

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

ePaper

1/2016



Special Gesundheit



INHALTSVERZEICHNIS

DAN Produkte Pflegedokumentation GmbH Pflege effizient dokumentiert	3	Arthrex Austria GesmbH Ein knochenhartes Geschäft	13
QMS Medicosmetics GmbH Preisgekrönte Hautpflege	5	COLTENE Holding AG Aus drei mach eins: Erfahrung und Kompetenz	15
Ashfield Healthcare GmbH Mit Menschen für Menschen	7	MEDISANA AG Für ein gesundes Leben	17
Stoma-Center Südwestfalen GmbH Beratung für Patienten	8	ATOMED X-Ray GmbH Mobiler Einsatz weltweit	19
Euronda SpA Hygiene für den Zahnarzt	9		
Dr. Loges + Co. GmbH Die Heilkräfte der Natur nutzen	11		

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

Pflege effizient dokumentiert

Die Dokumentation in der stationären und ambulanten Pflege von Patienten ist mit großem bürokratischen Aufwand verbunden. Die Pflegedokumentation ist sehr aufwändig und zeitintensiv. Aus diesem Grund hat das Bundesministerium für Gesundheit ein Projekt zur Entbürokratisierung ins Leben gerufen und finanziell unterstützt. Die Lösungen der DAN Produkte Pflegedokumentation GmbH mit Sitz in Siegen werden diesem Anspruch schon lange gerecht.

Aufgrund des demografischen Wandels steigt vor allem der Bedarf in der Altenpflege weiter an. Um diesem wachsenden Bedarf gerecht werden zu können, wird effizientes Arbeiten immer wichtiger. Mit innovativen Lösungen wie DANtouch, einer Pflegedokumentationssoftware für Touch-Monitore, erleichtert die DAN Produkte Pflegedokumentation GmbH die Arbeit von Mitarbeitern in Pflegeeinrichtungen entscheidend.

INTUITIVE BEDIENUNG

„Unsere Produkte lassen sich leicht und intuitiv bedienen und können individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden maßgeschneidert werden“, betont Geschäftsführerin Iris Christiansen. „Neue Gesetze und Vorschriften können wir sehr schnell berücksichtigen und in unsere Software implementieren. Damit können wir stets aktuelle Produkte anbieten, die unseren Kunden die Möglichkeit dazu geben, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.“ Zum Leistungsportfolio der DAN Produkte Pflegedokumentation GmbH gehören Software für die stationäre und ambulante Pflege

sowie Produkte zur manuellen Dokumentation, wie zum Beispiel Formulare, Mappen und Aufbewahrungssysteme.

EINFACHE HANDHABUNG

Das Unternehmen für Lösungen in den Bereichen der Pflege und Betreuung wurde bereits 1988 in Siegen gegründet. Der größte Meilenstein in der Geschichte des Betriebes, der heute über 70

Mitarbeiter beschäftigt und einen Jahresumsatz von etwa zwölf Millionen EUR erwirtschaftet, war die Einführung der DANtouch Pflegedokumentationssoftware für die stationäre Pflege im Jahr 2005. „Wir wollten eine möglichst anwenderfreundliche Software gestalten, die so einfach ist wie Geld abheben“, erläutert Geschäftsführer Jan Christiansen. „Das haben wir geschafft und DANtouch war damals eine absolute Innovation.

Heute hängt das Touchterminal in vielen Einrichtungen und die Einarbeitungszeit dauert insgesamt nicht länger als 15 bis 20 Minuten.“ Die Verbindung aus modernster Technik und einfacher Handhabung hat die Branche regelrecht revolutioniert. In Einrichtungen mit Touchterminals arbeiten heute bereits 80 bis 90% der Pflegekräfte mit diesen.



Geschäftsführer der DAN Produkte Pflegedokumentation GmbH: Jan und Iris Christiansen

»»» Interview mit Jan und Iris Christiansen, Geschäftsführer
der DAN Produkte Pflegedokumentation GmbH

DAN Produkte Pflegedokumentation GmbH

Birlenbacher Straße 48

57078 Siegen

Deutschland

☎ +49 271 88098-0

☎ +49 271 88098-98

✉ info@danprodukte.de

🌐 www.danprodukte.de

„ Unsere Produkte lassen sich leicht und intuitiv bedienen und können individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden maßgeschneidert werden. “

Die Softwarelösungen Tulipan für das Bewohnermanagement und die Abrechnung sowie DAN-Dienstplan für die Personaleinsatzplanung vervollständigen das umfassende Produktangebot im Bereich der digitalen stationären Patientenpflege.

PAPIERLOSE LÖSUNG

Auch für den Bereich der ambulanten Pflege hat DAN mit Cannyline eine innovative Komplettlösung im Portfolio. Cannyline ist eine Software mit der ersten digitalen Klientenmappe, mit der alle relevanten Daten immer und überall verfügbar sind. Die komplett papierlose Lösung bietet nicht nur die Pflegedokumentation, sondern auch Einsatzplanung, Tourenplanung und Abrechnung aus einer Hand.

GUTER SUPPORT

Damit die Produkte von DAN einwandfrei funktionieren, legt

das Unternehmen Wert auf guten Support vor, während und nach der Implementierung. „Die Kunden stehen bei uns im Mittelpunkt und werden von unseren Mitarbeitern betreut“, so Iris Christiansen. „Bei uns arbeiten Pflegewissenschaftler, Lehrer für Pflege und Datenbankadministratoren. Unsere Mitarbeiter im Außendienst arbeiten nicht auf Provisionsbasis, sondern sind fest angestellt und betreuen unsere Kunden deutschlandweit vor Ort.“ Um auch in Zukunft den Anforderungen in der Pflegebranche gerecht werden zu können, investiert der Betrieb einen großen Teil seiner Umsätze in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte. „Die neuen Ansätze zur Entbürokratisierung bewerten wir als sehr positiv“, sagt Jan Christiansen. „Die Pflege gewinnt immer mehr an Bedeutung und wir werden alles tun, um die außerordentlichen Leistungen unserer Kunden in diesem Bereich zu unterstützen.“

Wirtschaftsforum:

WIRTSCHAFTSFORUM NEWS LETTER

- MEHR AUFMERKSAMKEIT FÜR IHRE MARKE
- NEUE KUNDEN UND INTERESSENTEN
- ZIELGRUPPENGENAUE ANSPRACHE



SPRECHEN SIE UNS AN!

