

## Hohe internationale Strahlkraft ist und bleibt die Trumpfkarte der MEDICA **MEDICAlliance: Power aus einer Hand öffnet attraktive Märkte**

«Die hohe internationale Strahlkraft ist und bleibt die Trumpfkarte der MEDICA und COMPAMED. Hier kommen Top-Entscheider aus der ganzen Welt zusammen und bekommen eine Angebotsvielfalt geboten, die weltweit unübertroffen ist», bilanziert Joachim Schäfer, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf, den Verlauf der weltgrößten Medizinmesse sowie der international führenden Fachmesse für den Zulieferermarkt der Medizintechnik-Industrie. Von den insgesamt 123 500 Fachbesuchern waren mehr als 60 Prozent internationale Besucher, die aus 130 Nationen anreisten – darunter top-besetzte Besuchergruppen u. a. aus China und Indien.

Global top aufgestellt präsentierte sich die MEDICA zugleich auf der Ausstellerseite, wie Joachim Schäfer hervorhebt: «Ein Grossteil der 5100 Aussteller entfiel auf internationale Beteiligungen aus 66 Nationen mit Innovationen für den Komplettbedarf der ambulanten und stationären Versorgung. Trotz der Umbaumaßnahmen auf unserem Messegelände und dem Umstand, dass die ehemaligen Hallen 1 und 2 zur diesjährigen MEDICA nicht mehr zur Verfügung standen, wurde das Buchungsergebnis aus dem

Vorjahr wieder erreicht. Mit den temporär errichteten Leichtbauhallen 3a sowie 18 konnten wir nahezu alle Nachfragen nach Ausstellungsfläche wunschgemäß auffangen.»

### Wertvolle Impulse für internationale Geschäfte

Wie bedeutsam für die Anbieter der Impuls für das internationale Geschäft durch die MEDICA und die COMPAMED ist, unterstreichen die

aktuellen Berichte der Branchenverbände. Laut Bundesverband Medizintechnologien BVMed erwartet die Medizintechnik-Branche getrieben von einer dynamischen Exportentwicklung eine Steigerung ihrer weltweiten Umsätze von knapp 6 Prozent. Bezogen auf das Inland wird dagegen ein ungleich geringeres Wachstum von 2,8 Prozent prognostiziert bei einem Gesamtumsatz von 30,6 Milliarden Euro. Das sind die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage unter 106 deutschen sowie internationalen Herstellern. Auch



die Branchenverbände SPECTARIS und ZVEI bestätigten für ihre Mitgliedsunternehmen zur MEDICA-Laufzeit ein deutlich stärkeres Wachstum über das Exportgeschäft im Vergleich zu einer eher durch Investitionszurückhaltung gekennzeichneten Inlandsnachfrage sowohl des stationären als auch ambulanten Sektors.

### Neue Dachmarke bündelt weltweites Messe-Know-how

Neben vielen internationalen Business-Kontakten, wie sie die Anbieter erneut bei der MEDICA 2017 geboten bekamen, gewinnen damit auch Beteiligungen an weiteren Medizinmessen in attraktiven Kontinentalmärkten weiter an Bedeutung. «Wir bieten seit vielen Jahren mit unseren erfolgreichen Healthcare-Veranstaltungen im Ausland ideale Plattformen, um die Wachstumspotenziale in prosperierenden Wirtschaftsräumen zu erschliessen», erklärt Horst Giesen, Global Portfolio Director Health & Medical Technologies der Messe Düsseldorf.

Diesbezüglich werde die im Rahmen der MEDICA 2017 vorgestellte neue Dachmarke «MEDICAlliance» gleichermassen Ausstellern sowie Besuchern eine klare Orientierung ermöglichen, wie sie Horst Giesen auf den Punkt bringt: «Von unseren Weltleitmessen MEDICA, REHACARE oder COMPAMED ausgehend bieten wir unter dem neuen Label globale Veranstalterkompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Versorgungskette der medizinischen Versorgung und Rehabilitation sowie entsprechender Zuliefererprodukte und Services.» Zur MEDICAlliance zählen u.a. die Fachmessen MEDICAL FAIR in Mumbai, Neu Delhi, Singapur, Bangkok, Suzhou sowie die MEDICAL MANUFACTURING ASIA (Singapur) oder auch die INTEGRATION (Moskau). Die neue Dachmarke MEDICAlliance umfasst alle globalen Messeaktivitäten der Messe Düsseldorf und ihrer Tochtergesellschaften für den Gesundheitssektor.

