



## **EURIM PHARM: „Mit Hilfe von Lawson M3 trotzen wir der Gesundheitsreform und bieten Ärzten, Apothekern und Kassen eine logische Alternative“**

EURIM PHARM ist ein pharmazeutisches Unternehmen, das sich auf den Re- und Parallelimport von europäischen Arzneimitteln nach Deutschland und Österreich spezialisiert hat. Diese Märkte bekommen Originalarzneimittel namhafter Pharmakonzerne zu wesentlich günstigeren Preisen zur Verfügung gestellt, womit EURIM PHARM einen erheblichen Beitrag zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen leistet.

Im Fokus des Unternehmens liegt es, Arzneimittel im europäischen Ausland billiger einzukaufen und diese dann hier mit neuen Verpackungen wieder auf den Markt zu bringen. Im Zuge der immer strenger werdenden Auflagen in den Bereichen Arzneimittelgesetz, Vertrieb, Grosshandel sowie der Produktion erhielt EURIM PHARM im Rahmen einer Inspektion durch die Regierung von Oberbayern im Juli 2007 die neuen GMP (Good Manufacturing Practice) Zertifikate und erbrachte damit den Nachweis, mit Hilfe von Movex (heute M3) in einer validierten Umgebung zu arbeiten. „Dies war für uns die Bestätigung, dass die Investitionen rund um die Einführung der Software Movex die richtige Entscheidung war“, so Thomas Valerius, Director Business Development bei EURIM PHARM. Bis Mai 2004 hatte man mit einem Produkt der SWT Software GmbH, welches auf MS-DOS Basis fungierte, gearbeitet. Allerdings bot dieses System keine durchgehende Dokumentation vom Lieferanten bis zum Endkunden, wie es die neue Gesetzeslage erforderte.

„Die Berater konnten uns am besten präsentieren, wie die Lösungen für unsere Anforderungen aussehen...Daneben hatten wir mit M3 ein ausgereiftes und solides Produkt, was einer sicheren Zukunft von Seiten des Softwareanbieters entgegblicken konnte.“

**Thomas Valerius**  
Director Business Development  
EURIM PHARM



„Das System ist heute so stabil, wir haben faktisch keine Ausfälle! Das ist nicht zuletzt dem sehr guten Produkt M3 für die Bereiche Produktion und Disposition zu verdanken...“

**Thomas Valerius**  
**Director Business Development**  
**EURIM PHARM**

„Es gab Situationen, wo nur noch der Mitarbeiter in der IT-Abteilung den vollständigen Überblick hatte“, erinnert sich Thomas Valerius, Director Business Development bei EURIM PHARM, heute.

Die Richtlinien der Good Manufacturing Practice (GMP), worunter man in der Pharmaindustrie u. a. die Rückverfolgbarkeit bzw. die Qualitätssicherung der Produktionsabläufe und –umgebung sowie die gesamte Chargendokumentation bis hin zum Endkunden versteht, waren zu diesem Zeitpunkt nicht vollumfänglich erfüllt. Es konnten nicht mehr alle Mitarbeiter in einem Arbeitsschritt nachvollziehen, von woher die Inhalte zu welchem Medikament kamen. „Wir sind zu dem Zeitpunkt einfach an die Grenzen der Transparenz und Rückverfolgbarkeit gestossen. Es war eine logische Schlussfolgerung, dass wir in unsere IT und Ablauforganisation investieren mussten, um weiter am Markt bestehen zu können. Ohne die komplette Rückverfolgbarkeit, die durch alle notwendigen Mitarbeiter abgerufen werden kann, würden wir heute auf dem Gesundheitsmarkt nicht überleben können,“ betont Valerius.

### **Arzneimittelimport der nächsten Generation – die Suche nach dem richtigen Softwarepartner**

Das interne Auswahlteam begann zunächst zu überlegen, ob in eine Spezial-Software investiert oder bereits der nächste Schritt zu einem komplett neuen ERP-System gegangen werden sollte. Dies war eine nicht unerhebliche finanzielle Entscheidung, die es für ein mittelständisches und inhabergeführtes Unternehmen wie EURIM PHARM gut zu durchdenken galt. Oberstes Ziel war es damals, die Firmenstruktur mit den insgesamt 12 Divisionen und der daran anknüpfenden Verrechnungslogik komplett abbilden zu können. Die GMP-Anforderung, die Validierung von Movex und schliesslich die Abbildung des Dispositionsprozesses sind noch als weitere Hauptzielepunkte zu nennen. Im Vertriebsprozess ergab sich die Problematik eines Überhangs an Nachfrage. Der Status nicht lieferfähiger Ware musste im System erkennbar sein und an den Kunden weitergegeben werden. Sollte die Ware nicht lieferbar sein, wird die Kundenbestellung aus dem System entfernt. Bei Neubestellung durch den Kunden darf die alte Order nicht mehr in der Dispositionslogik berücksichtigt werden.

