

## SYMMETRY MEDICAL ASIA

**Symmetry Medical Inc. ist einer der führenden Lieferanten für Implantate, Instrumente und Sterilisationsbehälter und beliefert die weltweit größten und erfolgreichsten Hersteller von orthopädischen Produkten. Neben dem Hauptsitz in den USA verfügt Symmetry über zahlreiche Herstellungs- und/oder Design- & Entwicklungszentren auf der ganzen Welt und ist sowohl in Irland, Großbritannien und Frankreich als auch mit verschiedenen Standorten in den USA vertreten.**



2007 eröffnete Symmetry in Penang (Malaysia) die neue Hauptniederlassung für den asiatisch-pazifischen Raum. Symmetrys Zentrale in Penang bietet den Kunden einen Rundumservice von der Konzeption über das Design bis hin den fertigen Systemen und Produkten. Das im Herzen des Industriegebiets von Penang gelegene Zentrum durchläuft eine starke Wachstumsphase. Derzeit kommen zu den bestehenden Gebäuden mit einer Fläche von 50.000 Quadratfuß nochmals 30.000 Quadratfuß dazu. Auch die Einstellung neuer Mitarbeiter ist geplant.

Als Teil seiner Verpflichtung, in Penang und ganz Asien verstärkte Präsenz zu zeigen, hat Symmetry Medical kürzlich zwei Tornos-Maschinen erworben. Decomagazine traf Christopher W. Huntington (Chief Operating Officer Asia), Johnny Ong (General Manager Asia) und Peter Wong (Operations manager) zu einer informellen Unterredung.

**decomagazine: Warum hat sich Symmetry dazu entschieden, von Penang aus den asiatischen Markt zu erobern?**

**Symmetry:** Aus Sicht eines internationalen Konzerns vereinen Malaysia und insbesondere Penang einige herausragende Eigenschaften. Wir haben uns für Malaysia aufgrund der Verpflichtung des Landes zum Schutz des geistigen Eigentums und dem Zugang zu den regionalen Märkten entschieden. Auch waren wir davon überzeugt, dass Penang ausgezeichnete und qualifizierte Arbeitskräfte zu bieten hat. Zudem teilen wir die Verpflichtung der malaysischen Regierung, die Entwicklung in Penang voranzutreiben und den Erfolg von Symmetry Medical durch Investitionen in Infrastruktur und Mitarbeiterschulungen zu forcieren.

Das stabile politische Umfeld in Malaysia sowie das an westlichen Werten orientierte Rechtssystem hat dieses Land zu einem bevorzugten Standort der

Hersteller von Präzisionsteilen gemacht. Dazu zählen eben auch Medizinprodukte und die Halbleiterindustrie. Malaysia ermöglicht uns zudem den Zugang auf die Märkte in Indien, China, Japan, Australien und den gesamten pazifischen Raum. Folglich war es der ideale Ausgangspunkt für unser Asien-Geschäft. Das Engagement der Regierung im Bereich der Medizinprodukte, das vor 5 Jahren seinen Lauf nahm, hat dazu geführt, dass Hersteller von Medizinprodukten wie St. Jude Medical und B. Braun in Penang investieren und Standorte aufbauen. Penang ist somit zu einem Zentrum für die Herstellung von Medizinprodukten geworden und in dieser Hinsicht mit keinem anderen Ort der Welt vergleichbar.

**dm: Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie in Penang?**

**Symmetry:** Wir haben derzeit an die 200 Mitarbeiter, befinden uns aber immer noch in der Wachstumsphase, wie die Erweiterung des Standorts um 30.000 Quadratfuß verdeutlicht. Wir gehen davon aus, dass wir in den kommenden drei Jahren die Zahl unserer Mitarbeiter deutlich steigern können.

**dm: Seit wann arbeiten Sie mit Tornos-Maschinen?**

**Symmetry:** Wir haben unsere Tornos-Maschinen letztes Jahr gekauft, um uns stärker auf die Herstellung von Wirbelsäulen-, Unfall- und rekonstruktiven Produkten zu konzentrieren. Tornos steht auch für Kontinuität an unseren US-amerikanischen Standorten, die ebenfalls auf Tornos-Maschinen setzen.