+49 5971 92164-0

Preisgekrönte Hautpflege

2015 wurde !QMS Medicosmetics zur weltbesten SPA-Kosmetik-Behandlungserie gewählt. „Ich fühle mich durch diese internationale Anerkennung meiner Marke tief geehrt“, sagte Dr. med. Erich Schulte, der Gründer der Hautpflegelinie !QMS und des gleichnamigen Unternehmens QMS Medicosmetics GmbH, anlässlich der Gala zur Verleihung des 'World's Best Spa Brand'. „Diese weltweit begehrte Auszeichnung verliehen bekommen und uns in einem hart umkämpften Wettbewerb durchgesetzt zu haben, erfüllt mich mit großem Stolz.“

!QMS Medicosmetics steht für die besonderen Entstehungsgeschichte dieser Hautpflegeserie. Die Wurzeln von !QMS liegen in der Medizin, genauer gesagt in der Wundheilung. In den 1970er Jahren arbeitete Dr. med. Erich Schulte auf dem Gebiet der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Neben den eigentlichen chirurgischen Eingriffen stand für ihn dabei der Zustand der Haut im Mittelpunkt. Er forschte nach einer effektiven Methode, die Haut prä- und postoperativ nachhaltig bei der Heilung und Regeneration zu unterstützen und kreierte eine Wirkstoffkombination mit Kollagenen. In den 1980er Jahren brachte Dr. Erich Schulte die erste Formulierung auf den Markt, die er zu dem wohl effektivsten Hautpflegesystem weiterentwickelte.

BAHNBRECHEND

1986 erschien die !QMS Classic-Serie, die erste Gesichtspflegeserie mit drei aufeinander abgestimmten Präparaten, Day Collagen, einem hochkonzentrierten Kolla-



World's Best Spa Brand



Das komplette Hautpflegesystem für Frauen und Männer, !QMS Medicosmetics

genserum, Night Collagen, dem leistungsstarken Repairserum für die Nacht und Exfoliant Fluid, dem milden Peelingfluid mit hochwertigen Fruchtsäuren. Mit ihrer auf löslichen Kollagenen basierenden Wirkstoffkombination waren die !QMS Gesichtspflegeprodukte eine Entwicklung, die neue Maßstäbe setzte. !QMS stand und steht bis heute für hochwertige und hochwirksame Pflegeprodukte, die seither immer weiterentwickelt und durch neue Wirkstoffe und Anwendung modernster Technologien optimiert wurden. Heute bietet !QMS

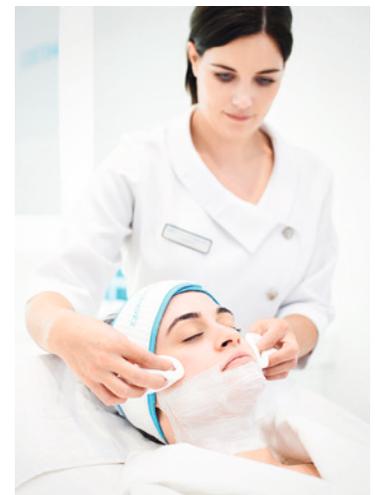


Med Set, das Pflegesystem für die empfindliche Haut

ein komplettes Hautpflegesystem für Frauen und Männer, für jede Haut, jedes Alter und jedes Klima.

PREMIUMMARKE

Dr. Erich Schulte entwickelt seine Produkte in seinen eigenen Cosmetic Research & Development Laboratories (CRDL), unter deren Leitung auch die klinische Erpro-



Professionelle Gesichtspflege mit !QMS

bung stattfindet. 1995 gründete er das heute als QMS Medicosmetics GmbH firmierende Unternehmen mit Sitz in Deutschland und begann, neben der Produktion den Vertrieb in Deutschland sowie im Ausland aufzubauen. Als Klientel für seine hochwertige Marke setzte Dr. Erich Schulte von Anfang an auf professionelle Anwender. !QMS soll dort verkauft werden, wo behandelt wird. Zielgruppen sind klassische Kosmetikinstitute, Parfümerien, die Behandlungen anbieten sowie der Spa- und Wellnessbereich.

!QMS LEADS – OTHERS FOLLOW

Heute ist !QMS in mehr als 650 Locations weltweit vertreten, mit steigender Tendenz besonders im Wellnessbereich, nicht zuletzt wegen der Wahl zur weltbesten Wellnessmarke. Im Burj Al Arab in Dubai wird !QMS ebenso geführt wie im Mandarin Oriental Hotel, Bangkok, den Häusern der Giardi-

Sein Enthusiasmus für High-End-Kosmetik hat sich auf die nächste Generation übertragen. Die für die internationalen Aktivitäten zuständige Zentrale in London wird von den drei Töchtern von Dr. Schulte geleitet. In der Zukunft will das Unternehmen den Bekanntheitsgrad und das hohe Ansehen der

QMS Medicosmetics GmbH

Helenenstraße 62

46537 Dinslaken

Deutschland

☎ +49 7663 6039900

✉ info@qmsmedicosmetics.com

🌐 www.qmsmedicosmetics.com



Dr. Erich Schulte im firmeneigenen Derma-Research Labor

no Gruppe sowie den Alpina Hotels in der Schweiz und dem Anassa Hotel auf Zypern.

PASSION VERERBT

Nach wie vor ist die Forschung Dr. Erich Schultes große Leidenschaft.

„ Meine Vorstellung war es, ein komplettes klinisch erprobtes Hautpflegesystem zur Verjüngung zu entwickeln, das revolutionäre Techniken mit den wertvollsten Wirkstoffen kombiniert. “

Dr. med. Erich Schulte,
Gründer der Hautpflegemarke !QMS



Entspannt und pflegt die Haut, professionelle Körperbehandlung

Marke !QMS im In- und Ausland weiter stärken und verspricht seinen Kunden, stets Trendsetter zu sein. █



Interview mit Benjamin Rapp, Geschäftsführer, und Dr. Dietmar Röleke,
Marketing & Business Development Manager der Ashfield Healthcare GmbH



Mit Menschen für Menschen

Eine alte Redewendung behauptet, dass Qualität sich durchsetzt. In der Realität reicht es aber nicht, ein gutes Produkt zu haben, man braucht auch eine effektive Marketing- und Vertriebsstrategie inklusive eines schlagkräftigen Außendienstes. Ein solches System auf globaler Ebene aufzubauen, ist ein langwieriger und schwieriger Prozess. Die Ashfield Healthcare GmbH bietet umfassende Dienstleistungen in diesem Bereich an. Das Unternehmen mit Standorten in Hirschberg, Mannheim und Wien verfügt dank seiner Einbindung in einem multinationalen Konzern über sorgfältig etablierte Ressourcen, vor allem über qualifizierte und kompetente Mitarbeiter, die genau wissen, wie man mit den Märkten verschiedener Länder am besten umgeht.



Um die 700 Mitarbeiter arbeiten für Ashfield in der D-A-CH-Region



Die Firma ist gerade am neuen Standort in Wien eingezogen

Bis zum Rebranding im Jahr 2014 war die ursprünglich 1999 in Deutschland gegründete Firma noch als Pharmexx bekannt. „Seit etwa drei Jahren gehören wir zum Ashfield Konzern“, erläutert Geschäftsführer Benjamin Rapp. „Ashfield ist der Commercial & Clinical Services-Bereich des irischen Großhändlers und Pharmadienstleisters United Drug. Der Hintergrund war, ein internationales Dienstleistungsunternehmen zu formen, das in mehr als 22 Ländern aktiv ist und das wesentlich mehr anbietet als ursprünglich Pharmexx. Der Ursprung des Erfolges ist die Personaldienstleistung und die Arbeitnehmerüberlassung im Bereich

Vertrieb gewesen. Jetzt sind wir Teil eines integrierten Dienstleistungskonzerns, und wir bieten mit unseren 3.800 Außendienstmitarbeitern weltweit klassische Außendienstthemen an.“ So realisiert der Konzern einen Umsatz von etwa 50 Millionen EUR in der D-A-CH-Region.

