

Autozulieferer wollen neue Märkte erobern

Von Stephan Herbert Fuchs

Thurnau – Auf mehreren Beinen steht es sich besser: Je breiter das Portfolio ausgelegt ist, desto weniger kann einem Unternehmen die Krise treffen. Während etwa Automobilzulieferer derzeit zu kämpfen haben, gilt die Medizintechnik noch immer als die Wachstumsbranche schlechthin. Warum sollten Automobilzulieferer nicht ihre Kompetenzen bündeln und neue Märkte in der Medizintechnik erschließen? Diese Frage stellte sich das Automobilnetzwerk „Ofracar“ bei seinem jüngsten Wirtschaftstreff in Thurnau und schon die Resonanz von rund 65 Unternehmensvertretern oberfränkischer Zulieferer zeigte, dass der Zusammenschluss das Thema nicht verfehlt hatte.

Ganz so einfach ist er allerdings nicht, der Schwenk vom Auto zur Medizin. „Der Markt hat seine eigene Sprachregelung, vieles muss man erst lernen und verstehen“, warnte Manfred Riehl, Vertriebsleiter der Gaudlitz GmbH in Coburg. Das 1937 gegründete und heute international aufgestellte Unternehmen mit seinen 370 Beschäftigten am Standort Coburg fertigt hochpräzise Formteile aus den verschiedensten Rohmaterialsorten, besitzt eigene Fertigungslinien in Tschechien und China und betreibt ein Joint Venture in den USA. Noch macht die Gaudlitz GmbH 55 Prozent ihres Umsatzes im Automotive-Bereich und

nur 20 Prozent in der Medizintechnik, den Rest in den Bereichen Mess- und Regeltechnik, Pumpenbau oder Elektronik. Doch die Parameter verschieben sich aufgrund der Krise. Schon heute fertigt das Unternehmen aus der Vestestadt unter anderem Behandlungseinheiten für Zahnärzte, Messgeräte zur Blutzuckerbestimmung, Blutgerinnungsmessgeräte, Labordiagnostik und Gerätschaften zur Implantation von Intraokularlinsen.

„Planen sie einen langen Atem ein“, rät Riehl Unternehmen, die sich mit dem Gedanken tragen, Geschäftsfelder in der Medizintechnik zu erschließen. Die Realisierung eines Geschäftes könne drei Jahre und mehr dauern. Als große Hürde prognostizierte der Vertriebschef den „Dschungel von Vorschriften“ im Medizin- und Pharmabereich. Allein ein klinisches Zulassungsverfahren nehme Jahre in Anspruch. Dazu kämen das Medizinproduktegesetz, eine lange Reihe von EU-Richtlinien, die Erfüllung bestimmter Reinheitsklassen sowie etliche Zertifizierungen und Audits, die gefordert werden und in jedem Land anders sind.

„Irgendjemand ist praktisch immer im Haus, der einem ein neues Audit aufs Auge drückt“, bestätigt Günter Stelzer, vom Nürnberger Unternehmen „Ziehm Imaging“, einem Spezialisten für die röntgenbasierte Bildgebung. Stelzer bezeichnete anders als bei Automobilzulie-

ferern die Zulassung einer Behörde als Grundvoraussetzung für den Marktzugang. Absolute Transparenz für jeden Vorgang sei dabei nötig, die strikte Einhaltung bestimmter Produkteigenschaften und eine grundlegende Dokumentation. Schließlich müsse auch die Bereitschaft zur Innovation vorhanden sein. „80 Prozent unseres Produktportfolios ist jünger als zwei Jahre“, so Stelzer, dessen Unternehmen bereits 40 Jahre lang am Markt agiert und dem Aton-Konzern angehört, einem privat geführten Mischkonzern mit klarem High-Tech-Fokus.

Allerdings fordert die Medizinbranche nicht nur, sie hat auch etwas zu bieten, sagte Dr. Wolfgang Senig, Inhaber des wissenschaftlichen Instituts Senetic mit Sitz in Mittelfranken und zuvor lange Jahre bei der staatlichen Wirtschaftsförderung Bayern Innovativ tätig. Bayern Se-

ning nannte die Medizintechnik eine Wachstumsbranche mit globaler Zukunft, die zwar stark reglementiert ist, aber viele Chancen bietet. Während etwa klassische Automobilzulieferer hohe Stückzahlen produzieren und mit geringen Margen zurechtkommen müssen, sei es in der Medizinbranche genau andersherum. Hier gehe es in der Regel um niedrige Stückzahlen mit hohen Margen und einer langfristigen Bindung. Für das Netzwerk

„Ofracar“ soll der Wirtschaftstreff zum Thema Medizintechnik den Auftakt für eine ganze Veranstaltungsreihe zum Thema „Neue Geschäftsfelder“ bilden, erläuterte Leiter Jürgen Gabelein. Es sollte eine langfristige Strategie sein, sich in neue Geschäftsfelder vorzuwagen und ein unternehmerisches Grundmotiv, sich mehrere Standbeine aufzubauen. Die Medizintechnik könne dabei nur ein Beispiel für einen dynamischen Markt sein.



