

PRISMA

Das Magazin der WILD Gruppe

Ausgabe 1 • 2018



PERSPEKTIVENWECHSEL

Worauf es beim Setup Ihres Produktionsnetzwerkes
wirklich ankommt.

▼ **WILD**

▼ **PHOTONIC**

3D-Scan-Technologie im Fokus.

Top-Bewertung für WILD bei aktueller SQP.

Photonic präsentiert hellste Endoskopie-Lichtquelle am Markt.



Dr. Christian Rabitsch

Strategy & Corporate Development
Manager WILD Gruppe

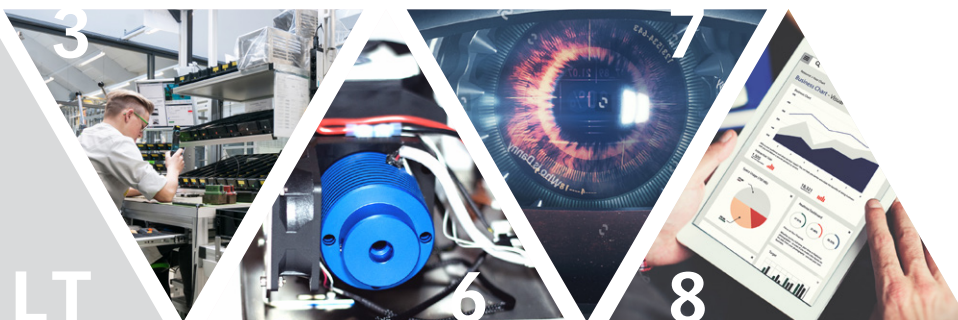
WHAT KEEPS COOs AWAKE AT NIGHT?

Steigende Volatilität in den Absatzmärkten, raschere Reaktion auf Veränderungen, Mass Customization, steigende Komplexität der Lieferketten, sinkende Margen und Kostendruck. Diese Trends sind COOs unterschiedlichster Branchen nur allzu gut bekannt. Da in Zukunft die Entwicklungen der Märkte diese Effekte weiter verstärken werden, sind Unternehmen gezwungen, ihre Produktionsstrategie entsprechend anzupassen. Dessen ungeachtet übersehen es jedoch viele, proaktiv und systematisch über das optimale Setup ihres Produktionsnetzwerkes nachzudenken. Eine aktuelle Studie der Boston Consulting Group beleuchtet die Umwälzungen in der Medizintechnik-Branche und zeigt die wesentliche Rolle von Auftragsfertigern wie WILD in einer wohl durchdachten Produktionsstrategie auf. In dieser PRISMA-Ausgabe geben wir Ihnen einen Einblick in die Kernaussagen der Studie und zeigen auf, wie WILD Sie beim Setup Ihres optimalen Produktionsnetzwerkes unterstützen kann.

„Das agile Unternehmen“ ist die Antwort auf die eingangs beschriebenen Herausforderungen. WILD arbeitet konsequent daran, die notwendigen Bausteine zur Verfügung zu stellen, um Ihre Agilität zu erhöhen. Dass unsere Kunden dieses Engagement zu schätzen wissen, zeigt der Bericht über ein aktuelles Supplier Qualification Program.

Warum gerade WILD das Herzstück einer der besten Laserscanner am Markt fertigt und mit welcher Innovation Photonic marktübliche Produkte um 100 % übertrifft, erfahren Sie ebenfalls in dieser Ausgabe.

INHALT



Produktionsstrategie neu denken.	3
100 Prozent mehr Licht.	6
Scannen statt messen.	7
WILD auf dem Prüfstand.	8



PRODUKTION

PRODUKTIONSSTRATEGIE NEU DENKEN.

