

› Im Gespräch mit René Ziswiler und Kooperationspartnern

SMTE mit neuen Tools und Formaten

Nach 2015 findet am 19. und 20. September 2017 Swiss Medtech Expo (SMTE) zum zweiten Mal statt. Wie hat sie sich weiterentwickelt, welches sind die Highlights der Messe und was bewog die Kooperationspartner dazu, sich für die Messe zu engagieren? René Ziswiler, Messe Luzern, Peter Biedermann und Jonas Frey, beide Swiss Medtech, und Stefan Leuthold, Health Tech Cluster Switzerland, stehen KunststoffXtra Red und Antwort.

› Marianne Flury

Herr Ziswiler, die Swiss Medtech Expo geht in die zweite Runde. Wie hat sich die Messe im Vergleich zur Premiere vor zwei Jahren weiterentwickelt?

René Ziswiler: Wir waren mit der Premiere ja schon sehr zufrieden. Die Messe entwickelt sich erfreulich. Wir haben rund 10% mehr Aussteller. Eine schöne Bestätigung für den eingeschlagenen Weg.

Was ist das Ziel der Messe, was will sie erreichen?

Ziswiler: Messen dienen der Informationsvermittlung, der Kontaktpflege und vor allem der Geschäftsanbahnung. In allen drei Bereichen gibt es aktuell starke Veränderungen. Wegen der Digitalisierung, aber auch, weil die Medtechprojekte immer komplexer werden. Auf diese Veränderungen haben wir Antworten und führen neue Tools und Formate ein, mit dem Ziel vor Augen, dass sich die Messeteilnahme für den Besucher und den Aussteller noch mehr lohnt.



Bild: Marianne Flury

René Ziswiler, Leiter Industriemessen, Messe Luzern.



Messe Luzern

Bild: Messe Luzern

Um was geht es konkret bei den neuen Tools und Formaten, die Sie erwähnt haben?

Ziswiler: Wir haben erstmals eine neue Webseite nur für Besucher eingesetzt. Hier findet der Messebesucher alles, was er für eine gute Messenvorbereitung braucht. Er kann sich von den Showcases inspirieren lassen, interessante Programmpunkte oder Aussteller auf einer Liste merken, Termine vereinbaren und sich direkt mit Ausstellern oder anderen Besuchern vernetzen und sich zu einem Gespräch in der Meetingzone verabreden. Mit demselben Login kann er schliesslich auch das Messticket lösen. Nach der Messe kann der Besucher seine Messeerfahrungen sehr einfach auf dem digitalen Weg an seine Arbeitskollegen weiterleiten. Was die Formate anbelangt finden parallel zur Messe diverse Workshops und ein Xing-Gruppentreffen statt. Besonders freue ich mich auf den Start-up-Park mit rund 10 Unternehmen. Organisiert wird dieser durch den Health Tech Cluster Switzerland.

Herr Leuthold, weshalb sind Sie Kooperationspartner der SMTE?

Stefan Leuthold: Der Health Tech Cluster Switzerland war von Anfang an, also bereits bei der ersten Austragung im Jahr 2015, beim Format Swiss Medtech Expo als Organisationspartner dabei. Mit unserem Netzwerk und Branchen-Know-how sind wir für die Messe Luzern ein idealer Partner, wenn es um inhaltliche Fragen, um die Akquise von Ausstellern und um das Bewerben des Anlasses bei den potenziellen Besuchern geht.

Wie unterstützen Sie die Messe konkret?

Leuthold: HTCS hat mit über 260 m² die grösste Standfläche an der SMTE gebucht und stellt diese seinen Mitgliedern, Partnern sowie Start-up-Unternehmen zur Verfügung. Mehr als 30 Firmen und Institutionen nehmen unser Angebot in Anspruch. Die Start-up-Zone bildet einen Schwerpunkt innerhalb der gesamten HTCS-Zone. In Eigenregie haben wir diese Zone im Sponsoring-Konzept aufgebaut und zehn

Bild: HTCS



Stefan Leuthold, Clustermanager, Health Tech Cluster Switzerland.

