



Foto: Michael Kleinler

INSTRUMENTE CODIEREN

NICHTS ÜBERSTÜRZEN, DAS GESCHÄFT ETAPPENWEISE AUFBAUEN

Jede Pinzette, jede Schere, jedes Skalpell muss künftig ein eindeutigen und unverwundlichen Identifizierungscode tragen. Aber wie kommt der Code auf den harten Chirurgienstahl? Und wer erledigt diesen anspruchsvollen Job? Dominik Bugge und Nermin Duratovic haben aus den Antworten auf diese Fragen ihre Geschäftsidee entwickelt.

Zusammen mit zwei weiteren Gesellschaftern gründeten sie im April 2016 die add'n solutions GmbH & Co. KG. Das neue Tuttlinger Medizintechnikunternehmen übernimmt den kompletten Service rund um die gesetzlich geforderte Kennzeichnung chirurgischer Instrumente. „Komplett heißt: Verpacken, Etikettieren und Validieren bis zur digitalen Dokumentation. Wir zählen zu den Ersten, die das so umfassend anbieten“, erläutert Nermin Duratovic.

Dominik Bugge weist auf das Marktpotenzial hin: „Wir wollen allen betroffenen Herstellern, vor allem hier in der Medizintechnik-Region Tuttlingen, die Arbeit erleichtern. Sie können sich wieder ganz auf Entwicklung und Fertigung konzentrieren und haben die Möglichkeit diese kritischen Prozesse an uns auszulagern.“

Die sicherheitsbewusste US-Gesundheitsbehörde FDA hat die Kennzeichnungspflicht ins Rollen gebracht. Spätestens bis 2020 soll jedes einzelne Medizinprodukt durch einen maschinenlesbaren Code dauerhaft identifizierbar sein.

Unique Device Identification (UDI) heißt das inzwischen international eingeführte System.



Foto: Michael Kleinler

Der Code muss vorhanden sein, sobald Medizinprodukte in den Verkehr gebracht werden, solange sie mit Menschen in Kontakt kommen und egal wie oft sie gereinigt und sterilisiert werden. Die Aufgabe lässt sich nicht mit Klebetiketten oder gravierten Seriennummern meistern. Die innovative Lösung: quadratische Raster, sogenannte Data-Matrix-Codes, werden mit kurzen Laserpulsen in die Metall- bzw. Kunststoffoberfläche der Instrumente geschrieben. „Anlassen“ heißt das im Fachjargon. Die mikrometertiefen, genormten Rasterbilder enthalten die Daten zum Produkt und den Link zur Online-Dokumentation.

„Wir wussten seit 2013, dass die UDI kommt“, berichtet Nermin Duratovic. Während einer Geschäftsreise durch die USA erfuhr er Details. „Auf dem Heimflug dachte ich, das wird ein Riesenproblem für alle. Wir müssen etwas tun, damit unsere einheimischen Hersteller weiter exportieren können“, erinnert sich Nermin Duratovic. Beide hatten bei einem Tuttlinger Medizintechnikunternehmen bereits international Erfahrungen gesammelt – Dominik Bugge im Marketing und Vertrieb, Nermin Duratovic in der Qualitätssicherung. Über ihre Sorgen um die Branche diskutierten sie mit zwei weiteren Kollegen aus dem Betrieb. Daraus entstand die Idee, die UDI-Codierung professionell zu organisieren und zu zentralisieren.

Es folgte eine Planung, die nach Ansicht der IHK-Existenzgründerberatung „vorbildlich“ zu nennen ist. Systematisch bauten die Vier ein Jahr lang ihren Businessplan auf. Wichtiglich tauschten sie sich über Management, Marketing, Finanzierung, Know-how und Technik aus. „Unsere Fähigkeiten ergänzen sich“, sagt Dominik Bugge. Als gelernter

FAKTENFINDER

add'n solutions Erfahrungen und Empfehlungen

- Chance erkennen durch aufmerksame Marktbeobachtung.
- Businessplan gemeinsam, geduldig und sorgfältig ausarbeiten.
- Fachliche und berufliche Erfahrung sowie Kenntnisse über Normen, Gesetze, Technologien bündeln.
- Klare Aufgabenverteilung im Gründerteam.
- Beratung durch IHK und Steuerberater in Anspruch nehmen.
- Regionale Netzwerke nutzen.

Gegründet : 2016
 Markt : Medizintechnik
 Gründer : Dominik Bugge, Nermin Duratovic plus 2 weitere Gesellschafter
 Firmierung : GmbH & Co. KG
 Website : www.addn-solutions.de

Bankkaufmann übernahm er die Aufgaben, den Existenzgründungskredit auszuhandeln, während sich Maschinentechniker Nermin Duratovic um das Equipment kümmerte.

Kurzfristig sollte eine Förderung durch die KfW beantragt werden. Innerhalb weniger Tage erstellte die IHK die nötige Tragfähigkeitsbeurteilung. Schließlich konnte add'n solutions im Sommer 2016 durchstarten.

Schnell sprach sich das neue Dienstleistungsangebot in der Region herum. „Wir haben von Anfang an bei Technology Mountains mitgemacht – ein Netzwerk, das uns definitiv weiterhilft“, sagt Dominik Bugge. Schon nach wenigen Monaten waren die neu beschafften Maschinen gut ausgelastet. In 2018 steht eine erste Expansion an. Fazit: „Die Gründer von add'n solutions haben zur richtigen Zeit am richtigen Ort treffsicher eine Dienstleistung auf den Markt gebracht, die ein dringendes Bedürfnis der Medizintechnikbranche erfüllt.“ ■

