

Multi-Projektmanagement im Pharmamittelstand

Softwarelösung erleichtert die Entwicklung und Einführung neuer Präparate

Die Entwicklung neuer Präparate beim Familienunternehmen Dr. Loges + Co. lässt sich mit InLoox transparenter und strukturierter planen. Produkte werden dadurch schneller marktreif.



Michael Stein,
Dr. Loges + Co.

Der mittelständische Pharmahersteller Dr. Loges hatte das Ziel, die komplexen Prozesse aller Produktneuentwicklungen transparenter darzustellen und die Produkte schneller und plangemäß auf den Markt zu bringen. Seit 2020 setzt das Unternehmen die Projektmanagementlösung InLoox ein, um Produktneueinführungen im Rahmen des Stage-Gate-Prozesses zu unterstützen sowie für weitere Projekte nutzen zu können. Das mittelständische Unternehmen kann dadurch die Planungen und Abläufe im Produktmanagement besser strukturieren, transparenter gestalten und Zeit sparen.

Dr. Loges entwickelt und produziert an seinem Sitz in Winsen an der Luhe in Niedersachsen pflanzliche und homöopathische Arzneimittel sowie Nahrungsergänzungsmittel und steht als Innovationsführer vor der permanenten Herausforderung, neue Produkte rechtzeitig und schneller als Wettbewerber auf den Markt zu bringen. Derzeit umfasst das Angebot rund 75 Produkte in Deutschland, Österreich und den skandinavischen Ländern – und soll weiter wachsen.

2020 hatte sich das Unternehmen nach einer Lösung für die Neuproduktentwicklung umgesehen, mit der sich Aufgaben und Prozesse übersichtlich managen sowie die Koordination zwischen den Teams verbessern lassen. Die bis dato erfolgte Excel-Planung war mit einem zu großen Pflegeaufwand verbunden.

„Meine Hauptaufgabe ist es, spezialisierte neue Produkte zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, und nicht das Verwalten von Projekten“, begründet der Leiter des Portfoliomanagements Michael Stein die Entscheidung für InLoox. „Daher möchte ich möglichst wenig Zeit für die Administration der Projekte aufwenden – maximal ein bis zwei Stunden pro Woche.“ Einen deutlichen Vorteil sieht Stein in der

Verknüpfung der InLoox-Systemlösung mit Outlook, wodurch alle Projektmitglieder diese weitgehend intuitiv nutzen können. Zudem ist sie in Art und Funktionsumfang sehr gut auf die Komplexität und Projektgröße bei Dr. Loges zugeschnitten.

Die Projektmanagementlösung unterstützt hauptsächlich die Produktneueinführungen im Rahmen des Stage-Gate-Prozesses, darüber hinaus auch Projekte wie Arzneimittelzulassungen, Prüfverfahren, strategische Projekte zu Roh- und Wirkstoffen sowie Einzelprojekte im (Digital-)Marketing wie das Management der verschiedenen Dr. Loges-Homepages in den jeweiligen Ländern.

Planung der Entwicklungsprozesse mit laufend acht bis zehn Projekten

An der Entwicklung neuer Produkte sind zirka 35 der 170 Mitarbeitenden des Pharmaherstellers in verschiedenen Abteilungen beteiligt, die sich von Projekt zu Projekt teilweise unterscheiden. Im Vordergrund steht die Planung, bei der die Abhängigkeiten zwischen Aufgaben mit Gantt-Diagrammen dargestellt werden. Jedes neue Produkt, dessen Neueinführung bei Dr. Loges 127 Aufgaben erfasst, wird in einem separaten Projekt abgebildet und geplant. Jährlich sind es derzeit parallel acht bis zehn Projekte, die Stein und sein Mitarbeiter jeweils als Projektleiter steuern.

Neben der transparenten Darstellung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten in den Projekten ist die Benachrichtigungsfunktion für die Projektleiter von zentraler Bedeutung. Denn nur so wissen alle am Prozess beteiligten Personen, wann sie mit der Bearbeitung ihrer anstehenden Aufgaben beginnen müssen. Alle Projektmitglieder müssen ihre Aufgaben nach Abschluss als erledigt kennzeichnen, die Projektleiter erhalten eine direkte Rückmeldung. Stein begrüßt zudem, dass in InLoox auch dynamische Änderungen be-



rücksichtigt werden, weil sich Zeitpläne bei der Produkteinführung häufig und jederzeit ändern können.

