

PRISMA

Das Magazin der
WILD Gruppe



VORSPRUNG IM EINKAUF SICHERN.

HR als Treiber
für Agilität

3

Photonic:
Fit für die MDR

6

WILD veranstaltet
i-Days Austria

8

▼ WILD
▼ PHOTONIC

PRISMA | AUSGABE 2 • 2021

EIN HOHES MASS AN ANPASSUNGSFÄHIGKEIT.



Dr. Christian Rabitsch
Head of Supply Chain
Management WILD Gruppe

Kraft und Kondition aufbauen. An der eigenen Technik feilen. Sich mental wappnen und das perfekte Set-up in Hinblick auf das Equipment finden. Was Spitzensportler und Unternehmen zu Höchstleistungen befähigt, ist im Grunde ähnlich. Beide müssen dranbleiben, um auch bei zunehmenden Anforderungen und immer höher werdendem Tempo ihre Spitzenposition halten zu können. Anpassungsfähigkeit in alle Richtungen ist gefordert.

Im Sport ist es letztlich oft eine Person, die am Stockerl steht. Das Support-Umfeld im Hintergrund bleibt meist verborgen. Auch bei erfolgreichen Unternehmen ist selten sichtbar, an wie vielen Hebeln angesetzt werden muss, um Projekte unter den aktuellen Herausforderungen zu meistern. So war die WILD Gruppe in den vergangenen Monaten damit konfrontiert, für unterschiedliche Medizintechnik-Kunden in kürzester Zeit ein Vielfaches der geplanten Stückzahlen liefern zu müssen.

Wie wir das geschafft haben? Unter anderem dank eines HR-Managements, das unsere Mitarbeiter zu Höchstleistungen motiviert. Mehr dazu lesen Sie auf Seite 3. Die kürzlich ins Leben gerufene Weiterbildungsinitiative „WILD Academy“, die wir Ihnen auf den Seiten 4 bis 5 vorstellen, befähigt unsere Einkäufer, Systeme völlig neu zu gestalten und aus alten Mustern auszubrechen. Dadurch können wir unseren Kunden noch mehr Flexibilität bei weniger Risiko bieten.