Dr. Wolfgang Senig, Chef des mittelfränkischen Senetic-Instituts, bezeichnet die Medizinbranche als Wachstumsbranche mit globaler Zukunft.

Foto: Fuchs

Über das Thema...

Um auf Auftragsschwankungen in einzelnen Branchen bestmöglich vorbereitet zu sein, sind viele mittelständische Unternehmen bestrebt, in mehreren Geschäftsfeldern gut aufgestellt zu sein. Die Wirtschaftskrise hat zusätzlich zu erheblichen Einschnitten in verschiedenen Branchen - insbesondere im Automotivgeschäft - geführt, so dass aktuell das Bestreben bei vielen Betrieben nach einer stärkeren Diversifizierung sehr hoch ist. Der Einstieg in ein neues Geschäftsfeld sollte jedoch nicht ohne eine sorgfältige Vorbereitung und auch nicht ohne eine strategische Vorgehensweise erfolgen. Grundlage hierfür ist die Aneignung von Branchenkenntnissen sowie der richtige strategische Ansatz für den Transfer eigener Innovationsfähigkeit und Technologiekompetenzen in neue Märkte und neue Produkte. ofraCar startet am 29. Oktober 2009 eine Veranstaltungsreihe im Rahmen der **ofraCar Wirtschaftstreffe**, um Unternehmen wichtige Informationen für den Zugang in neue Branchen zu vermitteln.

Erschließung neuer Geschäftsfelder – Wachstumschancen in der Medizintechnik

Im Mittelpunkt der Auftaktveranstaltung steht die Medizintechnik. Vertreter aus namhaften Unternehmen vermitteln einen Überblick über die Branche, berichten über besondere Anforderungen & zukünftige Wachstumspotenziale und geben Einblicke in eigene Erfahrungswerte sowie spezielle Herausforderungen beim Einstieg in die Branche. Im Nachgang der Vorträge sowie im abschließenden gemeinsamen Imbiss bietet sich interessierten Teilnehmern wie gewohnt ausgiebig Gelegenheit, Fragestellungen zu bestimmten Themen zu vertiefen und branchenrelevante Kontakte zu knüpfen.

Wir laden Sie herzlich zur Auftaktveranstaltung „Medizintechnik“ nach Schloß Thurnau ein.

Dipl.-Ing. (FH) Jürgen Gäbelein, Gesamtleitung ofraCar



Über die Referenten...



Matthias Wankert

ist Leiter Einkauf bei der **Ziehm Imaging GmbH** in Nürnberg, die sich auf die Entwicklung, Produktion und weltweite Vermarktung von mobilen röntgen-basierten Systemlösungen für die Bildverarbeitung spezialisiert hat. Er verfügt zudem über eine mehrjährige Erfahrung in der Automobilindustrie und ist mit den Branchenunterschieden bestens vertraut.



Manfred Riehl

ist Vertriebsleiter Medizintechnik der **Gaudlitz GmbH** in Coburg. Das Kunststoff verarbeitende Unternehmen konzentriert sich seit 2008 verstärkt auf die Ausweitung der Geschäftstätigkeiten in der Medizintechnik. Die jüngsten Schritte in der Erschließung des Marktes sind die Einrichtung einer Reinraumfertigung sowie die Zertifizierung nach DIN ISO 13485.



Dr. Wolfgang Sening

war bis Anfang 2009 Clustermanager des bayrischen Clusters Medizintechnik. Als Inhaber von **senetics®** Dr. Wolfgang Sening unterstützt er Unternehmen u. a. bei der Erschließung neuer Märkte und im Innovations- und Technologietransfer speziell zwischen den Branchen Automotive, Greenpower und Healthcare.



Über ofraCar...

Im Rahmen der **ofraCar Netzwerkservices** werden aktuelle Themen aus der Automobilindustrie aufgegriffen und in individuell konzipierten Veranstaltungen (Unternehmensbesuche, Unternehmerfahrten, Tagungsreihen, Kamingespräche, etc.) thematisiert. Ziel ist es, auf diesem Weg innerhalb des Automobilnetzwerkes einen möglichst schnellen und effizienten Informationsaustausch zwischen den regional ansässigen Unternehmen zu ermöglichen.

