

IFAS – für uns die Medica der Schweiz

Die 32. IFAS in Zürich, Fachmesse für den Gesundheitsmarkt, war einmal mehr gut besucht. 16 513 Besucherinnen und Besucher informierten sich über die aktuellsten Produkte und Dienstleistungen für die Gesundheitsbranche. 386 Aussteller nutzten die einzigartige Plattform für die Kontaktpflege und die Akquisition von Neukunden.



Herr Heinz Salzgeber, Messeleiter bei der Eröffnung.

Vom 23. bis 26. Oktober 2012 strömten Fachleute aus unterschiedlichsten Bereichen der Gesundheitsbranche an die Messe in Zürich: Ärzte, Pflegefachleute, Therapeuten, Apotheker, Einkäufer und Verantwortliche aus dem Verwaltungsbereich von Spitälern, Kliniken und Heimen holten sich Entscheidungsgrundlagen und Ideen für ihre künftigen Investitionen. Die einladend konzipierten Messestände der Aussteller machten neugierig und luden zum Verweilen ein.

Die Schwerpunktthemen Medizintechnik, Diagnostik, Rehabilitation, Pflege und Therapie, Verbrauch, Organisation und Einrichtung sowie Informatik waren auf sieben Hallen verteilt und übersichtlich gruppiert, sodass ein Vergleich der Angebote gut möglich war. 14 200 m² Ausstellungsfläche waren belegt: 358 Unternehmen aus der Schweiz und 28 Aussteller aus 10 verschiedenen Ländern stellten ihre Neuheiten sowie bewährte Lösungen vor.

Auch im Jahr 2014 kommen die Aussteller wieder...

Die Aussteller waren mit den Resultaten sehr zufrieden. «Die IFAS ist für uns eine wichtige Plattform für die Kundenpflege wie auch für die Gewinnung von Neukunden. Wir sind 2014 wieder dabei!», versichert



Nagelprobe – hält das Produkt, was es verspricht?

Michel Koch, ratio medical training, Dr. Peter Schmidli von PanGas Healthcare doppelt nach: «Die IFAS ist für uns die ideale Plattform, um unser breit gefächertes Produktsortiment einem qualifizierten Fachpublikum zu präsentieren.» Auch neue Aussteller sind überzeugt vom Nutzen der Messe für die Vermarktung ihrer Produkte.

Hochkarätige Referenten

Die Messebesucher schätzten auch dieses Jahr die Verknüpfung von Marktinformation

und Wissensvermittlung während der Messe. Dr. med. Martin D. Denz, Präsident der Schweizerischen Gesellschaft für Telemedizin und eHealth SGTMeH sowie Verantwortlicher für die Inhalte der Foren, war sehr zufrieden mit der Anzahl der Teilnehmenden; selbst bei anspruchsvollen Themen wie Kostenentwicklung, integrierte Versorgung, eHealth oder netCare war der Zuspruch gross.

Die Podiumsdiskussion zur Eröffnung der IFAS mit den Vertretern der wichtigsten



Grosszügig bemessene Stände unterstrichen die Bedeutung der Messe.



Zu jeder Tageszeit strömten die Besucher herein – insgesamt über 16 000.



Auch er durfte nicht fehlen.

Verbände (H+, Santésuisse, FMH, FASMED und Dachverband Schweizerischer Patientenstellen) drehte sich ebenfalls um die Kostenentwicklung im Gesundheitswesen. Der Tenor: Die Kosten sind zwar hoch, aber nicht zu hoch. Die Qualität und Verfügbarkeit der medizinischen Dienstleistungen hätten ihren Preis, und die Bevölkerung habe bisher generelle Sparübungen abgelehnt. Auch die FMH-Workshops, die an der IFAS angeboten wurden, seien positiv aufgenommen worden, so René Häller, Geschäftsführer FMH Consulting Services.

«Hotellerie im Gesundheitswesen» mit hohem Stellenwert

Die Sonderschau «Hotellerie im Gesundheitswesen» vermittelte auch dieses Jahr Ideen rund um die wohnliche und dennoch funktionale Einrichtung von Heimen, Spitälern und Praxen. Organisiert wurde die Sonderschau von Gabriela La Rocca. Auch auf den Ständen der Aussteller war deutlich sichtbar, dass das Gesundheitswesen mehr Mut zur modernen Gestaltung bekennt. Die Farben von Stühlen, Schränken und Stoffen

waren erfrischend bunt; das kühle Grün und die zurückhaltenden Pastelltöne herrschten nicht wie in früheren Jahren vor.

Die IFAS 2014 und wie weiter ...?

2014 wird die IFAS ihr bewährtes Konzept wiederum professionell umsetzen, um auch in Zukunft die zentrale Plattform für die Gesundheitsbranche zu sein. «Gerade in Zeiten, in denen Marktanteile hart umkämpft sind und das Gesundheitswesen noch effizienter werden muss, ist eine Plattform wie die IFAS für Besucher und Aussteller von grösster Bedeutung», so Messeleiter Heinz Salzgeber. Im Zwischenjahr 2013 wird die IFAS Romandie zum dritten Mal in Lausanne durchgeführt. Diese fand 2009 erstmals statt, um auch die Westschweizer Gesundheitsfachleute mit einem aktuellen Branchenmarktplatz zu bedienen.



An allen Ständen emsiges Treiben.

