

Fabienne Meyerhans, Projektleiterin World Medtech Forum Lucerne, Messe Luzern AG, im Kreuzverhör

Wie präsentieren Sie eine 23-Milliarden-Branche?



Fabienne Meyerhans, Projektleiterin World Medtech Forum Lucerne, Messe Luzern AG

Frau Meyerhans, was gab den Ausschlag, ein World Medtech Forum in der Schweiz zu veranstalten?

Meyerhans: Die Schweizer Medizintechnikindustrie mit insgesamt 23 Milliarden Franken Umsatz pro Jahr hat sich für eine eigene Veranstaltung ausgesprochen, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. 720 Schweizer Hersteller- und Zulieferfirmen mit 49'000 Beschäftigten – nirgendwo sonst auf der Welt gibt es soviel Medizintechnik-Kompetenz auf engstem Raum wie in der Schweiz. Das World Medtech Forum Lucerne (WMTF) versteht sich als offene Plattform.

Zusammen mit unseren Organisationspartnern wollen wir dieser für die Schweiz sehr wichtigen Industrie ein Schaufenster geben und so zur Wirtschafts- und Standortförderung beitragen. Für dieses Ziel war auch die Integration der MediSIAMS sehr wichtig. Es ist für den Standort Schweiz wesentlich, dass möglichst viele Firmen von Anfang an mitmachen, damit die Schweizer Zulieferindustrie ins perfekte internationale Schaufenster gestellt werden kann. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist eine intensive Marktbearbeitung angesagt. Das WMTF kommt gerade zum richtigen Zeitpunkt.

Die drei Tage in Luzern werden mit vielfältigen Veranstaltungen und Formaten bespielt, wie es sonst weltweit keine andere Veranstaltung macht. Da sind wir einzigartig. Unser Vorbild ist das WEF in Davos.

Spitzenforschung und Qualität

Wie sorgen Sie dafür, dass das WMTF tatsächlich zu einem internationalen Treffpunkt wird?

Die Schweiz verfügt mit gut qualifiziertem Personal (Berufsleute, Ingenieure), mit Spitzenforschung an Universitäten und Spitälern und einer hoch kompetenten Zulieferindustrie über ein einzigartiges «Ökosystem». Dieses Ökosystem bilden wir mit verschiedensten auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnittenen Formaten ab. Diese Inhalte machen das WMTF weltweit einzigartig. Wir sind überzeugt, dass diese gebündelte Branchenpower für die weltweiten «Inverkehrbringer» / OEMs der Medizintechnik hochinteressant ist.

Wir sind uns jedoch bewusst, dass es eine gewisse Zeit und einen gewissen Ruf braucht, um eine Veranstaltung im internationalen Markt zu etablieren. Mit unseren zahlreichen Partnern im In- und Ausland ist es uns gelungen, eine grosse Datenbank mit Adressen von potenti-

len Besuchern zu erstellen. Zusammen mit den Kontakten unserer Medienpartner können wir mit rund 1 Million Kontaktchancen rechnen.

Welche Inhalte bietet das WMTF und für wen?

Das WMTF bietet der internationalen Medtech-Branche über alle Stationen der Wertschöpfungskette die ideale Plattform. Eine Plattform, die der Industrie gehört. Das WMTF kombiniert Fachmesse, Kongress und Meetings und führt das umfassende und erstklassige Expertenwissen der Zulieferindustrie, der Wissenschaft und Forschung und deren Förderorganisationen zusammen. Alle Marktplayer der globalen Medizintechnikindustrie können sich am WMTF sowohl disziplinär wie auch interdisziplinär austauschen – dafür wurden verschiedenste Gefässe entwickelt.

Der Kongress im KKL Luzern steht unter der Leitung von Medtech Switzerland und fokussiert Markteintrittsstrategien in die relevanten globalen Medizintechnikmärkte. An jedem der drei Kongresstage steht ein bedeutender Absatzmarkt im Zentrum. Aufbereitete Marktdaten, Experteninformationen über Zulassungsverfahren, Rückvergütungsmechanismen und weitere gesetzliche Rahmenbedingungen der einzelnen Märkte bieten relevante Entscheidungshilfen



für Exportvorhaben. Die Kongressteilnehmenden erhalten in Workshops und individuellen Gesprächen die Gelegenheit, die jeweiligen Länderexperten und mögliche Vertriebspartner in Luzern zu treffen. Das bedeutet vielfach den ersten Schritt für den Eintritt in neue Absatzmärkte.

Eine spannende Palette von Höhepunkten

Was bietet Die Fachmesse Spezielles?

Während der dreitägigen Fachmesse präsentiert sich die Schweizer Zulieferindustrie den internationalen Herstellern medizintechnischer Produkte. Die Fachmesse versammelt auf kompaktem Raum alle wichtigen Branchenplayer und fördert damit neue Geschäftsmöglichkeiten für Medizintechnikunternehmen aus dem In- und Ausland.

