

«Kritik ist jeweils das Wertvollste» – die Messe ist eine wahre Fundgrube für alle Kaum war die IFAS wertvoller als heute

Eine vielfältige Informationsplattform war die IFAS schon immer, was regelmässig eine hohe Motivation zum Netzwerken und zum Gedankenaustausch bot. Heute, wo im Gesundheitswesen dermassen viele Änderungen stattfinden und Kostendruck wie Fachkräftemangel erheblich belasten, sind innovative Lösungen und alles, was die Behandlungsqualität verbessert, Gold wert. Daher lohne sich ein Besuch der IFAS vom 22. bis 24. Oktober ganz besonders – so etliche Aussteller, die wir befragt haben. Zwei davon haben wir beim Wort genommen.

Der Health-IT kommt eine speziell wichtige Aufgabe zu, wenn es um Leistungserfassung, Prozessoptimierung und Vernetzung unter Leistungserbringern und Kostenträgern geht. Dieses Jahr nehmen zahlreiche Unternehmen aus diesem Bereich an der IFAS teil. Das bietet eine gehörige Breite von Angeboten, die gesichtet werden können. Gerade die IT-Industrie ist auch in der Pflicht, Mehrwert zu schaffen, Arbeiten zu erleichtern und für mehr Transparenz zu sorgen – ganz zu schweigen von ihren Beiträgen zur personalisierten Medizin und zum Nutzen Künstlicher Intelligenz.

Praxisbezogene und benutzerfreundliche IT-Lösungen

Und praxisbezogen und benutzerfreundlich soll es sein, und das in hohem Masse. Akzeptanz fürs Digitale ist angesagt. Die NutzerInnen sind skeptisch und wollen ernst genommen werden. Das heisst auch, Vertrauen aufzubauen und Nachhaltigkeit zu pflegen. Ist gerade das ein Grund, weshalb erfolgreiche Firmen regelmässig an der IFAS präsent sind?

«Ganz sicher», meint Ivo Braunschweiler, CEO von NEXUS Schweiz. «Wir haben es uns zur Tradition gemacht, unsere Kunden und Gäste an der IFAS mit Innovationen und ganz viel Gastfreundschaft willkommen zu heissen. Unser Standkonzept ist denn auch immer so ausgerichtet, dass man nebst Live-Präsentationen viel Raum und Zeit für Diskussionen und Verweilen hat. Zudem wissen unsere Mitarbeiter, dass die IFAS-Zeit eine Zeit der Wahrheit ist und unsere Produkte auf den Prüfstand kommen.»

Dem stimmt auch Michaela Kainsner, Geschäftsführerin von Meierhofer Schweiz zu. Sie ist über-

zeugt: «Die IFAS ist für uns neben der DMEA in Berlin die wichtigste Messe. Sie bietet Gelegenheit, sich mit den relevanten Stakeholdern im Schweizer Gesundheitssektor auszutauschen und sich zu vernetzen. Wir können dadurch Interessentinnen und Interessenten gezielt unser Portfolio persönlich am Messestand zeigen und dadurch den Einstieg in eine tiefere Beziehung ebnen. Ausserdem freuen wir uns auch darauf, unsere Kunden in dieser besonderen Atmosphäre ausserhalb des Spitals wiederzutreffen.

Die IFAS ist immer etwas ganz Besonderes und wir haben uns schon vor zwei Jahren – beim Neustart nach der Pandemie – gefreut, unser Portfolio am Messestand wie gewohnt zu präsentieren und MessebesucherInnen persönlich zu treffen.

Was erwarten IT-Anbieter von der kommenden IFAS?

Die Erwartungen der BesucherInnen sind gross. Das bestätigt auch Heinz Salzgeber, Brand Direc-





Ivo Braunschweiler, CEO NEXUS Schweiz, sieht in der IFAS eine ausgezeichnete Plattform für den direkten Kundenkontakt.



Michaela Kainsner, Geschäftsführerin Meierhofer Schweiz, freut sich auf den Austausch mit vielen relevanten Stakeholdern an der IFAS, wo Meierhofer eine Vielzahl an Innovationen zeigen wird.

tor Messe Schweiz: «Somit sind wir als Veranstalter gefordert. Wir suchen deshalb den frühen Kontakt zu den Ausstellern, damit sich diese gut aufgehoben fühlen und damit sie vor allem eine solide Basis für einen erstklassigen Auftritt erhalten.» Ivo Braunschweiler nimmt den Ball auf: «Nachdem wir über das Zuschaueraufkommen schon im 2022 positiv überrascht waren, erwarte ich nochmals mehr Frequenz. Deshalb werden wir auch nochmals unsere Standfläche ausbauen.» Und NEXUS geht kreativ ans Werk: «Im Oktober werden wir das Konzept des Digitalen Gartens leicht modifizieren und daher nochmals frischer wirken. Der Digitale Garten NEXUS soll im Zeichen von Innovation und Technischem Fortschritt stehen. Gleichzeitig pflegen wir seit Jahren ein sehr freundschaftliches und gutes Verhältnis zur Messeleitung, die gerade nach Corona einen Super-Job gemacht hat und das Comeback der IFAS hart erarbeitet hat.»

