

50
FÜNFZIG
JAHRE

PRISMA

Das Magazin der
WILD Gruppe

50 JAHRE ZWISCHEN KONTINUITÄT UND WANDEL

▼ **WILD**
▼ **PHOTONIC**

Der Weg der WILD
zum erfolgreichen
Systempartner.

4

Viral-Protection-
Lösungen für die
Medizintechnik.

10

Mehr Designmöglich-
keiten dank neuer
3D-Lichtsimation.

11

„50 JAHRE KNOW-HOW AN DIE JUNGE GENERATION WEITERGEBEN.“

Es sind die Menschen, die die WILD Gruppe zu dem machen, was sie heute ist und auch in Zukunft sein wird, betonen die drei Geschäftsführer Josef Hackl, Wolfgang Warum und Michael Wratschko.

Als langjährige Wegbegleiter und strategische Weichensteller sprechen CEO Josef Hackl, CTO Wolfgang Warum und CFO Michael Wratschko anlässlich des 50-Jahr-Jubiläums über ihre ersten Anknüpfungspunkte mit WILD, über Krisen und wichtige Lerneffekte sowie die Zuversicht, mit der sie auf die kommenden Jahre blicken.

Was ist Ihre erste Erinnerung, die Sie mit WILD verbinden?

Michael Wratschko: „Ich bin wohl einer der wenigen, der, wenn er zurückblickt, ein Bild des Unternehmens im Kopf hat, das mit dem heutigen in keinsten Weise vergleichbar ist. Als ich 1997 zur WILD kam, befanden wir uns in einer Sanierungsphase, in einem völligen Umbruch. Damals waren die Zeiten sehr schwierig. Heute hingegen stehen wir in allen Bereichen äußerst positiv da und können auf unsere Leistungen und wirtschaftlichen Erfolge stolz sein.“

Wolfgang Warum: „Mein erster Anknüpfungspunkt waren Mikroskope von WILD Heerbrugg, die wir bei meinem damaligen Arbeitgeber im Entwicklungslabor eingesetzt haben. Als Gründungsmitglied der WILD Electronics war ich dann intensiv am Aufbau des Standorts Wernberg beteiligt, der einen wichtigen Beitrag zum Technologieausbau der WILD Gruppe leistete.“



Michael Wratschko, CFO WILD Gruppe



- 4-7** — Unser Weg zum Systempartner.
- 8-9** — Mutig in die Zukunft.
- 10** — Der Corona-Effekt.
- 11** — Schneller zum besten Licht-Design.



Wolfgang Warum, CTO WILD Gruppe

Wenn Sie zurückblicken, was waren die wichtigsten Meilensteine der WILD?

Michael Wratschko: „Ich würde das so zusammenfassen: Das erste Jahrzehnt war geprägt vom Lernen, wie Hightech-Fertigung funktioniert und wie man Schweizer Präzision erreicht. In den frühen 80er Jahren wurde der Lohnkostenvorteil für den Schweizer Mutterkonzern immer geringer. Es kam zur ersten Krise, aus der man sich gemeinsam mit Leica noch selbst herausholen konnte. Fortan lag der Fokus verstärkt auf dem Neukundengeschäft. Das ging bis 1994/1995 gut. Der Anteil am Gesamtgeschäft mit der Konzernmutter wurde dadurch jedoch nicht wesentlich reduziert. Es kam zu einer zweiten Krise, die man nicht mehr alleine meistern konnte. Ein Eigentümerwechsel brachte schließlich den entscheidenden Strategiewechsel – weg vom Teileproduzenten hin zum Komplettanbieter. Bis heute hat sich diese Entscheidung als goldrichtig erwiesen.“

Wie hat sich WILD in den verschiedensten Technologiebereichen über Jahrzehnte hinweg die Vorreiterrolle gesichert?