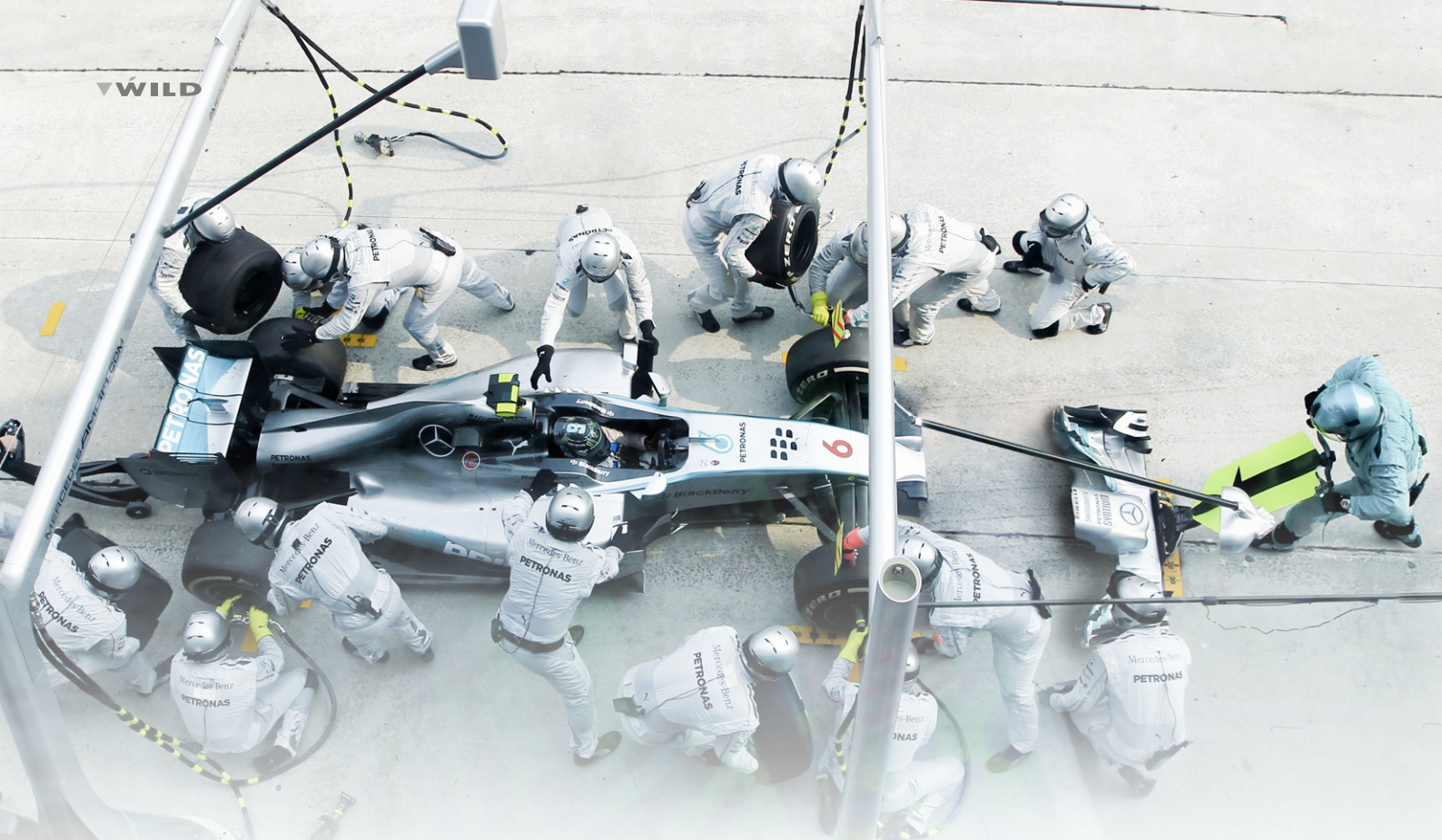
Neue Technologien im Qualitätsmanagement, die smarte Lösungen ermöglichen, MDR-fitte Eigenprodukte der Photonic sowie ein Ausblick auf die EIT Health i-Days Austria, die im Herbst wieder von WILD veranstaltet werden, sind weitere Themen dieser Ausgabe.

Ich wünsche Ihnen interessante Einblicke,

Ihr Christian Rabitsch



- 3** — Agilität will gelernt sein.
- 4-5** — Erfolg einkaufen.
- 6** — Licht am Ende des Zulassungstunnels.
- 7** — Smarte QM-Lösung.
- 8** — Innovationstreiber.



AGILITÄT WILL GELERNT SEIN.

Weil das HR-Management seit Jahren auf agile Personalentwicklung setzt, kann die WILD Gruppe aktuell den vom Markt geforderten Anpassungsturbo aktivieren.

Wenn ein Kunde anfragt, ob es möglich wäre, kurzfristig die vierfachen Stückzahlen zu liefern, kann das einen Technologiepartner schon einmal an seine Kapazitätsgrenzen bringen. Wenn sogar mehrere Kunden in kürzester Zeit solche Sonderbedarfe anmelden, ist das eine echte Ausnahmesituation. Als Auftragsentwickler und -fertiger hat WILD genau diese in den letzten Monaten sehr erfolgreich gemeistert. „Das verlangt jedem von uns sehr viel ab, wird von den Kunden aber auch entsprechend geschätzt“, betont CTO Wolfgang Warum. Er weiß, dass das positive Feedback vor allem den äußerst flexiblen Mitarbeitern gilt, die auf mehrere Produkte geschult sind. Eine Schlüsselrolle nimmt dabei das HR-Management ein.