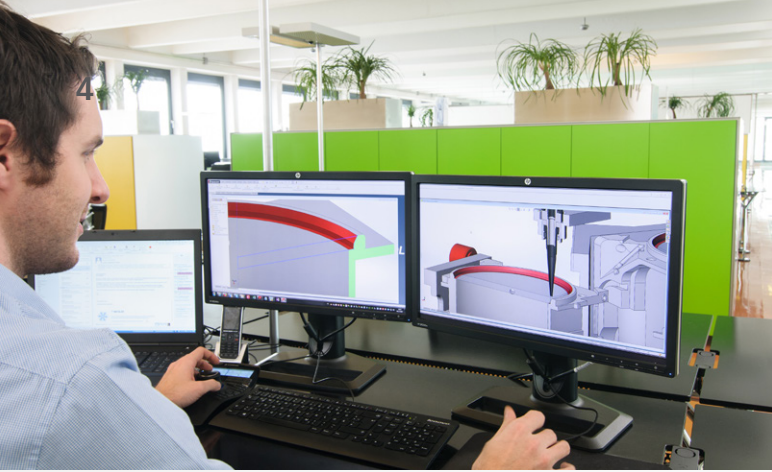
▼PHOTONIC ▼WILD

Die Medizintechnik-Branche befindet sich laut einer aktuellen Studie der Boston Consulting Group an einem Wendepunkt. Nur wer jetzt sein Produktionsnetzwerk systematisch überdenkt, wird langfristig Erfolg haben. WILD hat ein Vorgehen entwickelt, um gemeinsam mit dem Kunden das optimale Setup zu erarbeiten.

„Never change a running system“ lautet ein gern zitierter Ausspruch, der auch in Bezug auf die Produktionsstrategie für viele Medizintechnik-Unternehmen seine Gültigkeit zu haben scheint. Doch die Boston Consulting Group (BCG) zeigt in der kürzlich erschienenen Studie „Medtech Manufacturing’s Inflection Point“ auf, dass dieses „Ausruhen“ auf einem derzeit noch funktionierenden System

viele schon sehr bald ins Hintertreffen führen könnte. Laut der Autoren ist es für Medizintechnikhersteller jetzt an der Zeit, proaktiv zu werden und systematisch über das notwendige Setup ihres Produktionsnetzwerkes nachzudenken.

Nur so wird es ihnen gelingen, in ihrem dynamischen und immer kompetitiver werdenden Umfeld erfolgreich zu bestehen. ▶



Die Unternehmensberatung BCG hat in einer umfassenden Studie FDA-gelistete Unternehmen analysiert und Führungskräfte zu deren Produktionsstrategien befragt. Ihr Fazit: Trotz der Tatsache, dass sich die Medizintechnik-Industrie in den letzten Jahren stark verändert hat, behält ein Großteil der Unternehmen den Status quo der Produktionsstrategie bei. Viele vertrauen zu lange auf ihre validierten Prozesse. Gewachsene Produktionsnetzwerke werden nicht hinterfragt. Um Herausforderungen wie Preisdruck, Innovationsdruck und Volatilität zu begegnen, wird laut Studie eine Optimierung dieser Netzwerke von vielen Unternehmen bisher nicht ausreichend in Betracht gezogen.

Einen Grund dafür ortet Dr. Christian Rabitsch, Strategy & Corporate Development Manager der WILD Gruppe, in der hohen Produkt- und Teilekomplexität, gepaart mit den regulatorischen Hürden einer Prozessumstellung. „Dies wird oft als Argument herangezogen, um erforderliche Änderungen im Produktionsnetzwerk auf die lange Bank zu schieben.“ Dabei übersehen viele Medizintechnikhersteller die Tatsache, dass sich Auftragsfertiger wie WILD in den letzten Jahren massiv weiterentwickelt haben und weit leistungsfähiger und effizienter geworden sind. Auch BCG verzeichnete im Untersuchungszeitraum der Studie einen signifikanten Anstieg der „Contract Manufacturing Organisations“ (CMO) in der Medizintechnik-Industrie. Konkret heißt es dazu: „As a whole, the CMO market has grown faster than the overall manufacturing market, and the increased penetration is likely to continue“ (BCG article, December 6, 2017).



