

PRISMA

Das Magazin der WILD Gruppe

Ausgabe 3 • 2018

JEDES DETAIL SEHEN.

WILD Integrated Network entwickelt innovative Hochleistungslichtquelle für OP-Mikroskope.

▼ **WILD**

▼ **PHOTONIC**

Business Development Team treibt Wachstum der WILD voran.

2,7 Millionen Euro fließen in CNC-Produktion und Messtechnik.

Gut kombiniert: Photonic entwickelt 2in1-Kombileuchte.



Wolfgang Warum

CTO WILD Gruppe & Managing Director WILD Electronics

KREATIVE KÖPFE, TECHNISCHE VISIONÄRE UND KOMMUNIKATIVE NETZWERKER.

Die Kombination unterschiedlichster Themenfelder, Fähigkeiten und Herangehensweisen gehört seit vielen Jahren zum genetischen Code der WILD Gruppe. Diese offene Art des Denkens ist gerade in Zeiten eines starken Wachstums, wie wir es derzeit verzeichnen, ein Erfolgsrezept, dem wir treu bleiben.

Um die Managementressourcen der Holding zu verstärken, habe ich mit 1. Juni 2018 als dritter Geschäftsführer der WILD Gruppe die Verantwortung für Marketing, Vertrieb und Entwicklung übernommen. Das Business Development wurde auf sechs Mitarbeiter aufgestockt, um unsere bewährten Märkte weiter auszubauen und neue zu erschließen. Jeder kommt aus einem anderen Unternehmensbereich, bringt eigene Erfahrungen und Fähigkeiten mit. Doch gerade diese Vielzahl an Kompetenzen und Perspektiven ist eine inspirierende Quelle für neue Ideen. Diese unterschiedlichen Blickwinkel lassen uns Kundenbedürfnisse noch besser erkennen und darauf aufbauend neue Lösungen für Sie entwickeln.


Gleiches gelingt der Photonic, die mit ihrer innovativen 2in1-Kombileuchte Diagnose und Therapie zu einem zusammenhängenden Prozess vereint. Das Gerät wird künftig einen nahtlosen Übergang von der Untersuchung zur Phototherapie bei Neugeborenenengelbsucht ermöglichen.

Wie unsere Kunden davon profitieren, wenn wir sie mit unseren WIN-Partnern vernetzen, lesen Sie im Bericht über die innovative Xenon-Hochleistungslichtquelle für Operationsmikroskope. In Kooperation mit den WIN-Akteuren konnte WILD den ersten Prototyp innerhalb kürzester Zeit herstellen. Vielleicht finden auch Sie einen interessanten Anknüpfungspunkt in der aktuellen PRISMA-Ausgabe, um mit uns ins Gespräch zu kommen.

Ihr Wolfgang Warum



Am Weg zur Industrie 4.1	3
GeWINnbringende Lösung durch Vernetzung.	4-5
Querdenkend, emphatisch und kommunikativ.	6
Der Brückenbauer.	7
Gut kombiniert.	8



PRODUKTION

AM WEG ZUR INDUSTRIE 4.1

WILD

Die Reise zum digitalen Produktionsunternehmen nimmt für WILD dank kräftiger Investitionen in den Anlagenpark volle Fahrt auf.

Im heurigen Jahr investiert die WILD Gruppe am Standort Völkermarkt 2,7 Millionen Euro in den Anlagenpark. Das ist ein wesentlicher Schritt hin zu noch mehr Wirtschaftlichkeit, Produktivität und Qualität. Denn was WILD auszeichnet sind nicht punktuelle Lösungen, sondern der Blick für das große Ganze. So auch hier: Die Maßnahmen zur Technisierung der CNC-Produktion und Messtechnik nimmt man zum Anlass, die umliegenden Waren- und Informationsströme zu optimieren.