Denn Mitarbeiter in instabilen Zeiten zu Höchstleistungen zu motivieren, geht nicht von heute auf morgen! „Wir haben den Vorteil, dass wir schon sehr lange eine ausgeprägte Kundenorientierung leben. Was uns jedoch fordert, ist die Anpassung der inneren Strukturen und Abläufe an die Geschwindigkeit“, erklärt Andrea Gritsch, Head of Human Resources der WILD Gruppe. Als Technologiepartner in der Medizintechnik ist man einerseits mit der Einhaltung von Normen und Prozessen konfrontiert, andererseits benötigt man möglichst viel Freiraum, um sich rasch anpassen zu können. „Gerade in technischen

Wenn man Agilität fordert, muss man den Mitarbeitern auch den dafür notwendigen Freiraum zugestehen und flache Hierarchien schaffen.

Andrea Gritsch, WILD Head of Human Resources

Belangen liefern wir schnelle Entscheidungen. Digitale Lösungen helfen uns dabei und sind wichtige Treiber für Agilität“, so Gritsch weiters. Doch um langfristig erfolgreich zu sein, muss auch das sozial-kommunikative Verhalten der Mitarbeiter mit dieser Geschwindigkeit Schritt halten können. Das verlangt bestimmte Strukturen und Werte. „Wenn man Agilität fordert, muss man den Mitarbeitern auch den dafür

notwendigen Freiraum zugestehen und flache Hierarchien schaffen. In der Entwicklung setzt man daher auf selbstorganisierte interdisziplinäre Arbeitsgruppen, um unterschiedliche Sichtweisen und Ansätze für Innovationen zu erhalten. In der Montage und Fertigung werden mittels Jobrotation flexible und kompetenzorientierte Teams geformt.

WISSEN AUF ABRUF.

Durch eine neue HR-Software bildet WILD zudem die Potenziale jedes Mitarbeiters - auf Basis seiner Selbsteinschätzung und Einschätzung des Vorgesetzten - in einer Kompetenzmatrix ab. Damit verfügt man über einen transparenten Überblick und kann gemeinsam individuelle Entwicklungsziele ableiten. „Jeder Mitarbeiter gestaltet seine Reise in die Zukunft mit, unter anderem bei der Auswahl von Weiterbildungsprogrammen, die wir im gruppenweiten Netzwerk stark ausgebaut haben“, so Gritsch.

ERFOLG EINKAUFEN.

Vom Einkauf zum Materialmanagement. WILD stellt die Weichen, um den Kunden flexiblere Lösungen mit weniger Risiko bieten zu können.

Sie bewegen sich in sehr dynamischen Technologiefeldern. Ihre Aufgaben werden komplexer und ihr strategischer Einfluss wächst: Einkäufer sehen sich heute mit völlig anderen Anforderungen konfrontiert als noch vor wenigen Jahren. Von der „klassischen Bestellabteilung“ sind sie zu Experten geworden, die Risiken minimieren und mitentscheiden, wenn es um die Produktentwicklung

und -fertigung geht. Gleichzeitig liegt es in ihrer Hand, die Qualität der Produkte sicherzustellen und last but not least dem Kunden agil dosierten Nachschub zu attraktiven Preisen zu garantieren. Mitarbeiter im Einkauf müssen also wahre Allrounder sein. Deshalb hat die WILD Gruppe mit einer eigenen Einkaufsakademie eine Weiterbildungs-offensive gestartet, die sehr erfolgreich angelaufen ist.

NEUE WEGE IM EINKAUF FINDEN

In insgesamt zehn Modulen werden sowohl Grundlagen als auch das praxisnahe Anwenden von Konzepten rund um die Beschaffungsoptimierung und den Einkauf 4.1 vermittelt. Ziel ist es, diese Einheiten möglichst online mit Hilfe einer eigenen App abzuwickeln. „Nicht weniger als 40 Mitarbeiter aller Standorte nehmen am Programm teil. Es gibt ihnen das richtige Werkzeug in die Hand, damit sie neue, innovative Lösungswege finden“, betont Christian Rabitsch, Head of Supply Chain Management der WILD Gruppe. Getreu dem Zitat von Albert Einstein: *Die Theorie bestimmt, was wir beobachten können*, werden in einem ersten Schritt die psychologischen Aspekte der Verhandlungsführung beleuchtet.