Ein reger und befruchtender Austausch

«IFAS war schon immer ein Synonym für Begegnung und persönlichen Austausch», sagt Heinz Salzgeber, «darauf freuen wir uns mit einem noch grösseren Angebot als 2022.» – Wie erfahren das die Aussteller bei ihren regelmässigen IFAS-Teilnahmen? Erhalten sie dabei wertvolle Inputs von Seiten der BesucherInnen? Wie wertvoll sind diese Inputs für ihre weiteren Aktivitäten? Wie erfahren die Aussteller die Zusammenarbeit mit der Messeleitung?

«Als langjähriger Aussteller kennen wir die Abläufe und schätzen die vertrauensvolle, kons-

truktive Zusammenarbeit mit der Messeleitung», betont Michaela Kainsner. «Auch während der Veranstaltung erfahren wir fortlaufend Unterstützung. Es kommt zum Beispiel regelmässig jemand aus dem Messeteam bei uns am Stand vorbei und erkundigt sich, ob alles in Ordnung ist oder ob wir etwas benötigen.»

Als besonders wichtig bezeichnet sie auch den Austausch mit Partnern, Kunden und Interessenten: «Als eines der grössten Branchentreffen kommen auf der IFAS viele Expertinnen und Experten aus dem Schweizer Gesundheitswesen zentriert zusammen. Das Event bietet den Raum dafür, Kontakte zu knüpfen und Interessenten unser Portfolio zu zeigen und Kunden ausserhalb des Spitalalltags zu treffen. Anders als auf Kongressen ist das Zusammenkommen auf so einer Messe einfach persönlicher und unkomplizierter.»

Herausforderungen erkennen und Innovatives präsentieren

«Offen gesagt sind gerade an der IFAS die kritischen Stimmen für mich das Wertvolle», hält Ivo Braunschweiler ungeschminkt fest. «Die BesucherInnen und Kunden trauen sich jeweils, uns alle im Team und auch mich persönlich anzusprechen und darauf hinzuweisen, was nicht gut läuft. Daraus ergeben sich immer unglaubliche Chancen. NEXUS hat im Schweizer Gesundheitswesen über 2500 Applikationen nebst vielen IT-Systemen im Einsatz. Da ist es ganz normal, dass die Komplexität unserer vernetzten Systeme auch Sorgen bereiten kann. Dafür, dass wir

diese Sorgen lösen, sind wir als Marktführer von Primärsystemen besonders gefordert. Aus unseren Applikationen gehen die Daten weiter hinaus in die Umsysteme. Es ist daher wichtig, dass wir die Herausforderungen kennen und für unsere Kunden einstehen und auch Zeit in die Abstimmung mit Partnerfirmen investieren. Und schliesslich: Natürlich nehmen wir auch gerne Lob, Komplimente und Aufträge entgegen.»

Innovation wird am Meierhofer-Stand gross geschrieben. Michaela Kainsner: «Wir präsentieren unser Krankenhausinformationssystem M-KIS, mit dem wir sowohl die Anforderungen von Akutspitalern als auch von Reha-Einrichtungen bedienen. Für Intensivstationen, Stroke Unit und Anästhesie bieten wir mit unserem Patientendatenmanagementsystem M-PDMS die passende Lösung. Ausserdem zeigen wir die neu nach MDR-zertifizierte Medikationslösung, die sowohl in M-KIS als auch in M-PDMS funktioniert. In diesem Jahr präsentieren wir neue Funktionalitäten von M-Medikation, wie zum Beispiel Medikationschecks, die neuen Entwicklungen in Richtung Closed Loop Medication sowie Unit Dose Anbindung.»

Passend zu unseren bayerischen Wurzeln bieten wir auch diesmal wieder ein kleines Schmankerl und laden traditionell zu einem Weisswurstfrühstück mit gekühltem Weissbier an unserem Stand ein. Wir freuen uns auf die IFAS.»

Weitere Informationen

www.ifas-expo.ch