Auftragsfertiger als attraktive Option

Dass die Relevanz von Systempartnern wie WILD steigt und ein Neudenken der Produktionsstrategie in der Medizintechnik und allen anderen Branchen sinnvoll ist, hat mehrere Gründe: Solche Zulieferer bauen sukzessive Kompetenzen aus und liefern zunehmend schlüsselfertige Lösungen. Damit werden sie für Hersteller attraktiver. Die Tatsache, dass sie immer früher eingebunden und schon beim Produktdesign bzw. während des gesamten Entwicklungsprozesses involviert sind, hat sich für viele Medizintechnik-Hersteller ebenfalls bewährt. Ein Fazit der Boston Consulting Group lautet daher: „In the aggregate, these trends make CMOs an attractive option for larger medtech manufacturers that are looking for ways to outsource more volume, more complexity, and a greater range of functions across their supply chains.“

Auf der Suche nach Kompatibilität

Das Neudenken der Produktionsstrategie ist jedoch keine einfache Aufgabe. Personalverfügbarkeit, Personalkosten, erforderliches Know-how, notwendige Reaktionsgeschwindigkeit bei Marktschwankungen, Logistikkosten, Produktionstechnologien und die richtige Integration von Auftragsfertigern sind nur einige der vielen Entscheidungsfelder, die es zu berücksichtigen gilt. „Jedes Produktportfolio ist einzigartig. Die vielen Variablen in der Gleichung bringen Komplexität mit sich, schaffen aber auch Gestaltungsspielraum“, so Rabitsch. In der BCG-Studie heißt es dazu: „The goal is to determine not the universally ‚best‘ manufacturing strategy, but the strategy most compatible with the company's objectives. The right scenario for a company aiming to optimize speed and responsiveness will differ from the right scenario for a company seeking to optimize cost.“

Prozessinnovationen durch Digitalisierung

Die Rolle der Digitalisierung beispielsweise, die rasant Einzug in die Produktionstechnologien und die Supply Chain hält, ist im Hinblick auf die Produktionsstrategie nicht zu unterschätzen. „Höhere Agilität, gesteigerte



Effizienz sowie eine verbesserte vertikale und horizontale Integration sind gefragt“, fasst Rabitsch die wesentlichsten Potenziale zusammen. Aus der BCG-Studie geht hervor, dass Auftragsfertiger hier oft weiter sind als Medizintechnik-OEMs selbst. „Prozessinnovationen durch Digitalisierung stehen bei Auftragsfertigern häufig stärker im Fokus, da solche Innovationen große Potenziale in ihrem Kerngeschäft eröffnen“, analysiert Rabitsch.

Gemeinsam das optimale Setup erarbeiten

WILD verfügt über langjährige Erfahrung als strategischer Outsourcing-Partner und kann bei der Entscheidung „Auslagern: Ja oder nein?“ in jedem Fall unterstützen. „Wir haben ein strukturiertes Vorgehen etabliert, um mit dem Kunden gemeinsam das für seine jeweilige Zielgewichtung optimale Setup des Produktionsnetzwerks zu erarbeiten“, so Rabitsch. Die Gründe, um über Outsourcing nachzudenken, sind vielfältig: Kapazitätsengpässe, Fokus auf Kernkompetenzen, interne Ressourcen schaffen, Effizienzsteigerung, Benchmark zur eigenen Produktion, Flexibilitätsgewinn, Prozessstabilisierung, Komplexität reduzieren, Lieferantenreduktion oder marktnahe Produktion.

„Als Systempartner mit ausgeprägten Fähigkeiten hinsichtlich Entwicklung, Fertigungstechnologien, stabilen Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette

und einer agilen Supply Chain sorgen wir dafür, dass sich der Kunde auf seine wahren Kernkompetenzen fokussieren kann. Wir kümmern uns um alles andere“, so Rabitsch. In der Produktentwicklung bietet WILD u.a. Baukastensysteme für Software- und Elektroniklösungen an. Die Prototypenfertigung erfolgt auf Wunsch ebenfalls im Haus. Beispielsweise wurde für einen Kunden aus der In-vitro Diagnostik (IVD) ein Pipettierarm – von der ersten Idee bis zum funktionierenden Prototyp – innerhalb von nur drei Monaten realisiert. Das war möglich, weil das dafür notwendige Applikations- Know-how im Bereich IVD, das Konzept, die Konstruktion und das Prototyping aus der Hand von WILD stammen.

