



Experten auf dem Podium. Von links: Gernod Dittel, Joachim Köbelin, Detlev Schmidt, Christian Boos, Oliver Pfannschmidt und Christoph Lhota. Es moderierte Plastverarbeiter-Chefredakteurin Susanne Zinckgraf.

Bild: Engel

# Kommunikationstraining für die Medizintechnik

**Experten diskutieren Trends der Reinraumfertigung** Entscheidend für den Erfolg in der Medizintechnik sind die richtigen Partner. Im Rahmen einer Podiumsdiskussion während der Medizintechnikkonferenz Med.con von Engel tauschten sich Vertreter verschiedener Verantwortungsbereiche aus und kamen dabei immer wieder auf ein Thema: Die Kommunikation. Sie ist die Basis für effiziente Prozesse, eine optimale Produktqualität und eine hohe Wettbewerbsfähigkeit und funktioniert noch nicht zwischen allen Verantwortungsbereichen reibungslos.

**W**enn wir beauftragt werden, einen anspruchsvollen Reinraum zu bauen, dann holen wir sehr früh bereits alle Verantwortungsbereiche an einen Tisch: Den Spritzgießmaschinenbauer, den Automatisierer, den Reinraumspezialisten“, berichtet Dr. Oliver Pfannschmidt, technischer Leiter von Balda Medical in Bad Oeynhausen. Als großer Kunststoffverarbeiter mit klarem Fokus auf die Medizintechnik und einer großen Palette an im eigenen Haus entwickelten Produkten bearbeitet Balda Reinraumprojekte mit viel Erfahrung und entsprechender Professionalität. Die Regel ist das nicht. Immer wieder scheitern Projekte oder gar Unternehmen, weil sich die auf dem Reißbrett entworfenen Prozesse in der Praxis nicht bewähren oder branchenspezifische Anforderungen falsch eingeschätzt werden. „Frühzeitige Kick-Off-Meetings sind entscheidend, zum frühestmöglichen Zeitpunkt und in der größtmöglichen Brei-

te“, betont so auch Christian Boos, Leiter Engineering bei Waldorf Technik.

In großer Runde werden die Anforderungen besprochen und das Pflichtenheft erstellt. Gleichzeitig dienen diese Treffen dem persönlichen Kennenlernen, dem Aufbau von Vertrauen. „Nur wenn alle Partner offen miteinander kommunizieren, hat das Projekt eine Chance auf Er-

folg“, betont Prof. Gernod Dittel, CEO von Dittel Engineering.

## **Soviel wie nötig, nicht wie möglich**

Ist der Kunststoffverarbeiter in der Position, seine Projektpartner selbst auswählen zu können, spielen Sympathie und Vertrauen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Diese Faktoren dürfen aber nicht

**„Oft muss man das Unmögliche möglich machen, und das funktioniert nur, wenn es zwischen den Partnern passt.“**

Christoph Lhota, Engel

**„Wichtig ist, dass alle Partner offen und gleichberechtigt kommunizieren. Nur so hat man die Chance auf ein erfolgreiches Projekt.“**

Prof. Gernod Dittel, Dittel Engineering

**„Die Kommunikation zwischen Produkt- und Prozessentwicklern kann in vielen Fällen noch verbessert werden.“**

Dr. Oliver Pfannschmidt, Balda Medical

## „Wir dürfen die Wirtschaftlichkeit nicht aus den Augen verlieren.“

Detlev Schmidt, Motan-Colortronic

## „In der Medizintechnik wird es hinsichtlich Prozessintegration in Zukunft interessante Anwendungen geben.“

Joachim Köbelin, Zahoransky-Köbelin

## „Als Ausrüster dürfen wir durchaus Gegenvorschläge unterbreiten, wenn diese zu schlankeren Prozessen führen.“

Christian Boos, Waldorf Technik

alleine den Ausschlag bei der Auswahl der Partner und Lieferanten geben. Die Erfahrung des potenziellen Partners gilt es penibel zu hinterfragen. Der Aufbau von branchenspezifischem Know-how benötigt personelle Ressourcen, die in der Kunststoffverarbeitung nicht überall ausreichend vorhanden sind. Über die Partner vergrößert sich das Wissen und damit die Planungssicherheit, was letztendlich Kosten sparen kann. Häufig wird bei der Auslegung eines Reinraums aus Unsicherheit über das Ziel hinaus geschossen, so die Erfahrung der Diskussionssteilnehmer. Doch genau das kann sich niemand mehr leisten. „Auch in der Medizintechnik ist die Goldgräberstimmung vorbei“, so Christoph Lhota, Geschäftsbereichsleiter Medical von Engel.

Mehr denn je gilt es, „nicht zwangsläufig das Mögliche zu realisieren, sondern das Nötige“, betont Pfannschmidt. „Unsere Anlagen, Technologien und Dienstleistungen sind nur Mittel zum Zweck“, stimmt Detlev Schmidt, Vertriebsleiter Europa von Motan-Colortronic, zu. Im Vordergrund stehen das Produkt beziehungsweise die gewünschte Qualität und diese lässt durchaus eine gewisse Bandbreite des Ausstattungsniveaus zu. Christian Boos spricht von einem „gewissen Pragmatismus“, der sich mit zunehmender Erfahrung einstellt, und trifft damit bei seinen Kunden auf offene Ohren.