Die großen Produktivitätsgewinne des neuen Anlagenparks werden nicht nur über die höhere Geschwindigkeit realisiert. „Uns geht es auch darum, etwaige Verschwendung aus den Prozessen zu eliminieren. Das gelingt nur, wenn man neben der Anlage auch die dazugehörige Umgebung sowie die entsprechenden Informationsflüsse betrachtet“, erklärt Produktionsleiter Robert Lackner. Beispielsweise wurden früher Werkzeuginformationen in Papierform an den Maschinenbediener weitergegeben. Mittlerweile erhält die Maschine diese Daten direkt vom Werkzeugmessgerät. Das führt zum Wegfall langweiliger Routinetätigkeiten, verringert die Fehleranfälligkeit und spart Zeit. „Im nächsten Schritt werden wir Zeichnungen und Aufspannskizzen digital zur Verfügung stellen. Ein Proto-Arbeitsplatz ist bereits eingerichtet.“ Wesentlich ist, dass die neuen Anlagen weniger Betreuung benötigen. Die Teilebestückung der HERMLE C32-Fräsmaschine etwa erfolgt vollautomatisch mittels KUKA-Roboter. Kombiniert mit einem großen Werkzeugmagazin

ist kein aufwendiges Rüsten und Einfahren der Bauteile an der Anlage mehr erforderlich. „Die Roboterzelle RS05 kann nachts oder an Sonn- und Feiertagen völlig autonom arbeiten. Bei Arbeitsbeginn können die fertigen Teile dann entnommen werden“, erklärt Lackner. Um das Teileportfolio zu erweitern, hat WILD eine HERMLE C42 für die Bearbeitung größerer Frästeile angeschafft. Sie kann auch für Mehrfachaufspannungen genutzt werden. Im Drehbereich investiert man in diesem Jahr noch in eine OKUMA LU 3000, ein weiteres Drehzentrum mit der Möglichkeit der Fräsbearbeitung über angetriebene Werkzeuge. „In der Oberflächentechnik arbeiten wir ebenfalls an einer Roboter-Automatisierung des Lackiervorgangs“, berichtet Produktionsleiter Mario Pföstl.

Auf der Planungsagenda steht zudem der Umbau der Messtechnik. „Unser Ziel ist es, das Messen so nahtlos wie möglich in den Wertstrom zu integrieren und die statistische Prozesskontrolle (SPC) auszubauen. Dazu wollen wir die Erhebung und Verwaltung der Messdaten flächendeckend digitalisieren“, so Lackner.





➤ PRODUKTION ➤ ENTWICKLUNG

GEWINNBRINGENDE LÖSUNG DURCH VERNETZUNG.

▼ WILD

Gemeinsam mit Fachexperten aus dem WIN Partnernetzwerk entwickelte WILD innerhalb kürzester Zeit eine innovative Xenon-Hochleistungslichtquelle für Operationsmikroskope.

In der Medizin gilt die Neurochirurgie als einer der anspruchsvollsten Fachbereiche. Die Königsdisziplin, wenn man so will. Gleiches gilt für Geräte, die bei solchen Operationen zum Einsatz kommen. Die Anforderungen sind enorm: hochkomplexe Technologien, immer strenger werdende Regulatorien und Normen sowie steigender Zeit- und Kostendruck. Wer die Entwicklung solcher Projekte in Angriff nimmt, muss rasch auf umfangreiches Expertenwissen zugreifen.

Genau das tat WILD, als im April 2017 ein namhafter Medizintechnik-Hersteller an den Systempartner herantrat. Sein Vorhaben: Die Entwicklung einer innovativen Xenon-Hochleistungslichtquelle für die Anwendung bei neurologischen Eingriffen. Die Herausforderung bestand darin, dass der UV-Anteil im Licht zu Verletzungen

während der OP führen kann. Speziell bei Eingriffen am Gehirn könnte die Verbrennung von Gewebe sogar den Tod des Patienten zur Folge haben. Aus diesem Grund musste die Lichtquelle der Sicherheitsklasse C nach IEC 62304 entsprechen. Neben der Entwicklung der Software und Elektronik galt es auch, die thermische sowie die FE-Simulation und die mechanische Konstruktion abzudecken.

Schneller Zugang zu Leading-Edge-Wissen

Für WILD Projektleiter Franz Rittmannsberger stand außer Frage: Das ist ein Fall für das WILD Integrated Network (kurz WIN). „Nach einer internen Sondierung der groben Anforderungen haben wir aus der WIN-Expertenmatrix jene Partner definiert, die bei diesem Projekt hinzugezogen werden sollten“, erklärt Rittmannsberger.

