



# Instrumente von A bis Z-epf

**Das Dutzend ist voll: Seit Herbst 2000 ist die Zepf Medical Instruments GmbH erfolgreich als Erstanbieter von chirurgischen Instrumenten auf Hersteller-ebene aktiv. Und dies mittlerweile mit mehr als 300 Vertriebspartnern in über 50 Ländern. Die Firma ist Partner für Händler, Zulieferer, Zukäufer und Importeure. Mit rund 15.000 Artikeln aus 44 Fachgebieten bietet Zepf ein Vollsortiment chirurgischer Instrumente und verwandter Produkte. Bei dem Familienunternehmen stehen die Zeichen weiterhin auf Wachstum.**

Im Gespräch mit der MTD-Redaktion verweisen Inhaber Jochen Thomas Zepf und Handelsvertreter Lothar Zöllner (Firma Medcotec/Tönisvorst) in diesem Zusammenhang auf die jüngst erfolgte Anschaffung eines vierten Beschriftungslasers. Denn bei Zepf wird die neutrale Lagerware kundenindividuell mittels Laser beschriftet – z. B. mit Barcode oder Datamatrix-Code. „Und dies ist beim Warenausgang eine Engstelle“, begründet Zepf die Investition. Er nennt in diesem Zusammenhang zwar keine Umsatzzahlen, allerdings verweist er auf einen jährlichen Umsatzzuwachs im zweistelligen Bereich und einen permanenten Lagerbestand von rund 400.000 Einheiten im Gegenwert von circa 4 Mio. Euro.

Dies erscheint auf den ersten Blick recht viel für ein kleines mittelständisches Unternehmen mit 18 Mitarbeitern (ca. 10 Vollzeitstellen). Für den internationalen Markt sei ein hoher und umfassender Lagerbestand allerdings Pflicht. „Denn die Kunden im Ausland wollen komplette Lieferungen und keine Stü-

ckelung in mehreren Etappen“, erklärt der Sohn des 2010 verstorbenen Firmengründers Ernst-Dieter Zepf. Deshalb seien auch mehr als 8.000 Standard-Artikel konstant verfügbar ab Lager am Firmensitz in Seitigen-Oberflacht. Geliefert werden nicht nur lose Instrumente, sondern auch Sets mit und ohne Siebschalen bis hin zu kompletten Containern.

### Verlängerte Werkbank

Dieses vor allem fürs Ausland wichtige Konzept der umfassenden Lieferfähigkeit hat sich inzwischen auch für einen weiteren Kundenkreis als wichtiges Kompetenzmerkmal von Zepf erwiesen: Die zahlreichen anderen Instrumenten-Lieferanten aus der Region Tuttlingen rufen bei Spezialwünschen eigener Kunden regelmä-

ßig bei dem vergleichsweise kleinen Kollegen in dem Dorf nordwestlich von Tuttlingen an. „Wir helfen hier als eine Art verlängerte Werkbank gerne weiter“, schmunzelt der 52-jährige Firmeninhaber.

Als Mittelständler könne man den marktführenden Unternehmen zwar nicht das Wasser reichen, „aber in unserem Kernfeld Instrumente können wir qualitativ gut mithalten“. Denn man liefere ausnahmslos „OP-Qualität“ – will heißen: Ein Instrument, das mit 120 mm im Katalog steht, hat auch dieses Maß, und zwar exakt. Das sei gerade für Operateure wichtig, die sich auf die Instrumentenmaße verlassen können müssen, damit jeder Handgriff, jeder Schnitt exakt sitzt. Außerdem bietet man mit Linkshänderschere ein gefragtes Spezialsortiment.



**Familienunternehmen mit Anhang (v. r.): Jochen Thomas Zepf, Tochter Saskia Zepf, Frau Heike Zepf und Handelsvertreter Lothar Zöllner gemeinsam auf dem Stand des Unternehmens bei der Medica in Düsseldorf.**

## Kontrollierte Lieferkette

Die Lieferkette unterliege einer konstanten Qualitätskontrolle – von der Qualität deutschen Stahls, deutscher Gesenkschmiede-Arbeit, den Vorzeigebetrieben in Pakistan mit einem deutschen CNC-Maschinenpark bis zur Fertigungskontrolle in Deutschland punkte man international und zunehmend auch national, wie Lothar Zöllner betont. Mit einem Preis-Leistungs-Verhältnis von 30 bis 40 Prozent unter dem Marktführer sei man in Kliniken und Arztpraxen oder ambulanten OP-Zentren verstärkt als Zusatzlieferant gefragt.

## Fachhandel als ausgelagerte Vertriebsabteilung

Hier binde man aktiv auch den Medizintechnik-Fachhandel ein. Mehr als 200 Firmen griffen so im Inland auf Zepf zurück. Bei Gruppen wie der Co-med oder der Megro ist man gelistet. „Der Fachhandel ist unsere ausgelagerte Vertriebsabteilung“, bekennt er und verweist darauf, dass bei Zepf eintreffende Anfragen von Praxen oder Kliniken direkt an den regionalen Fachhandelspartner weitergeleitet werden. Abgesehen von den Lieferungen an andere Instrumente-Hersteller mache das Unternehmen damit 30 Prozent des Umsatzes im Inland und 70 Prozent im Export.

## 250.000 Referenznummern

Die hohe Lieferbereitschaft trage ein Übriges zu diesem Erfolg bei. Dieser beruht allerdings noch auf zwei weiteren Besonderheiten des Instrumente-Anbie-



Firmensitz in Seitingen-Oberflacht.

ters. Da ist zum einen das seit Firmenstart etablierte und ständig erweiterte und verfeinerte System von Referenznummern. So findet sich im fünfsprachigen, 850 Seiten umfassenden gedruckten Katalog, der auch im Internetzeitalter nach wie vor gefragt sei, ebenso wie auf der Sortiments-CD-ROM und im Internet zu jeder Artikelnummer von circa 120 relevanten Produzenten eine Referenznummer (insg. mehr als 250.000) des entsprechenden Zepf-Instruments.

## Warenwirtschaft online

Das zweite Merkmal des umfassenden Lieferservices ist ein alle fünf Minuten aktualisierter Warenbestand im Online-Portal für registrierte Kunden. „So kann der Handelspartner in Deutschland genauso wie der Vertriebspartner irgendwo auf der Welt ständig auf das aktuell ver-

fügbare Sortiment zugreifen und den Auftrag sofort beim Kunden unterschreiben lassen“, erläutert Jochen Thomas Zepf. So müsse nicht erst vom Außendienst an die Zentrale die Anfrage geschickt und von dort das Angebot an den Kunden übermittelt werden. Optimalerweise schließt die Beratung bzw. Präsentation beim Kunden mit der Auftragserteilung inklusive der Zusage, dass die Ware in zwei bis drei Tagen bereits an den Kunden ausgeliefert wird.

Das System habe sich als Selbstläufer am Markt entwickelt. Täglich kommen so sogar aus Ländern, die man selber noch gar nicht aktiv bearbeite (z. B. Vietnam und Indonesien) Aufträge von neuen Kunden. Und aufgrund des guten Preis-Leistungs-Verhältnisses wachse jüngst auch die Nachfrage aus europäischen Krisenstaaten wie Griechenland und Italien, lässt Zepf durchblicken. ras



Das umfangreich bestückte Lager ermöglicht eine hohe Liefersicherheit.