Wolfgang Warum: „Maschinen kann sich jeder kaufen, einzigartiges Know-how im komplexen Technologiefeld der Optomechatronik ist jedoch sehr aufwendig und langfristig aufbaubar. Am Markt ist genau dieser Wissensvorsprung unserer Mitarbeiter entscheidend. Jetzt heißt es, dieses Know-how aus 50 Jahren weiter auszubauen und gezielt an die junge Generation weiterzugeben.“

Was würden Sie aktuell als die drei wichtigsten Stärken der WILD Gruppe bezeichnen?

Josef Hackl: „Wir hören unseren Kunden ganz genau zu, definieren aus unserem Dienstleistungsportfolio das richtige Setup und halten das Vereinbarte verlässlich ein.“

Worauf können die Mitarbeiter der WILD Gruppe besonders stolz sein?

Josef Hackl: „Darauf, dass unsere Kunden selbst in der Coronakrise, in der viele von ihnen deutlich weniger ausgelastet sind, nach wie vor in vollem Umfang auf unsere Dienstleistung setzen. Die WILD-Mitarbeiter versorgen unsere Kunden lückenlos mit Informationen und Produkten und bauen so das hohe Vertrauen in uns weiter aus.“

Wird WILD auch im Jahr 2030 als innovativer Marktführer im internationalen Wettbewerb bestehen können?

Josef Hackl: „Ich bin überzeugt, dass wir in den nächsten Jahren eine noch viel integriertere Stellung als most trusted Partner bei vielen Kunden einnehmen werden.“

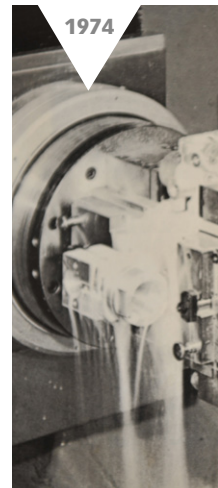
Wolfgang Warum: „Auch in Zukunft werden am Markt Partner gefragt sein, die ganzheitliche Lösungen anbieten, nicht nur einzelne Arbeitsschritte. Ohne Angst vor Veränderungen werden wir agil und vorausschauend die richtigen Antworten auf die hohen technologischen Anforderungen finden.“



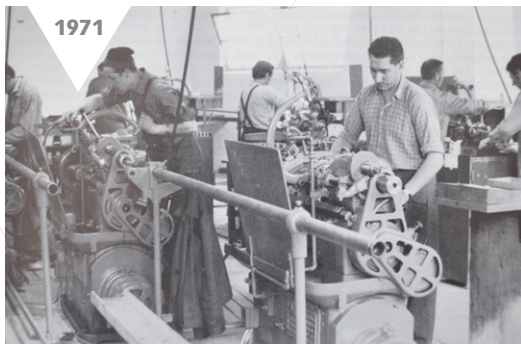
Josef Hackl, CEO WILD Gruppe

UNSER WEG ZUM SYSTEMPARTNER.

Vom Präzisions-Theodolit Anfang der 70er Jahre bis zu innovativen 3D-Laserscannern, modernster diagnostischer Bildgebung oder Analysesystemen für die Industrie und Medizin: Eine kleine Zeitreise durch fünf Jahrzehnte verdeutlicht, was den Erfolg der WILD Gruppe ausmacht.