Bereits nach zwei Wochen standen alle Akteure fest und die Aufgabenverteilung war definiert. Denn WILD verfügt über detaillierte Informationen zur Expertise aller WIN-Partner und auch das Vertragswerk ist geregelt. Die Partnerunternehmen befinden sich in „Standby-Position“ und ein rascher Projektstart ist garantiert.

Konkret holte sich WILD für die Entwicklung der Hochleistungslichtquelle neben den Standorten Wernberg und Photonic, die in der Konzeptphase unterstützten, drei WIN-Partner an Bord: 4a engineering für die Simulation und Auslegung des Kühlsystems, Duller & Partner für die Realisierung der technischen Konzepte im CAD sowie die CDE GmbH für die Entwicklung der Elektronik und Software.

Die Abstimmung der Zeitpläne, die Zusammenführung aller regulatorischen Themen sowie die gebündelte Informationsweitergabe an den Kunden erfolgten zentral von Völkermarkt aus. Hier galt es vor allem, die Entwicklungsabläufe untereinander abzustimmen und sie in den von WILD vorgegebenen zentralen Prozess zu integrieren. Essenziell dabei war das Herstellen der Rückverfolgbarkeit zwischen den Anforderungen und den zugehörigen Verifikationstests. „Diese All-in-One-Lösung ermöglichte es dem Kunden, seine Produktentwicklung bis hin zur Serienfertigung auszulagern und dabei durchgehend von einem Ansprechpartner betreut zu werden“, so Rittmannsberger.

„Diese All-in-One-Lösung ermöglichte es dem Kunden, seine Produktentwicklung bis hin zur Serienfertigung auszulagern und dabei durchgehend von einem Ansprechpartner betreut zu werden“,

so Franz Rittmannsberger.

Besondere technische Herausforderungen und Umsetzung

Die Lichtleistung der neuen Xenon-Lichtquelle ist wesentlich höher als bei derzeit am Markt befindlichen Systemen. Um diese gesteigerte Anforderung bei gleicher Bauraumgröße realisieren zu können war die Entwicklung eines adaptiven Kühlsystems notwendig.

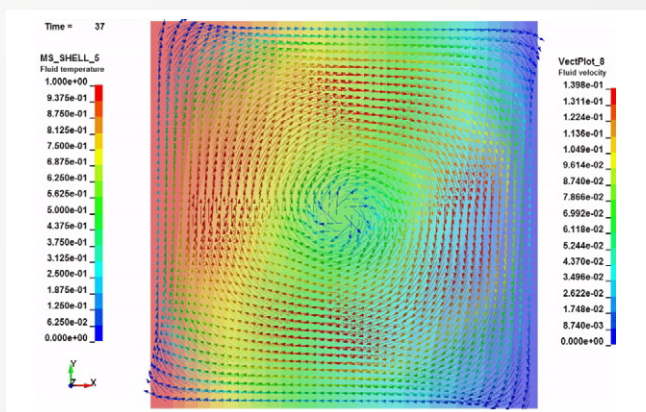
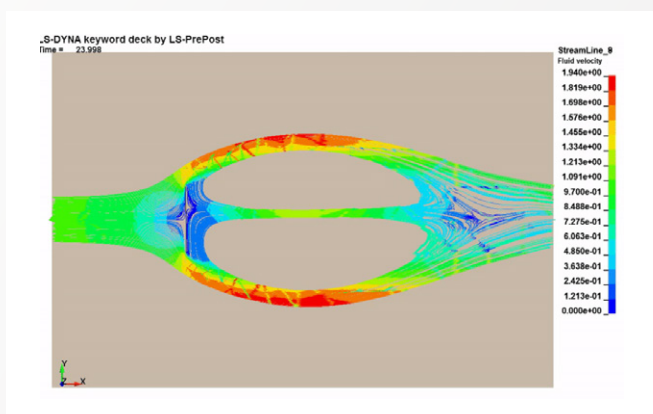
„In der Strömungssimulation konnten wir aufzeigen, dass ein System mit vier Lüftern, welche entsprechend der aktuellen thermischen Belastung geregelt werden, am besten geeignet ist“, so Christoph Weinberger von 4a engineering. Er hat mit seinem Team in einem ersten Schritt eine „Incompressible Computational

Fluid Dynamics (ICFD)-Simulation“ durchgeführt, um die Durchströmung der Lichtquelle zu veranschaulichen. Danach wurden mithilfe der Finiten-Elemente-Methode jene Bereiche ermittelt, bei denen sich Hot Spots im System

bilden. Die Validierung der Ergebnisse aus den Simulationen erfolgte im WILD-Labor mit Hilfe einer Messung am Funktionsmuster.

