

## SYMMETRY MEDICAL ASIA

**Symmetry Medical Inc. è un protagonista di primo piano nel settore degli impianti, degli strumenti e delle vasche di sterilizzazione e fornisce le più grandi società di dispositivi ortopedici del mondo intero. Benché installata negli Stati Uniti, la società Symmetry dispone di diversi siti di produzione e/o di progettazione e sviluppo in altre nazioni quali l'Irlanda, il Regno-Unito e la Francia così come in varie altre nazioni del territorio americano.**



Nel 2007, Symmetry ha optato per la città di Penang, Malesia, per installarvi una sede sociale per le sue nuove operazioni nella regione Asia-Pacifico. La sede di Penang è una divisione operativa multiservizi e propone ai propri clienti servizi che spaziano dallo studio e la progettazione sino alla realizzazione di sistemi e prodotti pronti all'uso. Installata nel cuore della zona industriale di Penang, Symmetry conduce una politica di piena espansione. Attualmente sta aggiungendo un immobile di 2800 m<sup>2</sup> ai 4600 m<sup>2</sup> già esistenti e procede alle corrispondenti assunzioni supplementari.

Nel quadro della sua strategia di sviluppo a Penang ed in Asia, Symmetry Medical ha recentemente acquisito due macchine Tornos. Decomagazine si è intrattenuto in modo informale con il Signor C. Christopher W. Huntington, Direttore della gestione per l'Asia, il Signor M. Johnny Ong, Direttore generale per l'Asia ed il Signor M. Peter Wong, Direttore delle operazioni.

### **decomagazine: Per quale ragione, Symmetry ha scelto Penang per la sua attività asiatica?**

**Symmetry:** Per una società multinazionale, la Malesia e, in particolare, Penang, dispongono di un eccezionale insieme di vantaggi. Abbiamo scelto la Malesia per il suo impegno verso la protezione della proprietà intellettuale e per l'accesso che offre ai mercati della regione. Abbiamo inoltre constatato che Penang fornisce un notevole vivaio di mano d'opera qualificata. Inoltre, condividiamo la visione dell'amministrazione malese relativa allo sviluppo di Penang e abbiamo apprezzato la partecipazione al nostro successo con degli investimenti nell'infrastruttura e nella formazione dei collaboratori.

Il contesto della stabilità politica offerto dalla Malesia ed il suo sistema giuridico all'occidentale ne fanno già una piattaforma apprezzata per le industrie di alta precisione, quali quelle dei dispositivi medicali e dei

semi-conduttori. La Malesia consente inoltre di accedere con la stessa facilità ai mercati indiani, cinesi, giapponesi ed australiani, nonché alla regione pacifica nella sua integralità. Questa nazione presentava, conseguentemente, tutte le qualità di cui si era alla ricerca per impiantare la nostra attività nel continente asiatico. La politica che ha dato impulso 5 anni or sono in favore dell'industria dei dispositivi medicali è sfociata nell'installazione di società quali la St Jude Medical e B. Braun, le quali hanno scelto Penang quale sito per i loro investimenti e il loro insediamento. Ne consegue che, così come altre città nel mondo, questa metropoli è diventata un centro per la fabbricazione di dispositivi medicali.

**dm: Di quante persone è composto l'organico di Penang?**

**Symmetry:** Attualmente occupiamo circa 200 persone, ma siamo in piena crescita, come lo testimonia l'ampliamento della superficie per quasi 2800 m<sup>2</sup> della nostra sede. Prevediamo un significativo aumento del nostro personale nei prossimi tre anni.

**dm: Da quanto tempo utilizzate le soluzioni Tornos?**

**Symmetry:** Abbiamo effettuato l'acquisto delle macchine Tornos lo scorso anno, al fine di sostenere la nostra strategia di sviluppo dei prodotti mirante sulla chirurgia ricostruttiva, la chirurgia traumatologica e la chirurgia spinale in Malesia. La scelta di Tornos permette anche di garantire la continuità con le nostre attività negli Stati Uniti, per le quali vengono altresì impiegate le macchine di questo fabbricante.

