

Neue Märkte im Verbund erschlossen

Gefühl für den Gesundheitsmarkt
entwickelt. Projekt führt in richtige Richtung

Märkischer Kreis · Innovation und neue Produkte für neue Märkte – das sind für viele Zulieferer optimale Chancen, dem steigenden Kostendruck Stand zu halten und gleichzeitig allzu starke Abhängigkeiten von einzelnen Kunden zu vermeiden. Fünf Unternehmen aus dem Märkischen Kreis haben deshalb an einem Verbundprojekt teilgenommen: Ein professionelles Innovationsmanagement sollte dabei helfen, den Blick für eine bis dahin weitgehend unbekanntes Branche zu schärfen.

Die Unternehmen Gebr. Echtermann (Iserlohn), Geweku GmbH Gesellschaft für Werkzeugbau, Entwicklung und Kunststoffverarbeitung (Halver), Hans Schriever GmbH & Co. KG (Lüdenscheid), Pollmann & Sohn GmbH & Co. KG Baubeschläge (Kierspe) und SBT Stanz- und Biegetechnik GmbH (Lüdenscheid) hatten das gleiche Ziel: sie wollten den Bereich Gesundheitswirtschaft erschließen. Denn mit einem Wachstum von vier bis sechs Prozent in Deutschland und weltweit sogar rund sieben Prozent ist der Gesundheitsmarkt einer der attraktivsten Zukunftsmärkte.

Mit sachkundiger Unterstützung durch die Beratungspartner Scientific Consulting Dr. Schulte-Hillen GmbH (Bonn) – als Experte für Innovationsmanagement und Leitung des Verbundprojekts – und Klaas Consulting (Köln) – als Experte für den Gesundheitsmarkt – machten sich die Verbundunternehmen auf, den Gesundheitsmarkt zu erkunden.

Dabei war es zunächst wichtig, die eigene Unternehmensposition zu finden, so die Berater. Erst im Anschluss daran konnten neue Kunden gezielt angesprochen werden. Für Geschäftsführer Jan Schriever war es dieser Aspekt, der ihn überzeugt hat. „Wir hatten intern viele Ideen und Ansätze, wie wir uns als Schrauben-Spezialist in der Medizintechnik weiterentwickeln wollen. Nur hatten wir überhaupt kein Gefühl für die Branche. Das richtige Vorgehen hierfür fehlte uns noch. Genau an dieser Stelle hat uns das Verbundprojekt in die richtige Richtung geführt.“

Das „Gefühl für die Branche“ erwarben sich die 5 Firmen durch Messebesuche sowie vor allem durch Besuche bei Medizintechnik-Unternehmen und Einrichtungen der Gesundheitswirtschaft. Geweku-Geschäftsführer Klaus Josteit sieht hierin einen wesentlichen Vorteil der Kooperation: „Als Verbund und dank der Kontakte unserer Beratungspartner erhielten wir Einblicke in Bereiche, an die wir alleine wohl kaum gekommen wären. Die Bereitstellung von Fragenkatalogen und Messe-Laufzetteln sorgte dafür, dass wir diese Chancen auch effektiv nutzen konnten.“

Ein Höhepunkt war für die meisten Verbundpartner die Durchführung einer „Ideen-Werkstatt“. Für diesen Kreativ-Workshop bildeten Mitarbeiter der jeweiligen Unternehmen gemeinsam mit externen Experten ein Team. Die Teilnehmer wurden einen Tag lang systematisch zum Querdenken angeleitet. Ergebnis: Eine Vielzahl von Ideen, von handfest-pragmatisch bis visionär, für neue Produkte und für neue Marketingansätze. Frauke Brader-Vollmerhaus, Geschäftsführerin von Pollmann & Sohn, erinnert sich: „In der Mittagspause wusste ich nicht, wohin die Reise gehen würde. Am Abend war ich begeistert: Wir hatten die Idee zu unserem ersten Prototypen für die Gesundheitswirtschaft.“

Die meisten Verbundunternehmen konnten bereits vor Ende der eineinhalbjährigen Projektlaufzeit erste Aufträge aus der Gesundheitswirtschaft verbuchen. Für Echtermann-Geschäftsführer Dr. Stefan Hallbauer lautet das Fazit: „Das systematische Vorgehen hat sich ausgezahlt. Es war wichtig zu sehen, wie es andere machen“.

Das Projekt wurde von der GWS im Kreis und der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft initiiert.