In der Beschaffungsdisposition galt es, die Bedarfe der Fertigwaren aus unterschiedlichen Lieferländern zu decken. Die Besonderheit ergibt sich darin, dass ein Fertigartikel aus mehreren Ländern gefertigt werden kann und zur Auswahl der notwendigen Struktur (Stückliste) keine automatisierte Logik hinterlegbar ist. Zur Initiierung der Materialplanung (Bestellvorschläge) ist demnach der jeweils geplante Absatz dem jeweils gewünschten Lieferland zuzuteilen.

Nach der Erstellung eines Anforderungskatalogs wurde schnell klar, dass das Vorhaben nur mit der Einführung eines kompletten ERP-Systems durchzuführen war. Teilnehmer in der letzten Auswahlrunde waren Navision, Lawson, SWT Software GmbH (Vorgängersoftware) und SoftM.

„Die SAP haben wir zu diesem Zeitpunkt gar nicht miteinbezogen. Ihr Mittelstandsprogramm ist nicht so umfassend, dass wir da als wichtiger Kunde gesehen werden würden“, unterstreicht Valerius an dieser Stelle. Nach einer eingehenden Prüfung der Möglichkeiten und nach Gesprächen mit den



„M3 ist für uns nicht mehr wegzudenken, da es ein strategisches Produkt ist, das uns bei der Weiterentwicklung unseres Unternehmens jeden Tag neu unterstützt. Beide Standorte arbeiten jetzt viel effizienter zusammen.“

**Thomas Valerius**  
**Director Business Development**  
**EURIM PHARM**

Beratern der jeweiligen Softwareanbieter kamen die Produkte M3 und SWT in die Entscheidungsrunde. Der Produktions-, Dispositions- und Vertriebspart bei M3 mit seinen Funktionalitäten waren dabei letztlich die ausschlaggebenden Faktoren für die Softwareentscheidung „Die Berater des Lawson-Partners konnten uns am besten präsentieren, wie die Lösungen für unsere Anforderungen aussehen, und haben das sogar als Vertragsbestandteil mit aufgenommen, was hinterher sicher noch mal unsere Entscheidung für M3 positiv unterstrichen hat. Daneben hatten wir mit M3 ein ausgereiftes und solides Produkt, was einer sicheren Zukunft von Seiten des Softwareanbieters entgegenblicken konnte. Aus diesen Gründen fiel dann die Entscheidung für M3, und wir begannen im März 2003 mit der Implementierung aller Module“, erläutert Thomas Valerius weiter.

## Die Implementierung und heisse Phase im Projekt

Gemeinsam mit dem Lawson-Partner bildete man ein Projektteam unter der Führung von Thomas Valerius und einem ihm an die Seite gestellten Berater. Für jedes M3-Modul bekam die EURIM PHARM einen zuständigen M3-Berater zur Verfügung gestellt. „Erfreulicherweise hatten wir während der gesamten Einführungsphase keinen Beraterwechsel. Die Berater waren durch die Bank weg äusserst kompetent, so dass wir am Ende bei den Beratungsleistungen sogar leicht unter Budget waren“, freut sich Valerius. Mit einer knappen Zeitverzögerung von zwei Monaten ging das Projekt dann Anfang Mai 2004 live. Mit der Einführung der Version 12.4 RPG erstellte man auch Schnittstellen zu Lieferanten und Speditionen, die Anbindung an das Online-Bestellsystem für Apotheken, sowie EDI-Schnittstellenanbindung für über 2.000 Darreichungsformen, die heute als fertige Präparate das Unternehmen EURIM PHARM verlassen. „Sicher verlief das alles nicht immer reibungslos, und wir hatten zu Beginn auch einige Probleme, wie zum Beispiel mit der Anbindung an Streamserve, dem System, über das alle Dokumente erstellt und gedruckt werden. Doch mit etwas zeitlicher Verzögerung, aber ohne erhöhten Budgetaufwand für uns, haben die M3-Berater das hervorragend gelöst! Es läuft heute fehlerfrei“, berichtet Valerius.

## M3 und EURIM PHARM – eine Ehe, die gut funktioniert!

„Das System ist heute so stabil, wir haben faktisch keine Ausfälle! Das ist nicht zuletzt dem sehr guten Produkt M3 für die Bereiche Produktion und Disposition zu verdanken und auch den Beratern der Terna, die Support und beraterische Betreuung als starker Partner von Lawson Software verantworten“, so Valerius weiter.

