

ZMT

Digitalisierung für Vertrieb und Marketing

Die ZMT veranstaltet am 2. Oktober in Bonn einen Workshop zum Thema „Digitalisierung für Vertrieb und Marketing“. Online-Kommunikationsstrategien gewinnen für den Vertrieb von Medizinprodukten an Bedeutung. Kunden können sich jederzeit von überall über Produkte qualifiziert informieren und diese bei Gefallen direkt bestellen. Ohne Online-Kunden-Interaktion wird B2B-Vertrieb in Zukunft nicht mehr möglich sein.

Vertrieb war bisher immer von einer Push-Marketing-Logik geprägt: Durch den Vertrieb kam der Anstoß für das Durchführen von Aktionen, wie z. B. Aussendungen von Werbematerial, Verkaufspräsentationen etc. Das wird auch weiterhin so bleiben. Heutzutage kommt zusätzlich der Impuls durch den Kunden, der aktiv online nach der Lösung eines Problems, einer Produktinformation und Service sucht. Der Kunde übernimmt somit die aktive Rolle der Informationsbeschaffung. Dies bietet neue Chancen für Marketing und Vertrieb, wenn man während der „Customer Journey“ zur rechten Zeit die nachgefragte Information zur Verfügung stellt. Andernfalls besteht die Gefahr, dass der potenzielle Kunde woanders den Abschluss tätigt.

Themen sind: Digitale Herausforderungen für Vertrieb und Marketing, Basics für die Entwicklung einer Online-Vertriebsstrategie, praktische Übung am Beispiel der Einführung eines Medizinproduktes, Digital Selling: Einkaufen einfacher machen. Referent ist André von Merzljak, Geschäftsführer der Merzljak Healthcare Marketing W/V GmbH. Er entwickelt für Kunden Omnichannel-Strategien zur Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen.

Angesprochen sind u. a. Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte aus Medizintechnik-Unternehmen, Leitung Marketing und Vertrieb, Key-Account-Manager, Produktmanager u. Ä. Die Teilnahmegebühr beträgt 399 Euro bzw. bis 7. September 339 Euro (+ MwSt.).

i Weitere Informationen & Anmeldung: www.zmt.de



Analyse „Medizintechnik 2030“

Herausforderungen für die Anbieter von Medizintechnik

Mit Trends und Technologien, Herausforderungen und Bedrohungen sowie mit Chancen und Visionen setzt sich die FutureManagementGroup AG (FMG) in Eltville in ihrer Analyse „Medizintechnik 2030“ auseinander. Gegeben werden sollen Denkanstöße für eine chancenreiche Zukunft des Unternehmens im Rahmen der digitalen Revolution.

Die Studie geht weiterhin von einem Wachstumsmarkt für die Medizintechnik aus. Das weltweite Marktvolumen soll von 371 Mrd. Dollar im Jahr 2015 auf 530 Mrd. Dollar im Jahr 2022 ansteigen. Als Gründe werden die wachsende Weltbevölkerung, die demografische Entwicklung und eine global wachsende Mittelschicht genannt.

Entwicklungstrends und Veränderungskräfte

Eine der wichtigsten Veränderungskräfte stelle aber die Digitalisierung dar, die die Patientenversorgung revolutionieren und der Kostenexplosion im Gesundheitssystem entgegenwirken könnte. Smarte Medizintechnik-Lösungen könnten dazu beitragen, Prozesse in den Krankenhäusern zu optimieren und die Patientenzufriedenheit zu erhöhen. Beispiele sind: künstliche Intelligenz für personalisierte Behandlungen, mobile Monitoringsysteme,

Automatisierungssysteme, Service-Roboter, Exoskelette, Telepräsenzlösungen, maßgeschneiderte Implantate durch 3-D-Technologien, holografische Live-3-D-Bildgebungsverfahren im OP.

Neue vernetzte Produkte und Wearables würden zudem Chancen im zweiten Gesundheitsmarkt eröffnen. Smarte tragbare Geräte dienen zur Prävention. Der Weltmarkt für solche Geräte werde von 5,5 Mrd. Dollar im Jahr 2016 auf 19,6 Mrd. Dollar im Jahre 2021 wachsen. Zu einer stärkeren Personalisierung der Medizin trügen auch Big-Data-Technologien bei. Grundsätzlich verweist die Analyse darauf, dass digitale Medizinprodukte auf große Akzeptanz in der Bevölkerung stoßen.

Die zwölf wichtigsten Trends und Technologien bis 2030:

- Internet der Dinge mit der Vernetzung medizinischer Geräte.
- Big Data Analytics ermöglicht mit einer großen Menge an Gesundheitsdaten z. B. personalisierte Medizin.