Die notwendigen hohen Zündspannungen der Xenon-Lichtquelle forderten vor allem die CDE GmbH. „Wir mussten elektronische Komponenten mit Leistungskomponenten auf einer Platine unterbringen, ohne dass zerstörende Spannungsspitzen von einem System ins andere übertragen wurden“, berichtet Jürgen Nußbaumüller.

Dank der Kooperation mit den WIN-Akteuren konnte WILD den ersten Prototyp der neuen Hochleistungslichtquelle nach nur 13 Monaten herstellen. Produziert wird sie ab Oktober 2018 am WILD Standort Völkermarkt.





↗ INTERN

QUERDENKEND, EMPHATISCH UND KOMMUNIKATIV.

▼ WILD

CTO Wolfgang Warum und sein sechsköpfiges interdisziplinäres Team scheuen sich nicht, neue Wege im Business Development zu gehen.

Die Anforderungen des Marktes bis ins Detail verstehen und darauf aufbauend clevere Lösungen umsetzen, die die Kunden begeistern. Dieser herausfordernden und zugleich motivierenden Aufgabe stellt sich Wolfgang Warum seit kurzem in seiner neuen Funktion als dritter Geschäftsführer der WILD Holding. Er verantwortet die Bereiche Marketing, Vertrieb und Entwicklung nun gruppenweit und wird dabei von einem Business Development-Team unterstützt, das aufgrund des Wachstums der WILD Gruppe auf sechs Mitarbeiter aufgestockt wurde: Marketing und Sales Assistant Heidrun Freimuth, BD-Manager Wolfgang Stiegmaier sowie die Business Developer Franz Aigner, Markus Woschitz, Stephan Payer und Matthias Schmid.

Das Team arbeitet als eigenständige Einheit zusammen, obwohl jeder aus einem anderen Unternehmensbereich kommt - von der jungen Marketing-expertin bis hin zum erfahrenen Geschäftsentwickler mit internationalen Kontakten. „Diese Vielzahl an Kompetenzen und Perspektiven ist eine inspirierende Quelle für neue Ideen und Ansätze zur Marktbearbeitung und für das strategische Key Account Management“, ist BD-Manager Wolfgang Stiegmaier überzeugt. Die einzigartige Teamkonstellation bringt noch einen weiteren Vorteil mit sich: Jeder ist in seinem Bereich im Tagesgeschäft involviert und dadurch immer up to

“**Diese Vielzahl an Kompetenzen und Perspektiven ist eine inspirierende Quelle für neue Ideen und Ansätze zur Marktbearbeitung**“,

so Wolfgang Stiegmaier.

date. „So können Kundenbedürfnisse noch besser erkannt und individuelle Lösungen noch agiler entwickelt und umgesetzt werden“, erklärt Wolfgang Warum. Gleichzeitig profitiert jeder Geschäftsbereich davon, dass das Business Development-Team neue Inputs bringt und Impulse setzt.

Erst seit kurzem bei WILD sind Franz Aigner und Markus Woschitz. Beide verfügen über jahrelange Erfahrung in den Bereichen Vertrieb und Geschäftsentwicklung. **Franz Aigner** hat weltweit Produkt- und Technologie-Rollout-Projekte umgesetzt. Zehn spannende Jahre lang hat er sich dem Aufbau neuartiger, industrieller Digitaldrucksysteme gewidmet und im Zuge dessen die Fertigungsprozesse vieler unterschiedlicher Branchen kennengelernt.

Freude daran, mit Menschen in den unterschiedlichsten Ländern und Kontinenten in Kontakt zu treten und sie für neue Ideen zu begeistern, kommt ihm bei seiner Aufgabe als Business Developer für die Medizintechnik zugute.