**dm: Quali sono le vostre priorità relativamente alla scelta di un fabbricante di macchine?**

**Symmetry:** In primo luogo la macchina deve essere in grado di realizzare il lavoro richiesto rispettando i criteri elevati che i nostri clienti esigono da noi, segue poi il rapporto prezzo/qualità. D'altra parte uno degli aspetti fondamentali che ricerchiamo è il servizio offerto dal fornitore.

**dm: Perché Tornos?**

**Symmetry:** Nel settore dei prodotti per la chirurgia spinale e traumatologica, o ancora degli impianti, il nome Tornos si eleva dal gruppo. Il marchio ci aiuta anche a rafforzare la qualità e l'affidabilità che pensiamo poter apportare ai nostri clienti attraverso i nostri prodotti. In tema di performance, i resoconti derivanti dalle nostre sedi americane indicano che le macchine Tornos possono svolgere determinate mansioni impossibili prima d'ora con altre tecnologie.

**dm: Quali sono i vostri clienti?**

**Symmetry:** L'attività di Symmetry pone l'accento su tre principali gamme di prodotti vale a dire gli impianti, gli strumenti e le vasche. I nostri clienti sono protagonisti di primo piano nel loro settore, tra gli altri Johnson & Johnson, Depuy, Stryker, Biomet, Medtronic e Smith & Nephew, come per altro anche aziende asiatiche tra le quali Japanese Medical Materials o JMM.

**dm: Si prospettano tendenze o evoluzioni specifiche nel vostro settore di attività (ad esempio, riduzione delle serie, pressione sui prezzi, operazioni supplementari quali il trattamento delle superfici, etc.)?**

**Symmetry:** Gli sforzi per la riduzione dei costi, costituiscono un'importante tendenza in qualsiasi settore. Per proseguire nello sviluppo su un mercato competitivo, l'innovazione continua ad essere la chiave di volta in particolare nel settore dei dispositivi medicali. In considerazione di questa realtà, Symmetry accorda un'importante priorità all'innovazione nonché alle attività di R&S sia dal punto di vista dei processi che dei prodotti.

**dm: Quale è la frequenza di re-equipaggiamento delle vostre macchine in funzione dell'applicazione?**

**Symmetry:** Gli impianti che fabbrichiamo sono principalmente di tipo mix elevato e volume ridotto, ciò significa che realizziamo lotti contenuti per ogni tipo. Conseguentemente, le modifiche delle regolazioni sono relativamente frequenti. La flessibilità delle regolazioni e l'omogeneità costituiscono le caratteristiche essenziali delle macchine.

**dm: Il tempo del ciclo, riveste una grande importanza nei vostri processi?**

**Symmetry:** Sì, il tempo del ciclo è importante nel nostro settore. L'innovazione e lo sviluppo dei nostri processi rappresentano un'attività permanente che punta a soddisfare sempre più efficacemente le esigenze dei nostri clienti.

**dm: Quali sono attualmente i fattori decisivi per la vostra azienda?**

**Symmetry:** La qualità dei prodotti ed il rispetto dei termini di consegna costituiscono lo zoccolo duro della nostra attività e rappresentano i principali fattori della nostra riuscita. Dobbiamo fornire dei prodotti ineccepibili e necessitiamo di un sistema qualità conforme alle esigenze regolamentari della FDA americana ai criteri dei nostri clienti. Certo, il fattore

costi é importante, ma la riuscita é innanzitutto una questione di qualità

**dm: Ritenete che le relazioni tra i sub-appaltatori ed i clienti siano in futuro destinate ad evolvere?**

**Symmetry:** Nell'ambiente attuale, fortemente regolamentato, la previsione di una qualità solida costituisce un fattore decisivo per i nostri clienti di grandi dimensioni. Alcuni sub-appaltatori possono non aver i mezzi per garantire il livello di investimento necessario alla messa in opera di un sistema qualità all'altezza delle relative esigenze. Symmetry é il più grande fornitore di OEM di primo piano e pensiamo poter conquistare dei mercati persi da altre società che non investono nella qualità. Così come per il settore aerospaziale, il settore dei dispositivi medicali sta vivendo una fase di consolidazione dei fornitori.

