

Maßanzüge für die Analyse



Um Blutkrankheiten zu diagnostizieren und zu behandeln, bedarf es hochspezialisierter Geräte. Als Entwickler und Hersteller von maßgeschneiderten In-vitro-Diagnostik-Systemen ist die BIT Analytical Instruments GmbH mit Sitz in Schwalbach bei Frankfurt seit mehr als 45 Jahren Partner für OEMs rund um den Globus. Für ihre Innovationen im Bereich der analytischen IVD-, Medizin- und Life-Science-Geräte wird sie nicht nur von ihren Kunden geschätzt, sondern wurde auch 2023 vom Magazin MedTech Outlook ausgezeichnet.

Die Geschichte von BIT in Deutschland beginnt im Jahr 1976, als die Firma das erste medizinische Instrument herstellte. Bis 2007 widmete sich das Unternehmen ausschließlich der Auftragsfertigung von diagnostischen Tischgeräten, bevor es in die Entwicklung einstieg und weitere Dienstleistungen rund um den Produktlebenszyklus anbot. Zeitgleich begann man mit der Internationalisierung. „In diesem Zuge wurde ein chinesisches Unternehmen aufgebaut und ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in den USA akquiriert. Der Betrieb in der amerikanischen Niederlassung wurde aber 2021 wieder eingestellt, da der Auf-

wand zu groß war, und der Fokus auf Europa gerichtet“, berichtet Jan Wilke, einer der beiden Geschäftsführer von BIT Analytical Instruments. Seit 15 Jahren ist er im Unternehmen und für die Bereiche Entwicklung und Regulierung verantwortlich. BIT gehört zur Messer Gruppe, die bis 2002

Teil der Höchst Gruppe war. Messer ist heute der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase.

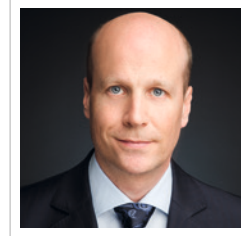
International aktiv

BIT hat sich mit White Label-Hämatalogiegeräten einerseits

Interview mit

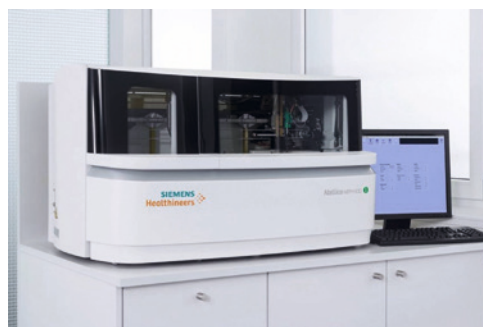


Thomas Eck,
Geschäftsführer
und

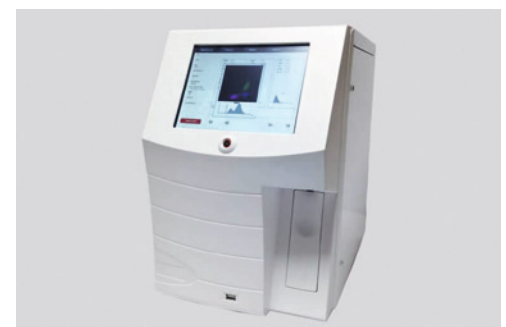


Jan Wilke,
Geschäftsführer
der BIT Analytical Instruments
GmbH

und Dienstleistungen andererseits zwei Standbeine aufgebaut, auf die jeweils die Hälfte des Umsatzes entfällt. „Wir haben uns unter anderem in der Nische Cell Counter in der Hämatologie einen Namen gemacht und heben uns dadurch ab, dass wir statt Laser LEDs verwenden“, erklärt Thomas Eck. Er verantwortet bereits seit 16 Jahren als COO die Bereiche OPS, HR und Supply Chain und ist seit zehn Jahren Geschäfts-



Siemens ATELLICA NEPH 630



BIT Hämatologiegerät

führer. BIT unterhält heute neben Deutschland Niederlassungen in Frankreich und China. 240 Mitarbeiter sind im Unternehmen beschäftigt, der größte Teil in Deutschland, wo sich die Produktion befindet. „Der chinesische Standort ist Zulieferer von Teilen und Baugruppen. Wir überlegen, uns dort breiter aufzustellen im Bereich Dienstleistungen und Geräte made in China“, erzählt Thomas Eck. Beliefert werden ausschließlich OEMs. Die Anzahl der Kunden ist überschaubar. Da diese jedoch global aufgestellt sind, exportiert BIT weltweit.

