

SPITZENPLATZ IN DER MEDIZINTECHNIK

Die Delphax-Unternehmensgruppe nimmt in Malaysia einen Spitzenplatz im Bereich der Medizintechnik ein und konnte in der Vergangenheit Wachstumsraten verzeichnen, die weit über dem Wachstum am Markt lagen.



Firmengelände von Delphax in Kuala Lumpur, Malaysia.

Als eines der am schnellsten wachsenden Medizintechnik-Unternehmen der Region hat sich Delphax auf Forschung, Entwicklung, Herstellung und Vertrieb einer Vielzahl medizinischer Produkte und Dienstleistungen spezialisiert, mit dem Ziel, verständliche Lösungen zur Steigerung der Lebensqualität orthopädischer Patienten zu bieten und als zuverlässiger Partner der Gesundheitsdienstleister aufzutreten. Durch eine der fortgeschrittensten wissenschaftlichen Infrastrukturen für medizinische Forschung und Entwicklung und eine Produktionsstätte auf dem neuesten Stand der Technik, bringt die Delphax-Gruppe im Bereich der Medizintechnik, medizinische Behandlungen und Lösungen ihre ganze Erfahrung ein, um qualitativ hochwertige, innovative und kosteneffiziente orthopädische Produkte auf den Markt zu bringen. Delphax Engineering nutzte Ende 2004 zum ersten Mal CNC-Maschinen von Tornos. Heute verfügt das Unternehmen über eine Deco 20a, eine Sigma 20 und eine Deco 13.

Interview von Herrn Azman Jufri (Geschäftsführer von Delphax Sdn Bhd) und Mohamed Baharum (Leiter von Delphax Engineering Sdn Bhd) gegenüber Gerald Musy (Tornos Asien).

decomagazine: Wann wurde Delphax gegründet?

Azman Jufri: Delphax wurde 1996 ins Leben gerufen. Wir konzipieren, entwickeln und vertreiben orthopädische Produkte der Marke Delphax.

dm: Wie viele Personen beschäftigt Delphax?

Azman Jufri: Wir haben ungefähr 60 Beschäftigte. Delphax Sdn Bhd ist eine Beteiligungsgesellschaft mit vier Tochterunternehmen:

- Delphax Engineering Sdn Bhd – Herstellung
- Delphax Innovation Sdn Bhd – Forschung & Entwicklung
- Delphax Spine Tech Sdn Bhd - Vertrieb spinaler Fixierungssysteme & zugehöriger Geräte
- Delphax Technology Sdn Bhd – Vertrieb medizinischer Produkte.



Azman Jufri (zweiter von links) erläutert die Situation.

„Sei innovativ oder stirb“

dm: Wann haben Sie zum ersten Mal auf Tornos gesetzt?

Azman Jufri: Die erste Maschine haben wir 2004 erworben.

dm: Und warum gerade Tornos?

Azman Jufri: Ich denke, dass wir uns insbesondere aufgrund des technologischen Know-hows und des Ansehens im Bereich der Herstellung orthopädischer Produkte für Tornos entschieden haben. Die patentierte Technologieplattform der „Gewindewirbeltechnik“ eignet sich besonders gut für unsere Bearbeitungsanforderungen. Wir haben ferner den Preis sowie die Technologieplattform und die Bearbeitungsflexibilität (mit ihren 10 Achsen) in die Beurteilung einfließen lassen und kamen zu dem Schluss, dass es sich um ein konkurrenzfähiges Produkt handelt. Wie bei jedem anderen Käufer auch, kam es uns natürlich auch auf einen effizienten und schnellen Kundendienst an. Tornos erfüllte all diese Kriterien.

dm: Wer sind Ihre Kunden?

Azman Jufri: Delphax konzipiert, entwickelt und vertreibt seine eigenen orthopädischen Produkte. Wir beliefern die orthopädischen Chirurgen direkt.

dm: Was sind deren Anforderungen in technischer Hinsicht?

Azman Jufri: Die Anforderungen der orthopädischen Chirurgen sind im Hinblick auf die Beschaffenheit dieser Produkte (Implantate) außerordentlich hoch. Wir müssen die höchsten Qualitätsstandards erfüllen, was enge Toleranzen und Parameter bei der Bearbeitung zur Folge hat. Wir müssen ferner den individuellen Kundenwünschen gerecht werden, was bedeutet, dass wir die flexiblen Bearbeitungsmöglichkeiten, die uns die 10 Achsen bieten, auch nutzen.

dm: Und der Preis der Teile?

Azman Jufri: In Zeiten des wirtschaftlichen Wandels müssen Dienstleister im Gesundheitssektor kosteneffizient wirtschaften, um einen nachhaltigen Ansatz zu verfolgen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Bei Auftragsvergabe richtet sich der Fokus vor allem auf ① kostengünstige Produkte sowie ② Produkte mit „Mehrwert“.

dm: Kommen wir auf die Flexibilität zu sprechen. Wie oft müssen Sie das Set-up der Maschinen ändern?

