

Wohin mit MedTech-Geräten, die man nicht mehr braucht, aber weitergeben möchte?

Was Ihr wollt und wie es Euch gefällt

Die Idee ist nicht absolut neu, noch nie wurde sie aber dermassen konsequent umgesetzt. Gebrauchte MedTech-Geräte wurde immer schon – meist direkt von den Nutzern – irgendwie weiter veräussert. Das ist aber umständlich und mit Haftungsrisiken verbunden. Deshalb packen Dr. Christof Haudenschild und sein Team die Sache gründlich an. Sie schaffen einen echten Markt für MedTech-Occasionen, und zwar systematisch: mit einem breiten Sortiment, transparenten Angeboten, klaren Marktleistungen und hohem Zusatznutzen für Verkäufer wie Käufer.

Eigentlich war es höchste Zeit für eine Lösung dieser Art. Die ITRIS Tradmed AG in Spreitenbach setzt sie um. So mancher Arzt, der in seiner Praxis oder in einem kleinen ambulanten oder stationären Zentrum operativ tätig ist, wollte schon längst bestimmte Geräte erwerben, aber zu einem tragbaren Preis. Vielfach werden diese Geräte dort auch nicht mehr so intensiv eingesetzt wie in einem grossen Spital, deshalb braucht es auch nicht der allerletzte Schrei der Technologie zu sein. Ein während einiger Jahre mit Sorgfalt genutztes Gerät, das erstklassig überholt wurde, erfüllt seinen Zweck vollauf. Zudem ist mit der Tradmed-Schwestergesellschaft Hospitec gleich eine seit Jahrzehnten bestens bewährte Partnerin zur Stelle, die für eine gründliche weitere Wartung der am neuen Ort eingesetzten MedTech-Geräte sorgt.

Bedeutendes Volumen erstklassiger Angebote

Die ITRIS Tradmed AG hat die Zeichen der Zeit erkannt. Eine zunehmende Zahl kleiner Operationszentren, die zum grossen Teil ambulante, minimal invasive Eingriffe durchführen, Arztpraxen mit kleinem chirurgischem Angebot oder auch Regionalspitäler, die ein bestimmtes nicht dauernd eingesetztes Gerät zu einem vorteilhaften Preis erwerben möchten, zählen in erster Etappe zu den Tradmed-Kunden. Schritt für Schritt soll der Schweizer Markt – «für uns ein äusserst wichtiger, dem wir grösste Sorgfalt widmen», so Dr. Haudenschild – eine Ausweitung ins Ausland erfahren.

Im Fokus sind europäische Länder, deren Spitäler und andere Institutionen mit relativ geringen Budgets zu kämpfen haben, und auch Schwellenländer in Übersee. – «Wir wollen mit einem bedeutenden Volumen an qualitativ erstklassigen Angeboten einen echten und für Käufer wie Verkäufer interes-



santen Marktplatz schaffen», unterstreicht der innovative Initiant – das nimmt schon beinahe Shakespeare'sche Dimensionen an: Im Endausbau bietet Tradmed ein Sortiment, für das zwei Erfolgsstücke des grossen Dramatikers stehen: «Was Ihr wollt» und «Wie es Euch gefällt».

Professionelle Handelsplattform

«Mit der ITRIS Tradmed AG schaffen wir eine professionelle Handelsplattform für gebrauchte Medi-

zintechnik. Wir wollen ein sehr breites Angebot präsentieren. Es besteht aus medizintechnischen Anlagen und Geräten, dem dazu gehörigen Instrumentarium, Mobiliar und Spezialeinrichtungen sowie Spezialfahrzeugen. Mit unseren eigenen Vertriebskanälen verkaufen wir unsere Medizintechnik nicht nur in der Schweiz, sondern auch international», erklärt uns CEO Dr. Christof Haudenschild. Ein Blick ins Lager nach den ersten sechs Monaten des Unternehmens zeigt, dass die Vielfalt gross ist. Ständig kommt neues Material dazu. Die

