



KI-generiert

5 Auswahlfehler bei ERP-Projekten

in der Medizintechnik und
wie Sie sie vermeiden

[Content]

01	Warum die ERP-Auswahl in der Medizintechnik den Unterschied macht	04
02	Fehler 1: Anforderungen bleiben zu oberflächlich	05
03	Fehler 2: Der Fokus auf die Medizintechnik wird unterschätzt	06
04	Fehler 3: Compliance kommt erst im Nachhinein ins Spiel	07
05	Fehler 4: Die Bewertung eines Systems erfolgt nach Einzelfunktionen statt nach Prozessen	08
06	Fehler 5: Der Preis dominiert den wahren Nutzen	09
07	Fundament vor Funktion: Ihr Schlüssel zum ERP-Erfolg	10

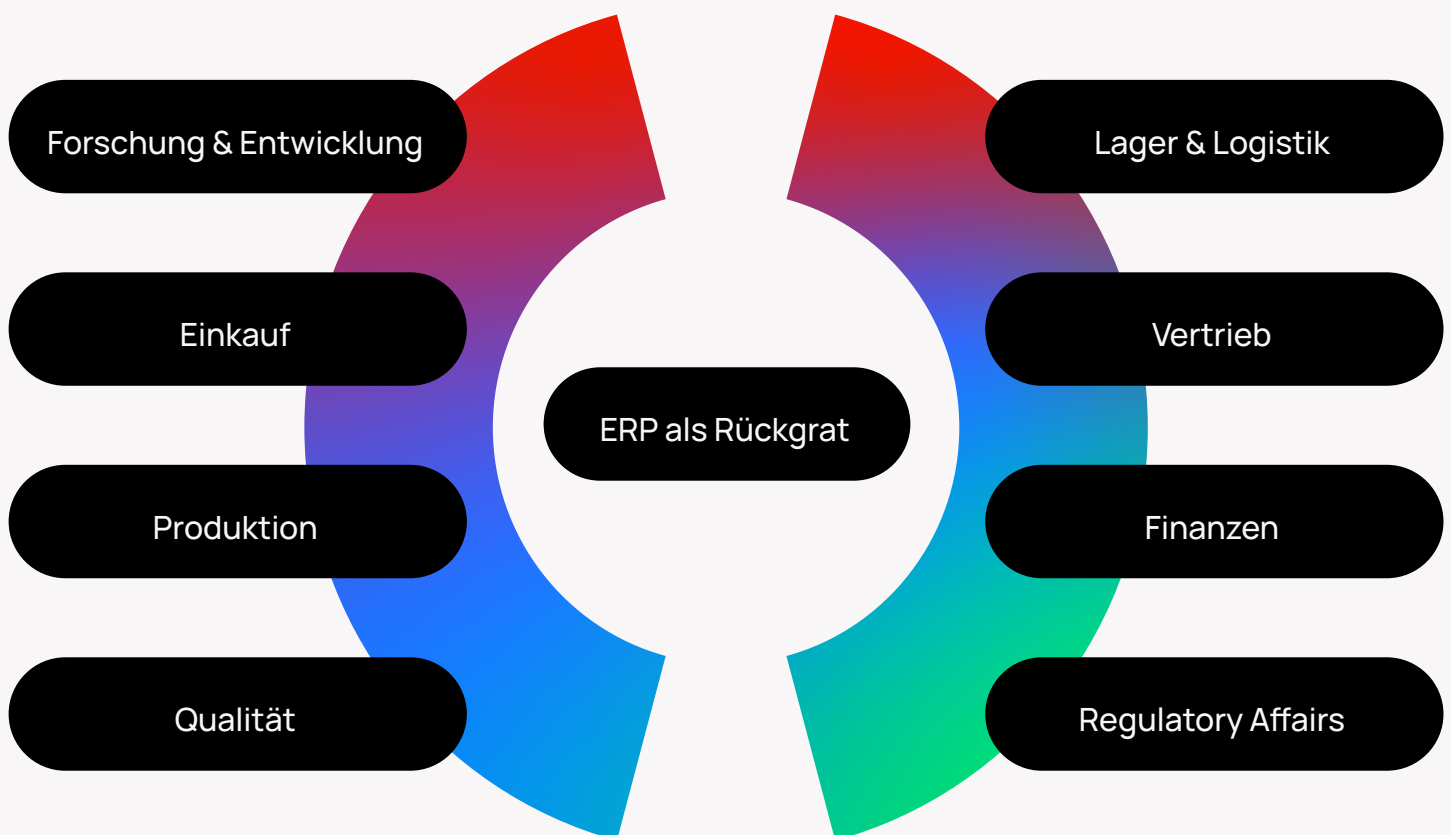
Microsoft Partner



Warum die ERP-Auswahl in der Medizintechnik den Unterschied macht

Ein ERP-System bildet das starke Rückgrat Ihrer gesamten Unternehmensprozesse. Gerade in der Medizintechnik entscheidet dieses System maßgeblich darüber, ob Sie Entwicklung, Produktion, Qualitätssicherung und Service nahtlos auf einer gemeinsamen Datenbasis vereinen.

Wer bei dieser zentralen Wahl Kompromisse eingeht, muss später oft nicht nur einzelne Abläufe, sondern tiefgreifende Strukturen mühsam korrigieren. Werfen Sie einen Blick auf die typischen Stolpersteine der ERP-Einführung und finden Sie heraus, wie Sie diese von Anfang an erfolgreich vermeiden.





Fehler 1: Anforderungen bleiben zu oberflächlich

Viele Projekte in der Medizintechnik starten mit Struktur, aber ohne die nötige Tiefe. Oft beschreiben sie Anforderungen, vergessen jedoch, den echten Arbeitsalltag dahinter exakt abzubilden. Das Ergebnis ist ein Konzept, das im Auswahlprozess plausibel wirkt, im späteren Betrieb aber schnell an seine Grenzen stößt.