Fünf Stufen bis zur erfolgreichen Markteinführung

Von der ersten Idee für ein Produkt bis zur Markteinführung dauert es laut Stein meist zwischen 10 und 15 Monate. Jedes Produkt durchläuft den fünfstufigen Stage-Gate-Prozess, bevor es auf den Markt gebracht werden kann. Dieser Prozess beginnt mit einem Produktentwicklungsplan, der basierend auf einer Mustervorlage in InLoox erstellt wurde. Dieser Plan umfasst zum einen alle Aufgaben, die für jeden einzuführenden Produktkandidaten bearbeitet werden, sowie die Zuordnung zu der zuständigen Mitarbeiterin oder dem Mitarbeiter. Zum anderen beinhaltet er auch sämtliche Entscheidungen der fünf Folgeinstanzen. „Wir gehen mit unseren Gates klassisch nach dem Kill-and-Go-Prinzip vor“, so Stein.

Die fünf Etappen einer erfolgreichen Produkteinführung erstrecken sich – hier grob skizziert – von der ersten Prüfinstanz der Idee über das Erfüllen der Regularien auf Stufe 2, der wissenschaftlichen und marketingfokussierten Prüfung auf Stufe 3 bis hin zur kommerziellen Freigabe und der Freigabe durch die Ge-

schäftsführung für die Umsetzung des Präparats bei Gate 4 und schließlich zur Realisierung des in Gate 4 verabschiedeten Produktkonzepts, die mit dem Passieren von Gate 5, der Markteinführung, abgeschlossen wird.

Jede einzelne Phase verlangt viel Detailarbeit, Recherche und Forschung, um dem Anspruch des Unternehmens zu genügen, den Kunden innovative Präparate mit einem hohen Mehrwert anzubieten.

Produktneueinführungsprozess bei Dr. Loges



Von der Idee für ein Produkt bis zur Markteinführung dauert es meist zwischen 10 und 15 Monate. Die erste Idee, z.B. für ein Schlafmittel, wird in Stufe 2 auf die grundsätzliche regulatorische und technische Machbarkeit geprüft. In Phase 3 befassen sich die Projektmitglieder bspw. mit der Studienlage zu den jeweils geplanten Wirk- oder Aktivstoffen, den Herstellern sowie möglichen Darreichungsformen – etwa ob sich eine Flüssigkeit oder die Kapsel- oder Tablettenform besser eignen. Daraus entsteht ein Konzeptpapier, das die Geschäftsführung im Hinblick auf die vertiefte Bearbeitung freigibt. Im Anschluss werden Herstellangebote eingeholt und Wirtschaftlichkeitsberechnungen unternommen, die der Geschäftsleitung zur Freigabe in Stufe 4 vorgelegt werden. Sofern eine Freigabe erteilt wurde, kann die Ware für das neue Präparat bestellt und mit der operativen Umsetzung begonnen werden.

www.loges.de

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, so Stein, „dass InLoox ein gutes Projektmanagement-Tool ist, besonders wenn mehrere Abteilungen zusammenarbeiten und parallel an einem Projekt arbeiten.“

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Softwareeinführung

An der erfolgreichen Einführung der Projektmanagementlösung hatte der Softwarehersteller einen wesentlichen Anteil. „Das Support-Team zeigte sich bei allen technischen Fragestellungen sehr hilfsbereit“, betont Stein. Als besonders wichtig hätten sich die internen Schulungen für die Projektmitglieder erwiesen, wobei Stein künftigen Anwendern zwei Tipps geben kann: „Nach dem Kauf ist es absolut empfehlenswert, eine Schulung zu vereinbaren, um die Möglichkeiten des Systems und Tricks für eine einfache Anwendung zu lernen. Ebenso sollte die Lösung schnell anhand eigener Projekte angewendet werden – im Sinn von ‚learning by doing‘.“ Denn es ist ähnlich wie beim Autofahren: Ohne Schulung und ohne Praxis wird es schwer.