50
FÜNFZIG
JAHRE



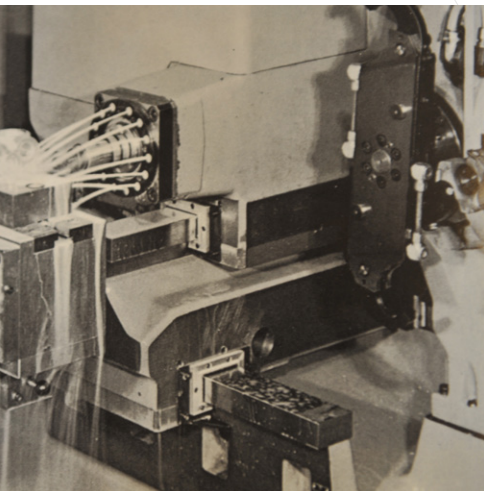
VERGANGENHEIT

4

Den Anfang nimmt alles mit einem Gerät, das bei Vermessern in aller Welt als Inbegriff für Zuverlässigkeit und Präzision galt: Der Theodolit ist eines der ersten Produkte, für das WILD Bauteile im Tausendstelmillimeterbereich liefert. Gefertigt werden diese anfangs von sieben Pionieren, die beim Schweizer Mutterkonzern WILD Heerbrugg ausgebildet wurden. WILD Heerbrugg, die aufgrund des Fachkräftemangels in der Schweiz am 2. Dezember 1970 die „Wild Kärnten GmbH“ mit Standort in Völkermarkt gründet, gilt schon damals als absoluter Vorreiter in den Bereichen Geodäsie, Photogrammetrie und Mikroskopie. Der Standort in Kärnten ist zu Beginn jedoch ausschließlich eine verlängerte Werkbank. Allerdings eine, die sich bestens bewährt. Denn schon etwas mehr als ein Jahr nach der Gründung eröffnet man eine neue Produktionshalle für die mittlerweile 130 Mitarbeiter. Was diese auszeichnet, ist ihr Streben nach höchster Präzision. Die Anforderungen an die Mitarbeiter sind hoch, die Fertigungsmöglichkeiten mit den damaligen Maschinen begrenzt. Elektronisches Kalibrieren etwa gibt es nicht. Höchste Messgenauigkeit kann nur über die Mechanik und Optik erreicht werden. Das erfordert

enormes Fingerspitzengefühl, umfangreiches Montage-Know-how und einen gekonnten Umgang mit optischen Elementen.

Zwischen 1974 und 1979 investiert WILD in erste numerisch gesteuerte Werkzeugmaschinen (NC-Maschinen), neue Fabrikationsverfahren und eine Rundschleiferei sowie Lackiererei zur Oberflächenbehandlung von Einzelteilen. Der Grundstein für die Montage ganzer Baugruppen ist damit gelegt. Die erste, die WILD fertigt, ist der Dreifuß, der mit



10.000 Stück pro Jahr zum Verkaufsschlager avanciert. 1985 stellt man schließlich mit dem Mikrotom, einem Schneidinstrument zur Herstellung mikroskopischer Präparate, erstmals ein komplettes Gerät her. Das Know-how, das sich die WILD-Mitarbeiter mittlerweile aufgebaut haben, bleibt nicht unbemerkt, und so gelingt 1987 der nächste Meilenstein: Mit IBM und Digital sichert sich WILD die ersten Kunden außerhalb des Leica-Konzerns.

DIE TRENDWENDE GELINGT

Trotz aller Bemühungen befindet sich das Unternehmen Mitte der 90er Jahre wirtschaftlich am Tiefpunkt, und eine Standortschließung droht. Verhindert wird diese von Dkfm. Herbert Liaunig und Mag. Dieter Feger. Sie erwerben WILD und machen es zu einem eigenständigen Unternehmen. WILD Kärnten und Photonic werden aus der Leica ausgegliedert, und es entsteht die WILD Gruppe. Dkfm. Herbert Liaunig setzt in Rekordzeit einen strikten Sanierungskurs um. Außerdem verabschiedet sich WILD vom „verlängerten Werkbank-Denken“ und setzt die im Unternehmen vorhandenen Puzzle-Teile an Know-how neu zusammen. Das Resultat daraus gilt bis heute als entscheidender Erfolgsfaktor: die einzigartige

Kombination von Wissen in den Bereichen Optik, Präzisionsmechanik, Elektronik, Software sowie Montagetechnik. Mit dieser Fähigkeit, alles aus einer Hand zu liefern, gelingt die Trendwende. Schon zwei Jahre nach der Übernahme durch den neuen Eigentümer gewinnt WILD zahlreiche Neukunden und erschließt zusätzliche Geschäftsfelder wie die Halbleiterindustrie und die Luft- und Raumfahrt. ▷

Bildbeschreibungen

- 1971 | Sieben Pioniere nehmen die Produktion auf
- 1972 | WILD eröffnet die neue Produktionshalle
- 1973 | Der Theodolit wird zum ersten Verkaufsschlager
- 1974 | Einführung erster NC-Maschinen
- 1982 | Der Dreifuß: die erste von WILD produzierte Baugruppe
- 1987 | Fertigung von Festplattenspeichern für IBM
- 1997 | Einstieg in die Fertigung von Halbleiteranlagen
- 1998 | WILD produziert den Heidelberg Retina Tomograph