STRATEGIEN FÜR KUNDEN

Das Portfolio reicht vom Vertrieb über Patienten-Programme bis hin zu Healthcare-Kommunikation. „Unser Business-Development-Team ist im direkten Dialog mit den Kunden“, verspricht Marketing und Business Development Manager Dr. Dietmar Röleke. „Wir entwickeln

„ Wir arbeiten partnerschaftlich mit unseren Kunden zusammen, um das Leben von Patienten nachhaltig zu verbessern. Dazu geben wir Healthcare Professionals und Patienten die Informationen, vermitteln das Wissen und bieten die Unterstützung, die sie benötigen. “

mit unseren Partnern neue Strategien und Ansatzpunkte. Das ist unsere Mission.“ Das Ziel von Benjamin Rapp ist es, das Unternehmen als Partner der Wahl für die Healthcare Industrie zu positionieren und weiter zu wachsen. „Wir sind auf einem guten Weg dahin“, meint er. „Wir investieren viel in die Entwicklung unserer Mitarbeiter. Durch globale Ausschreibungsprozesse nehmen die Anforderungen stetig

zu. Das ist der Grund dafür, warum wir uns so aufgestellt haben.“

Ashfield Healthcare GmbH

Goldbeckstraße 5
69493 Hirschberg
Deutschland

+49 6201 879090

germany@ashfieldhealthcare.com

www.ashfieldhealthcare.com



Beratung für Patienten

Die Medizin macht vieles möglich und heute können viele Erkrankungen sehr gut behandelt und oft sogar geheilt werden. Oft sind die Produkte jedoch sehr beratungsintensiv, denn nur durch die richtige Anwendung führt die Therapie auch zum Erfolg. Genau da kommt die Stoma-Center Südwestfalen GmbH mit Sitz in Freudenberg ins Spiel. Unter dem Dach des 'Haus der Gesundheit' bietet das Unternehmen Patienten und Pflegern eine umfassende Beratung.

Die Patienten, die von der Stoma-Center Südwestfalen GmbH betreut werden, haben in der Regel eine Stomaanlage, also einen künstlichen Darmausgang, und sind dadurch in ihrem alltäglichen Leben eingeschränkt. Mit den richtigen Hilfsmitteln wird den erkrankten Menschen die Teilnahme an der Gesellschaft wieder ermöglicht. „Unsere Medizinproduktberater helfen den Patienten und ihren Angehörigen dabei, mit den richtigen Produkten wieder im Alltag zurechtzukommen“, sagt Geschäftsführer Horst-Uwe Nöh. „Unsere Mitarbeiter werden regelmäßig weitergebildet und können damit eine intensive Beratung auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft anbieten.“

PERSÖNLICH UND INDIVIDUELL

48 Mitarbeiter beschäftigt das Stoma-Center Südwestfalen. Davon arbeiten 14 im Außendienst, die übrigen in Bestellwesen, Bearbeitung, Verwaltung, Disposition und Logistik. Der aktuelle Jahresumsatz liegt bei 6,5 Millionen EUR. Eine persönliche und individuelle Beratung steht im Fokus der Services der Stoma-Center Südwestfalen GmbH. Sämtliche Außendienstler

und Medizinproduktberater sind gelernte Krankenschwestern und Krankenpfleger, die Ärzte, Kliniken, Altenheime und private Pflegedienste besuchen. Sie beraten nicht nur die Patienten, sondern auch das Personal in Altenheimen und Kliniken und schulen auch Angehörige in der richtigen Anwendung der Produkte. Diese Beratung und Schulung der Angehörigen ist sehr wichtig und zeitintensiv, da viele Patienten alt, behindert oder dement sind und daher auf jeden Fall unterstützt werden müssen. Zum Portfolio gehört alles Notwendige zur Versorgung von erwachsenen Stomatragern sowie von Kindern und Jugendlichen mit einem künstlichen Darmausgang: Produkte für Inkontinenz und künstliche Ernährung, von der Magensonde über Krankenunterlagen bis hin zur Infusion. Die Mitarbeiter des Unternehmens übernehmen die Wundversorgung und planen auch die Weiterbehandlung und Rezeptversorgung in enger Absprache mit den Pflegenden und Ärzten.

BERATUNGSINTENSIVE PRODUKTE

„Unsere Produkte sind sehr beratungsintensiv und wir nehmen

uns sehr viel Zeit, sowohl mit den betroffenen Patienten als auch mit den Angehörigen zu sprechen“, betont Horst-Uwe Nöh. „Wir wollen in der Region eine Qualitätsposition einnehmen und vor allem die Leistungsempfänger, also die Versicherten, zufriedenstellen. Wir

versuchen stets, alle Interessen unter einen Hut zu bringen und einen hohen Qualitätsstandard zu bieten. Wir überzeugen seit 16 Jahren mit hoher Kontinuität am Markt und werden auch weiterhin alles tun, um unsere Kunden zufriedenzustellen.“

„Unsere Mitarbeiter werden regelmäßig weitergebildet und können damit eine intensive Beratung auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft anbieten.“



Haus der Gesundheit

Stoma-Center Südwestfalen GmbH

Bühler Höhe 5
57258 Freudenberg
Deutschland

+49 2734 4348780

+49 2734 4348789

info@mcs-medicalcenter.de

www.mcs-medicalcenter.de



Interview mit Renato Basso, Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter der Euronda SpA

Hygiene für den Zahnarzt

Niemand würde wollen, dass ihm jemand mit dreckigen Fingern in den Mund fasst. Das Hygienegebot bei Zahnärzten geht aber noch viel weiter. Wie bei allen ärztlichen Berufen muss unbedingt vermieden werden, dass ein Patient während der Behandlung mit schädlichen Bakterien infiziert wird. Deswegen muss alles, was mit ihm in Berührung kommt, so steril wie möglich sein. Diesen Aspekt des Praxisalltags so unkompliziert wie möglich zu gestalten, ist das Ziel von Euronda SpA. Das italienische Unternehmen hat eine Reihe von Geräten entwickelt, die für viele Zahnarztpraxen unabdingbar geworden sind. Was früher mühsam von Hand erledigt werden musste, das geht heute einfach per Knopfdruck.



In Italien sind 85 Mitarbeiter für Euronda tätig

„Wir waren von Anfang an in der Welt der Zahnmedizin tätig“, erinnert sich Geschäftsführer Renato Basso. „Unser Anfangsprojekt waren Speichelabsauger, ein wichtiges Produkt für Zahnarztpraxen. Diese gab es damals nur aus Metall, wir wollten sie als Einwegprodukte aus Kunststoff herstellen. Das war sehr erfolgreich.“ Renato Basso war von Anfang an, also seit 1975, dabei. „Ich bin aber nicht der Firmengründer“, erklärt er. „Das war der inzwischen verstor-

benen Gino Montagnani. Ich habe aber mit ihm zusammengearbeitet, zunächst als Verkäufer vor allem im internationalen Geschäft.“

ZWEI SÄULEN

„Die Firma hat sich dann im Laufe der Jahre entwickelt“, führt Renato Basso, der seit 1991 der Mehrheitsgesellschafter ist, fort. „Bis 2000. Da haben wir das Konzept der Firma auf den Bereich Infection Control ausgerichtet. Dadurch

”

Unsere Autoklave bieten höhere Leistungen als der Marktdurchschnitt.