Marktleistung entspricht einem echten Bedürfnis. Schon bald werden bei den medizintechnischen Anlagen Endoskopie-, Arthroscopieanlagen, Röntgenröhren, Ultraschall, CT, MR, Tomographen, C-Bogen, Laboranalyse-Geräte, Sterilisationsgeräte, Überwachungsmonitore, Absaugpumpen, Knochen-densitometer, Spritzenpumpen, Inhalatoren, Kinetec-schienen, Spezialwaschmaschinen, Kühlschränke, Wärmeschränke und EKG bereit stehen. Beim Instrumentarium werden es Endoskope, OP-Instrumente, Arthroskope, Shaver und Dermatome sein. OP-Tische, Spitalbetten, Patientenliegen und anderes sind das Angebot bei Mobiliar und Spezialeinrichtungen, während Rettungswagen und Reinigungsmaschinen die umfangreiche Palette abrunden.

Abgeschrieben heisst nicht wertlos

Die ITRIS Tradmed AG vertreibt Anlagen und Geräte mit einem Alter von 3 bis 10 Jahren, bei einigen, von Charakter her eher «unverwüsthchen» Produkten können es auch schon mal 10 oder 15 Jahre sein. Auch hier, beispielsweise bei OP-Tischen oder Transportwagen, stimmt aber die Qualität ebenso 100%ig. «Wir revidieren alles sehr sorgfältig und prüfen alle Funktionen lückenlos», betont Dr. Christof Haudenschild. Es gibt gute Gründe zum Ausscheiden eines Produkts. Dazu zählen steigende Wartungskosten, technische Veralterung, strukturelle Veränderungen im Tätigkeitsbereich oder auch neue medizinische Methoden.

Gleichsam gibt es gute Gründe zur Wiederverwendung eines gebrauchten Produkts:

- Geringere Beschaffungskosten
- Seltenerer Einsatz, etwa in einer Arztpraxis
- Tiefere Unterhaltskosten in Drittländern
- Langsamere Entwicklung des medizinischen Angebots in Drittländern

Tradmed schafft Mehrwert

Die ITRIS Tradmed AG positioniert sich klar im Markt. Wer ihr Medizintechnik verkauft, weiss, dass er nun aus der Verantwortung ist, keine Zeit mit Verkaufskontakten verliert und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann.

Sicherheit gilt auch beim Käufer, und das hat gute Gründe:

- Jedes Gerät wird gemäss MePV kontrolliert und in Stand gesetzt.
- Tradmed gibt auf jedes Gerät 1 Jahr Garantie auf Sicherheit und Funktionsfähigkeit und 7 Jahre Ersatzteilgarantie.
- Die aufbereiteten Geräte werden zu einem fairen Marktpreis verkauft.

Tradmed investiert in jedes Gerät. Dafür nehmen sich die Spezialisten Zeit, denn der Zufall ist der Feind der Präzision. So beurteilt Tradmed das ausgemusterte Gerät, macht für jedes Gerät eine konkrete Offerte und überweist nach dem Ankauf automatisch den Kaufpreis. Jetzt wird das Gerät abgeholt und zur eigenen Werkstatt gebracht. Dort erfolgt die Revision des Geräts, funktionell und optisch. Nach sorgfältiger Prüfung aller Arbeiten wird das Gerät nun im Internet angeboten. Bei einem Verkauf übernimmt Tradmed die Haftpflicht und die Garantie für die Funktionsfähigkeit des Geräts.

Das Konzept überzeugt

Bei einem derart konsequenten Vorgehen verwundert es nicht, dass Tradmed bereits zahlreiche Kunden hat. Einer, der sich begeistert über das klare Konzept äussert, ist Dr. med. Gerhard Becker vom Orthopädischen Schmerzzentrum in Zürich (OSZ Zürich). Über seine Tätigkeit sagt er: «In unserer

Praxis behandeln wir Patienten jeden Alters mit Erkrankungen und Verletzungen des Stütz- und Bewegungsapparates. Besonders fokussiert sind wir auf Patienten mit Schmerzen, die seit mehreren Monaten bestehen und bisher keiner Therapie zugänglich waren. Schwerpunkt unseres Zentrums ist die Behandlung chronisch schmerzkranker Patienten. Es ist unser Ziel, die Maximierung der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit, die Verlangsamung des Alterungsprozesses, eine Optimierung des Immunsystems, die Steigerung der körperlichen Aktivitäten und eine Verbesserung von Verhaltensmustern unserer Patienten zu erreichen.»