**dm: L'innovazione é un tema molto in voga nel mondo attuale. Secondo voi, in quali prodotti l'innovazione é maggiormente importante per i mercati emergenti?**

**Symmetry:** L'innovazione, vuoi nella strumentazione che negli impianti, influenzerà in modo esponenziale la commercializzazione di nuovi prodotti sui mercati emergenti. Abbiamo conosciuto alcuni scenari in cui le innovazioni nel settore degli strumenti usa e getta e degli strumenti riutilizzabili hanno permesso un accesso di prodotti a più persone.

**dm: Oggi, la mano d'opera é essenziale. Parliamo di movimentazione, di lavoro di squadra, di attitudine, etc. Tutti questi fattori sono realmente importanti quando abbiamo ormai accesso ai più moderni utensili di produzione?**

**Symmetry:** Oggi il lavoro di squadra non é forse mai stato altrettanto importante e noi crediamo che i nostri collaboratori abbiano un ruolo vitale nella perennità della nostra riuscita. Come detto in precedenza, siamo specializzati nelle produzioni di tipo mix elevato, volume contenuto e quindi dipendiamo dalle competenze dei nostri collaboratori per effettuare le frequenti regolazioni delle macchine e per mantenere il nostro impegno a favore di una elevata qualità in ogni momento. Evidentemente la macchina é importante, ma sono le persone che effettuano le realizzazioni e, a tale titolo, esse costituiscono il nostro attivo più prezioso.

**dm: Come valutate la formazione dei vostri operatori?**

**Symmetry:** Consacriamo molto tempo e denaro alla formazione dei nostri dipendenti, allo scopo che i nostri equipaggiamenti vengano usati da persone

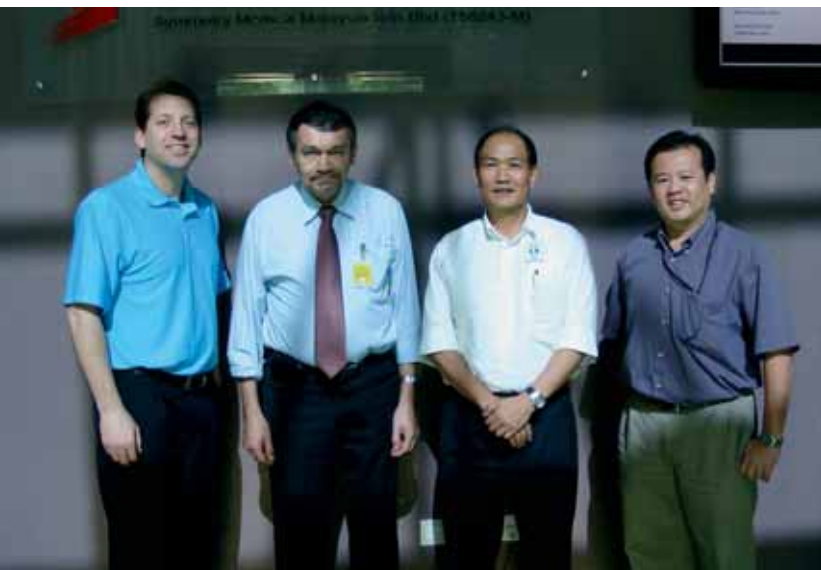


perfettamente formate. Nel settore dei dispositivi medicali, non c'è posto per l'errore, poiché i prodotti fabbricati vengono impiantati nel corpo umano e quindi la nostra priorità é quella di mantenere dei cicli di formazioni di alto livello. Symmetry ha la fortuna di avere una presenza mondiale così che noi possiamo sfruttare l'esperienza di numerosi mercati e farne beneficiare l'Asia. La formazione al di là delle frontiere funziona nei due sensi. Ad esempio, alcuni dei nostri dipendenti nel Regno Unito sono recentemente venuti a Penang allo scopo di dispensare delle formazioni. Eppure hanno avuto l'impressione di aver imparato dai nostri operatori di Penang più di quanto essi abbiano insegnato loro. Per Symmetry, si tratta di un vero e proprio scambio win-win.