### Neues und Bewährtes – für Besucher und Aussteller

Um den Interessen der vielen internationalen Besucher optimal gerecht zu werden, wurde das Programm der MEDICA auch in diesem Jahr wieder um neue Formate ergänzt – mit Highlights, die länderübergreifend relevant sind und dabei aber auch den «traditionellen» deutschen Fachbesucher adressieren.

Mit einer guten Teilnehmerresonanz wartete etwa die neue Konferenz MEDICA ACADEMY auf als zertifizierte Fortbildungsveranstaltung für Ärzte verschiedenster Fachrichtungen. Auf reges

Interesse stiessen beispielsweise die Seminarangebote zu «Praxis- und Niederlassungsübergabe». Dass damit eine brandaktuelle Thematik aufgegriffen wurde, belegen aktuelle Zahlen der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (Quelle: Arztmonitor 2016). Demnach plant fast jeder vierte niedergelassene Arzt in Deutschland seine Praxisabgabe innerhalb der nächsten fünf Jahre.

Gleichermassen für nationales wie internationales Fachpublikum bedeutsam ist derzeit das Thema «Infektionsschutz», welches sowohl einen viel beachteten Seminarschwerpunkt bei der MEDICA ACADEMY bildete als auch beim ebenfalls neuen MEDICA LABMED FORUM. Aus unterschiedlichen Blickwinkeln der verschiedenen ambulanten und stationären Mediziner-Zielgruppen wurden jeweils die wesentlichen Fragen aufgegriffen – von Aspekten rund um Reisemedizin, weltweiter Migration bis hin zur interdisziplinären Zusammenarbeit im Kampf gegen die Zunahme von Resistenzen und Multi-resistenzen mit adäquaten Hygienemassnahmen und leitliniengerechten Therapien.

### Integrierte Foren und Konferenzen

Dass die in die Fachmesse integrierten Foren sowie begleitende Konferenzen wie u. a. die eta-

blierte MEDICA MEDICINE + SPORTS CONFERENCE für die Sport- und Präventionsmedizin oder die internationale Wehr- und Katastrophenmedizin-Konferenz DiMiMED auch den Ausstellern helfen, die richtigen Zielgruppen zu erreichen, zeigt das Beispiel der Oehm und Rehbein GmbH. In früheren Jahren nutzte sie die Industriesessions bei der DiMiMED-Konferenz, um ihre Hard- und Software-Lösungen speziell für die mobile medizinische Bildgebung zu präsentieren. Seit 2016 beteiligt sie sich als Aussteller an der MEDICA. «Ausschlaggebend ist für uns die Internationalität der MEDICA – der ideale Rahmen, um unser breites Produktspektrum zu zeigen», erklärt der Geschäftsführende Gesellschafter Bernd Ohm. Der enge Dialog mit Ärzten, Hochschulen und Ingenieuren sei wichtiger Bestandteil der Innovationsstrategie des Unternehmens.

### Digitalisierung und Dematerialisierung für smarte Prozesse

Als Resümee der Diskussionen auch der weiteren gut besuchten, in die MEDICA integrierten Themenforen, beispielsweise MEDICA HEALTH IT FORUM oder MEDICA CONNECTED HEALTHCARE FORUM, sowie der von den Ausstellern vorgestellten Produktneuheiten lässt sich zusammenfassen: Die Digitalisierung durchdringt



nachhaltig alle Versorgungsbereiche. Und die Wirtschaftlichkeit sowie das einfache Handling medizintechnischer Geräte und Produkte bleiben vorrangige Kriterien für den Kauf. Alle Applikationen, welche die relevanten Informationen am «Point of Care» so schnell und einfach wie möglich verfügbar machen, sind sehr stark gefragt. Mobile Computing-Anwendungen auf Tablets und Smartphones sind Beispiele hierfür inklusive der dazugehörigen Apps. Apropos: Hier zeigt sich ein weiterer Trend – der der Dematerialisierung. In Bezug auf immer mehr Systeme, Geräte und Produkte lässt sich die Innovation mehr festmachen an neuen Software-Lösungen und weniger an der Hardware. Diese wird zudem – ohne Leistungseinbußen – immer kompakter und leichter. Zu den Produkthighlights der MEDICA 2017 zählte u.a. ein Ultraschallsystem einzig bestehend aus der Kombination von Schallkopf, Smartphone und passender App. Dank einer innovativen Schallkopf-Entwicklung ist «Ultraschall to go» damit selbst in der als anspruchsvoll geltenden kardiologischen Fachdisziplin eine Option.