WILD greift dabei sowohl auf externe Einkaufstrainer als auch auf heimische Ausbildungsstätten wie die FH Joanneum zurück. Mit „Advanced“ und „Expert“ folgen zwei weitere Level, in denen tiefgreifendes und weitreichenderes Know-how erläutert wird. Unter anderem die Bedeutung des Lieferanten- und Risikomanagements in der Supply Chain sowie die Grundlagen eines progressiven Beschaffungsmanagements. „Unser Einkaufsteam muss in der Lage sein, Systeme völlig neu zu gestalten und aus alten Mustern auszubrechen. Damit können wir viel gezielter auf Kundenwünsche eingehen und intelligente Lösungen schaffen, die mehr Flexibilität bei weniger Risiko bieten“, so Rabitsch.

So hat WILD beispielsweise für einen Kunden aus der Medizintechnik eine rollierende Beauftragung mit individuellen Freigabehorizonten auf Komponentenebene realisiert. Durch den Wegfall des Rahmenübergangs zwischen den Folgebeauftragungen profitiert dieser durch eine hohe Versorgungssicherheit und geringere Verlustleistung in der Supply Chain. Je nach Zielgewichtung des Kunden kann dabei der Horizont bezüglich der Material- und Fertigungsfreigabe auf Einzelkomponenten unterschiedlich eingestellt werden. Steht etwa die längerfristige Versorgungssicherheit bei kritischen Komponenten mit langen Vorlaufzeiten in der Beschaffung im Fokus, kann die Materialfreigabe für 18 Monate erfolgen, die Fertigungsfreigabe aber nur für drei Monate. Alternativ kann der Kunde – wenn etwa eine technische Änderung ansteht – den Fokus auf die Risikoreduktion legen.

Beispielsweise indem er die allgemeine Materialfreigabe für zwölf Monate erteilt, für eine bestimmte Komponente aber nur für drei Monate. Somit hat er bezüglich dieses Teils nur ein dreimonatiges Risiko und kann danach rasch seine Änderung einfließen lassen.

PRODUKTKOSTEN ERFOLGREICH GESTALTEN

Im B2C-Umfeld haben wir uns an unkomplizierte Einkäufe mit extrem kurzen Lieferzeiten gewöhnt. Das wirkt sich auch auf das Kundenverhalten im B2B-Geschäft aus, wo die Anforderungen in einem ähnlichen Ausmaß steigen. Dementsprechend müssen Einkäufer neben den Klassikern Kostenreduktion und Effizienzsteigerung auch die immer komplexer werdenden Rahmenbedingungen im Fokus haben, wodurch sich ihr Aufgabenspektrum drastisch verändert. Ebenso wie der Zeitpunkt, an dem sie optimalerweise in einen Produktentstehungsprozess

einbezogen werden. Unternehmen wie die WILD Gruppe haben längst erkannt, dass Produkte nur dann schneller und effektiver entwickelt werden können, wenn die Beschaffung noch integrierter eingebunden wird. „In der Verschränkung von Einkauf und Entwicklung liegt eines der größten

Potenziale zukünftiger Wertsteigerung“, ist Rabitsch überzeugt.

Gelingt es, das Cost-Engineering im Kundenprojekt erfolgreich umzusetzen, ergeben sich zahlreiche wirtschaftliche Vorteile. Deshalb werden bei WILD die Einkäufer schon in einer frühen Phase der Produktentwicklung, also bei der Konzeption und Lastenhefterstellung, mit an Bord geholt. Es hat sich gezeigt, dass diese frühzeitige Mitsprache des Einkaufs Entwicklungs- und Materialkosten reduziert und sich positiv auf die Time-to-Market auswirkt. „Diesen Hebel wollen wir künftig noch stärker nutzen. Beschaffungsgerechtes Entwickeln und Konstruieren funktioniert nur dann, wenn man alle Beteiligten an einen Tisch holt und das Wissen des Einkaufs über den Beschaffungsmarkt und die Kompetenzen der Zulieferer konsequent nutzt“, betont Rabitsch weiters.