**dm: Was sind ihre Prioritäten bei der Wahl eines Maschinenherstellers?**

**Symmetry:** Zunächst einmal muss die Maschine in der Lage sein, den Auftrag in Einklang mit den höchsten Qualitätsstandards auszuführen, die wir und unsere Kunden auf einer kosteneffizienten Basis verlangen. Hinzu kommt der Service des Herstellers, der für uns eines der wichtigsten Kriterien darstellt.

**dm: Warum gerade Tornos?**

**Symmetry:** Bei der Herstellung von Produkten für die Wirbelsäule, unfallchirurgischen Produkten sowie Implantaten kommt man an Tornos nicht vorbei. Diese Marke gestattet uns auch, das Vertrauen unserer Kunden in die Qualität und Zuverlässigkeit zu stärken, die sie unserer Meinung nach in unseren Produkten wiederfinden. In puncto Effizienz haben wir Berichte aus unseren US-amerikanischen Standorten vorliegen, wonach die Tornos-Maschinen in der Lage sind, bestimmte Aufgaben zu bewältigen, die mit anderen Technologien nicht möglich wären.

**dm: Wer sind Ihre Kunden?**

**Symmetry:** Symmetry ist in drei primären Produktlinien tätig, darunter Implantate, Instrumente und Behälter. Unsere Kunden sind führend in ihrer Branche. Es handelt sich dabei um Unternehmen wie Johnson & Johnson, Depuy, Zimmer, Stryker, Biomet, Medtronic, Smith & Nephew sowie asiatische Unternehmen wie Japanese Medical Materials bzw. JMM.

**dm: Gibt es bestimmte Tendenzen oder Entwicklungen in diesem Bereich (z. B. Verkürzung von Serien, Preisdruck, zusätzliche Arbeitsabläufe, wie die Behandlung der Oberflächen usw...)?**

**Symmetry:** Initiativen zur Kostensenkung sind ein wichtiger Trend in jedem Geschäftsbereich. Wichtig ist dabei, dass man in einem wettbewerbsintensiven Markt innovativ bleibt - dies gilt besonders für die Hersteller von Medizinprodukten. Folglich richtet Symmetry ein großes Augenmerk auf die Bereiche Innovation sowie Forschung & Entwicklung, sowohl aus Prozess- als auch aus Produktsicht.

**dm: Wie oft müssen Sie die Anwendungssetups Ihrer Maschinen verändern?**

**Symmetry:** Die von uns hergestellten Implantate zeichnen sich hauptsächlich durch einen hohen Produktionsmix und geringe Mengen aus, so dass wir eher verschiedene kleine Chargen fahren. Folglich müssen wir das Setup entsprechend oft verändern. Flexibilität, einfache Einstellungen und die Konsistenz sind wichtige Kriterien beim Kauf einer Maschine.

**dm: Spielt die Zykluszeit in Ihrer Branche eine sehr wichtige Rolle?**

**Symmetry:** Ja, die Zykluszeit ist in unserer Branche von großer Bedeutung. Innovation und Entwicklung unserer Prozesse sind eine fortwährende Aufgabe, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.

**dm: Was sind heutzutage die kritischsten Faktoren für Ihr Unternehmen?**

**Symmetry:** Produktqualität und termingerechte Lieferung sind die Grundlage unseres Geschäfts und stellen unsere wesentlichen Erfolgsfaktoren dar. Wir müssen qualitativ hochwertige Produkte herstellen und brauchen ein Qualitätssystem, das sowohl die Standards der FDA als auch der Kunden erfüllt. Natürlich sind die Kosten ein wichtiger Faktor. Doch Erfolg fängt bei einer guten Qualität an und hört da auch auf.

**dm: Glauben Sie, dass sich die Beziehung zwischen Kunden und Zulieferer in Zukunft verändern wird?**

**Symmetry:** Im aktuell stark regulierten Umfeld ist die Aufrechterhaltung eines zuverlässigen Qualitätssystems ein wesentlicher Faktor für eine Vielzahl unserer Kunden. Einige Auftragnehmer haben unter Umständen nicht die Kapazitäten, um in dem Maße Investitionen zu tätigen, die zur Einführung eines Qualitätssystems, das diesen Anforderungen entspricht, erforderlich wären. Symmetry ist der wichtigste Zulieferer der größten OEMs und wir sind davon überzeugt, dass wir von jenen Unternehmen, dies es versäumt haben, in Qualität zu investieren, Marktanteile erwerben können. Genauso wie die Luftfahrtindustrie machen auch die Hersteller von Medizinprodukten einen Konsolidierungsprozess bei den Zulieferern durch.