Besonders «smart» sind auch die sogenannten Wearables, zu denen viele Neuheiten im Rahmen der MEDICA 2017 für verschiedenste

Anwendungsfelder präsentiert wurden, z.B. Diabetes, kardiologische Erkrankungen bis hin zur optimalen Wundversorgung (mittels intelligenten Pflastern). Das deutsche Startup Humotion nutzte etwa seinen Auftritt beim neuen MEDICA START-UP PARK, um ein textilintegriertes Sensornetz zu präsentieren. Damit lässt sich die Bewegungsdynamik des Patienten in seiner Gesamtheit präzise erfassen, was wiederum im Hinblick auf orthopädisch oder geriatrisch erkrankte Personen für Arzt und Therapeut wertvolle Rückschlüsse zulässt.

### «Krankenhäuser in einer neuen Zeit»

Unter dem diesjährigen Leitmotto «Krankenhäuser in einer neuen Zeit» widmete sich der 40. Deutsche Krankenhaustag als führende Informations- und Kommunikationsplattform für die Direktoren und das Management deutscher Kliniken neben gesundheitspolitischen Fragestellungen nach der Bundestagswahl u. a. ebenfalls der Digitalisierung sowie der klinischen Qualitätssicherung und zählte gut 2000 Teilnehmer. Begleitet wurde die Veranstaltung (wie jedes zweite Jahr) wieder von der European Hospital Conference, dem Treffpunkt der

Top-Entscheider von Kliniken aus ganz Europa. Hier war der «E-Health-Aktionsplan 2012–2020» der Europäischen Kommission ein besonders aufmerksam verfolgtes Thema.

### COMPAMED: Weiter gross im Kommen sind kleinste Komponenten

In Parallellität zur MEDICA konnte die COMPAMED mit erneut fast 800 Ausstellern aus 35 Nationen ihre Position als internationale Leitveranstaltung für den Zuliefermarkt der medizintechnischen Fertigung weiter festigen. Die Unternehmen sowie Forschungsinstitute präsentierten sich in den Halle 8a und 8b mit ihren Hightech-Lösungen als kompetente Partner für die Entwicklung und Produktion in der Medizintechnik-Industrie. Thematisch besonders im Fokus standen diesmal miniaturisierte Komponenten, wie sie zum Beispiel als Bestandteile von Wearables oder Implantaten benötigt werden (u. a. Sensoren, Akkus, Funk-Chips).

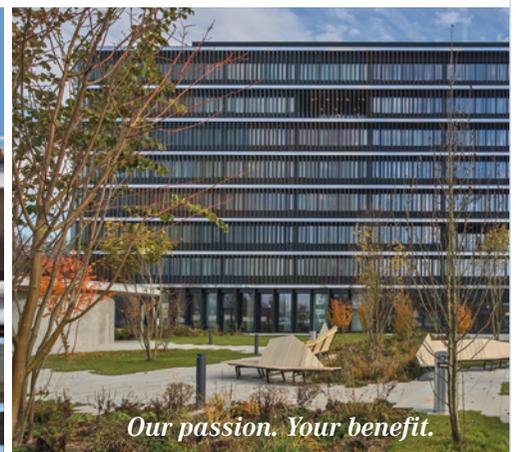
### Für die Agenda

Termin der nächsten MEDICA in Düsseldorf: 12.–15.11.2018

**RESO PARTNERS**  
Real Estate & Site Operation  
PART OF DREES & SOMMER

## Life Cycle Management

*Projektbegleitendes FM als Erfolgsfaktor für eine wirtschaftliche Immobilie*



*Our passion. Your benefit.*

Wirtschaftlichkeit Relevanz  
Planungsintegration Inbetriebnahmemanagement

RESO Partners AG Richtiplatz 3, CH-8304 Wallisellen, T +41 44 809 20 92, F +41 44 809 20 90, www.resopartners.ch, info@resopartners.ch