

ALL'APICE DELLA TECNOLOGIA MEDICALE

Il Gruppo Delphax, all'apice della tecnologia medica in Malesia, ha registrato una crescita costante superiore a quella del mercato.



I locali della Delphax Sdn Bhd a Kuala Lumpur in Malesia.

Delphax fa parte dei gruppi che, operanti nell'ambito della tecnologia medica, dichiarano uno dei più rapidi incrementi economici nella zona di appartenenza. Il gruppo Delphax è specializzato nella ricerca, l'ideazione, la produzione e la commercializzazione di una gamma di prodotti e servizi medicali. Il suo obiettivo è quello di fornire soluzioni globali volte a migliorare la qualità della vita dei pazienti in ortopedia ed essere un partner prezioso di coloro i quali operano nell'ambito della sanità. Dotato di un'infrastruttura di punta per la ricerca e lo sviluppo scientifici e di una sede produttiva ultramoderna, il Gruppo Delphax si impegna a fornire il meglio della tecnologia, delle soluzioni e dei trattamenti medicali, allo scopo di proporre cure ortopediche innovative, di elevata qualità e ad un prezzo vantaggioso. Delphax Engineering ha iniziato ad utilizzare i torni CNC Tornos nel 2004 ed oggi possiede una Deco 20a, una Sigma 20e una Deco 13.

Intervista effettuata dal Signor Gerald Musy, Tornos Asia, ai Signori Azman Jufri, Direttore

Generale di Delphax Sdn Bhd e Mohamed Baharum, Direttore di Delphax Engineering Sdn Bhd.

decomagazine: Quando è stata fondata la società Delphax?

Il Sig. Azman: Delphax è stata creata nel 1996; noi progettiamo, sviluppiamo e commercializziamo apparecchi ortopedici che recano il nostro marchio.

dm: Quanti sono i collaboratori di Delphax?

Il Sig. Azman: La nostra società occupa 60 dipendenti. Delphax Sdn Bhd è una S.A. che include quattro succursali:

- Delphax Engineering Sdn Bhd – produzione
- Delphax Innovation Sdn Bhd – ricerca & sviluppo
- Delphax Spine Tech – commercializzazione di apparecchi di fissaggio rachidiano & altri apparecchi affini
- Delphax Technology Sdn Bhd – commercializzazione di altri apparecchi medicali.



Il Signor Azman (il secondo a partire da sinistra) illustra la situazione.

«innovare o perire»

dm: In che momento avete iniziato a lavorare con le soluzioni Tornos?

Il Sig. Azman: Abbiamo acquistato la nostra prima macchina nel 2004.

dm: Perché scegliere Tornos?

Il Sig. Azman: Abbiamo scelto Tornos innanzitutto per la sua elevata competenza tecnologica e la sua rinomanza nell'ambito dell'industria degli apparecchi ortopedici. La sua piattaforma di *tourbillonnage* brevettato, è fondamentale per le nostre esigenze di lavorazione. Abbiamo ovviamente anche valutato i prezzi e, in considerazione della piattaforma tecnologica così come della flessibilità riferita alla lavorazione (con i suoi 10 assi), Tornos è risultata essere competitiva. Ben inteso, come per qualunque acquirente, anche un servizio post-vendita efficiente e rapido ha costituito un fattore di elevata importanza e, nello specifico, Tornos era rispondente anche a questi criteri.

dm: Chi sono i vostri clienti?

Il Sig. Azman: Come già detto, Delphax progetta, sviluppa e commercializza apparecchi ortopedici con il proprio marchio. Noi siamo al servizio dei chirurghi ortopedici.

dm: Nel merito della tecnologia, quali sono le loro esigenze?

Il Sig. Azman: Le attese dei nostri clienti sono elevate a causa della natura di questi apparecchi (impianti) la loro qualità deve essere ottimale, ciò che implica tolleranze e parametri rigorosi in termini di performance di lavorazione. Dobbiamo essere ricettivi vis à vis dei chirurghi che hanno bisogno di prodotti personalizzati (ciò che porta a sfruttare la flessibilità delle prestazioni di lavorazione offerte dai 10 assi).

dm: E per quanto riguarda i prezzi dei componenti?

Il Sig. Azman: In considerazione dei mutamenti nella sfera economica, gli esponenti della sanità prestano maggior attenzione ai costi per garantire una continuità e per salvaguardare la loro competitività. Nell'intento di conferire un ordine, oggi l'attenzione si orienta verso ① prodotti a prezzi vantaggiosi e verso ② prodotti a valore aggiunto.

dm: Parliamo di flessibilità. Con che frequenza dovete modificare le regolazioni delle vostre macchine?