“

IMMER WAS NEUES

Aktuelle Neuheiten sind Monoart Einwegtücher in einer praktischen Verpackung, ein validierbares Folienschweißgerät, das Ähnliches auf dem Markt bei weitem übertrifft



haben sich zwei Aktivitäten entwickelt. Die Einwegprodukte unter dem Markennamen Monoart und Autoklave zur Sterilisation von Instrumenten. Bis heute sind diese beiden Geschäftsfelder die zwei Seelen der Firma.“ Aktuell generiert Monoart 60% des Gesamtumsatze von 27,5 Millionen EUR, der Bereich Autoklave 40%. Beide Bereiche befinden sich im Wachstum, auch weil die Firma gut 4% des Gesamtumsatzes in Forschung und Entwicklung investiert.

Mit seinen innovativen Sterilisationsgeräten überzeugt Euronda die Kunden





Der neue E9 Next ist noch ökonomischer im Verbrauch von Strom und Wasser

und ein neues Modell aus dem mittelhohen Segment für den Bereich der Sterilisation. Es ist auf die Rückverfolgbarkeit durch Etiketten, die den Operator, den Tag und die Stunde anzeigen, ausgelegt. „Die Daten werden zum Zentralcomputer der Zahnarztpraxis übermittelt, sodass jeder darauf zurückgreifen kann“, erläutert Renato Basso. „Wir haben E9 Next auf dem Jahrestreffen der ADF, der Association Dentaire Francaise, präsentiert. Das Feedback war so exzellent, dass wir uns entschieden haben, die Markteinführung vorzuziehen. Wir wollen dieses Konzept auch bei anderen Autoklaven anbieten.“

UNTER DEN ERSTEN DREI

Mit den hochwertigen Produkten kommt auch der Erfolg. „Wir sind Weltmarktführer im Bereich der Einwegprodukte und unter den ersten drei in Europa im Bereich der Sterilisation“, weiß Renato

Basso zu berichten. „Und diesbezüglich gilt Europa weltweit als Standard.“ Weltweit ist auch der Export von Euronda, der bei 80% liegt. „Das war uns von Anfang an wichtig“, versichert Renato Basso. „Denn mit dem Fall der Mauer

„

Firmen werden von Menschen und nicht von Computern gemacht und zum Erfolg gebracht.

begann die Globalisierung. Aktuell exportieren wir in 104 Länder. Die Wichtigsten sind die, in denen wir auch Filialen haben, also Deutschland, Spanien, Frankreich und Russland. Interessant sind für uns die asiatischen Märkte. Wir sind schon dort, wollen aber unsere Präsenz ausbauen. Wir wollen dort Vertriebsbüros eröffnen, denn es handelt sich um sehr dynamische Märkte, die aber weit entfernt lie-

gen. Man hat bessere Möglichkeiten, wenn man vor Ort ist.“

EINE GESICHERTE ZUKUNFT

Intern befindet sich die Firma gerade in einer Phase des Genera-

Gesamtumsatz von 95 Millionen EUR“, offenbart Renato Basso. „Denn selbst während der Krise haben wir uns um 70% gesteigert. Nun wollen wir sowohl organisch als auch durch den Aufkauf von Firmen mit passenden Synergien wachsen, um unser Ziel bis 2020 zu erreichen.“

“

tionenwechsels. Beide Söhne von Renato Basso sind in die Firma eingetreten, in die Bereiche Corporate Business und Recht. Zudem ist das Marketing und die kaufmännische Direktion erneuert worden. „Unser Ziel ist ein Wachstum auf einen konsolidierten



Euroseal Validia garantiert eine normenkonforme Sterilgutverpackung



Die Heilkräfte der Natur nutzen

Die Heilkräfte der Natur sind enorm und werden zur Behandlung unterschiedlicher Erkrankungen eingesetzt. Das Potenzial verschiedener Pflanzen ist noch immer nicht ausgeschöpft, da viele Bereiche noch nicht erforscht wurden. Die Dr. Loges + Co. GmbH mit Sitz in Winsen nutzt dieses Potenzial schon seit über 50 Jahren und entwickelt und produziert Phytopharmaka, homöopathische Arzneien und Vitalstoffpräparate, deren Wirkstoffe aus der Natur kommen und die nachweislich den Gesundheitszustand der Patienten verbessern.

Die Geschichte des Unternehmens begann im Jahr 1958 im Himalaya, wo Dr. Werner Loges für seine Doktorarbeit die Heilpflanze Rauwolfia serpentina, auch Schlangenzurzel genannt, erforschte, die in Indien bereits seit Jahrhunderten als Heilpflanze in der indischen Medizin verwendet wird. Dr. Loges grub die Pflanze an den Hängen des Himalayas aus und nahm sie mit nach Deutschland, wo er aus ihren Wirkstoffen ein homöopathisches Präparat entwickelte, das noch heute als Mittel gegen Unruhe und Nervosität eingesetzt wird. Seitdem ist Dr. Loges auf der

ganzen Welt auf der Suche nach natürlichen Wirkstoffen, die einen positiven Effekt auf die Gesundheit haben.

VIelfältige Einsatzmöglichkeiten

Über 40 Produkte hat die Dr. Loges + Co. GmbH, die heute über 100 Mitarbeiter beschäftigt, mittlerweile auf den Markt gebracht. Das Spektrum reicht von Wirkstoffen gegen die Symptome von Allergien über Präparate, die das Herz-Kreislaufsystem stärken, bis hin zu Nahrungsergänzungsmitteln,

die sich positiv auf die Leistungsfähigkeit, Gesundheit und



Wir wollen für jedes Krankheitsgebiet Lösungen aus der Natur anbieten.

Vitalität auswirken. „Wir wollen für jedes Krankheitsgebiet Lösungen aus der Natur anbieten“, sagt Geschäftsführer Gregor Loges,

der das Unternehmen zusammen mit seinen fünf Geschwistern von seinem Vater übernommen hat. „Unsere Produkte können die Lebensqualität der Patienten entscheidend verbessern.“

Viele Erfolgsprodukte

Die Phytopharmaka, homöopathischen Arzneimittel und Vitalstoffpräparate werden für verschiedene Einsatzgebiete verwendet.



Dr. Loges 
Naturheilkunde neu entdecken



Sibirischer Rhabarber wächst im südlichen Norwegen und Sibirien und hilft gegen Wechseljahresbeschwerden

»»» Interview mit Gregor Loges, Geschäftsführer der Dr. Loges + Co. GmbH



Dr. Loges bietet ein breites Portfolio an neuen und bewährten Präparaten

dysto-loges® S ist seit über 50 Jahren Teil des Portfolios des Unternehmens und basiert auf

behandelt. Ein weiteres Erfolgsprodukt ist rhodiolan® 200, das aus der Rhodiola rosea oder auch

”

Die Natur bietet noch ungeheures Potenzial und ihre Heilkräfte sind enorm.

