Partner auf Augenhöhe, der Sie in jedem Schritt – von der Einführung bis zur täglichen Routine – mit umfassender Beratungskompetenz und Branchenerfahrung begleitet.

## Wichtige Funktionen für die Medizintechnik



## Diese Kunden vertrauen auf uns:

DR. SENNEWALD   
medizintechnik gmbh

ENDOBERATUNG  
professionelle Beratung in der Endoskopie • GmbH

chmedizintechnik

cmed

### Sie haben Fragen oder wünschen eine Beratung?

Unsere TOPIX Experten zeigen Ihnen die Potenziale unserer Software für Ihr Unternehmen.

T: 089 / 608757 - 330 M: sales@topix.de

[erp.topix.de](http://erp.topix.de)

TOPIX Business Software AG  
Rudolf-Diesel-Straße 1  
85521 Ottobrunn