Dr. med. Gerhard Becker weiss, was konsequentes, gezieltes Vorgehen heisst. Die nötige Ausdauer dazu hat er sich als ehemaliger Leistungssportler erworben. Vor seinem Medizinstudium an der Johannes-Gutenberg Universität zu Mainz diplomierte er als Sportlehrer. Parallel zu seiner Lehrtätigkeit begann er das Studium der Medizin auf und approbierte 1984. 1987 promovierte er mit dem Dissertationsthema «Sportverletzungen und Sport-schäden bei Berufsfussballspielern – Häufigkeit, Ursachen, Wirkungen und deren Prophylaxe». 1993 liess sich Dr. med. Gerhard Becker als Facharzt für Orthopädie und Sportmedizin mit seiner eigenen Praxis in Wiesbaden, Deutschland, nieder. Ein Jahr später erweiterte er das Spektrum auf die Schmerztherapie.

Als Initiator, Mitgründer und leitender Arzt des IRS Institut für ganzheitliche Rehabilitation und Sportphysiotherapie GmbH in Wiesbaden, lag der Fokus auf «Alles, was Sie bewegt». Dieses Motto bestimmt seinen beruflichen Werdegang. Dr. Becker diagnostiziert und therapiert im Sinne einer ganzheitlich verstandenen und praktizierten Medizin.

pflege



Im Rahmen der schmerztherapeutischen Tätigkeit war er massgeblich an der Konzeption der deutschen Qualitätsrichtlinien für Schmerztherapie beteiligt, die das ganzheitliche Behandlungskonzept chronisch schmerzkranker Patienten beinhaltet. 2009/2010 verlegte Dr. Becker mit der Übernahme der orthopädischen Facharztpraxis von Dr. med. Josef Kolar seinen Sitz nach Zürich und führt die Praxis als interdisziplinäres Orthopädisches Schmerzzentrum. Als akkreditierter orthopädischer Chirurg ist er zusätzlich Belegarzt im See Spital (vormals Spital SANITAS am Kilchberg) in Zürich.

Das medizinische Spektrum umfasst die konventionelle und chirurgische Orthopädie, Kinderorthopädie sowie spezielle Schmerztherapie für Patienten jeden Alters mit chronischen und/oder akuten Schmerzen. Als Wissenschaftler, Diagnostiker, praktizierender Orthopäde und Schmerztherapeut geniesst Dr. Becker einen hervorragenden Ruf. Schwerpunkte seiner operativen Tätigkeiten sind arthroskopische Gelenkchirurgie, gelenkerhaltende Knieoperationen und Fusschirurgie. Er entwickelte unter anderem die Implantationsmethode von Karbonsfaserstiften bei Kniegelenksarthrose.

Beste Qualität im kompetenten Team

Beste Kompetenz verkörpert auch das ganze OSZ Team. Dr. Becker: «Unsere schmerztherapeutische interdisziplinäre Einrichtung hat es sich zum Ziel gesetzt unseren Patienten eine optimale Versorgung zur Gesundung und Gesundheitserhaltung zu bieten. Wir kooperieren mit einem schmerztherapeutisch ausgewiesenen Facharzt, der in unseren Räumlichkeiten praktiziert, Therapeuten für physikalische Komplementärmedizin, Physio- und Psychotherapeuten. Wir halten interdisziplinäre Schmerzkonzferenzen, in denen die beteiligten Ärzte und Therapeuten gemeinsam die optimale Therapie für den Schmerzpatienten erarbeiten und festlegen.»

Zum Team gehört Dr. Josef Kolar, Facharzt für Orthopädische Chirurgie. Der bisherige Praxisinhaber übernimmt von Zeit zu Zeit die Vertretung von Dr. Becker. Dr. Alina Predescu ist Fachärztin FMH für Anästhesiologie und bietet zusammen mit ihrem Team von Anästhesieärzten und -pflegern Anästhesieleistungen im Bereich der ambulanten und kurzstationären Chirurgie an. Schliesslich ist einer der bestbekanntesten Schmerzspezialisten zu nennen. Prof. Eli Alon Facharzt FMH für Anästhesiologie, Professor an der Universität Zürich, Konsiliararzt am Universitätsspital Zürich, Past-Präsident der Schweizerischen Gesellschaft zum Studium des Schmerzes, praktiziert ebenfalls in den Räumlichkeiten des OSZ.

