



Interview

mit Herrn Patrick Radermacher,

geschäftsführender Gesellschafter
der Sterisys s.a.r.l.
Weiswampach, Luxembourg

with Mr. Patrick Radermacher,

Managing Partner of Sterisys s.a.r.l.
Weiswampach, Luxembourg

Herr Radermacher, Ihr Unternehmen ist erst wenige Jahre alt und gehört seit seiner Gründung im Jahre 2008 bereits zu den führenden Herstellern industrieller Ethylenoxid-Sterilisatoren in Europa. Und das, obwohl Sie unmittelbar nach der Gründung mit der Finanz- und Wirtschaftskrise konfrontiert wurden. Wie haben Sie das geschafft?

Glücklicherweise wurde die Medizinproduktebranche, also unsere Abnehmer, von der Krise nicht in demselben Maße betroffen wie zum Beispiel andere Industriezweige; nehmen Sie nur die Automobilbranche oder die Chemieindustrie. Aber generell haben natürlich auch wir feststellen müssen, dass die Bereitschaft zu Investitionen etwas gebremst war. Mit anderen Wor-

Mr. Radermacher, though your business was only established in 2008, it is already one of the leading manufacturers of ethylene oxide sterilizers in Europe. This is especially remarkable in view of the financial and economic crisis you were confronted with just after the company was established. How did you succeed?

Fortunately, the crisis did not affect the medical products industry to the same extent as other industries, such as the automotive industry or the chemical industry. Of course, even we noticed a somewhat reduced willingness to invest. In other words: To be on the safe side, customers simply postponed certain investments that had already been firmly decided upon.

ten: Die Kunden haben bestimmte Investitionen, die schon fest eingeplant waren, aus Vorsicht einfach zurückgestellt. Wir haben aber davon profitiert, dass wir schon im Vorfeld der Gründung Kontakte zu potentiellen Kunden aufgenommen und Angebote abgegeben hatten und dass wesentliche Investitionsentscheidungen für Ethylenoxid-Sterilisationsanlagen seitens der Kunden bereits im Jahr 2007 getroffen worden waren. Diese Anlagen konnten wir dann 2008 produzieren und damit unsere Fertigung auslasten. Auf diese Weise ist es uns zum Beispiel gelungen, unsere erste große Anlage 2008 herzustellen und dann Anfang 2009 auszuliefern.

Welches waren die wesentlichen Faktoren für die erfolgreiche Entwicklung von Sterisys?

Nach Auslieferung der ersten größeren Ethylenoxid-Sterilisationsanlage Anfang 2009 hatten wir eine Referenzanlage, die sowohl zu Folgeaufträgen beim gleichen Kunden geführt hat als auch die Basis für weitere Anfragen und Aufträge war. Der Hauptgrund für unseren Erfolg ist die Wettbewerbssituation in Zentraleuropa, unserem derzeitigen Hauptabsatzmarkt. Wir agieren auf einem Nischenmarkt mit wenigen Wettbewerbern, also in einem überschaubaren Markt. Es kommt hinzu, dass nur einer unserer Wettbewerber die gleiche strategische Ausrichtung hat wie wir, also eine umfassende Kompetenz im Bereich der Ethylenoxid-Sterilisation besitzt und anbietet. Bei anderen Mitbewerbern ist es so, dass sie die Herstellung von industriellen Ethylenoxid-Sterilisatoren nur als einen Nebenbereich Ihrer Tätigkeit sehen und ihr Schwerpunkt eher im Bereich der Medizinprodukte-Herstellung oder der Klinik-Ausrüstung liegt. Unsere Zielsetzung ist es, ein führender Anbieter für industrielle Sterilisationsanlagen zu sein. In unserer strategischen Ausrichtung bildet die Ethylenoxid-Sterilisation weiterhin den Schwerpunkt; mittelfristig sollen aber auch Dampf- und Heißluft-Sterilisationsanlagen für das industrielle Umfeld angeboten werden.

Wenn Sie mich also nach den Erfolgsfaktoren fragen, so lautet meine Antwort: Zum einen – wie gesagt – der überschaubare Nischenmarkt und die unterschiedliche strategische Ausrichtung unseres Wettbewerbs. Zum anderen aber natürlich auch die Tatsache, dass wir als junges, flexibles Unternehmen schnell und kundenorientiert reagieren können. Das modulare

Our advantage was that we had already contacted potential customers and submitted offers prior to our establishment and that the customers had already made major investment decisions in favor of ethylene oxide sterilization systems back in 2007. We produced these systems in 2008, utilizing our entire manufacturing capacity. For example, we produced our first large system in 2008 and shipped it in early 2009.