Oberste Priorität war es, mit der Einführung des neuen ERP-Systems den rechtlichen Anforderungen im deutschen Gesundheitsmarkt gerecht zu werden, was EURIM PHARM zum Zeitpunkt der Einführung nun voll erfüllen konnte. Die Vorteile gehen aber heute weit darüber hinaus. Jedes interne Treffen ist durch die neue Übersichtlichkeit wesentlich strategischer und im Sinne der Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Die Mitarbeiter, insbesondere die Key User, sind geschult und das System bietet EURIM PHARM nun eine hohe Transparenz aller Strukturen, Prozesse und Abbildungen. M3 wird mit insgesamt 175 Lizenzen an den Standorten in Österreich und Deutschland eingesetzt. „M3 ist für uns nicht mehr wegzudenken, da es ein strategisches Produkt ist, das uns bei der Weiterentwicklung unseres Unternehmens jeden Tag neu unterstützt. Beide Standorte arbeiten jetzt viel effizienter zusammen. Die Möglichkeiten der



**Deutschland** **Lawson Software  
Deutschland GmbH**  
ProACTIV-Platz 3  
D-40721 Hilden  
Deutschland  
Tel. +49 2103 89 06 0  
Fax +49 2103 89 06 199

**Schweiz** **Lawson Software  
Switzerland A.G.**  
P.O. Box 3461  
Chollerstrasse 23  
CH-6303 Zug  
Schweiz  
Tel. +41 41 748 68 68  
Fax +41 41 748 68 48

**Österreich** **Lawson Software Austria  
EDV-Beratungs Ges.m.b.H.**  
Lassallestraße 9b  
A-1020 Wien  
Österreich  
Tel. +43 1 49 103 0  
Fax +43 1 49 103 299

**info@lawson.com**  
**www.lawson.com**

Dokumentation waren etwas, was wir vorher in der Form noch nicht hatten. Wir sind heute sehr viel zielorientierter als noch vor 4 Jahren“, freut sich Valerius. Über M3 werden heute folgende Prozesse abgebildet: automatische Berechnung des Forecast, MRP-Planung (auftragsorientierte Planung), Warenannahme, Qualitätskontrolle, Produktion, Einkauf, Logistik, Verkauf, Versand, Finanzbuchhaltung und Controlling.

## Die Zukunft mit M3, Terna und EURIM PHARM

„Sicher spielen wir auch hier mit dem Gedanken eines Releasewechsel auf Java, es ist aber für uns heute noch nicht zwingend notwendig. Es war ein grosses Projekt, was heute hervorragend eingespielt ist. Ich möchte meine Mitarbeiter nicht verfrüht in die nächste Phase schicken und auch die Investitionen in unserem Unternehmen sind bedacht getätigt. Sonst wären wir heute nicht da, wo wir stehen. Dennoch sind die Terna als Implementierungspartner und M3 als unsere Unternehmenssoftware hier die ersten Ansatzpunkte, wenn wir den nächsten Schritt gehen“, so Valerius abschliessend.

## Warum Lawson? Weil einfacher besser ist

Wir liefern Software- und Servicelösungen in den Bereichen Produktion, Handel, Wartung und Service an 4.000 Kunden aus über 40 Ländern. Softwarelösungen von Lawson beinhalten Enterprise Performance Management, Supply Chain Management, Enterprise Resource Planning, Customer Relationship Management, Manufacturing Resource Planning, Enterprise Asset Management und branchenspezifische Anwendungen.

Lawson unterstützt mit seinen Softwarelösungen Unternehmen dabei, Geschäftsvorgänge zu rationalisieren, Kosten zu senken und die Leistungsfähigkeit zu verbessern. Lawson hat seinen Hauptsitz in St. Paul, Minnesota/USA und Niederlassungen weltweit.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.lawson.com](http://www.lawson.com).

## Über EURIM PHARM

EURIM PHARM hat sich auf den Re- und Parallelimport von europäischen Arzneimitteln nach Deutschland und Österreich spezialisiert und ist einer der Top-3 Arzneimittelimporteure in Deutschland. Das Unternehmen wurde 1975 gegründet und beschäftigt heute in Piding (Bayern) über 380 Mitarbeiter; das Sortiment umfasst dabei mehr als 720 Präparate und 1.800 Handelsformen.

EURIM PHARM ist nach der neuesten DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert und wurde 2003 als eines der 50 erfolgreichsten Unternehmen Bayerns ausgezeichnet.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.eurim.de](http://www.eurim.de)