Umfassendes Know-how im Bereich Online-Marketing sowie ausgezeichnete Italienischkenntnisse bringt **Markus Woschitz** ins Team ein. Zu seinen Aufgaben zählt u.a. die Evaluierung des italienischen Marktpotentials für die Zielsegmente OP-Equipment, In-vitro-Diagnostik und Additive Manufacturing.

Neue Netzwerke knüpfen sowie bestehende ausbauen und weiterentwickeln ist das Terrain, auf dem sich **Stephan Payer** als ehemaliger Netzwerkmanager eines Technologieclusters bewegt. Seine Hauptaufgabe im Business Development umfasst die Bearbeitung des Zielsegments In-vitro-Diagnostik im DACH-Raum sowie in Italien, Frankreich, den Benelux-Ländern und Skandinavien.

Matthias Schmid übernimmt den Part, die optischen Technologien mit potenziellen Neukunden und Projekten zu bedienen.

Als langjähriger WILD Mitarbeiter hat **Wolfgang Stiegmaier** bereits einige Stationen im Unternehmen durchlaufen. Er kennt den Entstehungsweg eines Produktes von der Entwicklung bis zur Serienüberleitung aus dem Effeff. Dabei hat er seine Passion für den Vertrieb entdeckt und ist seit drei Jahren im Business Development der WILD tätig.

Heidrun Freimuth widmet sich als einzige Frau in der Herrenrunde schwerpunktmäßig dem Marketing der WILD Gruppe. Das ist ihrer Meinung nach pure Herzarbeit. Ihr Ziel: Mensch und Technik zu verbinden und dem sehr technischen Umfeld eine emotionale Note zu verleihen.

Multiply the power.

Als Plattform dient dem Business Development-Team das von Wolfgang Stiegmaier eigens einberufene BD-Forum. Alle vier Wochen werden Erfahrungen ausgetauscht und neue Impulse gesetzt. Ein starker Fokus liegt dabei auf der Neukundengewinnung speziell in den definierten Zielmärkten In-vitro-Diagnostik, Additive Manufacturing, OP-Equipment, Medizinrobotik, Lasertechnik, 3D-Messtechnik und Ophthalmologie. Hier lautet die Devise: „Focus and multiply the power.“ Durch kontinuierliches Screening werden zudem laufend neue, attraktive Zielmärkte definiert und bearbeitet. Unsere Kunden profitieren vom tiefen Einstieg in diese Zielsegmente, da wir uns hier intensiv mit den für sie relevanten Inhalten beschäftigen.

Ihre Ansprechpartner

Wolfgang Warum, wolfgang.warum@wild.at

Wolfgang Stiegmaier, wolfgang.stiegmaier@wild.at

Franz Aigner, franz.aigner@wild.at

Heidrun Freimuth, heidrun.freimuth@wild.at

Stephan Payer, stephan.payer@wild.at

Matthias Schmid, matthias.schmid@wild.at

Markus Woschitz, markus.woschitz@wild.at

INTERN

DER BRÜCKENBAUER.

WILD

Tobias Knoop, neuer Geschäftsführer der WILD Technologies, stellt die Weichen für eine noch effizientere und qualitativ hochwertigere Produktion dank stabiler Prozesse.

Er spricht fließend Slowakisch und weiß mit der slowakischen Mentalität, die die geografische Lage zwischen Ost und West widerspiegelt, umzugehen. Denn der gebürtige Deutsche Tobias Knoop lebt und arbeitet seit knapp 14 Jahren in der Slowakei. Seit Mai 2018 ist er als Geschäftsführer der WILD Technologies in Trnava im Einsatz. „Mein erklärtes Ziel ist es, die Planung – also den Materialeinsatz, den Lagerbestand sowie den Servicelevel – weiter zu verbessern, um effizient hohe Qualität produzieren zu können“, so der 44-jährige Volkswirt. „Dafür sind stabile Prozesse notwendig. Diese zu etablieren und zu gewährleisten, wird die Basis sein, um weiteres Wachstum zu generieren.“ Noch heuer sollen eine Handvoll neuer Produkte, darunter eine Baugruppe für ein FTIR-Spektrometer, an den Start gehen.

