

Benedikt Wolbeck
Leiter Kommunikation

Werderscher Markt 15
D-10117 Berlin

Fon +49 (0) 30 41 40 21-66
Fax +49 (0) 30 41 40 21-33

www.spectaris.de
presse@spectaris.de

Pressemitteilung, Berlin, 16.11.2022

Medizintechnik begegnet Lieferkettenschwierigkeiten mit agilen Entwicklungsmethoden Studie der H&Z Unternehmensberatung und SPECTARIS beleuchtet neue Wege aus der Lieferketten-Krise

Die weltweit anhaltenden Lieferkettenprobleme gehören auch bei den deutschen Medizintechnikherstellern längst zum Alltag. In einer aktuellen Untersuchung der H&Z Unternehmensberatung in Kooperation mit dem Deutschen Industrieverband SPECTARIS berichten mehr als drei Viertel der Befragungs- und Interviewteilnehmer von stark gestörten Lieferketten, verbunden mit deutlichen Kostensteigerungen sowie Versorgungsproblemen, insbesondere bei Elektronikkomponenten. Viele Ingenieure werden benötigt, um alternative Komponenten und Lieferanten zu finden und Produktdesigns zu verändern, da die bisherigen Bauteile nicht verfügbar sind. Der Bedarf an schneller Nachentwicklung steigt massiv an.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen und Verzögerungen bei der Einführung von Neuprodukten zu vermeiden, setzen Hersteller auf bewährte Maßnahmen, gehen aber auch neue Wege. „Zwei Bälle gleichzeitig in der Luft halten zu müssen, Produkte neu entwickeln und gleichzeitig Bestandsprodukte optimieren und pflegen, kann Entwicklungsabteilungen und damit Innovationen ausbremsen. Die Konzentration auf Kernprodukte, die Einführung agiler Entwicklungsmethoden, Outsourcing oder die Etablierung dedizierter Teams zur Umsetzung von Produktpflege sowie Korrektur- und Vorbeugemaßnahmen, genannt Corrective and Preventive Action (CAPA), können helfen, diesen Bremsklotz zu lösen und die Entwicklungsgeschwindigkeit zu steigern“, rät Hans-Martin Lauer, Prinzipal bei der H&Z Unternehmensberatung. Auch müsse die derzeitige Art der Organisation und Steuerung von Lieferketten überdacht werden.

Der Report zeigt, dass Konzepte wie Demand Planning und Sales and Operations Planning (S&OP) weitere Lösungsansätze sein können. Diese Prozesse erfordern häufig eine deutliche Anpassung der Steuergrößen und Steigerung der Planungsqualität und können nur durch eine systematischere Synchronisation von Vertrieb, Einkauf und Produktion erreicht werden. Auch die Stellhebel in der organisatorischen Resilienz, dem sogenannten Resilience Framework, sollten genutzt werden. Dazu zählen beispielsweise das Lieferanten- und Vertrags-Risikomanagement sowie das Produktlebenszyklus-Management (PLM), wo gerade bei langwierigen Produktentwicklungen stärker auf Bauteilrisiken geschaut werden sollte. Mit der wachsenden Bedeutung von Daten wird auch die Entkopplung von Hard- und Software immer wichtiger: Beides muss technisch zusammenpassen, aber nicht zwangsläufig gemeinsam entwickelt werden.

Neben den Lieferkettenschwierigkeiten stellt die neue europäische Medizinprodukteverordnung MDR (Medical Device Regulation) eine weitere Innovationsbremse dar. „Nicht nur diese Untersuchung, auch unsere gemeinsame Umfrage mit dem DIHK und dem Branchencluster Medical Mountains im vergangenen Winter kam schon zu dem Ergebnis, dass die MDR extrem innovationshemmend ist, nicht zuletzt, weil sich der (Re-)Zertifizierungsprozess auf jetzt durchschnittlich eineinhalb Jahre verlängert hat. Die Zulassung von Medizinprodukten dauert viel zu lange, die Konformitätsbewertungsverfahren sind massiv teurer geworden“, erläutert Dr. Martin Leonhard, Vorsitzender der Medizintechnik bei SPECTARIS. „Wir freuen uns darüber, dass die Politik den durch die MDR geschaffenen, nicht zweckmäßigen Bürokratismus zunehmend erkennt und über einen verlässlichen Rechtsrahmen nachdenkt, der fördert und nicht blockiert. Aber die Zeit des Zögerns ist vorbei, jetzt muss schnell etwas passieren“, betont Leonhard.

Hinweis für die Redaktionen: Der Report „Die großen Herausforderungen für Medtech-Unternehmen und die Hebel zum Vorsprung im Wettbewerb“ steht ab sofort [hier](#) zum Download bereit.

dustrieverband SPECTARIS vertritt rund 130 vorwiegend mittelständische Mitgliedsunternehmen. Diese sind innovative Hersteller von Medizinprodukten und Medizintechnik sowie qualitätsorientierte nichtärztliche Leistungserbringer aus dem Bereich der respiratorischen Heimtherapie. 2021 erwirtschaftete die deutsche Medizintechnikindustrie einen weltweiten Umsatz in Höhe von 36,4 Milliarden Euro.



H&Z Unternehmensberatung steht für Beratung mit Hirn, Herz und Hand. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln und realisieren wir weltweit individuelle Konzepte und Lösungen. H&Z ist eine der führenden Unternehmensberatungen für Exzellenz und Transformation mit Fokus auf den Bereichen Strategy & Performance und Procurement. Internationale Konzerne und namhafte mittelständische Unternehmen zählen seit mehr als 25 Jahren zu den Kunden von H&Z.

www.hz.group

Kontakt:

Hans-Martin Lauer

hans-martin.lauer@hz.group