Lean Production gewinnt an Bedeutung, auch in der Medizintechnik. Die Prozessintegration kann diesen Trend unterstützen, sie hält dennoch nur langsam Einzug in diese Branche. Die Gründe dafür sind vielschichtig. Nicht immer reichen die Losgrößen aus, damit sich das Zusammenfassen mehrerer Prozessschritte rechnet. „Mehrkomponentenwerkzeuge oder werkzeugintegrierte Montagelösungen werden vor allem für den Einsatz in hohen Reinraumklassen enorm aufwändig“, nennt Joachim Kö-

belin, verantwortlich für den technischen Vertrieb bei Zahoransky-Köbelin, einen weiteren Grund, der gegen die Prozessintegration ins Feld geführt wird.

Ungefähr zehn Prozent beträgt der Anteil an Mehrkomponentenapplikationen in der Spritzgießfertigung bei Balda Medical derzeit. Für die Medizintechnik ist das ein hoher Wert. Dabei machen nicht alleine die Losgrößen den Unterschied zu anderen Unternehmen, ausschlaggebend ist, dass Balda viele Produkte selbst oder in Kooperation mit dem Auftraggeber entwickelt. „Bei vielen Projekten wird über Sonderverfahren vermutlich nicht nachgedacht“, bringt Pfannschmidt ein zwar simples, aber sehr häufiges Hindernis für den Einsatz integrierter Verfahren auf den Punkt. – Der Kreis zum Thema Schnittstellenkommunikation schließt sich. Während die Schnittstellen zwischen den Verarbeitern und deren Ausrüstern für die Industrialisierung der Prozesse meistens gut funktionieren, hapert es noch an der Schnittstelle zur Produktentwicklung.

Findet die Produktentwicklung beim Auftraggeber, zum Beispiel in der Pharmaindustrie, statt, fehlt häufig das kunststoffspezifische Know-how. „Die Möglichkeiten, die elektrische Maschinen bieten, sind noch nicht allen bekannt und noch längst nicht ausgeschöpft“, so Lhota, „Wenn man erst einmal um die Möglichkeiten weiß, können neue Produktideen entstehen.“

### Zukunftsmarkt Pharmaintegration

In Korea und Japan beobachtet Gernod Dittel einen Trend, der bald auch den Kunststoffverarbeitern in Europa neue Chancen eröffnen könnte: die Integration der Pharmazie in die Kunststoffver-

**Christian Boos**, Leiter Engineering, Waldorf Technik, Engen, cboos@waldorf-technik.de  
**Prof. Gernod Dittel**, CEO, Dittel Engineering, Ried, g.dittel@dittel-ce.de  
**Joachim Köbelin**, technischer Vertrieb, Zahoransky-Köbelin, Eichstetten, joachim.koebelin@zahoransky-group.com  
**Christoph Lhota**, Geschäftsbereichsleiter Medical, Engel, Schwertberg/Österreich, christoph.lhota@engel.at  
**Dr. Oliver Pfannschmidt**, technischer Leiter, Balda Medical, Bad Oeynhausen, opfannschmidt@balda-medical.de  
**Detlev Schmidt**, Vertriebsleiter Europa, Motan-Colortronic, detlev.schmidt@motan-colortronic.de

## MEDPLAST

### Langfassung zum Download

MedPLAST, die Sonderausgabe des Plastverarbeiter, widmet sich exklusiv dem Thema Kunststoffe in der Medizintechnik. In der aktuellen Ausgabe lesen Sie ausführlicher über die Ergebnisse der Expertenrunde. [infoDIRECT-Suche 0510PVMedplast auf www.medplast.de](mailto:infoDIRECT-Suche_0510PVMedplast@aif)

arbeitung. Gemeint ist damit, dass pharmazeutische Wirkstoffe oder Reagenzien für die Diagnostik unmittelbar nach dem Spritzgießprozess auf den Kunststoffträger aufgebracht bzw. in die unmittelbar zuvor hergestellte Kunststoffverpackung eingebracht werden. Ganz neu ist diese

### Die Kompetenz zur industriellen Fertigung im Reinraum unter Ausnutzung innovativer und wirtschaftlicher Verfahren wird zum elementaren Wettbewerbsvorteil.

Idee nicht, denn in der Pharmaindustrie sind Form-Fill-Seal-Anwendungen gang und gäbe. Neu wird sein, dass kunststoffverarbeitende Betriebe, die selbst nicht Hersteller der Wirkstoffe oder Reagenzien sind, Fertigungskapazitäten in den dafür notwendigen Reinraumklassen vorweisen können. „Wir sind auf dem Weg in diese Richtung“, so Dittel: „Heute ist die Reinraumfertigung für viele Firmen selbstverständlich; das nächste Thema ist jetzt die Verbesserung der Hygiene.“

Die Kompetenz zur industriellen Fertigung im Reinraum unter Ausnutzung technologisch innovativer und wirtschaftlicher Verfahren wird immer stärker zum elementaren Wettbewerbsvorteil in Europa ansässiger Kunststoffverarbeiter, so lautet ein Fazit der Expertenrunde. „Wer solche Prozesse im Griff hat, verschafft sich damit ein Alleinstellungsmerkmal“, macht Gernod Dittel den Kunststoffverarbeitern Mut, in Know-how und moderne Fertigungstechnik zu investieren. *Susanne Zinckgraf* ■