Erst in der täglichen Praxis zeigt sich, wo die Details fehlen:

- Wie funktionieren Freigaben konkret?
- Auf welchem Weg dokumentieren wir Abweichungen?
- Wie stellen wir eine lückenlose Rückverfolgbarkeit sicher?

So entsteht ein System, das in der Theorie perfekt passt, in der Praxis jedoch nur mit viel zusätzlichem Aufwand funktioniert.



Fehler 2: Der Fokus auf die Medizintechnik wird unterschätzt

Ein Standard-ERP bietet Flexibilität, lässt sich jedoch nicht grenzenlos biegen. Wer plant, komplexe medizintechnische Anforderungen im Nachhinein an das System anzudocken, verlagert wesentliche Herausforderungen ungelöst in das laufende Projekt.

Das wird häufig unterschätzt, insbesondere bei:

- durchgängiger Rückverfolgbarkeit über den Produktlebenszyklus
- Integration von Qualitätsmanagement und Dokumentation
- Steuerung von Änderungen und Freigaben

Ohne feste Verankerung im Standard entstehen isolierte Einzelprozesse statt eines reibungslosen, durchgängigen Systems. Die direkte Folge: Die Komplexität steigt und Fehler schleichen sich deutlich schneller ein.



Fehler 3: Compliance kommt erst im Nachhinein ins Spiel

Oft haben Projektteams das Thema Compliance durchaus im Blick – nur leider nicht früh genug. Meist fließt es erst in die Bewertung ein, wenn Systeme längst vorausgewählt sind oder das Projekt bereits auf Hochtouren läuft.

Das böse Erwachen folgt, wenn das Team feststellt, dass das neue System die strengen Anforderungen nicht durchgängig unterstützt:

- Dokumentationen weisen plötzliche Lücken auf.
- Audit Trails lassen sich nicht verlässlich nachvollziehen.
- Die Validierung gerät ins Stocken und wird unnötig komplex.