Ab der Jahrtausendwende steigt WILD zu einem renommierten Auftragsfertiger von komplexen optomechatronischen Systemen und Geräten auf. Die Medizintechnik entwickelt sich zum stärksten Standbein und WILD sichert sich Fertigungsaufträge für Produkte, die innovative Meilensteine darstellen. Für die Beinprothese C-Leg etwa werden zahlreiche Einzelteile geliefert und auch das weltweit erste kopfgetragene OP-Mikroskop wird in Völkermarkt produziert.

VOM HERSTELLER ZUM ONE-STOP-SHOP-PARTNER

Die folgenden zwei Jahrzehnte sind von einem grundlegenden Strategiewechsel gekennzeichnet. WILD entwickelt sich vom reinen Produzenten hin zum Systempartner mit starker Entwicklungskompetenz. Die Kunden erkennen, dass die Verbindung von Entwicklungsleistung mit hochpräziser Fertigung ein maßgeblicher Vorteil ist. Damit sichert man sich Aufträge wie die Produktion der ersten Großformat-Luftbildkamera weltweit.

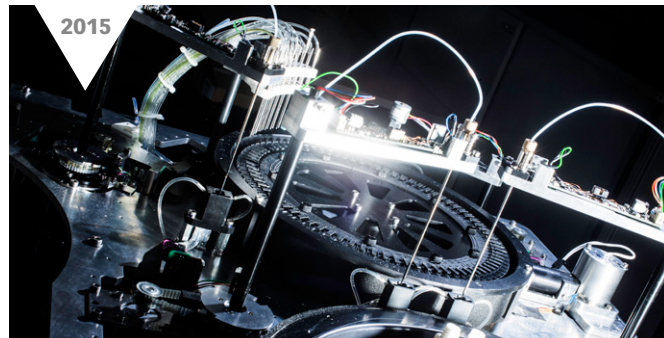
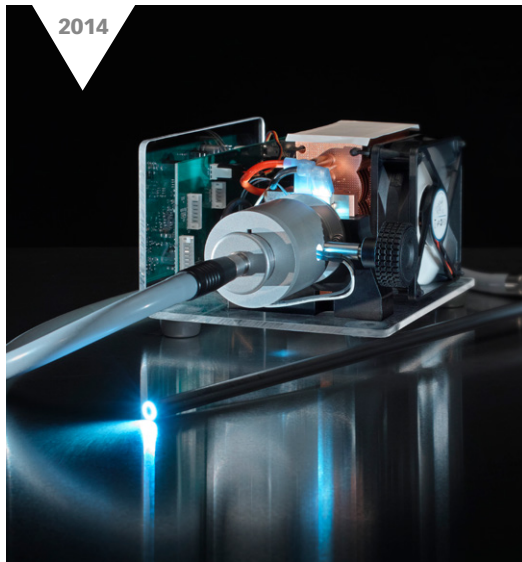
Zudem erweitert WILD seine Standorte und stellt sich breiter auf. 2004 erfolgt die Gründung der WILD Electronics, die in kürzester Zeit zum gefragten Systempartner im Bereich In-vitro-Diagnostik wird und die Kernkompetenz der Gruppe durch Elektronik und Software ergänzt. Ab 2006 erweitert die

in der Slowakei neu gegründete WILD Technologies s.r.o. die Fertigungskapazität der Gruppe. Photonic mit Sitz in Wien entwickelt sich zunehmend zum Beleuchtungsspezialisten innerhalb der Gruppe und überzeugt mit flexibel einsetzbaren LED-Modulen.

Da immer mehr Unternehmen hochpräzise Bauteile und Baugruppen benötigen, die absolut frei von Produktionsrückständen sein müssen, investiert WILD ab 2010 in den Ausbau der Reinraumkapazitäten sowie Präzisionsmaschinen. Speziell für Kunden aus der Mess- und Lasertechnik ist dieses Equipment bis heute entscheidend.