In der Verschränkung von Einkauf und Entwicklung liegt eines der größten Potenziale zukünftiger Wertsteigerung

Christian Rabitsch, WILD Head of Supply Chain Management

Ihr Ansprechpartner

Christian Rabitsch | christian.rabitsch@wild.at



LICHT AM ENDE DES ZULASSUNGSTUNNELS.

Photonic hat aufgrund der MDR ihre kleinen ATO OP-Leuchten einem technischen Redesign unterzogen. Das Ergebnis ist ein innovatives Feature für die Endoskopie sowie viel Zulassungs-Know-how, das nun allen Kunden zur Verfügung steht.

Stundenlanges, konzentriertes Sehen ist eine geistige und körperliche Höchstleistung, bei der Ärzte auf eines angewiesen sind: eine optimale Ausleuchtung des Wundbereichs. Doch es ist ein gravierender Unterschied, ob Chirurgen das Operationsfeld direkt vor Augen haben oder bei minimalinvasiven Eingriffen über Monitore navigieren. Ein Zuviel an Licht würde dabei störende Reflexionen am Bildschirm erzeugen.

Bei konventionellen OPs hingegen sind ein möglichst hoher Farbwiedergabeindex sowie eine optimale Tiefenausleuchtung notwendig. Beide Anforderungen in einem Gerät können die wenigsten Hersteller abdecken. Photonic bringt mit der kleinen OP-Leuchten-Serie ATO ML 1000B und ATO ML 600B nun Produkte auf den Markt, die neben der optimalen Farbwiedergabe auch über einen ENDO-Mode verfügen. „In diesem Fall wird das Licht auf ein Minimum reduziert, um den Fokus auf das Videosignal der Endoskopkamera zu setzen und dennoch die Eingriffsstelle für das Assistenzpersonal sichtbar zu halten. Man kann sich das so vorstellen, dass die Minimaleinstellung bei anderen Anbietern in diesem Marktsegment z.B. 50 % Helligkeit liefert, wir aber bereits bei 10 % beginnen“, erklärt Stefan Zotter, Entwicklungsleiter der Photonic. „Außerdem kommt eine neue Generation von LEDs zum Einsatz, was zu einer besseren Energieeffizienz führt. Selbst bei höheren Leistungen kann eine Lebensdauer von 50.000 h gewährleistet werden.“

Mit den neuen ATO Operationsleuchten stellt Photonic neben technischem Know-how ihre Kompetenz in der Zulassung von Medizinprodukten unter Beweis. „Wir sind der Inverkehrbringer und betrachten daher neben den Prozessen in der Auftragsentwicklung und -fertigung auch anwendungsnahe Aspekte“, unterstreicht Zotter. So führte Photonic eigene Gebrauchstauglichkeitsstudien durch, um die Usability zu optimieren. Ebenso hat man durch die Erstellung der technischen Dokumentation nach MDR viel Wissen generiert. „Von dieser Erfahrung profitieren nun alle Kunden, weil wir sehr früh in der Entwicklung genau die Fragen aufwerfen, die später gegenüber einer Benannten Stelle beantwortet werden müssen“, weiß Zotter.

Zusätzlich bietet Photonic ein umfassendes Dienstleistungspaket für die Zulassung von Medizinprodukten. Von der Erfassung und Bewertung der relevanten Normen und Richtlinien über die Anforderungen des Marktes und der Gebrauchstauglichkeit bis hin zur Risikobewertung und technischen Dokumentation.

Ihr Ansprechpartner

Stefan Zotter | zotter@photonic.at

SMARTE QM-LÖSUNG.

Standortübergreifende Qualitätsprozesse sowie eine enge Vernetzung mit hochwertigen Lieferanten und deren Entwicklung verlangen vor allem eines: adäquate digitale Werkzeuge.