„Für mich tut sich ein sehr weites Feld an Gestaltungsmöglichkeiten auf, das ich mit meinem engagierten Team und dem Rückhalt der Gruppe systematisch bearbeiten werde“, freut sich der zweifache Familienvater. Auf die Frage, welche Voraussetzungen er dafür mitbringe, antwortet er gelassen: „Emotionale Ausgeglichenheit, gute Kommunikationsfähigkeit und diplomatisches Geschick. Ich sehe mich als Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Mentalitäten.“ Vor allem der Spaß am Umgang mit Menschen sowie der Wille und die Neugierde, sich jeden Tag weiterzuentwickeln, würden ihn auszeichnen. Auch seine beruflichen Erfahrungen als Werksleiter für Flextronics und

DS Smith plastics in Nitra/Slowakei kommen ihm bei seiner jetzigen Geschäftsführertätigkeit zugute.



Zum Thema Teambuilding hat Tobias Knoop ebenfalls schon eine Idee. Der Hobbyläufer möchte seine Kolleginnen und Kollegen zur Teilnahme an einem Firmenlauf motivieren. Getreu seinem Credo „Believe you can and you are halfway there.“

ENTWICKLUNG

GUT KOMBINIERT.

▼PHOTONIC

Photonic erweitert die „ATO–Light for Life“-Untersuchungsleuchten um den Aspekt der Phototherapie und schafft so ein 2in1-Kombigerät zur Diagnostik und Behandlung von Neugeborenen-Gelbsucht. Das minimiert Stress für Babys und Ärzte.

Diagnostizieren und sofort behandeln. Die Theranostik gilt als vielversprechender Trend in der Medizin, denn sie verbindet Diagnose und Therapie zu einem zusammenhängenden Prozess. Welche Vorteile das bringt, zeigt Photonic am Beispiel der 2in1-Kombileuchte. Sie wird künftig einen nahtlosen Übergang von der Untersuchung zur Phototherapie bei Neugeborenenengelbsucht ermöglichen. Das erzeugt weniger Stress für die Babys, optimiert den Workflow beim Personal und spart Kosten. „Wenn die Diagnose nach der ersten Sichtkontrolle klar ist, kann sofort mit der Behandlung begonnen werden. Denn die 2in1-Kombileuchte mit 50.000 Lux ist auch mit blauen LEDs mit einer dominanten Wellenlänge von 458 nm ausgestattet“, so Joachim Enengl, Photonic Business Developer.

Neue Anwendungsgebiete

Die Behandlung der Neugeborenenengelbsucht ist das erste Anwendungsgebiet, welches sich Photonic mit der innovativen Kombileuchte, die sich derzeit im Prototypenstadium

befindet, erschließen will. „Durch die Modularisierung der Untersuchungsleuchte und den Einsatz von weiteren Wellenlängen können wir das Einsatzgebiet rasch auf zusätzliche Anwendungen erweitern. Beispielsweise auf die Photodynamische Diagnose und Therapie von Hautkrebs, die Wundheilung sowie die Sterilisation von Keimen“, erklärt Enengl. Zugute kommt Photonic dabei ihr breites Spektrum an Know-how in der technischen Produktentwicklung, vor allem in Bezug auf die regulatorischen Anforderungen. „Aber auch medizinisches Fachwissen ist notwendig, um ein Höchstmaß an Sicherheit und Wirksamkeit bei therapeutischen Anwendungen von Licht zu garantieren“, so Enengl.

Ihr Ansprechpartner

Joachim Enengl
enengl@photonic.at

Impressum

Medieninhaber, Herausgeber, Verleger: WILD GmbH,
Wildstraße 4, 9100 Völkermarkt,
T +43 4232 2527-0, Fax-DW 218, E-Mail: sales@wild.at
Für den Inhalt verantwortlich: CEO Josef Hackl, CTO Wolfgang Warum
Redaktion: Pressestelle WILD, Andrea Patterer & Sabine Salcher
Grafik & Gestaltung: STERNENKLAR GMBH
Fotos: WILD, Thinkstock

Die WILD Gruppe

Zur WILD Gruppe gehören die Marken WILD mit Standorten in Völkermarkt, Wernberg und Trnava/Slowakei sowie Photonic mit Sitz in Wien. Mit kontinuierlichem Wachstum sind wir Ihr zuverlässiger Partner. 442 hochqualifizierte Mitarbeiter erwirtschaften einen Gruppenumsatz von rund 91 Mio. Euro.