Planungssicherer, schneller und produktiver

In seinem Zwischenfazit erwartet Stein, dass die Projektmitarbeitenden künftig von strukturierteren Abläufen profitieren werden. So wird für sie z.B. der Arbeitsalltag besser planbar sein, wenn sie im Falle verschobener Zeitpläne frühzeitig an ihre Aufgaben erinnert werden. Und der Projektleiter spart zweifach Zeit, weil er weniger Rückfragen bearbeiten muss und Mustervorlagen für neue Projekte wiederverwenden kann. Mittelfristig wird sich zudem die Fertigstellung der einzelnen Aufgaben beschleunigen, eben weil die Projektmitarbeitenden ihre Aufgaben frühzeitig planen können. Darüber hinaus gibt es starke Lernkurveneffekte in der Zahl der in InLoox bearbeiteten Projekte. Für die Zukunft plant Dr. Loges, die Projektmanagementlösung noch auszubauen und in mehr Abteilungen einzusetzen.

InLoox GmbH, München
www.inloox.com

Feldbusse, Industrial Ethernet und Wireless

Industrielle Netzwerke weiter auf Wachstumskurs

Die jährliche Marktanalyse für industrielle Netzwerke von HMS Industrial Networks zeigt, dass der Markt für Feldbusse, Industrial Ethernet und Wireless-Technologien weiterhin wächst – für das Jahr 2022 wird insgesamt ein Marktwachstum von etwa +8% prognostiziert.

Mit einem Wachstum von 10% erobert Industrial Ethernet weiterhin Marktanteile. Der Anteil von Indus-

trial Ethernet an neu installierten Knoten in der Fabrikautomation weltweit liegt jetzt bei 66% (gegenüber 65% im letzten Jahr). EtherNet/IP und Profinet teilen sich mit jeweils 17% Marktanteil den ersten Platz.

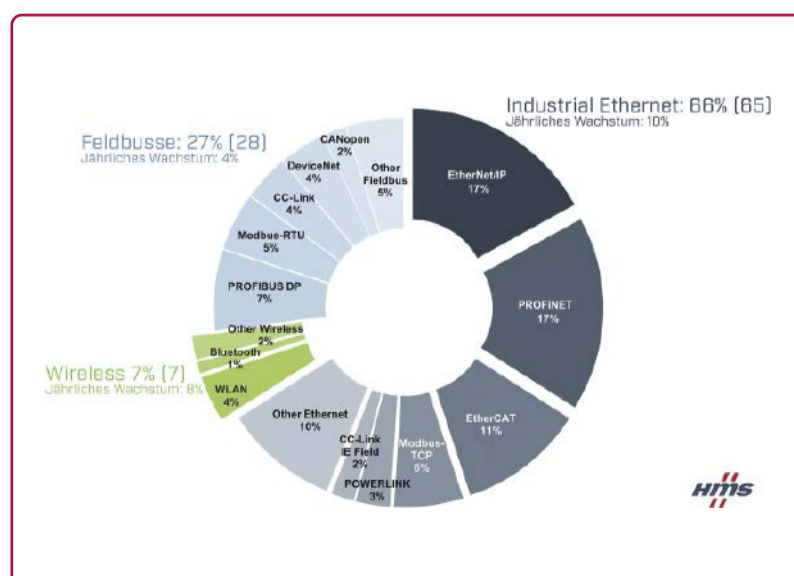
Erst kürzlich hatte PI (Profibus & Profinet International) gemeldet, dass die Zahl der im Jahr 2021 installierten Profinet-Knoten gegenüber dem Vorjahr um 22% auf

8,5 Mio. gestiegen ist. Insgesamt dürften weltweit derzeit über 50 Mio. Profinet-Knoten installiert

sein. Dieser Erfolg wird auf die jahrelange konsequent mit Anwendungen abgestimmte Fortentwicklung

der Technologien zurückgeführt. Als jüngstes Beispiel dafür gilt Ether-

net-APL, das laut PI dafür Sorge tragen soll, dass Profinet auch in der Prozessautomatisierung flächendeckend eingesetzt wird. (vo)



Marktanteile industrieller Netzwerke 2022 (Feldbusse, Industrial Ethernet und Wireless) aus Sicht von HMS Networks.

WE MAKE AUTOMATION WORK for 60 Years!

Seit 60 Jahren schaffen wir Innovationen für die Prozessindustrie. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden realisieren wir leistungsfähige maßgeschneiderte Automatisierungslösungen. Setzen Sie in Ihren Projekten auf Zukunft. Profitieren Sie von RÖSBERG und unserem integrierten Portfolio aus Engineering-Dienstleistungen und ergänzenden Softwarelösungen.

Mehr Informationen auf: roesberg.com

roesberg
Process Automation & IT Solutions