Komplexität reduzieren

Auch in der Produktion und Montage bietet WILD auf Wunsch ein Gesamtpaket an. „Wir produzieren, testen und dokumentieren schlüsselfertige Lösungen. Der Kunde kann diese direkt zu seinem Endkunden liefern lassen“, so Rabitsch. Ein weiterer Vorteil ist der Single Point of Contact. Dieser nimmt massiv Aufwand und Komplexität aus dem Kundenalltag. •

Ihr Ansprechpartner

Dr. Christian Rabitsch
christian.rabitsch@wild.at

100 PROZENT MEHR LICHT.

▼PHOTONIC

Mit der F6000-M bringt Photonic Anfang 2018 die derzeit hellste Endoskopie-Lichtquelle auf den Markt. Mit innovativen Funktionen wie einem kaskadierbaren Stromtreiber sowie Next-Generation-LEDs setzt sie neue Standards.

Nicht weniger als 100 % Lichtsteigerung im Vergleich zu anderen Modulen, die auf diesem Sektor derzeit am Markt erhältlich sind. Das verspricht die neue Endoskopie-Lichtquelle F6000-M von Photonic.

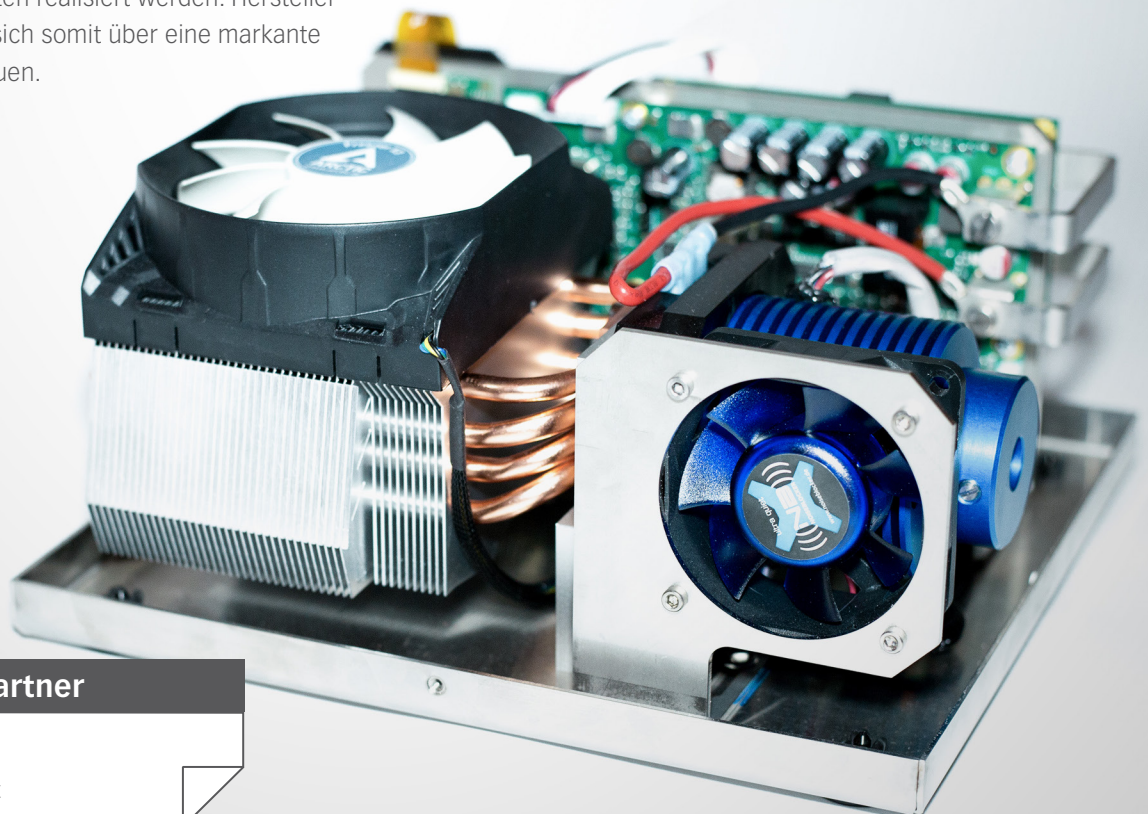
„Als strategischer Partner von namhaften LED- Herstellern sind wir einer der ersten Anbieter, die innovative Next-Generation-LEDs beziehen. In Kombination mit unserem neuen kaskadierbaren Stromtreiber für extrem hohe LED-Ströme, dem High-End-Kühlsystem und der optischen Lichtkoppelung, ist es uns gelungen, Lichtströme von über 2.500 Lumen am Lichtleiterausgang zu erzielen“, erklärt Photonic Produktmanager Christoph Csekö. Denn nach rund einjähriger Entwicklungszeit übertrifft die F6000-M nun selbst 300-Watt-Xenon-Lichtquellen, bietet aber „life-cycle costs“-Einsparungen von weit über € 15.000,- pro Modul.