Picken wir ein paar Rosinen aus dem OSZ-Spektrum heraus, wird die Kompetenz des Leistungsspektrums erst recht deutlich:

Ambulante Operationen

Heute können unter bestimmten Voraussetzungen minimal invasive chirurgische Eingriffe problemlos ambulant durchgeführt werden. Diese ambulanten orthopädischen Operationen werden von Dr. Becker im Bellevue Medical Center in Zürich, einer hochmodernen interdisziplinären Tagesklinik für ambulante Chirurgie, durchgeführt. Nach der Operation bleibt der Patient noch eine Weile zur Beobachtung im angenehmen Ambiente des Bellevue Medical Centers. Das dauert in der Regel ca. zwei bis drei Stunden, bis der Patient wieder so fit ist, dass er nach Hause abgeholt werden kann. Am ersten oder zweiten Tag nach OP findet die Nachkontrolle und der erste Verbandswechsel im Orthopädischen Schmerzzentrum statt.

Arthroskopische Chirurgie

Die arthroskopische Chirurgie ist ein bewährtes Verfahren zur Behandlung von Gelenkverletzungen. Sie wird im Wesentlichen für die Behandlung der grossen Gelenke eingesetzt. Hauptsächlich wird die Arthroskopie (Gelenkspiegelung) bei dem Schulter- und

Kniegelenk angewendet, aber auch Ellenbogen und Sprunggelenk werden in der Regel arthroskopisch operiert. Die gesamte technische Arthroskopieeinheit befindet sich in dem Arthroskopieturm. Das Equipment besteht aus einem Monitor, einem DVD Recorder bzw. Notebook mit Drucker, der Antriebseinheit für die motorgetriebenen Instrumente (z.B. Shaver), ein Stromgenerator für die elektrischen Instrumente, einer Kaltlichtquelle für die Optik und der Pumpe für die Spülung und Absaugung.

Endoprothetik

Endoprothesen können bei fast allen Gelenkerkrankungen zum Einsatz kommen. Bei Patienten mit schlechter Knochensubstanz, schwerwiegenden Entzündungen oder ungünstigen anatomischen Verhältnissen ist ein Kunstgelenk nicht angeraten.

2002 führten Schweizer Ärzte 8228 Kniegelenkersatzoperationen durch, 2008 lag die Anzahl der Knieendoprothetik bei 14'384. Das ist eine Steigerung von 75%. (Quelle: fasmed.ch) Eine etwas geringere Steigerung gab es bei den Hüftendoprothesen. 2007 wurden in der Schweiz 16'500 Hüftgelenkersatzoperationen durchgeführt. Die Hüftendoprothetik ist weltweit eine der am häufigsten durchgeführten Operationen.

Im OSZ Zürich ist die Endoprothetik das Mittel der Wahl, wenn die konservativen orthopädischen Therapien und gelenkerhaltenden Operationsmethoden nichts mehr erreichen und die Gelenkflächen so schwer geschädigt sind, dass die Knorpel völlig abgerieben sind.

Beim Wort genommen

Dr. Gerhard Becker und sein Team arbeiten bereits regelmässig mit MedTech von ITRIS Tradmed. Wir wollten es genau wissen und fragten den rouinierten Arzt, wie er mit der Zusammenarbeit zufrieden sei:

Weshalb haben Sie sich nicht für fabrikneue Geräte entschieden?

Ich habe eine neue Praxis eröffnet und benötige zahlreiche medizintechnische Geräte, die nicht im Dauereinsatz sind. Diese sollen dem technischen Standard entsprechen, müssen aber nicht fabrikneu sein. Viel wichtiger ist, dass die Geräte zuverlässig funktionieren und dem vorgeschriebenen Stand der Technik entsprechen. Beides garantiert mir ITRIS Tradmed einerseits mit der Garantie auf die gebrauchten Geräte, andererseits mit der Sicherheitstechnischen Kontrolle – der STK Prüfung –, welche per Verkaufsdatum durchgeführt wurde.

