

WENN DER KUNDE NEUE PRODUKTE MIT ENTWICKELT



Mikroskopisch klein sind die Implantate, Drahtgeflechte und Spiralen gegen Schlaganfälle (neurovaskuläre Krankheiten), die die phenox GmbH zu einem der führenden Unternehmen in der Medizintechnik gemacht haben. Binnen elf Jahren. Vier der fünf direkten Wettbewerber kommen aus den USA. Kunden der Bochumer sind Neuroradiologen und Neurologen weltweit, die etwa Schlaganfälle nicht mehr nur medikamentös, sondern minimal-invasiv behandeln. Mit Kathetern führen sie die Miniprodukte ins arterielle System ein, um Blutgerinnsel in Hirngefäßen mittels Instrumenten mechanisch zu entfernen oder mit Hilfe von Implantaten Aneurysmen unschädlich zu machen. Markt und Anforderungen für diese hoch spezialisierten, medizinischen Produkte ändern sich ständig. Entsprechend groß ist der Innovationsdruck. Ralf Hannes, Geschäftsführer der phenox GmbH, erläutert, für welche Kooperationspartner das Unternehmen seine Innovationsprozesse in welcher Weise öffnet.

Wer oder was sind die wichtigsten Treiber Ihrer Innovationen?

Ralf Hannes: Zum einen sind wir quasi verpflichtet, unsere Produkte ständig weiterzuentwickeln und zu verbessern. Denn es gibt ändernde Regularien bei der Erprobung und Zulassung medizintechnischer Produkte, die wir berücksichtigen müssen. In der Regel sind es aber unsere Kunden, die Produktentwicklungen anstoßen, etwa um Anwendungen zu verbessern oder weil sich die Behandlungsansätze radikal verändern. Ein weiterer Treiber ist unser internationales Wettbewerbsumfeld sowie verkürzte Produktlebenszyklen, die uns stets zu Verbesserungen zwingen. Und natürlich haben wir selbst jede Menge eigene Ideen für neue Produktlinien und kontinuierliche Weiterentwicklungen, die wir gar nicht alle umsetzen können. Unsere Produkte existieren daher meist mehrere Generationen lang.

Inwieweit öffnen Sie Ihre Innovations- und Forschungsprozesse für Dritte?

Ralf Hannes: Wir tauschen uns sehr eng mit unseren Anwendern aus, befragen sie regelmäßig und schulen sie an unseren Produkten. Eine Gruppe von Ärzten begleitet unsere Produktentwicklung von Anfang an. Darüber hinaus kooperieren wir mit internationalen Lieferanten,

die spezielle Materialien oder Messtechniken herstellen, die wir benötigen. Für bestimmte Fragestellungen vergeben wir auch Forschungsaufträge an hiesige Hochschulen, betreuen ihre Absolventen und Doktoranden bei Abschlussarbeiten. Immer wieder beteiligen wir uns zudem an Forschungsprojekten, bei denen wir mit Hochschulen, Kliniken und anderen Unternehmen – meist aus NRW – in Konsortien zusammen arbeiten. Neben neuen Produkten geht es dabei auch um Prozessinnovationen in der industriellen Forschung. Allerdings teilen wir unser Wissen nur dort, wo es unbedingt notwendig ist. Vor allem unser Prozess-Know-how behalten wir in der Regel für uns.

Warum diese Verschwiegenheit?

Ralf Hannes: Das A und O unserer Produktentwicklung sind Patente, mit denen wir unsere Ideen weltweit schützen lassen. Denn unsere Entwicklungen sind allein aufgrund der langwierigen Test-, Erprobungs- und Zulassungsphasen so teuer, dass wir sie weltweit verkaufen müssen. Allerdings dürfen Ideen, die wir zum Patent anmelden, vorher nicht publiziert oder bekannt werden. Um dies nicht zu gefährden, müssen wir mit unseren Kooperationspartnern Vertrau-

lichkeit vereinbaren – sowohl mit unseren Lieferanten, vor allem aber mit den Hochschulen, für die Publikationen ein Erfolgsfaktor sind. Bei der Anbahnung von Forschungsprojekten werden daher vor allem Publikationsrechte sehr klar geregelt. Gerade die Notwendigkeit, unsere Ideen zu schützen, hemmt den Ansatz von Open Innovation.

Seit diesem Jahr haben Sie einen zweiten Standort in Galway, Irland. Was waren die Gründe?

Ralf Hannes: Irland ist einer der europäischen Hotspots in der Medizintechnik. Wir können dort vor allem hochqualifizierte, erfahrene Fachkräfte rekrutieren, die wir für die Produktzulassung bei der amerikanischen FDA-Behörde und somit für die Erschließung neuer Kundensegmente in den USA benötigen. In der Metropole Ruhr finden wir eher junge Kräfte, die von den umliegenden Hochschulen kommen. Über einen dualen Studiengang an der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen bilden wir sogar selber welche aus.