“

der Leitsubstanz Reserpinum, die aus der Rauwolfia serpentina, der indischen Schlangenzwurzel, gewonnen wird. Verschiedene Unruhezustände, wie Nervosität, innere Unruhe, Angstgefühle und Spannungszustände werden mit dysto-loges® auf natürliche Weise

Rosenwurz hergestellt wird. „Die Wurzel haben wir in Schweden entdeckt und festgestellt, dass sie sehr viel Energie gibt“, erläutert Gregor Loges. „Das Präparat hilft gegen die Symptome von Stress und verhindert zum Beispiel Burnout.“

TRADITION UND INNOVATION

Auch bei Dr. Loges + CO. spielt das Thema Innovation eine große Rolle und das Unternehmen ist immer auf der Suche nach neuen natürlichen Wirkstoffen für unterschiedliche Erkrankungen. Das neueste Produkt aus dem Hause Dr. Loges ist memoLoges®, ein Präparat aus verschiedenen Pflanzenextrakten, das hilft, die kognitive Leistungsfähigkeit zu erhöhen und sogar die Wahrscheinlichkeit für Alzheimer senkt. Eine weitere Neuheit ist immunloges® zur Verbesserung

des Immunsystems. Mit den neuen Präparaten kann der Betrieb immer wieder Ärzte und Patienten von seiner hohen Kompetenz und seinem guten Gespür überzeugen. „Wir verbinden die Tradition der Naturheilkunde mit innovativen Produkten und sind immer auf der Suche nach neuen Stoffen, Einsatzbereichen und Darreichungsformen“, so Gregor Loges. „Die Natur bietet noch ungeheures Potenzial und ihre Heilkräfte sind enorm. Wir haben noch viele Ideen für das Sortiment und wollen es weiter ergänzen und bestehende Präparate noch verbessern.“



Rauwolfia serpentina, auch Schlangenzwurzel genannt, ist eine Heilpflanze aus Indien, die gegen Unruhe und Nervosität hilft

Dr. Loges + Co. GmbH
Schützenstraße 5
21423 Winsen
Deutschland

+49 4171 707-0

+49 4171 707-100

info@loges.de

www.loges.de

Interview mit Harald Millenkovics, General Manager der Arthrex Austria GesmbH



Das Team von Arthrex Austria ist eine sehr gemischte Gruppe



Das MobileLab™: Gezielte, individuelle Fortbildung auf höchstem Niveau

Ein knochenhartes Geschäft

Wenn im Inneren einer Maschine etwas kaputt gegangen ist, dann kann man sie ganz einfach auseinanderbauen und das betreffende Teil ersetzen. Wenn im menschlichen Körper etwas bricht, beispielsweise ein Bein, dann kann es nicht einfach mal eben auseinandergenommen werden, um einen Blick auf das Kniegelenk werfen zu können. Aus diesem Grund gibt es den Fachbereich der Arthroskopie, der alles daransetzt, Operationen an Gelenken so minimal-invasiv wie möglich zu gestalten. Arthrex ist einer der Wegbereiter auf diesem Gebiet. Auch in Österreich. Dort ist die Arthrex Austria GesmbH der Ansprechpartner für Ärzte auf Ersatzteilsuche.

„Arthrex ist ein Privat-Unternehmen, das 1981 in München gegründet wurde“, erläutert Harald Millenkovics, General Manager für Österreich. „Er hatte eine Vision und hat daher einen Markt kreiert, den es vorher noch gar nicht gab. Von München aus ist das Konzept im Rest der Welt gecovered worden.“ Mit großem Erfolg. „Arthrex ist eine sehr innovative Firma, die irrsinnig viel Weiterbildung für Ärzte anbietet“, betont Harald Millenkovics. „Wir sind einer von vier Global Playern weltweit im Bereich Sportorthopädie, in der Arthroskopie sind wir Weltmarktführer. Wir sind das Bastellager der Ärzte und haben alles im Bereich der Kno-

chen und Bänder, von der Schraube bis zum Hammer.“

ZWEISTELLIGES WACHSTUM

Der Anlass, auch in Österreich eine Tochterfirma zu gründen, kam 1998 mit dem EU-Beitritt des Landes. Harald Millenkovics war damals der erste Außendienstler von Arthrex und wurde daher beauftragt, die Firma aufzubauen. „Von einem Mann wurden wir zu fünf, und heute sind wir 33“, erinnert er sich. „Es ist gewissermaßen eine Gründergeschichte. Ich bin der Ur-Verkäufer. Ich kenne jeden in der Branche und weiß, wie man für gute Stimmung sorgt. Die Bü-

roarbeit wird aber immer mehr. Wir hatten 15% Wachstum in drei Jahren hintereinander. Dadurch wird sich mein Job auch verändern.“

”

Wir sind der Baumarkt für Chirurgen und Orthopäden.

“

Auch das Umfeld hat sich gewandelt. „Heute ist der medizinische Markt unter Preisdruck“, beobachtet Harald Millenkovics. „Vor 15 Jahren war es anders. Damals hat der Arzt allein und selbstständig

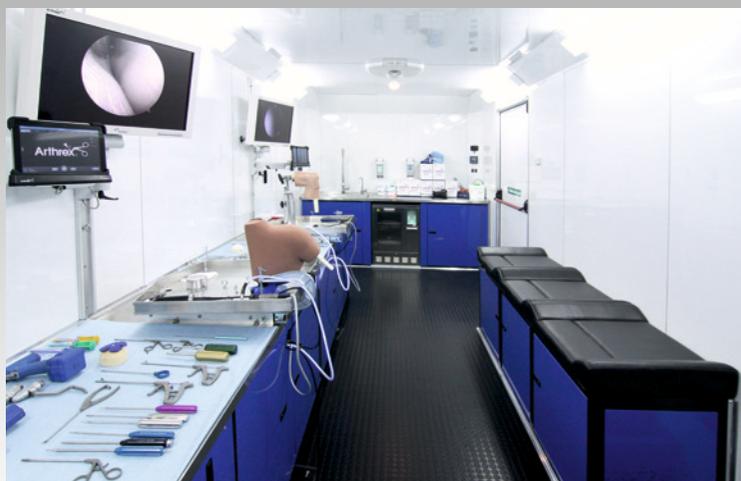
bestimmt und die Verwaltung bezahlt. Heute nicht. Es wird immer mehr ausgeschrieben, der Wettbewerb wird stärker und es gibt eine Preisspirale nach unten. Wir können dem durch Innovationen entgegenwirken. Das Teuerste ist die OP-Zeit im Krankenhaus. Wenn wir bei OPs nur 10 bis 20 Minuten einsparen können, dann sind es hunderte Minuten am Tag.“

GANZHEITLICHE LÖSUNGEN

Die Kernkompetenz ist nach wie vor die Arthroskopie. „Doch das Portfolio wird immer größer“, meint Harald Millenkovics.



