

03.04.2008

Presseinformation

Forum MedTech Pharma e.V.



Weitere Informationen zum Thema gibt es unter:

www.medtech-pharma.de

Forum MedTech Pharma e.V., Gewerbemuseumsplatz 2, 90403 Nürnberg

Presseanfragen: Marlene Klemm, Telefon: 0911 20671-330

Von der Idee zum Produkt

Tipps zu Ideenanalyse und Projektmanagement in der Medizintechnik

Erlangen/Innsbruck - Im anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld der Medizintechnik setzt sich durch, wer gute Ideen identifizieren, richtig bewerten und mit hoher Effizienz in erfolgreiche Produkte überführen kann. Aktuell gelingt es im Durchschnitt lediglich bei 6% aller Produktideen, den Entwicklungsprozess tatsächlich in ein gewinnbringendes Produkt münden zu lassen. Vor diesem Hintergrund und angeregt durch vielfach geäußerte Wünsche aus der Mitgliedschaft konzipierte das Forum MedTech Pharma e.V. einen Workshop, der den Weg von der Idee zum Produkt in der Medizintechnik im Überblick darstellte und praktische Hilfestellungen für diesen Prozess zur Verfügung stellte. 170 Vertreter von Unternehmen und Institutionen aus der Medizintechnik und deren Zuliefer-Branchen folgten der Einladung nach Ulm.



In angeregten Gesprächen konnten sich die Teilnehmer über mögliche Kooperationen austauschen.



Dr. Thomas Feigl, Geschäftsführer des Forum MedTech Pharma e.V. bei seiner Eröffnungsrede.

Bei der anfänglichen Entscheidungsfindung, ob eine Produktidee als Projekt aufgegriffen werden soll, ist ein gutes Verständnis des Kunden von entscheidender Bedeutung. „Lassen Sie Ihre Kunden an Innovationen arbeiten“ – diese Empfehlung gab Dr. Jörn Leewe von Novumed GmbH München den Teilnehmern weiter. Wird ein Entwicklungsprojekt dann gestartet, muss bei der

03.04.2008

Presseinformation

Forum MedTech Pharma e.V.



Projektorganisation auf effiziente Strukturen geachtet werden. Michael Jeggle von Dräger Medical B.V. in Eindhoven berichtete aus seinem Erfahrungsschatz unter anderem, dass eine konsequente Matrixstruktur mit hoher Eigenverantwortung des Projektmanagers losgelöst von Linienstrukturen ein hervorragendes Modell für schnelle Produktrealisierung sein kann. Wenn es im Rahmen der Produktrealisierung um die Auswahl der richtigen Kooperationspartner geht, so muss der Benefit für alle beteiligten Partner klar erkennbar sein – Zugewinn von innovativem Know-how auf der einen, Zugang zu globalen Märkten und gesicherter Finanzierung auf der anderen Seite, wie Dr. Jürgen Simon von Siemens AG Healthcare Sector erklärte. Ein wichtiger Tipp für die Produktentwicklung wurde den Teilnehmern von Lorenz Runge, TÜV Süd Product Service, auf den Weg gegeben: „Stimmen Sie alle Entwicklungsphasen im Vorfeld mit den Zulassungs-Regularien ab, um ungewünschte Überraschungen zu vermeiden“.



170 Teilnehmer informierten sich über effiziente Produktentwicklung und kurze Innovationszyklen

Neben der Möglichkeit, fundierte Informationen von erfahrenen Experten zu erhalten, nutzten die Teilnehmer den Workshop sowie die begleitende Fachausstellung, um wichtige Kontakte mit potenziellen Partnern für ihre Produkt-Realisierung zu knüpfen.