Apprezziamo anche l'elevata qualità del sistema di formazione e di insegnamento a Penang in particolare dell'Istituto di Formazione Tecnico PSDC. Numerosi operatori di Symmetry hanno seguito i corsi dispensati da questo Istituto così che, quando entrano a far parte di Symmetry dispongono già di solide basi.

**dm: La partnership e la trasparenza sono assunte recentemente agli onori. Quale é la vostra opinione nel merito e che posto Symmetry concede loro?**

**Symmetry:** Symmetry é uno dei più grandi fornitori delle società di dispositivi medicali nel mondo e siamo partner globali per i loro prodotti. Il modello economico di Symmetru fa leva sull'approccio Total Solutions®. In altre parole, il cliente può fare affidamento su di noi per la fornitura dei servizi che spaziano dalla progettazione sino alla consegna finale del prodotto. Senza l'instaurazione di una relazione



Da sinistra a destra i Signori, Christopher W. Huntington, Gerald Mysi, Johnny Ong e Peter Wong.

basata sulla trasparenza completa ed una vera partnership, Symmetry non avrebbe ottenuto il successo che le è proprio in questo settore.

**dm: La reattività e la capacità di fornire ai clienti i prodotti ed i servizi «Just in team» sono argomenti sempre più menzionati. Quali sono i rischi ed i vantaggi di questa tendenza?**

**Symmetry:** Le nozioni «Just in team» e «Primo su un nuovo mercato» sono due tendenze che in questi ultimi anni esercitano un'influenza maggiore sul settore e corrispondono a due attese significative dei nostri clienti. Quando i clienti lanciano un nuovo prodotto, il loro obiettivo è quello di essere i primi sul nuovo mercato.

Penso che la tendenza «Just in team» per la produzione sia una tendenza permanente che in futuro aumenterà poiché accresce le performance e riduce ai clienti i costi dello stock. Questo concetto può essere estremamente complesso ma messo in opera consapevolmente può costituire per un fiorente fornitore un vantaggio competitivo poiché necessita di una gestione mirata dei sub-appaltatori nonché di uno stock sufficiente a garantire una risposta appropriata alle necessità dei clienti.

**dm: Quali sono le tendenze generali dell'attività economica in Malesia?**

**Symmetry:** Il precedente Primo Ministro della Malesia ha definito quello che ha qualificato come «visione 2020». In questo scenario la Malesia deve passare da una produzione di massa di prodotti d'ingresso di gamma a dei prodotti di livello superiore. Ovunque nella nazione, noterete l'insediamento di industrie che si servono delle nuove tecnologie. L'industria dei dispositivi medicali è uno dei numerosi settori per i quali l'amministrazione incoraggia l'investimento in una produzione e nei prodotti di alta gamma.

**dm: La risposta di Tornos, è in armonia con questa tendenza?**

**Symmetry:** Lavoriamo con Tornos in Malesia da soli 3, 4 mesi ma non prenderemmo parte a questa conversazione e non avremmo qui gli equipaggiamenti Tornos se non fossimo assolutamente certi della qualità della partnership che lei ci apporta. In effetti, sono convinto che, in questo settore, Tornos abbia un'opportunità straordinaria per diventare un fornitore chiave per determinate società specializzate nei dispositivi medicali.

**dm: In generale, che visione ha del futuro?**

**Symmetry:** Noi pensiamo che l'Asia sia una regione portatrice di una moltitudine di opportunità molto interessanti!