»»» Interview mit Harald Millenkovics, General Manager der Arthrex Austria GesmbH



Die Firma bietet alles vom Operationsbesteck bis hin zur Prothese

„Es wird bald die komplette Orthopädie umfassen. Wir decken alle OP-Instrumente ab. Unser Außendienst ist spezialisiert auf Schulter-, Fuß- und Kniechirurgie, Fachwissen ist hier das A und O. Wir bieten den dicksten Fußkatalog an.“ Im Bereich der Schulterverletzungen geht die Firma mehr und mehr in Richtung Prothetik. „Es kommen vermehrt die Patienten von vor 25 Jahren wieder“, weiß Harald Millenkovics zu berichten. Im Bereich der Schulter-Arthroskopie verfügt die Firma über 80%, im Bereich Knie über 60% der österreichischen Marktanteile.

HÖCHSTE QUALITÄT

„Das Besondere bei uns ist, dass alle Hauptprodukte aus Österreich, Europa oder den USA stammen“, fügt Harald Millenkovics hinzu. „Nicht aus Asien. Zudem betreiben wir ein komplettes Logistikzentrum in Österreich. Das machen wir gegen den Trend, um schneller liefern zu können.“ Das ist schon deswegen notwendig, weil es sich um ein saisonales Geschäft handelt. „Wir leben von den Skifahrern“, scherzt

Harald Millenkovics. „Da gibt es oft Bänderverletzungen und Knochenbrüche.“ Und damit diese auch richtig versorgt werden, bietet das Unternehmen umfangreiche Fortbildungsmöglichkeiten für Ärzte an. „In

„

Wir sind ein Super-Unternehmen ohne nennenswerte Fluktuation.

der Ausbildung sind wir die Nummer 1“, erläutert Harald Millenkovics. „Das größte OP-Trainingscenter steht in München, das gibt es so sonst nirgendwo auf der Welt. Wir bilden mehr als 300 Ärzte in Österreich aus. Wir veranstalten viele Kurse, zum Beispiel einen Kreuzbandkurs in Wien oder Linz.“ Auch im Bereich der Internetnutzung ist die Firma Vorreiter. „Auf unserer Homepage kann man ohne Registrierung alles herunterladen“, offenbart Harald Millenkovics. „Auch Mitschnitte von OPs. Je schwerer eine OP ist, umso größer ist das Interesse der Industrie, dabei zu sein. In Zukunft werden OPs sicherlich interaktiv geschaut. Es ist dabei wichtig, welche Instrumente wer benutzt.“



General Manager Harald Millenkovics hat das Unternehmen in Österreich aufgebaut

EIN STARKES TEAM

Der innovative Ansatz fängt schon bei dem bunt gemischten Team an, das Harald Millenkovics zusammengestellt hat. „Ich lege Wert

auf Individualisten“, verrät er. „Ich gebe nur das Ziel vor. Der Weg, um dieses Ziel zu erreichen, wird von jedem individuell gestaltet.“ Ein Ziel hat er sich aber dann doch gesetzt. Der Umsatz soll inner-

halb der nächsten fünf Jahre von zurzeit 20 auf 30 Millionen EUR steigen. „Mit über 50% Marktanteil in unserem Kerngeschäft wird man zum Gejagten“, meint Harald Millenkovics. „Deswegen werden wir unsere maximale Energie darauf verwenden, unsere Position langfristig zu schützen.“ Zudem sollen mehr Anteile im Bereich Trauma gewonnen werden. „Uns geht es vor allem darum, Patienten so gut wie möglich versorgen zu können“, betont Harald Millenkovics. „Wir sind produktfixiert und innovationsgetrieben. Alles, was der Arzt braucht, wird sofort umgesetzt.“

“



Arthrex Austria GesmbH

IZ NÖ Süd, Straße 7, Objekt 58C/10
2355 Wiener Neudorf
Österreich

☎ +43 2236 893350

☎ +43 2236 893350-10

✉ office@arthrex.at

🌐 www.arthrex.at

Aus drei mach eins: Erfahrung und Kompetenz

Einigkeit macht stark. Diese Aussage trifft in besonderem Maß auf die COLTENE Holding AG zu, einen Hersteller und Vollsortimenter für zahnärztliches Verbrauchsmaterial. Das schweizerische Unternehmen ist im Wesentlichen aus drei Traditionsfirmen entstanden: der mehr als 50 Jahre alten Schweizer Firma Coltène, dem rund 70 Jahre alten US-Unternehmen Whaledent und der über 100 Jahre alten deutschen Firma ROEKO. So bündelt sich heute die gesamte Erfahrung dieser drei Firmen im Dentalgeschäft bei dem Unternehmen aus Altstätten im Kanton St. Gallen.



Für die CAD/CAM-Bearbeitung in der Praxis: Kompositblock BRILLIANT CRIOS

Mit ihren sechs Produktparten bietet die COLTENE Holding AG dem Zahnarzt ein Vollsortiment an Instrumenten und Verbrauchsgütern. Dabei sind Restauration, Prothetik und Endodontie die wichtigsten Segmente, gefolgt von rotierenden Instrumenten, Behandlungshilfen und Infektionskontrolle.

UMFASSENDES ANGEBOT

In der Sparte Restauration umfasst das Angebot Materialien zum Bonden und Ätzen, Zement, Füllungsmaterialien, Komposit Schmelzschalen, Produkte für die provisorische Versorgung, Polymerisations-Lampen sowie Material zur konventionellen Behandlung

und Zubehör. Präparation, Imprägnierung, A-Silikon, Bissregistrierung, C-Silikon und Zubehör bestimmen dagegen das Portfolio für die Prothetik. Die Sparte Endodontie ist aufgeteilt in die Produktgruppen Vitalitätskontrolle, Wurzelkanalaufbereitung, Wurzelkanalspülung, Wurzelkanalaustrocknung, temporäre Versorgung, Wurzelkanalobturation, Wurzelstiftsysteme und Stumpfaufbauten. Zu den rotierenden Instrumenten von COLTENE zählen Multilayer Diamantinstrumente, Hartmetallinstrumente, Silikonpolierer, Kits, SwissFlex™ Polierscheiben, DIAStrip und Zubehör. Unter dem Oberbegriff 'Behandlungshilfen' finden sich Watterollen, Wattekögelchen, Spender, Absaugkanülen, Kofferdam, Wundversorgung, Nahtmaterial, Elektrochirurgie und Dental Scalers. Zur Infektionskontrolle liefert COLTENE Handschuhe, Mundschutz, Patientenumhänge, Kopfschutztaschen, Schlauchü-

”

Wir gehören zu denen,
die global agieren.

“

berzüge, sterile Abdecktücher und Ultraschall-Reinigungsgeräte.

NEUES KOMPOSITMATERIAL

Ein neues Produkt von COLTENE ist die Feile Hyflex EDM zur mechanischen Räumung des Wurzelkanals. Sie ist besonders flexibel, aussergewöhnlich bruchresistent und trägt gut ab. Als neuartiges Kompositmaterial für Zahnfüllungen wurde BRILLIANT EVER GLOW auf den Markt gebracht. Dieses Produkt zeichnet sich durch hervorragende Poliereigenschaften aus und kommt im Ergebnis einer Keramikfüllung sehr nahe.