Nächste Termine

IFAS Romandie: 30. Oktober bis 1. November 2013, Expo Beaulieu, Lausanne
 IFAS 2014: 21. bis 24. Oktober 2014, Messe Zürich, Zürich-Oerlikon

«Unser Konzept ist ein Renner»

Nicht zu übersehen war der grosszügig konzipierte und einladende Stand der Hospitec. «Die IFAS ist für uns die wichtigste Messe überhaupt», sagt Geschäftsführer Tomas Pfister, «wir sind seit Jahren dabei.»

Wie es der Firmenname insinuiert, geht es bei Hospitec um Technik – um Medizintechnik. Die Frage nach neuen Geräten ist somit obsolet, denn die Mannen der Hospitec verkaufen keine Geräte, sondern sie warten diese. Tomas Pfister («Tomas ohne <h>, bitte») konkretisiert: «Das Konzept der Hospitec lässt sich am besten mit <gesamtheitlicher Instandhaltung von medizintechnischen Geräten> umreissen. Unsere Kunden erhalten alles aus einer Hand: sicherheitstechnische Kontrollen (STK), Wartungsarbeiten gemäss der medizintechnischen Produkteverordnung (MepV). Die regelmässige präventive Wartung stellt einen wichtigen Pfeiler unserer Tätigkeit dar.»

Unabhängig

Daneben ist Hospitec auch als unabhängiges Dienstleistungsunternehmen spezialisiert auf die Reparatur von medizintechnischen Geräten. «Es sind zum Teil 20-jährige Geräte im Einsatz, Geräte, bei denen man nicht mal mehr weiss, wer dafür zuständig ist im Markt. Als herstellerunabhängiger Dienstleister übernehmen wir selbstverständlich auch die Wartung dieser betagten Geräte», so Pfister.

Kostenoptimierer

Die herstellernerneutrale, hochprofessionelle und effiziente Organisation der Hospitec

resultiert in einer deutlichen Senkung der Unterhaltskosten für medizinische Geräte. «Unser Konzept ist für den Kunden vorteilhaft, es wirkt sich preisgünstig aus. Preisgünstiger, als wenn der Service von den Herstellern direkt erfolgte. Wir sind Kostenoptimierer.»

Geschäftsführer Tomas Pfister gibt dem Besucher gerne die Kennzahlen bekannt: 70 Mitarbeitende sind heute bei Hospitec tätig, davon 56 als Medizintechniker im täglichen, ja stündlichen Kundenkontakt. Deren Einsatz: 7x24 Stunden, ganzjährig, schweizweit. «Im Engadin haben wir sogar ansässige Leute vor Ort; denn dort haben wir viele Kunden, zum Beispiel in Samedan, Santa Maria, Schuls, Davos. Insgesamt zählen 100 Spitäler und rund 150 Alters- und Pflegeheime zu unserem Kundenkreis. Unser Marktanteil beträgt heute rund 50 Prozent. Unser Konzept ist ein Renner – die Kunden sparen Geld und haben dabei die Gewähr, dass ihre Geräte hundertprozentig den gesetzlichen Verordnungen entsprechen.»

Hospitec-Philosophie

«Alle unsere Serviceleistungen an medizintechnischen Geräten sind markenunabhängig. Als neutrales Serviceunternehmen verfolgen wir keine Handelsinteressen. Stolz sind wir auf unsere Mitarbeiter, die laufend gemäss gesetzlicher Vorgaben aus- und

weitergebildet werden, sodass sie immer auf dem neusten Stand sind und die Kunden kompetent betreuen können. Professionalität, Qualität und Sicherheit gelten uns als wichtigste Grundsätze. Selbstverständlich passen wir unser Dienstleistungsangebot laufend an neue und wechselnde Bedürfnisse an. So gewährleisten wir unseren Kunden den Service einer in sämtlichen medizintechnischen Bereichen hohen Verfügbarkeit und Betriebssicherheit.»

Erfolg kommt nicht von ungefähr

Hospitec ist ein Familienunternehmen und gehört zur Itrix-Gruppe. Gegründet 1999, legt die Tatsache, dass Hospitec heute bereits 50 Prozent Marktanteil hat, einen besonderen Erfolgsfaktor nahe. «Das ist unser Konzept», wiederholt Pfister, «den Erfolg verdanken wir einzig und allein unserem Konzept; denn Service, das ist ein Geschäft, das auf Vertrauen basiert. Guter Service wird von guten Fachleuten erbracht. Wir starteten 1999 und ab 2004 stellte sich ein starkes Wachstum ein, heute sind 70 Mitarbeitende bei uns tätig.»

Aus- und Weiterbildung im Zentrum

Hospitec ist damit etabliert, wie es so schön heisst. Doch Tomas Pfister wendet ein: «Aber man muss bei diesem Wachstum permanent die Strukturen anpassen, die Organisation laufend nach neuen Begebenheiten ausrichten.» Was als entscheidender Erfolgsfaktor weiter ins Gewicht fällt: Hospitec bildet die Leute, die das Unternehmen benötigt, selbst aus. «Das Berufsbild des Medizintechnikers existiert in der Schweiz nicht. Wir bilden hochqualifizierte Berufsleute, etwa Polymechaniker, Elektroniker, Elektromonteur, Feinmechaniker und andere Berufsleute selbst zu Medizintechnikern aus. Wenn Sie wollen, alles Quereinsteiger. Wir investieren namhafte Beträge in die Aus- und Weiterbildung unserer Leute.»



Ein starkes Team (v.l.): Serge Jaeger, Key Account Manager; Tomas Pfister, Geschäftsführer; Dominic Hefti, Verkauf Medical Services.

Weitere Informationen:
Internet www.hospitec.ch