Il Sig. Baharum: Abbiamo iniziato con una macchina, la DECO 20a. L'usavamo esclusivamente per le attività di Ricerca e Sviluppo essa costituiva una buona piattaforma per la formazione. I nostri particolari cambiavano e, di rimando, dovevamo modificare abbastanza frequentemente i parametri, vale a dire ogni due o tre giorni a seconda della quantità di particolari richiesta. Quando entrammo in produzione e avevamo già acquistato la nostra seconda e terza macchina, le modifiche delle regolazioni diminuirono. Ora siamo in grado di acquisire un maggior numero di informazioni, ad esempio sulla durata di vita dell'utensile, ciò che ci consente di migliorare il nostro processo.

dm: Che grado d'importanza ha il tempo/ciclo per il vostro processo?

Il Sig. Baharum: Il tempo del ciclo è un fattore basilare, perché ha una diretta ripercussione sui costi. Durante la fase di programmazione iniziale con TB-Deco, i tempi del ciclo erano superiori poiché dovevamo «scrivere lunghi programmi». Va detto che, con il suo aggiornamento (TB-Deco ADV), abbiamo potuto minimizzare questi «tempi morti».

dm: Quali sono, in questo momento, i fattori determinanti per il successo della vostra azienda?

Il Sig. Azman: L'innovazione – dobbiamo testare i processi attuali nonché la piattaforma tecnolo-

gica dei prodotti. Nell'odierno scenario economico, imperniato sulla competitività, aver timore di innovare sarebbe come sottoscrivere il proprio decesso... Come ben si dice, «innovare o perire». L'innovazione non implica esclusivamente la ricerca e lo sviluppo, essa ingloba bensì tutti i processi dell'attività...

dm: E per quanto riguarda la mano d'opera, quale è la sua importanza nella vostra attività?

Il Sig. Azman: Le risorse umane sono l'atout più importante di tutta l'organizzazione. Noi apprezziamo tutti i nostri dipendenti a prescindere dalla loro posizione – operatori, programmatori o direttori – sono tutti indispensabili per la nostra attività.

dm: Risulta difficile attualmente reperire del buon personale in Malesia?

Il Sig. Azman: In Malesia abbiamo un buon pool di risorse efficienti; a fronte dell'attuale clima economico abbiamo a disposizione un ancor maggior numero di risorse e quindi, non è per nulla difficile trovare del buon personale e, per quanto mi riguarda, ritengo che, nei mesi a venire, potremo assumere dei collaboratori ancor più qualificati.

dm: Secondo lei, che cosa da maggior valore alla soluzione Tornos?

Il Sig. Baharum: Siamo molto soddisfatti del servizio post-vendita e della manutenzione di Tornos e anche molto contenti che, nell'ambito di un supporto continuo, essa abbia aggiornato la nostra macchina con gli ultimi software. Ciò premesso, una voce di miglioramento possibile potrebbe essere quella dello stoccaggio di certe parti di ricambio «speciali». Siamo consci del fatto che questi pezzi non sono comuni ma, la loro attesa, ci ha causato dei ritardi.

Il Sig. Azman: A titolo indicativo di valore aggiunto, noi proporremo anche la costituzione di un Meeting degli Utilizzatori nel corso del quale potremmo discutere dei nostri problemi, condividere le nostre idee e trarre insegnamento dagli errori commessi. Potremmo affrontare numerosi argomenti, dai processi tecnici alla messa in rete delle attività... il nostro scopo finale è quello di migliorare gli standard.

dm: Tornando sull'argomento della formazione degli operatori, come valutate il livello di formazione del vostro personale?

Il Sig. Azman: La formazione è un processo d'apprendimento continuo e sarebbe iniquo quantificarla. Posso dire con orgoglio che i nostri operatori sono tecnicamente competenti.



Il Signor Baharum (il secondo a partire da sinistra), la sua squadra, e i rappresentanti Tornos.

dm: Per quanto riguarda la vostra azienda, ravvisate una tendenza nell'evoluzione del prodotto?

Il Sig. Azman: A mio modesto parere, sulla piattaforma dell'ortopedia non c'è stata evoluzione, tuttavia notiamo un crescente interesse per una piattaforma tecnologica meno invasiva (una procedura che richiede utensili o elementi piccoli e precisi). In un prossimo futuro assisteremo anche all'apparizione di una gamma più estesa di bio-materiali, maggiormente idonei per il proprio inserimento nel corpo umano.

dm: Come appare il futuro di Delphax?

Il Sig. Azman: Conserveremo il nostro orientamento sulla piattaforma tecnologica medica e continueremo a fornire i nostri prodotti di qualità, al prezzo migliore, ai nostri clienti chirurghi. L'attuale clima economico ci offre conseguentemente l'opportunità di sviluppare il nostro mercato.

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