ALS GRUPPE ZUM ERFOLG

In den letzten zehn Jahren gelingt es WILD, sich stärker standortübergreifend sowie mit externen Spezialisten zu vernetzen. Grundlage für das optimierte Zusammenspiel



von Know-how, Erfahrung und neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen sind zwei Instrumente: das WILD Integrated Network (WIN) sowie die Technologie-Roadmap (TRM), die dafür sorgt, dass WILD in puncto Zukunftstechnologien up-to-date bleibt. Die Ressourcen in der Entwicklung werden vervielfacht, die Simulationskompetenz stark erweitert und die Softwareentwicklung vor allem auch für medizintechnische Normanforderungen signifikant ausgebaut. Die WILD Gruppe positioniert sich als Drehscheibe des Wissens, die Projekte mit ausgeprägter Entwicklungstiefe und äußerst hohem Technologieniveau ermöglicht.

Immer mehr internationale Marktführer setzen auf den Systempartner und nutzen das Angebot einer Komplettlösung. Dieses reicht von der Produktentwicklung über eine individuell abgestimmte Supply Chain, einem stringenten Qualitätsmanagement bis hin zur prozessstabilen, validen

und FDA-konformen Produktion. Auch die Kombinationen einzelner Module aus dieser Prozesskette ist dank der Service Roadmap (SRM) - die insgesamt 13 Dienstleistungsmodule umfasst - möglich.

Bildbeschreibungen

- 1999** | Innovative Beinprothese C-Leg von Otto Bock
- 2004** | Produktionsauftrag für erste Luftbildkamera
- 2008** | Fertigung von Operationsschwenkarmen
- 2010** | WILD entwickelt und fertigt sterile Produkte
- 2011** | WILD nimmt neues Optik- und Prototypenlabor in Betrieb
- 2014** | Photonic entwickelt flexibel einsetzbare LED-Module
- 2015** | Entwicklungsauftrag für den Biochemistry Analyzer
- 2019** | FDA bescheinigt WILD höchste Qualitätsstandards

MUTIG IN DIE ZUKUNFT.

In den vergangenen 50 Jahren hat sich die WILD Gruppe ein starkes wirtschaftliches, personelles und technologisches Fundament aufgebaut. Dieses bietet das notwendige Maß an Sicherheit, um agil, offen und voller Tatendrang visionäre Ideen voranzutreiben.



GEGENWART

8

Es gibt nicht viele Unternehmen, die seit 50 Jahren krisen-erprobt am Markt bestehen – und das mit mehr Zukunftskraft denn je. Im Gegenteil. Die Coronapandemie hat zahlreiche Betriebe regelrecht ausgebremst. WILD hingegen konnte diese Krise bisher gut meistern. Zurückzuführen ist das nicht zuletzt auf ein spezielles „Immunsystem“ der Gruppe, das schnell und agil auf neue Anforderungen reagiert. Unter Beweis stellt der Systempartner diese Innovationskraft und Resilienz, indem er dank ausgeklügelter Prozesse sowie innovativer Co-Working- und Kommunikations-Tools höchste Versorgungssicherheit für seine Kunden gewährleistet.

Dieser Wille zur Veränderung und zum Erfolg ist fest in der DNA der WILD Gruppe verankert. Ebenso wie die Tatsache, dass der Auftragsfertiger ohne eigene Produkte die Kundeninteressen in den Fokus stellt. Dass man selbst für die speziellsten Anforderungen punktgenaue Lösungen anbietet, ist dem einzigartigen Mix an Kompetenzen geschuldet. Die kluge Zusammensetzung der Teams, in denen sowohl Mitarbeiter, die das Unternehmen und die Zielmärkte lange kennen, als auch junge Experten, die neue Ideen einbringen, Hand in Hand arbeiten, trägt ebenfalls dazu bei.