What were the key factors for the successful performance of Sterisys?

After shipping our first large ethylene oxide sterilization system in early 2009, we had a reference system that resulted in additional orders from the same customers and that also triggered inquiries and orders from other customers. The main reason for our success is the competitive situation in Central Europe, the market we are primarily focusing on at the moment. We are operating in a straightforward niche market with a limited number of competitors. Moreover, only one of our competitors has the same strategic orientation as we do, i.e. who possesses and offers comprehensive competence in the field of ethylene oxide sterilization. Most of our competitors view the production of

Bauprinzip unserer Anlagen und die individuelle Kompetenz unserer Kooperationspartner helfen uns, die spezifischen Kundenvorstellungen zeitnah und kostengünstig umzusetzen.

Sie sprachen davon, dass Sie ein umfassendes Leistungspaket rund um die eigentlichen Sterilisationsanlagen anbieten. Was sind das für Leistungen?

Wir verstehen uns als Hersteller von Sterilisatoren. Wir entwickeln sie, wir bauen sie, wir liefern sie, wir nehmen sie in Betrieb und wir warten sie. Unsere Sterilisatoren mit der von uns selbst entwickelten Steuerungssoftware sind das Herz jeder von uns gelieferten Anlage und stellen demzufolge unser Kerngeschäft dar. Aber Sterilisation bedeutet ja noch mehr: um den eigentlichen Sterilisator herum gibt es eine Reihe von Subsystemen, die erst die Gesamtanlage bilden. Und diese Gesamtanlage ist in der Regel das, was der Kunde benötigt, um den Sterilisationsprozess durchführen zu können. Hier können wir unseren Kunden schlüsselfertige Lösungen zur Integration all dieser

industrial ethylene oxide sterilizers as a mere side-line and mainly concentrate on the production of medical products or clinical equipment. Our goal is to be a leading provider of industrial sterilization systems. Though ethylene oxide sterilization will remain the core subject in our strategic orientation, steam and hot air sterilization systems for industrial applications will also be offered in the medium run. If you ask me for the success factors, I would say: Firstly, as I already mentioned, the straightforward niche market and the different strategic orientation of our competitors. Secondly, of course, the fact that as a young, flexible company, we are able to react in a quick, customer-oriented manner. The modular structure of our systems and the individual competence of our cooperation partners assist us in implementing specific customer expectations cost-efficiently and without delay.

You said that you are offering a comprehensive service package in addition to the actual sterilization systems. What kind of services do you mean?

We are a manufacturer of sterilizers. Our spectrum of activities comprises the development, building, shipping, commissioning, and maintenance of these systems. Our sterilizers with our custom-developed control software are the central element of all systems supplied by us and thus represent our core business. But sterilization means even more: The actual sterilizer is complemented by various subsystems, which, together, make up the overall system. Usually,

Subsysteme anbieten: Vor- und Nachkonditionierung, automatische Paletten-Fördersysteme, Anlagen zur Entsorgung des Ethylenoxids nach der Sterilisation, aber auch clevere IT-Lösungen zur Protokoll-, Konfigurations- und Benutzerverwaltung, für statistische Auswertungen von Prozessdaten und zur Anbindung von Sterilisationsdaten an das kundeneigene ERP-System. Darüber hinaus beraten wir mit einem unserer Kooperationspartner die Kunden bei der Auswahl

der für sie geeigneten Verfahren, also z.B. der Entscheidung, ob die Anlagen im Über- oder Unterdruck betrieben werden sollen und wie die Prozesse auf Grund der individuellen Produkt- und Beladungssituation zweckmäßigerweise ablaufen sollen. Es kommt auch vor, dass ein Kunde uns nur die Produkte vorgibt, die er sterilisieren möchte, und wir auf Grund dieser Angaben das Layout der Gesamtanlage konzipieren – bis hin zur Logistik. Natürlich sind das besonders interessante Aufgabenstellungen. Installations- und Betriebsqualifikation unserer Anlagen werden von uns selber durchgeführt, und bei der Leistungsqualifikation können wir erfahrene, unabhängige Prüflaboratorien empfehlen, die auch unsere eigene Leistung kritisch beleuchten. Selbstverständlich gehört auch die Ausbildung der zum Anlagenbetrieb erforderlichen Mitarbeiter zu unserem Leistungsumfang.

