



Häufig treten während der Bauphase und Inbetriebnahme von Reinräumen ungeplante Verzögerungen und Kosten auf. Der Grund: fehlendes Reinraum-Verbrauchsmaterial sowie im Umgang mit den einzusetzenden Produkten nicht geschulte Mitarbeiter. Aber in welcher Planungsphase werden welche Reinraum-Verbrauchsmaterialien in welcher Menge und Qualität benötigt? Wann und wie häufig sollen in dieser Zeit entsprechende Mitarbeiterschulungen erfolgen?

Die Bedeutung der frühzeitigen Planung

Reinraum-Verbrauchsmaterialien bei Um- und Neubauten



Stephan May, Basan

Die intelligente Planung der später eingesetzten Verbrauchsartikel kann hier wertvolle Mitarbeiterzeit sparen, die sonst unnötig durch ein zu langwieriges Einschleusprozedere vergeudet wird. Einsparpotentiale von mehreren 10T € machen eine professionelle Beratung lohnenswert.

Fragestellungen die auftreten:

- Welche Produktgruppen werden benötigt?
- Welche Qualität der Materialien wird benötigt?
- Nutze ich immer die gleiche Qualität?
- Wann werden die ersten Reinraum-Produktgruppen gebraucht?
- Wie vermeide ich Stillstandszeiten aufgrund fehlenden Verbrauchsmaterials?
- Wann sollten die ersten Personalschulungen geplant werden?

Die Frage nach den später in der Herstellung verwendeten Produkten sollte man sich bereits bei der Planung der Personal- und Materialschleusen stellen. Denn daraus kann man sehr schnell ableiten, wie die Einrichtungen gestaltet werden müssen, um genügend Produkte bevorraten zu können. Außerdem ist relevant, wie viele Personen sich gleichzeitig in der Schleuse Ankleiden möchten.

Die benötigten Produktgruppen sind meist überschaubar. Doch die Vielfalt der erhältlichen Einweg-, Mehrweg und Verbrauchsartikel sowie die Auswahl an Reinigungs- und Desinfektionsmitteln kann „erschlagend“ sein.

Oftmals fehlen sowohl die Zeit als auch die Erfahrung, um den Markt nach geeigneten Produkten zu durchstöbern und schnell entscheiden zu können, was man wirklich braucht!

Hier kann es sinnvoll sein, einen Full Service Anbieter einzuschalten, der produktneutral berät und darüber hinaus benötigte Serviceleistungen anbietet.

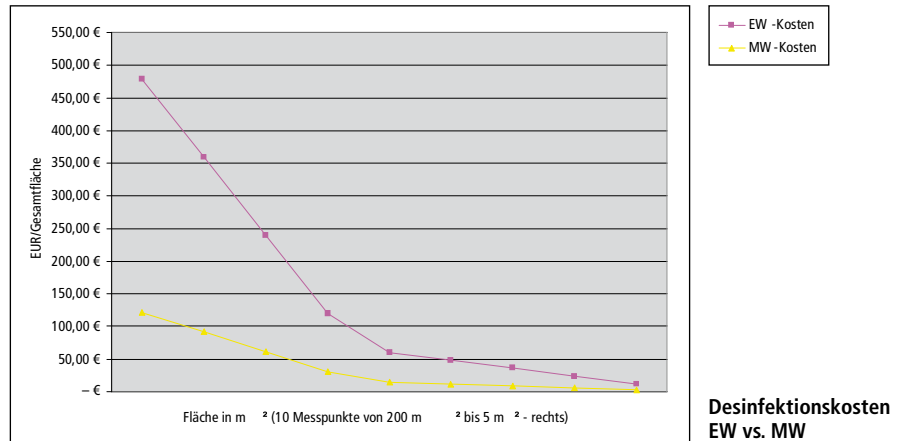
Beispiel: zu teure Produkte bieten ungeahnte Einsparpotentiale

In einer Apotheke mit einem knapp 10 m² A/B Bereich wurden ausschließlich Einwegtücher (EW), die mit einem Desinfektionsmittel vorbefeuchtet sind, eingesetzt. Dem Kunden waren die Vor- und Nachteile dieses Systems bewusst. Die nach Abwägung mit dem Kunden zu dieser Zeit und aufgrund der Größe wirtschaftlich und fachlich sinnvollste Lösung – ein Ausbau des kontrollierten Bereichs – war bereits im Vorfeld geplant. Nachdem der Bereich aber nun auf 200 m² ausgebaut worden war, wurde auf das vorher abgestimmte Mehrwegsystem (MW) umgestellt. Alle nötigen Einrichtungen und Desinfektionspläne waren bereits vorhanden bzw. wurden kurzfristig geliefert. Eine Investition über einige tausend Euro für Reinigungswagen und anderes Equipment war zusätzlich nötig. Auch der Gebindepreis bei den Desinfektionsmitteln schreckte im ersten Augenblick ab. Letztendlich sparte dieses neue System dem Kunden aber unterm Strich pro

Jahr 20.000,- €. Zudem muss man nicht immer die Produktqualität erhöhen, gerade wenn der Reinraumstatus noch nicht komplett erreicht ist. Nach einer Risikobewertung werden in den einzelnen Bauphasen qualitativ niedrigere aber auch preisgünstigere Produkte eingesetzt.

Dabei bietet Basan einen zusätzlichen Service. Damit die Ware nicht aus Kartons oder vom Boden verwendet werden muss, werden in dieser Zeit mobile Spendersysteme zur Verfügung gestellt. Auch bei der Frage „Wann und wie viele Produkte benötigt werden“ bieten Full Service Anbieter Unterstützung. Auf der Basis von Erfahrungswerten und den Angaben des Kunden erfolgt im Vorfeld eine Bevorratung der nötigen Produkte. Dadurch kann jeweils die für die einzelnen Phasen benötigte Ware kurzfristig geliefert werden. Hohe Lieferkosten durch Express- oder Wochenend-Zustellung oder schlimmstenfalls Produktionsverzögerungen oder -ausfälle, aufgrund fehlender Reinraumprodukte vor Ort, werden somit ausgeschlossen.

Um den Verbrauch und damit die Kosten der Reinraumartikel im kalkulierbaren Rahmen zu halten, sollte eine produktneutrale Schulung durch einen Berater vor Ort zu den wichtigsten Unterschieden in der Qualität, dem Einsatzge-



biet, dem ökonomischen Umgang und dem Lieferverlauf der am Markt verfügbaren Reinraumprodukte stattfinden.

Eine Mitarbeiterschulung macht in der Frühphase der Planung nur bedingt Sinn, da meist noch nicht alle Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Entsprechende Dokumentationen mit Bildern zur Anwendung können gestellt werden. Das macht den Einstieg für „Anfänger“ kinderleicht. Die letzten Kniffe erklärt dann später der Betreuer vor Ort.

Fazit

Um Zeit und Kosten zu sparen ist eine frühzeitige Beratung bei der Auswahl der Verbrauchsartikel schon während der Planungsphase sinnvoll.

KONTAKT

Stephan May

Basan GmbH, Kriftel

Tel.: 06192/9986-31 · Fax: 06192/9986-50

smay@basan.com · www.basan.de