Als Technologiepartner renommierter Hersteller hat die WILD Gruppe nicht nur besonders hohe Ansprüche an die eigenen Mitarbeiter, sondern auch in Bezug auf die Qualität ihrer Lieferanten. Um die Zusammenarbeit mit ihnen und daraus resultierend die Produktqualität stetig zu verbessern, sind smarte Lösungen gefragt. Vernetzung lautet das Gebot der Stunde. Deshalb setzt die WILD Gruppe seit einigen Monaten auf eine cloudbasierte Technologie von Babtec. Und die Ergebnisse sprechen bereits nach kurzer Zeit für sich. „Wir haben bisher 20 Lieferanten sowie alle Standorte der WILD Gruppe eingebunden. Seitdem ist das Tempo im Reklamationsprozess deutlich gestiegen“, betont Emmerich Kriegl, Head of Quality Management der WILD.

Per Knopfdruck legt man nun eine Reklamation oder Abweichung an und teilt alle relevanten Daten mit den Lieferanten. Regelmäßige Statusmeldungen informieren in Folge, ob ein Lieferant die Reklamation erhalten und bereits mit der Bearbeitung begonnen hat. Alle Beteiligten arbeiten am selben Dokument. Daten werden schnell und übersichtlich ausgetauscht, ohne eine unüberschaubare Flut an E-Mails zu erzeugen. Auch Kommentar- und Feedback-Funktionen sowie eine lückenlose Historie unterstützen die Kommunikation und stärken die Zusammenarbeit. Ebenso

wie die Tatsache, dass die Software die richtigen Personen miteinander vernetzt.

LIEFERANTEN AM WEG IN DIE ZUKUNFT MITNEHMEN

Ein weiterer Vorteil: Durch die cloudbasierte Lösung lässt sich die Vernetzung mit den Lieferanten sehr einfach realisieren. Sie erhalten einen abgesicherten Zugriff auf einen Teil der WILD Qualitätsprozesse, ohne dass sie die CAQ-Software selbst bei sich installieren oder andere Voraussetzungen mitbringen müssen.

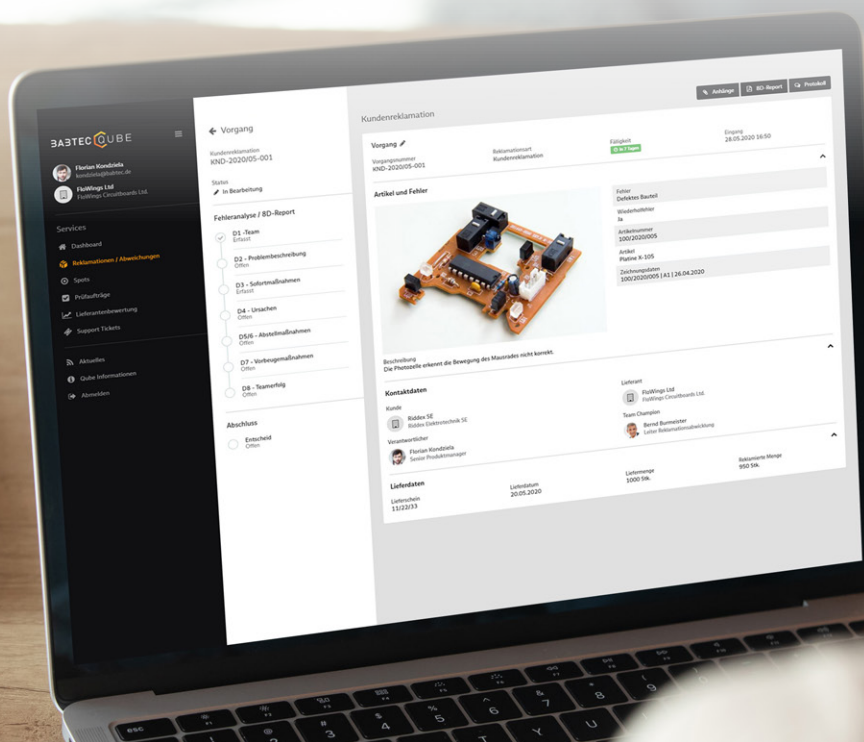
„Ob ein Problem direkt in der Fertigung analysiert wird oder bei einem Meeting – die Beteiligten können die Daten ortsunabhängig und in Echtzeit bearbeiten. Und zwar sowohl