Das Center of Attention (CoA) ist der zentrale Treffpunkt innerhalb der Messe und ist eine Plattform für den offenen und interdisziplinären Austausch zwischen allen Stakeholdern. Das CoA verstärkt den Know-how-Transfer zwischen den schweizerischen Forschungsinstituten von Kliniken, Universitäten und Fachhochschulen mit der Medizintechnikindustrie und vereint zudem Medienpartner, Fachreferenten, Bildungsvertreter sowie Förderorganisationen und Fachverbände. Die Fachmesse bietet neben der eigentlichen Ausstellung aber noch zahlreiche weitere Formate für den ungezwungenen interdisziplinären Austausch, wie unter anderen ein One-to-one-Partnering, Swiss Lounge, diverse Workshops, das Center of Attention, welche den Gedanken eines Forums unterstützen. Zudem können Firmen das WMTF als Rahmen für Corporate Events nutzen.

Schliesslich sind die Meetings zu nennen – spezielle Anlässe, welche Messe und Kongress ergänzen und eine wirksame Begegnungsplattform bedeuten. So freuen wir uns beispielsweise, dass der CTI Medtech Event dieses Jahr im Rahmen des WMTF stattfindet. An der Eröffnungsfeier dürfen wir gespannt sein auf hochstehenden Business-Talk mit der Direktorin des SECO und den VR-Präsidenten der Mathys Ltd. bzw. des Medical Clusters.

Welches ist Ihr Ziel betreffend Ausstellern, Besucherzahl, Kongressteilnehmern und Besuchern aus dem Ausland?

Bei einer ersten Veranstaltung sind Prognosen schwierig. Unser Hauptaugenmerk liegt auf der Qualität der Teilnehmer und nicht primär auf der Quantität. Auch da wollen wir uns von anderen Veranstaltungen differenzieren.

Planzahlen haben wir jedoch schon: Für den Kongress erwarten wir 400 Teilnehmer, für die Fachmesse rund 5000 Besucher aus dem In- und Ausland. Bei einer Erstaustragung rechnen wir mit 3000 Besuchern aus der Schweiz und ca. 2000 Besuchern aus dem Ausland, vorwiegend aus den Nachbarstaaten.

Unsere sechs Zielmärkte für 2012 sind: Schweiz, Deutschland, Frankreich, Italien, UK und die USA. In zweiter Priorität sind es die Niederlande, Kanada, Japan, Schweden und Österreich.

Bei den Messeausstellern haben wir mit mit 236 angemeldeten Firmen die geplanten 200 bereits deutlich überschritten.



The advertisement features a large blue background with a subtle circular pattern. In the top right corner is the red 'ruf' logo. The main headline reads 'Solide und dialogstark.' Below this, a photograph shows a large, friendly-looking tiger mascot wearing a blue shirt with the 'ruf' logo. The mascot is standing next to an elderly man who is using a blue walker. A female caregiver in white scrubs is standing behind the man, supporting him. The scene is set outdoors near a body of water under a clear sky. The text 'braincom.ch' is visible vertically on the right side of the image.

CarePflege – die elektronische Pflegedokumentation von RUF – vermittelt eine Gesamtübersicht des Patientendossiers und unterstützt die Zusammenarbeit mit der Ärzteschaft und dem Pflegefachpersonal.

Ruf Gruppe, Rütistrasse 13, 8952 Schlieren
www.ruf.ch, info@ruf.ch, Tel. 044 733 81 11

Programmübersicht Kongress

Executive Day Tuesday September 25

Plenary session @ KKL Luzern Workshops @ Messe Luzern

WELCOME		GLOBAL CHALLENGES				NEW BUSINESS MODELS			PROBLEM SOLVING											
08.30									11.15	12.00	13.30 and 15.30									
SPEECH	 Dr. Patrick Dümmler Managing Director Medtech Switzerland	 PD Dr. Rubino Mordasini President of the Board of Directors Medical Cluster	 Dr. Theresa Visarius Moderator Medtech Switzerland	 Aleksandar Ruzick Senior Principal IMS Consulting Group	 Dr. Meinrad Lugin Member of the Managing Board B. Braun Melsungen AG	 Dr. Anne-C. Faist CEO and Member of the Board Mathys AG	 Luciano Cattani Interim CEO Eucomed	 Beatus Hofrichter MedTech Leader CH IMS Consulting Group	 Dr. Mari Scheffele Global Head of Strategy Novartis Pharma AG	 Andrea Ponti Managing Director J.P. Morgan	Introduction Dr. Theresa Visarius Aleksandar Ruzick	NETWORKING LUNCH Transfer to the Messe Luzern (10 min by bus)	WORKSHOP 1 Meet the investors – What investors are looking for	WORKSHOP 2 Medtech regulation – insights and answers						
	Welcome to the World Medtech Forum Lucerne 2012 – Day 1		Introduction of speakers		PowerVote introduction and facilitation – Presented by IMS Consulting Group		Challenges of the medtech industry – Lessons learned		How can medtech provide innovation in a tighter health-care spending market? An SME perspective		How can medtech overcome the rising regulatory and market access hurdles? The perspective of an industry organization				Panel Medtech business models in times of increasing challenges					
	medtech switzerland		medical duster		medtech switzerland		ims consulting group		B. BRAUN		MATHYS					Eucomed				
	ims consulting group		B. BRAUN		MATHYS		Eucomed		ims consulting group		NOVARTIS					J.P. Morgan				
	Introduction into alternative business models – Insights from the Medtech Industry 2012 Study		Navigating changes in medtech – The perspective of a life science company		Navigating changes in medtech – An investor's perspective		Discussion Medtech business models in times of increasing challenges		Participants Luciano Cattani Dr. Anne-C. Faist Beatus Hofrichter Dr. Meinrad Lugin Andrea Ponti Dr. Mari Scheffele		CTI Invest					zühlke		FASMED		
	All workshops run in parallel; each workshop will be repeated once																			