**dm: Heutzutage ist überall von Innovationen die Rede. Bei welchen Produkten sind Ihrer Meinung nach Innovation in den Schwellenländern besonders wichtig?**

**Symmetry:** Innovationen bei Instrumenten und Implantaten werden entscheidend sein, wenn es darum geht, neue Produkte in aufstrebenden Märkten zu platzieren. Wir haben Szenarios gesehen, in denen Innovationen im Bereich Einweginstrumente und wiederverwertbare Instrumente mehr Menschen Zugang zu den Produkten verschafft haben.

**dm: Arbeitskräfte sind heutzutage besonders wichtig. Wir reden hier von Motivation, Teamwork und die richtige Einstellung. Ist das wirklich so wichtig, wenn man Zugang zu den modernsten Produktionsanlagen hat?**

**Symmetry:** Teamwork ist heutzutage vielleicht wichtiger denn je. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Mitarbeiter für unseren dauerhaften Erfolg entscheidend sind. Wie bereits erwähnt, haben wir uns auf einen hohen Produktionsmix und geringe Mengen spezialisiert, so dass wir bei häufigen Maschinen-Setups und zwecks Sicherstellung einer gleichbleibend hohen Qualität von den Fähigkeiten unserer Mitarbeiter abhängig sind. Natürlich spielt die Maschine in diesen Überlegungen eine wichtige Rolle. Doch erst die Mitarbeiter sind in der Lage, etwas zu bewegen. Folglich sind sie auch unser wichtigstes Kapital.

**dm: Wie beurteilen Sie die Schulungen Ihrer Mitarbeiter?**

**Symmetry:** Wir investieren viel Zeit und Geld in unsere Mitarbeiterschulungen, um sicherzustellen, dass die am besten geschulten Leute an unseren

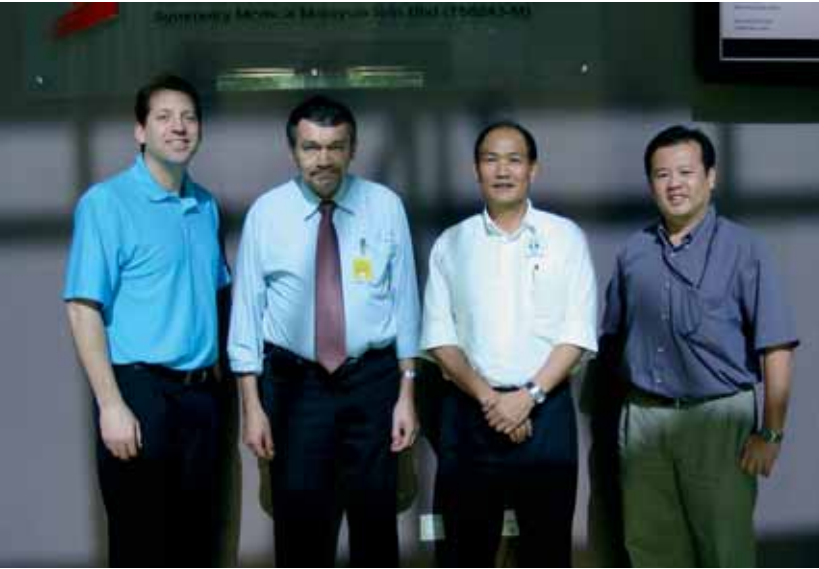


Maschinen stehen. Bei Medizinprodukten darf man sich keine Fehler erlauben, da die von uns hergestellten Produkte im menschlichen Körper eingesetzt werden. Folglich haben wir sehr genaue Schulungsvorgaben. Symmetry ist glücklicherweise weltweit präsent, so dass wir unsere Erfahrungen aus vielen Märkten nach Asien tragen können. Die grenzüberschreitenden Schulungen laufen zweigleisig. So sind beispielsweise einige unserer Mitarbeiter aus Großbritannien vor kurzem zu Schulungszwecken in Penang gewesen. Sie haben uns gesagt, dass sie mindestens genauso viel von den Beschäftigten in Penang gelernt haben, wie sie gefühlt vermitteln konnten. Das war eine richtige win/win-Situation für ganz Symmetry.