- Virtualisierung für realistischere Einblicke in das Körperinnere durch bessere bildgebende Verfahren; 3-D-Simulationen sowie Virtual- und Augmented-Reality-Anwendungen geben bessere Diagnose- und Therapiemöglichkeiten.
- 3-D-Druck für Ausbildung und Training sowie zur Herstellung von patientenindividuellen Prothesen, Implantaten, Blutgefäßen, Haut und Organen mittels Stammzellen.
- Salutogenese zur Ursachenermittlung guter Gesundheit, was auch im zweiten Gesundheitsmarkt Chancen eröffnet.
- Mensch-Maschinen-Schnittstellen für intuitive Bedienbarkeit medizinischer Geräte mit dazugehörigen Software-Lösungen.
- Sensoren zur Fernüberwachung und zur Anwendung im Bereich der Prothetik.
- Automatisierung und Robotisierung in der Produktion medizinischer Geräte und zur Entlastung des Krankenhaus- und Pflegepersonals sowie Roboter als Helfer im OP, besonders in der minimalinvasiven Chirurgie.
- Dematerialisierung in Form von Embedded Systems, z. B. für Tests zu Hause.
- Wearables und Implantables zum Tragen am oder im Körper, wie z. B. Kontaktlinsen für die Messung des Blutzuckerspiegels, Textilien zur Überwachung der Vitalparameter, implantierbare Chips zur Kontrolle der Medikamenten-Einnahme oder zur Abgabe empfangnisverhütender Hormone.
- Werkstoff-Innovationen hinsichtlich Beständigkeit, Stabilität, Biokompatibilität, Hygiene, Verformbarkeit, wie z. B. carbonfaserverstärkte Werkstoffe in der Prothetik, Magnesium für Implantate und nanotechnologische Verfahren für die Oberflächenbeschichtung.
- Individualisierung bei Prothesen- und Implantat-Versorgungen beispielsweise durch 3-D-Druck oder durch elektronische Tabletten zur Verabreichung von Wirkstoffen.

Reaktionen und Visionen

Es gebe für die Unternehmen aber auch Bedrohungen und Herausforderungen. Dem global zunehmenden Wettbewerb und kürzeren Entwicklungszyklen müsse mit Flexibilität und schnell auf den Markt gebrachten Innovationen begegnet werden. Neue Konkurrenz erwachse aus China und Indien durch einfache Produkte mit ausreichender Qualität. Solchen Produzenten werden angesichts der Gesundheitskosten auch Chancen in den Industrieländern eingeräumt. Der Anteil der sog. Emerging Markets am weltweiten Medizintechnik-Markt belief sich laut Studie im Jahr 2010 bei 18 und 2016 bei 23 Prozent, 2022 soll er bei 31 Prozent liegen. Auch bei Wearables und Smarttechnologie, wie z. B. dem Ultraschallgerät Sonon der Fa. Healcerion aus Seoul, werde die asiatische Konkurrenz bedeutsam. Hinzu komme die neue Konkurrenz aus dem IT-Sektor, wie z. B. Apple.

Zur Wahrnehmung der Marktchancen sollten die Unternehmen analysieren, welcher Trend zu ihrem Unternehmen passt. Es gehe um eine Richtungsentscheidung angesichts überbordender Komplexität. Diesbezüglich sollten Visionen entwickelt werden. Unternehmensvisionen seien:

- Spezialist für Monitoring- und Analyselösungen im Smart-Home-Umfeld für Privatanwender mit Schnittstellen zu professionellen Gesundheitsdienstleistern.
- Datenlieferant von Daten, die aus medizinischen Geräten gewonnen werden, für Forschung und Entwicklung.
- Anbieter von Monitoring- und Analyselösungen, die zur kontinuierlichen Überwachung am oder im Körper getragen werden.
- Anbieter von Bioprinting-Lösungen für Krankenhäuser mittels 3-D-Druck für die schnelle Fertigung patientenindividueller Ersatzorgane und Knochen.
- Anbieter für intelligente textile Materialien und vernetztes Equipment im medizinischen Bereich. RS

i Die Analyse Medizintechnik 2030 kann in Gänze heruntergeladen werden unter: http://www.futuremanagementgroup.com/wp-content/uploads/2017/04/MF_Medizintechnik-2030.pdf oder <https://bit.ly/2EXVXgs>.



Liebe, die bleibt Ein Testament für Menschen, die Hilfe brauchen

Ein Testament zugunsten der Malteser hilft, Menschen zu retten, zu heilen und Bedürftigen beizustehen. Und die Malteser übernehmen Verantwortung für Haus, Wohnung und weiteren Nachlass. Seien Sie sicher, dass Alles gut geregelt ist.

Wie Sie ein Testament machen? Antwort gibt Ihnen die kostenlose Testamente-Broschüre der Malteser. Fordern Sie sie noch heute an.

Nachlässe für die Malteser sind von der Erbschaftsteuer befreit und kommen zu 100 % der Malteser Arbeit zugute.

Malteser Hilfsdienst e.V.
Monika Willich
Erna-Scheffler-Str. 2, 51103 Köln
Tel.: +49 221 9822 2307
E-Mail: monika.willich@malteser.org
www.malteser.de/testamente



Bitte hier abtrennen

○ Ja, bitte senden Sie mir kostenlos den informativen Testamente-Ratgeber der Malteser.

Vorname _____

Name _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Füllen Sie diesen Coupon deutlich lesbar aus und senden Sie ihn an:
Malteser Hilfsdienst e.V., Monika Willich
Erna-Scheffler-Str. 2, 51103 Köln