

## **Arbeitsprobe**

Kategorie: Handel & Wirtschaft

Kunde: rfw - Agentur für Kommunikation, Darmstadt  
(für HPP, Frankfurt)

Jahr: 2007

### **Aus dem Cockpit in den OP**

*Technologie der Flugsimulation findet neue Anwendung*

Professionelle Flugsimulatoren werden immer billiger. Das liegt vor allen an der Computertechnik, die sich rasant entwickelt. Deshalb beauftragte ein Simulator-Hersteller HPP damit, neue Einsatzgebiete zu finden. Mit Erfolg: Die Technologie eröffnet unter anderem in Operationssälen neue Möglichkeiten.

Mit dem ersten, um 1930 entwickelten, Flugsimulator haben High-Tech-Geräte der Gegenwart nur noch den Namen gemeinsam. Heute unterstützt das Simulator-Training die Aus- und Weiterbildung von Piloten und Servicetechnikern weltweit – eine gängige und bewährte Praxis. Die Spanne reicht vom PC-Simulatorprogrammen bis zu Geräten, die das Flugverhalten in einer geschlossenen Cockpitkapsel exakt nachbilden (synthetisches Flugübungsgerät). Darin können Piloten Handlungssequenzen für komplexe Problemsituationen wiederholt und reproduzierbar üben – öfter, schneller und billiger, als es mit echten Flugzeugen möglich wäre.

#### **Neue Anwendungen finden**

Diese Technologie stand der Luft- und Raumfahrtindustrie bisher fast exklusiv zur Verfügung. Doch die Kosten für die Systeme sinken und die Funktionen werden erweitert: Daher ist es möglich, diese Kompetenzen auch in andere Kunden- und Anwendungssegmente zu übertragen – und zu verkaufen. So beauftragte der

Weltmarktführer für zivile und militärische Simulatoranwendungen HPP, neue Kundengruppen und Marktsegmente zu identifizieren und zu systematisieren.

Im ersten Schritt erarbeitete HPP mit dem Kunden maßgebliche Kompetenzen. Sie liegen in Entwicklung, Produktion, Betrieb und der Wartung schlüsselfertiger Simulatoren oder ganzer Simulationszentren. Als Kernkompetenzen identifizierten die Berater die Fähigkeit, komplexe Szenarien zu modellieren und simulieren. Auch Training und Ausbildung gehörten dazu.

Das Team analysierte den Markt und identifizierte fünf Anwendungsfelder mit insgesamt 20 Segmenten. Klassisches Anwendungsfeld war die Fluglotsenausbildung und Flughafen-Betriebssimulation. Doch auch neue Bereiche rückten ins Rampenlicht: Unterhaltung, Katastrophenhilfe, Betriebssicherheit und insbesondere Medizintechnik und Automobiltechnik wurden näher betrachtet.

HPP erstellte detaillierte Steckbriefe für die verschiedenen Segmente innerhalb der Medizintechnik und Automobiltechnik. Im Mittelpunkt standen Marktumfeldfaktoren, Wettbewerbslandschaft, das notwendige Know-how und die Optionen für den Klienten, in diese Märkte einzutreten. Schließlich wurden einzelne Zielsegmente priorisiert.

### **Simulationen sparen Kosten**

Gerade innerhalb der Medizintechnik entdeckte das Team für den Kunden attraktive Anwendungen – bei Kardiologie, Chirurgie und bildgebenden Verfahren. Auch für die Schockraumbehandlung in der Notaufnahme – bei der lebensgefährlich Verletzte stabilisiert werden – könnte das Know-how der Flugsimulatorhersteller eingebracht werden. In der Automobilindustrie lagen die potenziellen Anwendungen in Forschung, Vorentwicklung und Serienentwicklung – sowie im After-Sales-Bereich, da Elektroniksysteme im Auto immer komplexer werden: Ob Firmen Diagnose-Software entwickeln, Diagnosetechniker ausbilden oder Autos reparieren – wie in der Luftfahrt sparen