Das ist auch ein Grund, weshalb die WILD Gruppe in den letzten zwei Jahrzehnten ihre Entwicklungskompetenzen

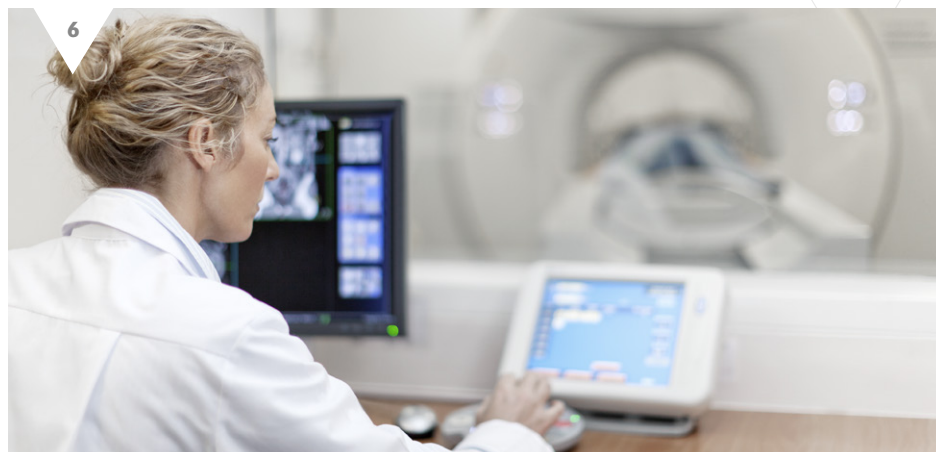
stark ausweiten und den Technologieausbau vorantreiben konnte. „Wir haben die Ressourcen in der Optik-Entwicklung vervielfacht sowie die Simulationskompetenz und Softwareentwicklung unter anderem für medizintechnische Normanforderungen signifikant ausgebaut. Die Auftragsbücher sind voll, und darauf können unsere Mitarbeiter sehr stolz sein“, betont CTO Wolfgang Warum.

SOLIDE WIRTSCHAFTLICHE BASIS

Die Mitarbeiter aller vier WILD-Standorte waren es auch, die über die letzten Jahrzehnte eine solide wirtschaftliche Basis aufgebaut haben. Diese ist mitentscheidend, die Coronakrise gut zu meistern. „WILD hat in den vergangenen 22 Jahren nie rote Zahlen geschrieben und kann mit ruhigem Gewissen in die Zukunft blicken“, gibt sich CFO Michael Wratschko zuversichtlich.

„Diese wird geprägt sein von einer noch stärkeren Digitalisierung und der Tatsache, dass Kunden sehr schnell auf Änderungen am Markt reagieren werden. Daher beschäftigen wir uns intensiv mit den Themen Agilität und Volatilität, um neue

50 FÜNFZIG JAHRE



Prozesse und Ideen rasch zu implementieren“, gibt CEO Josef Hackl einen Ausblick. „Schnell entscheiden anstatt auf lange Planungszyklen zu setzen, wird ebenso gefragt sein wie das Erschließen neuer Zielmärkte - beispielsweise Bildgebende Verfahren in der Medizintechnik. Technologisch gesehen wird die Software mehr und mehr Funktionen der Geräte übernehmen und die Miniaturisierung der optischen Lösungen voranschreiten“, ist CTO Wolfgang Warum überzeugt. Optische Messmethoden werden in vielen Branchen ganz neue Möglichkeiten und damit auch für WILD neue Türen öffnen.

KUNDEN SETZEN AUF PROBLEMLÖSER

Die WILD Gruppe ist nicht nur für die hohen technologischen Anforderungen gerüstet. Kunden wollen in Zukunft auf Partner zurückgreifen, die ganzheitliche Lösungen anbieten. Einzelne Arbeitsschritte abzudecken ist zu wenig. Gefragt sind Problemlöser, die ein individuell abgestimmtes Gesamtpaket und ein funktionierendes Netzwerk anbieten. „Als solchen sehen wir uns. Wir möchten dank des proaktiven Know-how-Ausbaus in unseren Zielmärkten, unserer hohen

Agilität, dem intensiven Kundenkontakt und dem Zusammenhalt unserer Mitarbeiter auch in den kommenden Jahrzehnten dem Anspruch als most trusted Partner gerecht werden,“ betonen die drei Geschäftsführer unisono.