Nach welchen Kriterien haben Sie Ihre Kooperationspartner ausgesucht? Es ist ja sicherlich nicht einfach, die richtigen Partner zu finden.

Ja, da haben Sie Recht. Bei unseren Partnern ist es uns darauf angekommen, dass sie ihre Kompetenz und Zuverlässigkeit im jeweils spezifischen Bereich – sei es zum Beispiel im Behälterbau oder bei der Verrohrungstechnik – langjährig unter Beweis gestellt haben. Ein weiterer wichtiger Faktor ist, dass unsere Kooperationspartner nach anerkannten Standards und Normen arbeiten und dass alle verwendeten Komponenten industriellen Standards entsprechen. Damit stellt auch die Beschaffung von Ersatzteilen in den jeweiligen Märkten kein Problem dar. Außerdem ist es uns gelungen, die Kooperationspartner in einem sehr engen Umkreis um unseren Produktionsstandort herum zu finden, sodass wir kurze Transport- und Entscheidungswege haben.

Sie bieten sowohl Ethylenoxid-Sterilisationsanlagen im Unterdruckverfahren an, wie es Ihre wesentlichen Wettbewerber auch tun, liefern aber zusätzlich auch Anlagen für Überdruckverfahren. Was sind die Gründe dafür?

Durch die ständig steigende Nachfrage nach hochentwickelten, sterilen Medizinprodukten, also immer komplexer werdenden Produkten, stehen die Betreiber von Sterilisationsanlagen vor immer neuen technischen Herausforderungen. Ein großer Teil der

an overall system is what the customer needs for the sterilization process. We offer our customers turnkey solutions for the integration of all these subsystems: pre-conditioning and post-conditioning, automatic pallet conveyor systems, systems for disposing the ethylene oxide after the sterilization, as well as smart IT solutions for log, configuration, and user management, for statistical analyses of process data, and for the connection of sterilization data to the customer's ERP system. Together with one of our cooperation partners, we also assist customers in the selection of the most suitable procedure, e.g. with respect to the decision whether the systems are to be operated with positive or negative pressure and how the processes can be best organized under consideration of the individual product and load situation. At times, a customer may only specify the products he wants to sterilize and request us to design the layout of the overall system as well as the logistics on the basis of this information. As you can well imagine, such tasks are especially interesting. We take care of the installation and operation qualification. For the performance qualification, we can recommend experienced, independent test labs that also critically examine our own services. Of course, our scope of services also covers the training of the employees required for the system operation.

What are the criteria according to which you picked your cooperation partners? After all, finding the right partners is not easy.

Yes, you are right. We looked for partners with a proven, long-standing track record of competence and reliability in their particular areas, e.g. in tank construction or in piping technology. Another important factor is that our cooperation partners apply recognized standards, and all utilized components adhere to industrial standards. Thus, the procurement of spare parts in the individual markets is no problem. Furthermore, we have been able to find our cooperation partners in the immediate vicinity of our production site, resulting in short lines of transportation and decision-making.

Like your main competitors, you offer ethylene oxide sterilization systems using negative pressure; additionally, you also offer systems using



Produkte wird auf Grund der Komplexität der Fertigung immer teurer, die Herstellkosten immer höher. Um eine langfristige Ertragsmöglichkeit zu sichern, müssen Investitionen in neue Sterilisationssysteme oder auch die Modernisierung bestehender Anlagen deshalb für unsere Kunden ein Höchstmaß an Produktivität und Zuverlässigkeit gewährleisten, aber auch vor allem ein Höchstmaß an Prozessflexibilität sicherstellen. Und dazu gehört nach unserer Auffassung, dass wir Anlagen für beide Verfahren, also Unter- und Überdruckanlagen, anbieten können. Wir reagieren damit auf die Produkt und Umsatz bezogenen Notwendigkeiten unserer Kunden und deren Wunsch nach optimaler Prozessauslegung. Zum anderen eröffnen die Überdruckverfahren unseren Kunden die Möglichkeit, mit weniger Ethylenoxid zu arbeiten und die strengen Umwelt- und Arbeitsschutzvorschriften leichter zu erfüllen.