Durch den kaskadierbaren Stromtreiber können darüber hinaus die speziell in der Medizintechnik geforderten Redundanzen realisiert werden. Hersteller und Anwender dürfen sich somit über eine markante Qualitätssteigerung freuen.

Modulares Setup, minimaler Ripple und flicker-freies Dimmen

Das F6000-M-Modul wurde speziell für den Einsatz in der medizinischen Endoskopie und Mikroskopie entwickelt. Besonders hier werden Endoskope immer dünner und benötigen dadurch eine höhere Lichtdichte.

Durch sein modulares Setup lässt es sich individuell an die Kundenbedürfnisse anpassen und in jedes bestehende Beleuchtungssystem integrieren. Darüber hinaus ermöglicht die innovative LED-Technologie minimalen Ripple und flicker-freies Dimmen. Das bedeutet für den Anwender, dass die Helligkeit mittels LED-Strom eingestellt wird und das Licht ohne Unterbrechungen leuchtet. Dadurch sind Störungen ausgeschlossen. Die Helligkeit kann in 100 Schritten eingestellt werden, bis hin zu extrem kleinen LED-Strömen. Das Modul eignet sich damit auch für den Einsatz in Beleuchtungssystemen, die speziell auf Kameraanwendungen ausgerichtet sind.



Ihr Ansprechpartner

Christoph Csekö
csekoe@photonic.at

➤ PRODUKTION ➤ ENTWICKLUNG

SCANNEN STATT MESSEN.

▼ WILD

WILD fertigt das Optik-Modul einer Laserscanner-Serie für schnelle, einfache und exakte 3D-Messungen im Innen- und Außenbereich mit Reichweiten bis zu 350 m.

Schnell, berührungslos und kosteneffizient. Das Laser-scanning ist die derzeit modernste und schnellste Methode zur Erfassung von 3D-Geometriedaten. In der Architektur, im Baugewerbe, im Produktdesign oder der Archäologie können damit komplexe räumliche Strukturen in höchstem Detailgrad digitalisiert und dreidimensional auf dem PC dargestellt werden. Dank 3D-Scans erhalten selbst Forensiker per Fingertipp eine präzise Aufzeichnung des gesamten Tatortes. Unfallermittler können den virtuellen Schauplatz mit ins Büro nehmen und Sichtlinien aus verschiedenen Blickwinkeln analysieren.

Speziell im Außenbereich müssen Laserscanner oft rauen Bedingungen standhalten. Staubiges Gelände, Nebel, Regen oder direktes Sonnenlicht dürfen die geforderten Messgenauigkeiten nicht mindern. Ein führender Anbieter von 3D-Messtechnik und Bildgebungstechnologie vertraut daher bei der Produktion seiner sensiblen Optikmodule auf die langjährige Expertise von WILD.

Modernste Laserscanner-Generation durch Co-Engineering

Im Vergleich zu anderen am Markt erhältlichen 3D-Laserscannern zeichnen sich jene mit dem WILD-Optikmodul durch eine extrem hohe Stabilität gegenüber Temperatur-

und Feuchtigkeitsschwankungen aus. Diese Laserscanner sind zudem deutlich kompakter und kostengünstiger als bisherige Modelle und überzeugen mit Reichweiten bis 350 m. Sie spielen ihre Stärke vor allem bei der Abbildung von glänzenden und dunklen Objekten bis zu einer Größe von 120 Metern aus und können auch Messungen im direkten Sonnenlicht durchführen.