Bildbeschreibungen

- 1 | Sicher verlagern mit digitalen Montageaufbauten
- 2 | Vernetzte Produktionswelt
- 3 | Vernetztes, standortübergreifendes Entwicklungs-Know-how
- 4 | Entwicklung und Produktion individueller Lasertechnik-Lösungen
- 5 | Modernste Messmaschinen garantieren höchste Präzision
- 6 | Neuer Zielmarkt: Bildgebende Verfahren

DER CORONA-EFFEKT.

WILD unterstützt Kunden dabei, Viral Protection-Ansätze in Medizintechnikprodukte zu integrieren.

Krankenhäuser, Arztpraxen, Pflegeheime. Institutionen, in denen es direkten und engen Kontakt zwischen medizinischem Personal und Patienten gibt, setzen sich schon lange mit dem Thema Virenschutz auseinander. Bedingt durch die Coronapandemie rückt neben entsprechender Hygiene und Schutzausrüstung nun auch die Gestaltung der Medizinprodukte zunehmend in den Fokus. „Wir beobachten Änderungen im Mindset und im Einkaufsverhalten unserer Kunden, die Auswirkungen auf die Produktausführung haben“, so Business Developer Franz Aigner. Denn viele Medizintechnikunternehmen stellen sich die Frage, wie sie ihre Produkte anpassen müssen, um sie „virenfitter“ zu gestalten.

Eine mögliche Antwort darauf sind Remote-Control-Lösungen. „Diese sind bei Geräten für Augenuntersuchungen oder zur Verlaufskontrolle bei Hauterkrankungen sinnvoll, um das Ansteckungsrisiko bestmöglich zu minimieren. „Die Diagnosegeräte werden dabei über eine Fernsteuerung in ausreichendem Abstand zum Patienten bedient und gesteuert“, erklärt Aigner. Auch aktuelle Entwicklungen rund um antimikrobielle Oberflächen, die derzeit weltweit getestet werden, beobachtet der Systempartner sehr genau. Aigner relativiert jedoch: „Die Tatsache, dass Beschichtungen nicht dauerhaft keimtötend wirken, lässt Hersteller derzeit noch zu anderen Vorsichtsmaßnahmen greifen.“

Eine Herangehensweise, die deutlich mehr Erfolg verspricht, ist die Integration einer aktiven punktuellen Absaugung von Aerosolen an oder in der Nähe der potenziellen Virenquelle. Bei zahnmedizinischen Eingriffen hat sich herausgestellt, dass die meisten Aerosole in Richtung des Brustkorbs des Patienten und des Arztes sowie in Richtung des Gesichts des zahnmedizinischen Personals strahlen. Eine punktuelle Absaugung trägt daher maßgeblich zur Verringerung des Kontaminationsrisikos bei. WILD hat vor knapp zehn Jahren ein ähnliches System mitentwickelt, das die Laser-Aerosol-Wolke, welche bei Augenlaseroperationen durch das Absprengen des Hornhautgewebes entsteht, absaugt. „Genau das ist der Punkt: Es existieren bereits viele technische Lösungen für die Problemstellung ‚Viral Protection‘ am Markt. Nun geht es darum, diese sinnvoll in Medizintechnikprodukte zu integrieren. Als Auftragsfertiger sehen wir uns als Impulsgeber und Partner für die Produktentwicklung, der in vielen Bereichen einen entscheidenden Wissensvorsprung mitbringt“, so Aigner. Die Tatsache, dass die WILD Gruppe in unterschiedlichsten Branchen tätig ist, schafft einen Nährboden für Cross-Engineering-Effekte und damit spannende Lösungsansätze.

Ihr Ansprechpartner

Franz Aigner | franz.aigner@wild.at

SCHNELLER ZUM BESTEN LICHT-DESIGN.

Photonic setzt auf eine neue Software zum virtuellen Designen, Modellieren und Prototyping modernster optomechanischer Systeme für die Industrie und Medizintechnik.