am PC als auch am Tablet oder Smartphone“, so Kriegl. „Das ist eine Stärke von uns. Wir haben hier viel investiert und geben ganz klar einen Kurs vor, von dem letztlich der Kunde profitiert. Er ist von Abweichungen im

besten Fall nicht betroffen, weil wir schnell in der Reaktionskette sind und so zugesagte Liefertermine trotzdem halten können“, betont Kriegl. WILD will in den kommenden Monaten weitere Partner ins System holen, um sich auch über andere Themen wie z.B. Rückfragen bei Erstmusterprüfung oder qualitätsrelevante Merkmale auszutauschen.

Ob ein Problem direkt in der Fertigung analysiert wird oder bei einem Meeting – die Beteiligten können die Daten ortsunabhängig und in Echtzeit bearbeiten.

Emmerich Kriegl, WILD Head of Quality Management





INNOVATIONSTREIBER.

Als EIT Health Netzwerkpartner arbeitet WILD mit vereinten Kräften an einer Transformation des europäischen Gesundheitswesens in Richtung Value-Based Healthcare.

Kontinuierliche Innovationen liefern. Nahe dran sein am Kunden und am Patienten, um die Behandlungen zu verbessern und gleichzeitig die Kosten für das Gesundheitssystem zu senken. Mehr „Value“ gilt als Schlüssel zu mehr Erfolg in der Medizin. „Deshalb versuchen wir schon heute gemeinsam mit Medizintechnikunternehmen herauszufinden, was in drei Jahren voraussichtlich auf uns zukommen wird. Dieser Vorsprung spart Kosten, da abrupte Übergänge und Lernphasen vermieden sowie zukünftige Entwicklungsprojekte beschleunigt werden können“, so WILD Business Developer Daniel Pressl. Die Zusage zum Aufbau eines österreichischen EIT Health Innovationszentrums in Wien, die kürzlich erfolgte, ist ein weiterer Meilenstein. „Bei der Mitgestaltung dieses Zentrums wird WILD eine Pionierrolle einnehmen. Auch unsere Kunden profitieren von der Vernetzung herausragender Innovations- und Wirtschaftspartner aus ganz Europa und erhalten Zugang zu Spitzenforschung und neuen Technologien“, ist Pressl überzeugt.

INNOVATION DAYS

Welches Produkt kann das Gesundheitswesen und das Leben der Patienten in Zukunft positiv beeinflussen? Dieser Frage geht man nicht nur gemeinsam mit etablierten Unternehmen nach, sondern auch mit Technikern und Entscheidern von morgen. Die WILD Gruppe veranstaltet im Herbst bereits zum zweiten Mal die EIT Health i-Days in Österreich, zu der Studenten aus aller Welt eingeladen sind. Gemeinsam identifizieren sie innovative und nutzenorientierte medizinische Lösungen sowie Geräte und präsentieren diese vor einer hochkarätigen Jury.

Ihr Ansprechpartner

Daniel Pressl | daniel.pressl@wild.at

IMPRESSUM

Medieninhaber, Herausgeber, Verleger: WILD GmbH, Wildstraße 4, 9100 Völkermarkt, T +43 4232 2527-0, Fax-DW 218, E-Mail: sales@wild.at
Für den Inhalt verantwortlich: CEO Josef Hackl, CTO Wolfgang Warum
Redaktion: Pressestelle WILD, Andrea Patterer & Sabine Salcher
Fotos: WILD, Photonics, Shutterstock, iStockPhoto

DIE WILD GRUPPE

Zur WILD Gruppe gehören die Marken WILD mit Standorten in Völkermarkt, Wernberg und Trnava/Slowakei sowie Photonics mit Sitz in Wien. Ihre 451 hochqualifizierten Mitarbeiter sind überall dort gefragt, wo es auf Präzision und Verlässlichkeit ankommt und Innovationen stattfinden.