Welche Geräte von ITRIS Tradmed setzen Sie ein? Welche medizinischen Leistungen erbringen Sie?

Ich habe einen Bildverstärker, ein neuwertiges HF-Chirurgiegerät, einen Defibrillator und einen Endoskopieturm bei ITRIS Tradmed erworben. Ein Teil der Geräte wird schon im OP genutzt, andere werden in den nächsten Wochen zum Einsatz kommen. Ich freue mich schon darauf!

Wie finden Sie die Geschäftsidee, eine umfangreiche Anlaufstelle für erstklassige gebrauchte Geräte zu betreiben?

In Deutschland, wo ich meine vorherige Praxis betrieben habe, gibt es das Geschäftsmodell schon länger. In der Schweiz füllt ITRIS Tradmed mit diesem Konzept eine sinnvolle und begehrte Marktlücke aus. Ich bin überzeugt, dass das Unternehmen Erfolg haben wird. Schliesslich haben wir hier eine Win-Win-Situation: Nutzen für beide Vertragspartner – die Spitäler, welche die Geräte verkaufen – und für die Käufer, die ihre Medizintechnik bei ITRIS erwerben.

Welchen Service erwarten Sie nach dem Kauf von Ihrem Partner? Wie und wo soll er Sie bei Bedarf konkret unterstützen?

Ich erwarte ein Rundum-Sorglos Paket:

- Bei allen Geräten – ob gebraucht oder neu – ist eine gute Wartung wichtig, um einen «Maschinenstillstand» zu vermeiden. Eine funktionierende OP-Einheit ist für die Sicherheit der Patienten und des OP-Teams ein Muss. Zudem ist alleine schon vom Gesetzgeber eine messtechnische Kontrolle (MTK) von medizintechnischen Produkten alle zwei Jahre vorgeschrieben und hierzu müssen die Geräte technisch einwandfrei sein.
- Für den «Fall der Fälle» ist eine kurzfristige, effektive und preisgünstige Instandsetzung vor Ort in hoher Qualität wünschenswert. Hierzu gehört auch, dass Ersatzteile zügig beschafft werden, wenn der Hersteller diese nicht mehr liefern kann.

Ich gehe davon aus, dass meine Erwartungen von ITRIS erfüllt werden und sie sieben Jahre lang ihr Bestes geben, um allfällige Reparaturen entsprechend auszuführen.

Wie wichtig Ihnen eine regelmässige Wartung durch eine kompetente Firma ist, haben Sie eben festgestellt. Wen haben Sie für diese Aufgabe gewählt?

Ich habe gerade eine Offerte von ITRIS Hospitec für den Vollservice meines Bildverstärkers eingeholt und prüfe, ob sich die Anschaffung des Gerätes mit Servicevertrag betriebswirtschaftlich rechnet. Ich bin mir aber schon jetzt sicher, dass ich eine wesentliche Ersparnis gegenüber einem Neugerät für diesen Zeitraum haben werde. Somit haben wir eine Win-Win-Win-Situation.



Dr. med. Gerhard Becker,
Orthopädisches Schmerzzentrum Zürich

Wie ist das bitte zu verstehen?

- Win Gewinn für ITRIS Tradmed über den Verkauf der Medizintechnik.
- Win Gewinn für ITRIS Hospitec über den Verkauf des Services.
- Win Gewinn für das OSZ Zürich durch die Ersparnis bei dem Kauf und damit höhere Liquidität.
- Win Gewinn für unsere Patienten, da diese Einsparungen für weitere Investitionen genutzt werden, um kontinuierlich eine hochwertige Versorgungsqualität bieten zu können.

Weitere Informationen

ITRIS Tradmed AG
Industriestrasse 169
8957 Spreitenbach
info@itris-tradmed.ch
www.itris-tradmed.ch
www.osz-zuerich.ch

bett.

sedorama 

Stühle | Tische | Betten
www.sedorama.ch