Wer bei der Gestaltung von herausfordernden und innovativen Beleuchtungstechniken von Beginn an Entwicklungszyklen sparen und damit automatisch die Kosten senken möchte, kommt um 3D-Lichtsimation nicht mehr herum. Als Entwicklungs- und Produktionspartner mit langjähriger Erfahrung im Design von abbildenden Optiken nutzt auch Photonic seit langem dieses kreative Tool, um sein interdisziplinäres Knowhow bestmöglich zu nutzen und so Kundenwünsche schnellstmöglich zum Erfolg zu bringen. „Zuletzt haben wir in die Software Light Tools investiert, die als Goldstandard für Beleuchtungsoptik am Markt gilt. Sie eröffnet unseren Entwicklern deutlich mehr Design- und Analyse-möglichkeiten und garantiert, dass die Kundenanforderungen sicher eingehalten werden“, erläutert Photonic-Standortleiter Stefan Zotter.

Diese Anforderungen sind gerade in der Medizintechnik oft enorm. Bei Endoskopen beispielsweise werden immer dünnere optische Lichtleiter, immer helleres Licht sowie eine gleichmäßige, farbechte Ausleuchtung für die korrekte Gewebedifferenzierung im Körperinneren verlangt. Gleichzeitig müssen medizintechnische Lichtlösungen sicher, langlebig und kosteneffizient sein. „Gefragt ist eine Beleuchtung, die perfekt auf das Kundensystem abgestimmt ist. Denn Schatten, Farbränder, unregelmäßige Intensitätsverteilungen oder Streulicht können Medizintechnikprodukte maßgeblich beeinträchtigen“, erklärt Zotter.

„Gefragt ist eine Beleuchtung, die perfekt auf das Kundensystem abgestimmt ist. Denn Schatten, Farbränder, unregelmäßige Intensitätsverteilungen oder Streulicht können Medizintechnikprodukte maßgeblich beeinträchtigen.“

Stefan Zotter, Photonic-Standortleiter

In der Entwicklung spielt daher Lichtsimulation eine entscheidende Rolle. Die präzise 3D-Modellierung optischer Systeme ermöglicht es, den Strahlenverlauf von Licht durch und innerhalb optischer Elemente und mechanischer Strukturen genau zu verfolgen. „Das erlaubt schnelle Entscheidungen, minimiert von Beginn an Fehler, verringert den Aufwand beim Prototyping und schafft damit eine wichtige Voraussetzung für eine wirtschaftliche Produktion“, betont Zotter.

Der große Erfolg der Entwicklungsprojekte der Photonic hat allerdings noch weitere „Väter“. Der Beleuchtungsspezialist verfügt über ein ausgezeichnetes Partnernetzwerk (WILD Integrated Network) und kann dadurch direkten Einfluss auf die Entwicklungen von LED-Herstellern nehmen, um LEDs in puncto Lichtqualität, Lichtleistung und Farbwiedergabeindex je nach Kundenbedarf anpassen zu lassen. Weiters betont Zotter: „Wir heben uns durch unser fundiertes Know-how in den Disziplinen Elektronik, Software, Mechanik, Optik und Applikationswissen sowie unsere Baukastenlösungen ab. Maßgeblich für eine rasche Zulassung der Kundenprodukte ist auch unser normatives Wissen.“

Ihr Ansprechpartner

Stefan Zotter | zotter@phonic.at

50
FÜNFZIG
JAHRE

PRISMA | AUSGABE 4 • 2020



IMPRESSUM

Medieninhaber, Herausgeber, Verleger: WILD Gruppe, Wildstraße 4, 9100 Völkermarkt, T +43 4232 2527-0, E-Mail: sales@wild.at

Für den Inhalt verantwortlich: CEO Josef Hackl, CTO Wolfgang Warum

Redaktionsteam: Andrea Patterer und Sabine Salcher

Fotos: WILD, Adrian Hipp, Michael Stabentheiner, Daniel Waschnig, Gettyimages

DIE WILD GRUPPE

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