European Day Wednesday September 26

Plenary session @ KKL Luzern Workshops @ Messe Luzern

WELCOME		EUROPEAN CHALLENGES			MANAGING COMPLEXITY				PROBLEM SOLVING											
08.30									11.15	12.00	13.30 and 15.30									
SPEECH	 Dr. Patrick Dümmler Managing Director Medtech Switzerland	 Dr. Theresa Visarius Moderator Medtech Switzerland	 Aleksandar Ruzick Senior Principal IMS Consulting Group and	 Dr. Katarzyna Mazur-Hofäiss President Reconstructive EMEA Zimmer GmbH	 Jack Lee CEO Swissray Medical AG	 Dr. Sašo Jezernik President and Business Manager Altran SA	 Dr. Hans-Hermann Janknecht Head of Procurement RDR Roche Diagnostics	 Beat Grob CEO Central Europe Bossard AG	 Shayesteh Fürst-Ladani Managing Director and Founder SFL Regulatory Affairs & Scientific Communication Ltd.	Introduction Dr. Theresa Visarius Aleksandar Ruzick	NETWORKING LUNCH Transfer to the Messe Luzern (10 min by bus)	WORKSHOP 1 Managing new realities – How to adapt medtech's strategies to the professionalized purchasing of hospitals	WORKSHOP 2 Tackling pan-European business operations	WORKSHOP 3 Business opportunities in Austria, Sweden/Nordics and UK for medtech companies						
	Welcome to the World Medtech Forum Lucerne 2012 – Day 2		Introduction of speakers		PowerVote introduction and facilitation – Presented by IMS Consulting Group		What is the future of the European medtech market? – The perspective of a US based medtech company		The successful strategy of bilateral branding and leveraging synergies between Switzerland and Asia						How to manage new technologies – The perspective of a technology provider		How to manage the value chain – The perspective of a European manufacturer		How to prepare for medtech regulatory changes – Insights into recent developments at the European Commission	
	medtech switzerland		medtech switzerland		ims consulting group		zimmer		Swissray						altran		Roche		BOSSARD	
	ims consulting group		zimmer		Swissray		altran		Roche						BOSSARD		SFL		Discussion Medtech business strategies in times of increasing complexity	
	Participants Shayesteh Fürst-Ladani Beat Grob Dr. Hans-Hermann Janknecht Dr. Sašo Jezernik Jack Lee Dr. Katarzyna Mazur-Hofäiss		Roland Berger Strategy Consultants		you-can.biz		osec		All workshops run in parallel; each workshop will be repeated once											

Asian Day Thursday September 27

Plenary session @ KKL Luzern Workshops @ Messe Luzern

WELCOME		ASIAN OPPORTUNITIES		ASIAN COMPETITION			PROBLEM SOLVING												
08.30							11.15	12.00	13.30 and 15.30	17.00									
SPEECH	 Dr. Patrick Dümmler Managing Director Medtech Switzerland	 Dr. Theresa Visarius Moderator Medtech Switzerland	 Erwin Locher Delegate of the Board of Directors COLTENE Holding AG	 Herb Riband Vice President External Relations International Medtronic	 David Yin Managing Director Europe Mindray Medical	 Frank Ziemer President and CEO Ziemer Group	 Marcel Scacchi Associate Director Zühlke Management Consultants AG	Introduction Dr. Theresa Visarius	NETWORKING LUNCH Transfer to the Messe Luzern (10 min by bus)	WORKSHOP 1 Marketing and distribution in Asia – entering and growing successfully	WORKSHOP 2 What is medical care like in Indian hospitals today?	WORKSHOP 3 Product registration and market access in China	END OF DAY 3						
	Welcome to the World Medtech Forum Lucerne 2012 – Day 3		Introduction of speakers		How to export successfully to Asia – The perspective of a European medtech company		How to create and deliver a value proposition successfully in Asia – The perspective of an international medtech company							How to gain the European and global medtech market – The perspective of an Asia-based medtech company		How to compete successfully in Asia – The perspective of a European medtech company in Asia		One way to face the Asian competition – «Lean development»	
	medtech switzerland		medtech switzerland		COLTENE		Medtronic							mindray		ziemer		zühlke	
	ims consulting group		COLTENE		Medtronic		mindray							ziemer		zühlke		Discussion Medtech business strategies in times of rising Asian medtech markets	
	Participants Erwin Locher Herb Riband Marcel Scacchi David Yin Frank Ziemer		DKSH		Lietz		medtech switzerland							All workshops run in parallel; each workshop will be repeated once					