»»» Interview mit Martin Jürg Schaufelberger, CEO der COLTENE Holding AG

Seit kurzem ebenfalls erhältlich ist der Kompositblock BRILLIANT CRIOS, der für die CAD/CAM-Bearbeitung gedacht ist. Aus diesem Block kann dann eine Krone, ein Inlay oder ein Onlay gefräst werden.

ENTWICKLUNG VOR ORT

Die börsennotierte COLTENE Holding AG beschäftigt insgesamt knapp 900 Mitarbeiter, davon 240 in der Schweiz. Der Umsatz beträgt aktuell 135 Millionen EUR. Neben dem Hauptsitz in Altstätten gibt es Produktions-Tochtergesellschaften in der Schweiz, Deutschland, Brasilien und den USA. Vertriebstöchter sind in Großbritannien, Frankreich, Italien, Deutschland, der Schweiz, den USA, Kanada, China, Indien, Malaysia, Indonesien, Thailand und Japan. Neue Produkte werden stets in den Werken vor Ort

„ Wir erleben einen raschen Wandel von der Einzel- zur Gruppenpraxis, wo mehrere Zahnärzte als Angestellte arbeiten. “

entwickelt. 20% des Umsatzes stammen aus den sogenannten 'aufstrebenden Märkten'. Insgesamt erzielt COLTENE 98% seines Umsatzes außerhalb der Schweiz, vor allem dort, wo es Vertriebsniederlassungen gibt.

GLOBAL AGIEREN

„Von der Größe her liegen wir im unteren Mittelfeld“, beschreibt CEO Martin Jürg Schaufelberger. Während kleinere Mitbewerber zu-

meist begrenzte Märkte abdecken, sieht es bei COLTENE anders aus. Martin Jürg Schaufelberger: „Wir gehören zu denen, die global agieren.“ Vertrieben werden die Produkte über Distributoren und den Fachgroßhandel. Zu den Marketing- und Vertriebsaktivitäten gehören die Präsenz auf Fachmessen, unter anderem in Köln, Chicago und Brasilien, Fachpublikationen, Anwendungsbeispiele, Internetforen sowie Kurse und Ausbildungen für Zahnärzte.

NEUE TRENDS

Martin Jürg Schaufelberger sieht aktuell drei neue Trends in der ansonsten eher konservativen Branche: „Wir erleben einen raschen Wandel von der Einzel- zur Gruppenpraxis, wo mehrere Zahnärzte als Angestellte arbeiten.“ Diese Praxen werden dann von Investoren getragen und verfügen

somit über die finanziellen Mittel zur optimalen Ausstattung. Selbst in der konservativen Schweiz gibt es schon ein Unternehmen namens Zahnarztzentrum.CH, das über 600 Mitarbeiter in 35 Zahnarztpraxen beschäftigt. „Wir begrüßen diese Entwicklung, denn solche Strukturen sind echte Wirtschaftsfaktoren, auch für uns als Lieferanten“, erläutert der CEO. Der zweite Trend, den Martin Jürg Schaufelberger ausmacht, ist der, mittels CAD und CAM Zahnersatz

COLTENE Holding AG

Feldwiesenstrasse 20
9450 Altstätten
Schweiz

☎ +41 71 75753-00

☎ +41 71 75753-01

✉ info.ch@coltene.com

🌐 www.coltene.com

COLTENE

computergesteuert direkt in der Praxis zu fertigen. Außerdem hat der CEO beobachtet, dass immer mehr Frauen als Zahnärztinnen arbeiten. Waren in der Branche vor 20 Jahren ungefähr 80% Männer tätig, so ist dieses Verhältnis heute nahezu umgekehrt. „Da der Anteil der Zahnärztinnen kontinuierlich zunimmt, nehmen wir bei der Produktentwicklung gezielt Rücksicht auf deren Bedürfnisse“, so der CEO.

WEITERE INNOVATIONEN

Für das eigene Unternehmen verspricht Martin Jürg Schaufelberger in den kommenden Monaten und Jahren weitere Innovationen. Ein besonderes Augenmerk legt der CEO dabei auf die Endodontie, in der die Entwicklung sehr schnell voranschreitet. Doch auch in der Restauration mit der CAD/CAM-Technologie sieht er bei den Innovationen noch viel Luft nach oben. ▮



Gold und Silber:
AFFINIS® Black
Edition



Für ein gesundes Leben



Der ViFit touch Activity Tracker ist der ideale Fitnessbegleiter

Das Thema Gesundheit wird für viele Menschen immer wichtiger. Es kommen immer mehr Produkte auf den Markt, mit denen wir selbst aktiv einen Beitrag zu einem gesunden Leben leisten können und die einen echten Mehrwert für unsere Gesellschaft bringen. Die MEDISANA AG mit Hauptsitz in Neuss trägt einen wichtigen Teil zu dieser Entwicklung bei. Mit innovativen und leistungsfähigen Produkten konnte das Unternehmen den Markt erobern und neue Trends setzen.

Im Januar 2016 wurde die Xiamen Comfort Science & Technology Group Co., Ltd., mit Sitz in China der mehrheitliche Eigentümer der MEDISANA AG. „Das ist für uns ein Quantensprung, da wir damit von einem Handelsunternehmen zu einem Hersteller geworden sind“, sagt Finanzvorstand Marco Getz. „Die Änderung in der Aktionärsstruktur eröffnet uns viele

Möglichkeiten, sowohl im Vertrieb als auch in der Entwicklung und Herstellung neuer Produkte.“

BREITES PORTFOLIO

Die MEDISANA AG bietet ein breites Portfolio an Produkten in den Kategorien mobile Gesundheit, Gesundheitskontrolle, Sport, Wellness, Therapie, gesundes Zuhause

Triathletin Svenja Thoes ist eine der Testimonials von MEDISANA und nutzt selbst Geräte wie die Powerroll



„ Mit den Veränderungen in der Aktionärsstruktur sind wir von einem Handelsunternehmen zu einem Hersteller geworden. “



Die innovativen Produkte der MEDISANA 'Connect'-Reihe – wie zum Beispiel Activity Tracker, Körperanalysewaagen oder Blutdruckmessgeräte – sind verlässliche Partner für ein mobiles Gesundheits- und Fitnessmanagement

und Körperpflege an. Vor allem das Thema mobile Gesundheit hat in letzter Zeit stark an Bedeutung gewonnen und das Unternehmen wird dem aktuellen Trend mit innovativen Produkten gerecht. Bereits 2011 wurde die VitaDock-Serie auf den Markt gebracht, mit Produkten, die mobil mit dem Smartphone verbunden werden können. Zum Sortiment gehören Blutdruckmessgeräte, Waagen, Aktivitätstracker, Blutzuckermess-

geräte und Pulsoximeter, welche die persönlichen Vitaldaten mithilfe der VitaDock+ App auf iPhone®, iPad®, iPod touch® und diverse Android-Geräte übertragen und langfristig in der Cloud sichern. „Wir haben in diesem Segment schon heute sehr viel Erfahrung und bieten mittlerweile ein sehr stabiles System“, so Marco Getz.