Aktuelle und brisante Themen greift **ofraCar** in kurzfristig organisierten **Wirtschaftstreffe** auf. Den Teilnehmern werden interessante und attraktive Angebote zur handfesten Unterstützung ihrer unternehmerischen Tätigkeit vermittelt. Ausgewählte Experten stellen miteinander verbundene Themenbereiche in komprimierter und praxisnaher Form vor und stehen im direkten Anschluss sowie in Folge der Veranstaltung persönlich für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung.

Themen, die im Rahmen von ofraCar Veranstaltungen aufgegriffen wurden, werden bei Interesse zudem im Verbund mit mehreren Unternehmen vertieft. Dazu organisiert das Netzwerk sogenannte **ofraCar Kompetenzoffensiven** und **ofraCar Kooperationen**.

Sie haben noch Fragen? Sprechen Sie uns an.

ofraCar – Automobilnetzwerk Oberfranken
Gottlieb-Keim-Straße 60, 95448 Bayreuth
Christian Meister (Leiter Kooperationsprojekte),
Tel.: 0921/50736 – 410, christian.meister@ofracar.org



ofraCar
Automobilnetzwerk Oberfranken





ofraCar

Automobilnetzwerk Oberfranken

*Dabei sein
macht den Unterschied!*

ofraCar Wirtschaftstreff Erschließung neuer Geschäftsfelder – Wachstumspotenziale in der Medizintechnik

29. Oktober 2009 16.00 – 19.00 Uhr

Schloss Thurnau, Marktplatz 1, 95349 Thurnau

Eine Veranstaltung des Automobilnetzwerks ofraCar, in Zusammenarbeit mit



©senetics 2010

ab 15.45 Uhr Eintreffen/Registrierung der Teilnehmer

16:00 Uhr Begrüßung und thematische Einführung

16:15 Uhr Die Medizintechnik – Struktur und Besonderheiten einer
Wachstumsbranche

16:45 Uhr Anforderungen, Wachstumspotenziale und zukünftige Bedarfe in der
Medizintechnik – Erwartungen aus Kundensicht

17:15 Uhr Besonderheiten und Herausforderungen bei der Erschließung des
Geschäftsfeldes Medizintechnik aus Sicht eines mittelständischen
Automobilzulieferunternehmens

17:45 Uhr Das richtige strategische Vorgehen – Handlungsempfehlungen für den
Brancheneinstieg

18:15 Uhr Zusammenfassung und abschließende Diskussionsrunde

ca. 18:30 Uhr Gemeinsamer Imbiss zum Ausklang

Jürgen Gäbelein
(Gesamtleitung ofraCar)

Dr. Wolfgang Sening
(Inhaber senetics® Dr. Wolfgang Sening
AutoMotive - GreenPower – Healthcare)

Matthias Wankel
(Leiter Einkauf, Ziehm Imaging GmbH)

Manfred Riehl
(Vertriebsleiter Medizintechnik, Gaudlitz GmbH)

Dr. Wolfgang Sening
(Inhaber senetics® Dr. Wolfgang Sening
AutoMotive - GreenPower – Healthcare)

Rückantwort an **FAX- Nr.: 0921/507 36 411**, ofraCar, Gottlieb-Keim-Straße 60, 95448 Bayreuth

Firma:.....

Name:.....

Funktion:.....

E-Mail:.....

Telefon:.....Telefax:.....

PF/Straße:.....

PLZ/Ort:.....

Unterschrift:

Ich bin mit der Nutzung und Speicherung meiner Daten im Rahmen von ofraCar einverstanden.

ofraCar ist ein Projekt der IHK für Oberfranken Bayreuth, gefördert mit Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) der Europäischen Union



TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr beträgt 50,- Euro für ofraCar-Mitglieder bzw. 90,- Euro für Nichtmitglieder (alle Preise zzgl. MwSt.). Die Zahl der Teilnehmer ist begrenzt. Jeder Teilnehmer erhält eine Rechnung an die angegebene Adresse. Bis zum Anmeldeschluss ist ein Rücktritt von der Veranstaltung kostenfrei möglich. Danach wird der komplette Betrag fällig. Die Vertretung des Teilnehmers durch eine andere Person ist möglich.

ANMELDUNG

Sie möchten teilnehmen? Dann nehmen Sie bitte Ihre Anmeldung mit nebenstehendem Faxformular vor. Wir senden Ihnen nach Anmeldeschluss eine Anmeldebestätigung per E-Mail zu.

Anmeldeschluss ist
Donnerstag, der 22.10.2009.