Wir wussten auch das starke Schulungs- und Ausbildungssystem in Penang zu schätzen, insbesondere das als PSDC bezeichnete technische Ausbildungszentrum. Viele Maschinisten von Symmetry haben den Vorbereitungskurs des PSDC absolviert. Folglich bringen sie bereits ein solides Grundwissen mit.

**dm: Partnerschaften und Transparenz haben zuletzt zunehmend an Bedeutung gewonnen. Was sagen Sie zu diesen Themen und die Akzeptanz seitens Symmetry?**

**Symmetry:** Symmetry ist einer der weltweit größten Zulieferer für Medizinprodukte, so dass man zu recht sagen kann, dass wir als Partner unserer Kunden auftreten. Symmetrys Geschäftsmodell besteht darin, ganzheitliche Lösungsansätze (Total Solutions®) anzubieten, was so viel bedeutet, wie dass der Kunde sich auf uns verlassen kann - vom Design bis hin zur Lieferung des endgültigen Produkts. Ohne vollständige Transparenz und Partnerschaft in dieser Beziehung hätte Symmetry nicht den gleichen Erfolg.



Von links nach rechts: Christopher W. Huntington, Gerald Musy, Johnny Ong, Peter Wong.

**dm: Es ist immer mehr von Reaktionszeiten und der Möglichkeit die Rede, Kunden ein Produkt oder eine Dienstleistung "bedarfsgerecht" zur Verfügung zu stellen. Was sind die Risiken und Vorteile dieser Tendenz?**

**Symmetry:** Eine bedarfsgerechte Produktion und eine Strategie, die darauf ausgerichtet ist, der erste am Markt zu sein, sind zwei der Trends, die in den vergangenen Jahren von großer Bedeutung für die Branche waren und zwei wesentliche Erwartungen der Kunden wiedergeben. Wenn Kunden ein neues Produkt auf den Markt bringen, wollen sie mit diesem Produkt die ersten am Markt sein.

Ich denke, dass die Tendenz hin zur bedarfsgerechten Produktion ein anhaltender Trend ist, der in Zukunft noch zunehmen wird, da damit eine gesteigerte Effizienz bei gleichzeitiger Reduzierung der Lagerkosten des Kunden einhergeht. Dies kann alles sehr komplex sein. Wenn man es aber richtig angeht, kann einem erfolgreichen Zulieferer daraus ein Wettbewerbsvorteil erwachsen, da ein erfolgreiches Lieferanten-, Lager- und Warenmanagement erforderlich ist, um sicherzustellen, dass die Anforderungen der Kunden eingehalten werden.

Die Herstellung von Medizinprodukten ist eine komplizierte Tätigkeit. Man muss sich in verschiedenen Bereichen, wie Beschriftung, Verpackung, Lieferung und Sterilisation auskennen, um nur einige zu nennen. Um in dieser Branche Erfolg zu haben, bedarf es einer differenzierten Herangehensweise an die Versorgungskette.

**dm: Was sind die allgemeinen industriellen Trends in Malaysia?**

**Symmetry:** Malaysias vorheriger Premierminister hat den Begriff der "Vision 2020" geschaffen, wonach Malaysia der Herstellung von Billigprodukten in hohen Stückzahlen den Rücken kehrt und sich der Herstellung teurer und hochwertiger Produkte widmet. Man kann bereits heute sehen, wie sich im ganzen Land Industriezweige mit neuen Technologien niederlassen. Die Medizinprodukte stellen lediglich eine von vielen Branchen dar, bei denen die Regierung Investitionen in eine hochwertigere Produktion und Produkte fördert.

Die verarbeitende Industrie wird eine grundlegende Bedeutung für Malaysia haben. Und wir sehen bereits jetzt, wie die Produkte zunehmend ausgeklügelter werden.

**dm: Ist Tornos' Antwort auf diesen Trend angemessen?**

**Symmetry:** Wir arbeiten in Asien erst seit drei oder vier Monaten mit Tornos-Maschinen. Wir säßen aber jetzt nicht hier zusammen und hätten auch keine Tornos-Maschinen an diesem Standort, wenn wir nicht unser vollstes Vertrauen in Tornos als starken Geschäftspartner setzen würden. Ich glaube, dass Tornos eine große Chance hat, einer der bevorzugten Lieferanten einiger Hersteller von Medizinprodukten zu werden.

**dm: Wie beurteilen Sie die Zukunft im Allgemeinen?**

**Symmetry:** Wir sehen Asien als aufregenden Kontinent voller Möglichkeiten!