Die Ursache: falsches Timing. Gerade in der Medtech-Industrie muss Compliance von der ersten Minute an mit am Tisch sitzen und Systementscheidungen aktiv mitgestalten. Wer Compliance von Anfang an als festen Wegbegleiter versteht, spart nicht nur Zeit und Ressourcen, sondern sichert den Projekterfolg nachhaltig ab.



Fehler 4: Die Bewertung eines Systems erfolgt nach Einzel-funktionen statt nach Prozessen

Eine Demo zeigt eindrucksvoll, was ein System theoretisch leisten kann – doch der wahre Härtestest ist die Praxis. Viel zu oft basieren weitreichende Entscheidungen darauf, starre Checklisten mit Funktionen abzuheben, anstatt reale Geschäftsabläufe Schritt für Schritt durchzuspielen.

Die Probleme entstehen im Zusammenspiel:

- Daten müssen mehrfach erfasst oder übertragen werden
- Übergaben zwischen Abteilungen sind nicht sauber integriert
- Dokumentation entsteht außerhalb des Systems

Besonders in Bereichen mit strengen Nachweispflichten genügen isolierte Funktionen nicht. Was wirklich zählt, sind nahtlos ineinandergreifende Prozesse, die verlässlich und durchgängig funktionieren.



Fehler 5: Der Preis dominiert den wahren Nutzen

Häufig fällt der erste Blick auf die reinen Lizenzkosten. Diese Zahlen wirken greifbar und lassen sich leicht vergleichen. Doch dieser erste Eindruck verrät wenig darüber, welchen echten Mehrwert ein System im späteren Arbeitsalltag tatsächlich bietet.

Die wahren, oft unsichtbaren Kosten verbergen sich unter der Oberfläche und entstehen meist erst nach der Kaufentscheidung:

- bei individuellen Anpassungen
- während der Integration in bestehende Strukturen
- im laufenden Betrieb und bei Updates
- im Rahmen der Validierung

Unterstützt eine Software Ihre Kernprozesse nicht bereits im Standard, erfordert sie kontinuierliche Nachbesserungen.

Fundament vor Funktion: Ihr Schlüssel zum ERP-Erfolg

Ein neues ERP-System einzuführen, ist eine weitreichende Entscheidung. Wer seine Anforderungen klar benennt, branchenspezifische Details einbezieht und Compliance von der ersten Minute an mitdenkt, gießt ein starkes Fundament. Ohne diese Basis sind schmerzhaft Kompromisse im Echtbetrieb vorprogrammiert. Wie gelingt also die richtige Auswahl? Der Schlüssel liegt in einem klar strukturierten Vorgehen:

Echte Prozesse statt langer Listen

Definieren Sie Ihre Anforderungen anhand realer Arbeitsprozesse – nicht durch starre Funktionslisten.



Abläufe testen

Spielen Sie geschäftskritische Abläufe frühzeitig und konkret durch, etwa in praxisnahen Demos oder einem Proof of Concept (PoC).



Sicherheit von Anfang an

Verankern Sie Compliance-Vorgaben direkt als Kriterium, um eine geeignete Bewertung vornehmen zu können.



Alltag statt Hochglanz

Messen Sie die angebotenen Systeme an der Realität in Ihrem Unternehmen, nicht an glänzenden Präsentationen.



Wert vor Preis

Treffen Sie Ihre Entscheidung auf Basis des langfristigen Mehrwerts für Ihr Unternehmen, anstatt sich nur von anfänglichen Einstiegskosten leiten zu lassen.



So treffen Sie nicht nur eine fundierte und sichere Entscheidung. Sie schaffen eine stabile Grundlage für ein ERP-System, das Ihre Prozesse dauerhaft, effizient und verlässlich trägt.

[Unverbindliches Expertengespräch anfragen](#)



yaveon

Microsoft
Partner



[Kontakt]

+49 (931) 46 5 55 – 0
info@yaveon.de
yaveon.com

Follow us