Sie haben also mit Ihrer jetzigen Produktpalette die Weichen richtig gestellt?

Ich glaube, diese Frage kann ich eindeutig mit „ja“ beantworten.

Wo sehen Sie die Vorteile Ihres Unternehmens gegenüber Ihrem Wettbewerb?

Ich denke, dass ist schon herausgekommen. Zunächst ist es die Bündelung der jeweiligen Kompetenzen – sowohl bei uns als auch bei unseren Kooperationspartnern. Dann das modulare Design der Anlagen, das es uns erlaubt, flexibel auf Kundenwünsche einzugehen und – ein wesentlicher Punkt – auch relativ kurze Lieferfristen zu garantieren. Und schließlich die Tatsache, dass wir unsere Kunden von der ersten Beratung bis zum regulären Produktionsbetrieb kontinuierlich begleiten und unterstützen. Bedingt durch unsere geografische Lage im Herzen Europas und Dank der Mehrsprachigkeit unserer Mitarbeiter sind wir in der Lage, mit unseren Kunden fließend in vier Muttersprachen, nämlich deutsch, englisch, französisch und niederländisch, zu kommunizieren. Auch das stellt einem wesentlichen Vorteil dar.

Wie beurteilen Sie die Wachstumsmöglichkeiten Ihres Unternehmens in den kommenden Jahren?

Unsere Wachstumschancen im Bereich der Ethylenoxid-Sterilisation werden im Wesentlichen durch zwei

positive pressure. Why do you offer both?

As a result of the growing demand for highly developed, sterile medical products of an increasing complexity, the operators of sterilization systems are continually faced with new technical challenges. Due to the complexity of the production, many of the products are getting more expensive, and manufacturing costs are surging. To ensure long-term profitability, investments in new sterilization systems or in the modernization of existing systems must provide our customers with maximum productivity, reliability, and, most importantly, maximum process flexibility. In our opinion, this includes our ability to offer systems working with negative pressure as well as systems using positive pressure. In this way, we respond to the product and revenue-related needs of our customers and their desire for optimum process design. Positive pressure procedures also enable our customers to use less ethylene oxide, making it easier to comply with the strict environmental protection and occupational safety regulations.

So you have made the right decisions with your current product range?

The answer to this question is a clear „yes“.

In your opinion, what are the advantages of your company compared to your competitors?

I believe this has already come out. One important aspect is the bundling of competencies – both in our company and at our cooperation partners. Moreover, the modular design of the systems enables us to accommodate customer requests in a flexible way and – a vital issue – to guarantee relatively short delivery times. And last but not least, we continuously coach and support our customers from the initial consulting session to the live operation. Thanks to our geographic location at the heart of Europe and the multilingualism of our staff, we are able to fluently communicate with our customers in four native languages: German, English, French, and Dutch. This too is a key advantage.

How do you consider your company's growth opportunities in the years to come?

Our growth opportunities in the field of ethylene oxide sterilization mainly draw on two developments: The

Entwicklungen begünstigt: Der entscheidende Faktor ist das Wachstum der Medizinproduktebranche an sich, vor allem in den großen Märkten Zentraleuropas, also in Deutschland, Österreich, Frankreich und den Beneluxstaaten, das nach unserer Einschätzung auch in naher Zukunft anhalten wird. Zum anderen ist es die Renaissance der Ethylenoxid-Sterilisation im Bereich der Medizinprodukte. Es gab in den vergangenen Jahrzehnten eine Phase, wo man versuchte, Ethylenoxid infolge seiner Entsorgungsproblematik und aus Gründen der Arbeitssicherheit durch andere Sterilisationsmittel zu substituieren. Hier hat in den

decisive factor is the growth of the medical products industry in itself, especially in Central Europe's major markets, i.e. in Germany, Austria, France, and the Benelux countries, which we expect to continue in the near future. Another factor is the renaissance of ethylene sterilization in the field of medical products. In the past decades, there was a phase during which efforts were made to replace ethylene oxide with other sterilization agents because of the disposal issue and for reasons of occupational safety. In recent years, however, there has been a change in thinking, not least because of the technical development in the



letzten Jahren, nicht zuletzt dank der technischen Entwicklung bei der Entsorgung des Ethylenoxid-Gases nach der Sterilisation, ein Umdenken stattgefunden. Dies hat dazu geführt, dass nicht nur neue, zusätzliche Produktionskapazitäten geschaffen werden sondern in zunehmendem Maße auch bestehende ältere Anlagen durch neue, moderne ersetzt werden, die den hohen Auflagen der europäischen und nationalen Gesetzgeber hinsichtlich Arbeitssicherheit und Umweltfreundlichkeit entsprechen. Weitere Wachstumsmöglichkeiten für unser Unternehmen liegen mittelfristig im Bereich der Dampf- und Heißluft-Sterilisationsanlagen für die Pharmaindustrie oder andere industrielle Anwendungen. Wir sind also hinsichtlich unseres Entwicklungspotenzials sehr optimistisch.