„Bei der Entstehung dieser neuen Scanner-Generation hat der Kunde auf das bewährte und von WILD gelebte Konzept des Co-Engineering zurückgegriffen“, erklärt Stefan Werkl, Head of Optical Technologies der WILD GmbH.

„Gemeinsam wurden die Justageprozesse und das Prüf-equipment entwickelt. Punkten konnten wir zudem mit unserem langjährigen Optik-Know-how, Flexibilität in der Abwicklung, Unterstützung beim Ramp-up und der von uns garantierten Serienstabilität mit extremem Qualitätslevel.“

Ihr Ansprechpartner

Stefan Werkl

stefan.werkl@wild.at

WILD AUF DEM PRÜFSTAND.

WILD

Ein aktuelles Supplier Qualification Program (SQP) zeigt, dass WILD speziell in den Bereichen Logistik, Supply Chain und Qualität überdurchschnittlich gute Arbeit leistet.

Lieferanten einen Vertrauensvorschuss zu geben, stand früher auf der Tagesordnung. Heute entscheiden Audits, Rankings und Wissensdatenbanken darüber, ob ein Zulieferer „kompatibel“ ist und den immer höher werdenden Qualitätsanforderungen entspricht. Zu Recht. Denn, wer in der Medizintechnik Halbleiterindustrie und weiteren anspruchsvollen Branchen erfolgreich sein will, muss nicht nur die eigenen Prozesse beherrschen. Auch die Lieferanten müssen den gesetzlichen Bestimmungen und hohen Ansprüchen genügen. Daher lohnt es sich, in die Auswahl der Zulieferer Zeit zu investieren. Denn das ist der erste Schritt, um die Wertschöpfung in der Lieferkette zu erhöhen. Wie gut das mit einem Systempartner wie WILD gelingen kann, zeigt ein aktuell durchgeführtes Supplier Qualification Program (SQP), bei dem WILD speziell in den Bereichen Logistik, Supply Chain und Qualität die hohen Anforderungen des potenziellen Kunden sogar deutlich übertreffen konnte.

Höchste Punktzahl

Konkret wurden u.a. Liefer- und Durchlaufzeit, Flexibilität, durchschnittliche Losgröße, Nachhaltigkeit oder Finanzstabilität mit fünf von fünf möglichen Punkten bewertet. Auch in den Bereichen Kostenbewusstsein, Zugriff auf technische Dokumentation, Risikomanagement oder e-Business-Fähigkeiten hat WILD die Erwartungen deutlich übertroffen. „Das ist kein Zufall, sondern das Ergebnis unseres breiten Spektrums an Möglichkeiten, auf Kunden- und Marktdürfnisse zu reagieren“, erklärt Horst Schöffmann, Head of Supply Chain Management der WILD Gruppe. „Wir haben eine Toolbox, mit der wir unterschiedliche Steuerungssysteme abbilden. Das reicht von der Konsignation über das Vendor Managed Inventory, die rollierende Bedarfsplanung bis hin zum normalen Projektgeschäft. Durch die Anbindung unserer Lieferanten schaffen wir Transparenz und erhöhen gleichzeitig die Agilität“, so Schöffmann.



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: DI Dr. Josef Hackl, Wolfgang Warum
Redaktion: Pressestelle WILD, Andrea Patterer & Sabine Salcher
Grafik & Gestaltung: STERNENKLAR GMBH
Fotos: WILD, Photonic, Thinkstock, Shutterstock - „Who is Danny“

Die WILD Gruppe

Zur WILD Gruppe gehören die Marken WILD mit Standorten in Völkermarkt, Wernberg und Trnava/Slowakei sowie Photonic mit Sitz in Wien. Mit kontinuierlichem Wachstum sind wir Ihr zuverlässiger Partner. 400 hochqualifizierte Mitarbeiter erwirtschaften einen Gruppenumsatz von rund 95 Mio. Euro.