Beratung als Erfolgsrezept

Nicht nur große internationale Kunden nutzen die Expertise von BIT, auch mittlere Unternehmen und Start-ups gehören zu den Kunden. Die beiden Geschäftsführer beobachten aktuell eine Marktverschiebung. Jan Wilke berichtet: „Der mittlere Bereich verschwindet, es bleiben die Großen und die Start-ups. Gerade mit Start-ups waren wir in letzter Zeit erfolgreich, indem wir ihnen maßgeschneiderte Lösungen anbieten konnten.“ Das passt in das Konzept von BIT, das besagt, dem Kunden genau das zu geben, was

er braucht. „Wir machen für den Kunden einen Maßanzug, kein Produkt von der Stange. Serientauglichkeit ist dabei wichtig“, so Jan Wilke, der außerdem erklärt: „Bei Anpassungen beziehungsweise Geräteupdates müssen wir darauf achten, die Geräte nicht zu sehr zu verändern, da das eine neue Zulassung erfordern würde. Nur dann rechnet es sich. Bei Neuentwicklungen zählt dies natürlich nicht.“ Der Entwicklungszyklus eines Geräts beträgt bei den einfacheren Geräten weniger als drei Jahre, kann aber bei komplexen Entwicklungen auch acht bis zehn Jahre dauern. Thomas Eck macht deutlich: „Wir versuchen immer, einen Mehrwert für die Kunden zu schaffen. Dazu müssen wir sehr genau verstehen, was der Kunde braucht und ihn beraten, was sinnvoll ist. Der Beratungsansatz ist ein Erfolgsrezept. Darauf weise ich auch Start-ups hin, die am Anfang alles wollen: Fangt an mit dem, was wichtig ist!“ Die Geräte werden digitaler, Features, die früher analog waren, werden inzwischen mit einer Software realisiert. „Der klare Trend im Bereich der Bildanalyse ist KI. Sie ermöglicht schnellere Prozesse. Selbstlernende Soft-



KONTAKTDATEN

BIT Analytical Instruments GmbH
Am Kronberger Hang 3
65824 Schwalbach
Deutschland
☎ +49 6196 806100
info@bit-group.com
www.bit-group.com

ware, die Muster erkennt, kann neue Möglichkeiten bieten. Im Moment wissen wir aber noch nicht genau, wie die selbstlernende KI reagiert; das braucht noch Zeit“, so Thomas Eck. Ein Anliegen in der Entwicklung sei die 100%ige Reproduzierbarkeit. „Das ist gerade wegen der Schnelligkeit wichtig“, fügt er hinzu.

Aktives Mindset

Die hohe Kompetenz bei BIT basiert auf der Erfahrung und dem Wissen der Mitarbeiter. „Viele Arbeiten können nicht automatisiert werden, daher wird bei uns noch vieles manuell gemacht. Ganz wichtig ist für uns daher, ein stabiles und innovatives Team zu haben“, so Jan Wilke. Durch die Bank sei es derzeit schwierig, Mitarbeiter zu akquirieren, BIT arbeitet kontinuierlich daran, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Er betont: „Wir haben eine offene Kommunikationskultur und arbeiten eine gemeinsame Ausrichtung aus. Darüber hinaus arbeiten wir mit Universitäten zusammen und bilden selbst aus. Die Rekrutierung ist sehr personenzentriert; wir haben einen Arbeitnehmermarkt.“ Bewährtes soll beibehalten werden, wobei man offen



Labor und Fertigung in Schwalbach

für Neues sei, erklärt Jan Wilke: „Never change a running system. Wir brauchen ein aktives Mindset, um innovativ zu sein. Nichts ist schlimmer als Stillstand. Das macht es spannend.“ Ein Schwerpunkt wird zukünftig auf der Neukundenakquise in der klassischen Medizin liegen. Thomas Eck sieht die weitere Entwicklung grundsätzlich positiv, sagt aber auch: „Unser Umfeld ist schwierig und nicht gerade innovationsfördernd. Deshalb überlegen wir, was wir mehr machen können. Denn die Konkurrenz schläft nicht.“

MAX Analysegeräte