»»» Interview mit Marco Getz, Finanzvorstand der MEDISANA AG

„Die Daten können mit anderen Personen oder Ärzten geteilt werden, die damit einen direkten Zugriff auf eine Langzeitmessung der Vitaldaten haben.“ Sämtliche Geräte sind außerdem als stationäre Produkte zur Gesundheitskontrolle erhältlich. Bereits seit 2006 gehört zum Produktangebot ein Oberarmblutdruckmessgerät, das eine Arrhythmieerkennung hat. Seit 2009 bietet das Unternehmen außerdem ein Blutzuckermessgerät an.

BEKANNTE TESTIMONIALS

Ein ganz neuer Bereich sind Produkte für sportlich aktive Menschen. MEDISANA bietet verschiedene Fitnesstracker, Pulsuhren oder Körperfettanalysewaagen an.

Das Unternehmen war in diesem Jahr erstmalig auf der Sportmesse ISPO vertreten und konnte die Triathleten Svenja Thoes und Andreas Dreitz als Testimonials gewinnen. Die Deutschen Topathleten nutzen die Produkte selbst. Auch der bekannte Koch Horst Lichter



ist aktuelles Testimonial von MEDISANA für die mobilen Produkte und persönlich von deren Qualität und Leistungsfähigkeit überzeugt.

STÄNDIGE WEITERENTWICKLUNG

Ein wichtiger Bereich, in dem sich MEDISANA ebenfalls auf dem Markt etabliert hat, sind die Wellnessprodukte. Das Unternehmen bietet primär Massagematten und -geräte sowie Heizprodukte an. „Unsere Geräte helfen den Menschen, sich besser zu fühlen, zum Beispiel bei Rückenleiden“, erläutert der Finanzvorstand. Der

Betrieb arbeitet ständig an der Weiterentwicklung bestehender Produkte sowie an neuen Innovationen, die einen wichtigen Beitrag zu einem gesunden Leben leisten sollen. Vor allem der Bereich der mobilen Gesundheit wird zukünftig im Fokus stehen.

MEDISANA wurde 1982 mit dem Fokus auf orthopädische Produkte gegründet, ab Mitte der 90er erfolgte die Konzentration auf den Gesundheitssektor. Im Jahr 2000 ging der Betrieb an die Börse, doch das massive Wachstum begann erst im Jahr 2004, als die CEDAR Holding mit Ralf Lindner

als Vorstandsvorsitzendem der Hauptaktionär wurde. Auch mit dem neuen Eigentümer Xiamen bleibt der Vorstand mit Ralf Lindner als CEO und Marco Getz als CFO bestehen. MEDISANA ist mittlerweile international aktiv und hat Tochterunternehmen in den Niederlanden, Griechenland, Spanien, Österreich, Russland und China. Insgesamt beschäftigt die Gruppe etwa 120 Mitarbeiter; 2014 lag der Jahresumsatz bei 51 Millionen EUR. Der Exportanteil beträgt rund 50%, doch im Rahmen der Kooperation mit XIAMEN soll das internationale Geschäft noch weiter forciert werden. „Wir werden in Zukunft weiter wachsen“, bemerkt Marco Getz. „Wir haben eine tolle Marke und werden auch weiterhin Produkte entwickeln, die Maßstäbe setzen und den Menschen zu einem gesunden Leben verhelfen.“

MEDISANA®

MEDISANA AG

Jagenbergstraße 19
41468 Neuss
Deutschland

+49 2131 3668-0

+49 2131 3668-5095

info@medisana.de

www.medisana.de



Interview mit Ralf Georgi, Geschäftsführender Gesellschafter der ATOMED X-Ray GmbH

Mobiler Einsatz weltweit

Besondere Umstände erfordern es, dass Röntgenuntersuchungen nicht im Krankenhaus oder in einer Praxis durchgeführt, sondern mit mobilen Geräten vorgenommen werden. Die ATOMED X-Ray GmbH bietet portable Röntgentechnik für zahlreiche Anwendungsgebiete an und hat sich mittlerweile zu einem Spezialisten am Weltmarkt etabliert, der aufgrund der mobilen Einsatzfähigkeit und der Leistungsfähigkeit seiner Produkte weltweit einzigartig ist.



Ralf Georgi verweist auf die einzigartigen mobilen Röntengeräte für die Medizin, die ATOMED X-Ray in die ganze Welt liefert



ATOMED X-Ray GmbH
Am Südspeicher 4
01587 Riesa
Deutschland

+49 3525 51240

+49 3525 512424

info@atomed.com

www.atomed.com



Mobile Röntengeräte sind weltweit im Einsatz – beim Katastrophenschutz ebenso wie auf Kreuzfahrtschiffen

„Wir versuchen die Röntgentechnik dorthin zu bringen, wo aus unterschiedlichen Gründen die Infrastruktur fehlt“, sagt der Geschäftsführende Gesellschafter Ralf Georgi, der ATOMED X-Ray im Jahr 1990 gründete und sich als Hersteller von Röntgensystemen für die Humanmedizin etablierte. Im nunmehr 26. Jahr des Firmenbestehens beschäftigt die Firma ATOMED X-Ray GmbH aktuell über 20 Mitarbeiter, bildet in Zusammenarbeit mit Berufsakademien in Sachsen regelmäßig Studenten der Medizintechnik aus und erwirtschaftet einen Umsatz von acht Millionen EUR, Tendenz steigend. „Wir haben einen über-

schaubaren Wettbewerb, weil wir Spezialprodukte und vor allem auch Sonderlösungen herstellen, die je nach Kundenwunsch angepasst werden können“, so Ralf Georgi.

KLEINER, LEICHTER UND MOBILER

ATOMED entwickelt und produziert mobile Röntengeräte etwa für Einsätze des Militärs. „Die Geräte werden immer kleiner und leichter, aber gleichzeitig auch leistungsstärker. So haben wir es geschafft, die Leistungsfähigkeit von mobilen Systemen mit einem Gewicht von rund 350 kg in kleinere, kompaktere und noch von zwei Personen

tragbare Lösungen zu integrieren, die lediglich ein Gesamtgewicht von 75 kg haben“, erklärt Ralf Georgi. „Unser erster Kunde war die Bundeswehr. Inzwischen sind andere Armeen hinzugekommen. Daneben konzentrieren wir uns

dienste. Die Geräte zeichnen sich durch eine hohe Funktionalität und Flexibilität bei geringer Baugröße aus, sodass sie überall mobil zum Einsatz kommen können. So werden sie aktuell auch in Flüchtlingslagern in Deutschland

”

Wir bringen Röntgentechnik in Gebiete mit schwacher oder fehlender Infrastruktur.

“

auf Nischenmärkte, etwa Projekte der WHO, die unsere Geräte für Tuberkulose-Screenings in Afrika einsetzt.“ Kunden sind zudem Hilfsorganisationen, Reedereien und Betreiber mobiler Röntgen-

genutzt. Noch kleinere und leistungsstärkere Systeme sind das Ziel. Damit einher gehen Investitionen in neue Produktionsanlagen und die Suche nach qualifiziertem Fachpersonal. █