Mohamed Baharum: Anfangs hatten wir lediglich eine Maschine, die Deco 20a. Diese wurde nur zu Forschungs- und Entwicklungszwecken genutzt. Es war also eine gute Trainingsgrundlage für uns. Im Laufe der Zeit haben wir immer wieder die Teile verändert. Änderungen an den Einstellungen kamen oft vor. Das war in Abhängigkeit von den benötigten Teilen alle zwei oder drei Tage der Fall. Als wir aber in die Produktion gingen und die zweite bzw. dritte Maschine erwarben, mussten nur noch geringe Änderungen am Set-up vorgenommen werden. Mittlerweile sammeln wir ja auch Daten zur „Werkzeugstandzeit“, die in die Verbesserung der Abläufe einfließen.

dm: Wie wichtig ist die Durchlaufzeit für den Prozessablauf?

Mohamed Baharum: Die Durchlaufzeit ist ein wichtiger Faktor, der direkte Auswirkungen auf die Kosten hat. Bei der Erstprogrammierung des TBDeco hatten wir eine lange Durchlaufzeit, da wir „lange Programme schreiben“ mussten. Durch die Einführung der aktualisierten Version (TBDeco ADV) konnten wir diese „Ausfallzeiten“ aber verringern.

dm: Was sind heutzutage die wesentlichen Erfolgsfaktoren des Unternehmens?

Azman Jufri: Innovation. Wir müssen den heuti-

gen Prozessen und Produkt- Technologieplattformen gerecht werden. Angst vor Innovation bedeutet im heutigen wirtschaftlichen Umfeld das Aus. Wie heißt es doch so schön: „Sei innovativ oder stirb.“ Innovation beschränkt sich aber nicht alleine auf Forschung und Entwicklung, sondern umfasst sämtliche Geschäftsprozesse...

dm: Welche Bedeutung kommt den Beschäftigten bei den Arbeitsabläufen zu?

Azman Jufri: Die Humanressourcen sind das wichtigste Glied in einem Unternehmen. Für uns zählt jeder Mitarbeiter unabhängig von seiner Position - ganz gleich, ob es sich dabei um Arbeiter, Programmierer oder Manager handelt. Alle sind für die unternehmensinternen Abläufe gleichermaßen wichtig.

dm: Ist es momentan schwer, in Malaysia gute Leute zu finden?

Azman Jufri: Malaysia verfügt über viele qualifizierte Arbeitskräfte. Durch die aktuelle Wirtschaftslage stehen uns sogar noch mehr Fachkräfte zur Verfügung. Folglich haben wir keine Probleme, gute Arbeitskräfte zu finden. Ich denke sogar, dass wir in den kommenden Monaten mehr potentielle Kandidaten haben werden, als wir einstellen können.

dm: Was macht die Produkte von Tornos so besonders?

Mohamed Baharum: Wir sind sehr zufrieden mit dem Kundendienst und Wartungsservice von Tornos. Wir freuen uns, dass Tornos als Teil des Produktsupports die Software unserer Maschinen aktualisiert. Eine Verbesserung wäre sicherlich der Ausbau des Lagerbestands „spezieller“ Ersatzteile. Wir verstehen, dass es sich dabei um selten genutzte Teile handelt, mussten in der Vergangenheit aber immer wieder Verzögerungen in Kauf nehmen.

Azman Jufri: Ein weiteres Zusatzprogramm, das wir ins Leben rufen wollen, ist der Kunden-Stammtisch, an dem wir über Herausforderungen reden, Vorstellungen teilen und aus Fehlern lernen wollen. Wir können über viele Themen diskutieren: von technischen Abläufen bis hin zur Vernetzung des Unternehmens. Letztendlich geht es darum, unsere Standards anzuheben.

dm: Kommen wir noch einmal auf die Ausbildung der Beschäftigten zu sprechen. Wie ermitteln Sie das Ausbildungsniveau ihrer Arbeitskräfte?

Azman Jufri: Die Ausbildung ist ein lebenslanger Prozess, den man schlecht in Zahlen ausdrücken



Mohamed Baharum (zweiter von links), sein Team und die Vertreter von Tornos.

kann. Ich kann aber mit Stolz behaupten, dass unsere Mitarbeiter über den nötigen technischen Sachverstand verfügen.

dm: Lassen sich im Bereich der Produktentwicklung neue Trends in dieser Branche ausmachen?

Azman Jufri: Meines Erachtens gab es keine Weiterentwicklung der Technologieplattform im orthopädischen Bereich. Allerdings verzeichnen wir ein steigendes Interesse an einer weniger invasiven Technologieplattform, wofür kleine, aber genaue Werkzeuge oder Komponenten vonnöten sind. In naher Zukunft werden wir es auch mit einer größeren Bandbreite an Biomaterial zu tun bekommen, das sich für den humanen Einsatz besser eignet.

dm: Wo sehen Sie Delphax in der Zukunft?

Azman Jufri: Wir werden uns auch in Zukunft auf die Medizintechnik konzentrieren und weiterhin kosteneffiziente und qualitativ hochwertige Produkte an unsere Kunden aus dem Bereich der Chirurgie liefern. Das derzeitige wirtschaftliche Klima gibt uns zudem die Möglichkeit, neue Märkte zu erobern.

Delphax Engineering Sdn Bhd
(694560-P)
14, Jalan Pengacara U1/48
Temasya Industrial Park, Glenmarie.
40150 Shah Alam
Selangor Darul Ehsan, Malaysia
Tél. +60 3 5569 2727
Fax +60 3 5569 3559
www.delphax.com.my