post-sterilization disposal of ethylene oxide gas. This has not only resulted in the setup of new, additional production capacities, but also in a growing trend to replace existing older systems with new, modern ones that meet the high standards of European and national legislators concerning occupational safety and eco-friendliness. In the medium run, our company has further growth opportunities in the field of steam and hot air sterilization systems for the pharmaceutical industry or other industrial applications. Thus, we are very optimistic as far as our development potential is concerned.

You referred to the large countries of Europe as your main markets. What about the other

Sie haben erwähnt, dass die großen Länder Europas Ihre wichtigsten Absatzmärkte sind. Wie sieht es mit den übrigen europäischen Ländern aus? Und wie mit außer-europäischen Ländern?

Man darf die kleineren Länder Europas keineswegs vergessen. Denken Sie an Irland, oder die osteuropäischen Länder Polen, die Tschechei und Slowenien. Speziell in Osteuropa stellen wir fest, dass von den zentral- und westeuropäischen Nationen dort Tochterunternehmen gegründet werden oder Kooperationen mit nationalen Partnern eingegangen werden. Dies lässt diese Märkte in naher Zukunft sehr interessant erscheinen. Und was die außereuropäischen Länder betrifft, so erhalten wir in zunehmendem Maße Anfragen aus den ebenfalls sehr interessanten asiatischen Märkten, haben aber bislang keine Anlagen dorthin geliefert. Das wird sich nach unserer Einschätzung in den kommenden Jahren mit Sicherheit ändern.

Was bedeutet diese Entwicklung für Ihre Belegschaftsstärke?

Natürlich werden wir unsere Belegschaftsstärke entsprechend der Auftragsentwicklung vor allem im Bereich Engineering und Projektausführung anpassen, um unsere Reaktionsschnelligkeit und den Wunsch nach Kundennähe gewährleisten zu können. Ein besonderer Bereich wird bei einer Expansion in zusätzliche Märkte der Servicebereich sein, der für die Kundenzufriedenheit ja gleichermaßen wichtig ist. Hier werden wir ein Netz von nationalen Partnern aufbauen. Das ist eine klare Zielvorgabe, und darüber haben wir auch ganz konkrete Vorstellungen hinsichtlich der Realisierung. Ganz wichtig ist uns bei allem, unseren hohen Qualitätsanspruch zu erfüllen, den wir an unsere Mitarbeiter und Partner hinsichtlich Qualifikation, Aus- und Weiterbildung stellen. Von dieser Forderung wollen wir im Interesse unserer Kunden auf keinen Fall abrücken. ■

European countries? And what about the countries outside Europe?

The smaller European countries must not be overlooked. Just think of Ireland or the Eastern European countries of Poland, the Czech Republic, and Slovenia. Especially in Eastern Europe, we have noticed that companies headquartered in Central and Western Europe are establishing local subsidiaries or entering joint ventures with national partners. This will make these markets very interesting in the near future. Outside Europe, we increasingly receive inquiries from the highly attractive Asian markets, but we have not supplied any systems to these countries so far. However, I am sure that this is going to change in the coming years.

How will this development affect your headcount?

To ensure quick reaction and customer proximity, we will of course adapt our headcount to the order situation. A special area in connection with the expansion into additional markets is the service segment, which is equally significant to customer satisfaction. In this field, we will set up a network of national partners. This is a clearly defined target, and we already know exactly how we are going to do it. In everything we do, we pay attention to the high qualification and training standards that we set for our employees and partners. For the benefit of our customers, this is a requirement that we never want to neglect. ■

Das Gespräch mit Patrick Radermacher führte Gerhard Hücker.

Fotos: Sterisys s.a.r.l.

The interview with Patrick Radermacher was conducted by Gerhard Hücker

Photographs: Sterisys s.a.r.l.