Healthtech-Start-ups nutzen die Chance, sich einem Fachpublikum zu präsentieren. Zehn Sponsoren und Partner unterstützen uns dabei finanziell und mit Kommunikationsleistungen. Es ist das erste Mal, dass auf einer Industriemesse eine spezifische Start-up-Zone in diesem Umfang eingerichtet wird. Wir sehen dies als unseren Beitrag zu einer nachhaltigen, innovativen und prosperierenden Branche in der Schweiz, indem wir jungen Unternehmen eine Plattform geben, die ihnen hilft, bekannter zu werden. Als Kompetenzpartner deckt HTCS ein weiteres Feld an der SMTE ab: Wir betreuen das Fokusthema Industrie 4.0. Und schliesslich zeichnen wir mitverantwortlich für die Swiss Medtech Night.

Herr Frey, weshalb ist Swiss Medtech Kooperationspartner der SMTE?

Jonas Frey: Die Kooperation mit der Messe Luzern ist nicht neu; sie hat sich bereits vor fünf Jahren bei der Lancierung des World Medtech Forum (WMTF) ergeben, damals noch mit dem Medical Cluster. Das Bedürfnis nach einer Plattform für die Medizintechnik-Firmen in der Schweiz war sehr gross. Das Engagement, das die Messe Luzern für das WMTF und heute für die Swiss Medtech Expo aufbringt, ist sehr beeindruckend. Für uns ist es nur logisch, dass wir an dieser Zusammenarbeit festhalten und uns auch bei der SMTE einbringen.

Wie unterstützen Sie die Messe konkret?

Frey: Die SMTE unterstützen wir im konzeptionellen Bereich, d.h. hauptsächlich mit Erfahrungsaustausch, Ideeneinbringung und Kontaktvermittlung. Des Weiteren



Jonas Frey, Project Manager, Swiss Medtech.

haben wir einen Gemeinschaftsstand organisiert, auf dem sich 10 Firmen aus den verschiedensten Bereichen (Oberflächenbehandlung, Metall, Elektronik, Laser) präsentieren.

Herr Ziswiler, Sie haben sechs Fokusthemen ins Zentrum der Veranstaltung gerückt. Nach welchen Kriterien haben Sie diese ausgewählt?

Ziswiler: Die Fokusthemen haben wir in Gesprächen mit der Industrie entwickelt. Bei diesen Themen vermuten wir das grösste Innovationspotenzial in der Fertigung von Medtechprodukten.

Ein Schwerpunkt ist die Additive Fertigung. Was macht diese besonders interessant für die Medizintechnik?

Ziswiler: Jeder Mensch ist ja bekanntlich einzigartig. Medtechunternehmen setzen daher für eine optimale Patientenversorgung in der Dentalmedizin, Orthopädie und Implantologie auf patientenspezifische Lösungen. Diese müssen in der Regel rasch verfügbar und kosteneffizient gefertigt werden. Hier bietet die Additive Fertigung ein wachsendes Potenzial.

Sie erwarten 170 Aussteller; welchen Anteil davon nehmen Exponate aus dem Kunststoffbereich ein?

Ziswiler: Rund ein Drittel der Aussteller haben Kompetenzen in Kunststoff. Von der Planung einer Reinraum Fertigung, dem Rohstofflieferanten, dem Entwicklungspartner bis hin zum Auftragsfertiger ist die ganze Wertschöpfungskette vor Ort vertreten.

Parallel zur Messe findet das «Innovation Symposium» statt. Was erwartet die Besucher hier?

Ziswiler: Im Symposium werden die Fokusthemen vertieft behandelt und zwar mittels Keynotes, die aufzeigen, wohin die Reise geht. So zum Beispiel sprechen Dr. Thomas Schwarz von Roche Diagnostics und Frau Niya Petzold von Borealis über die Entwicklungen und die damit verbundenen Chancen in den Medtechmärkten. In Kurzvorträgen werden dann ausgewählte Showcases, also reale Anwendungsbeispiele, vorgestellt, die verdeutlichen, wie Herausforderungen gemeistert werden.

Sie haben auf der MT Connect in Nürnberg eine neue, digitale Plattform für die Medizintechnik vorgestellt. Wie war das Feedback und wie hat sich das online Portal MedTech.plus bis heute entwickelt?

Aufgaben und Ziele

Swiss Medtech

Peter Biedermann, Geschäftsführer: Seit Juni besteht der Verband Swiss Medtech, hervorgegangen aus Fasmed und Medical Cluster. Die Fusion ist der logische Zusammenschluss der beiden führenden Schweizer Medtech-Organisationen, die sich bereits früher sehr gut ergänzt haben. Während der Medical Cluster auf der Branchenvernetzung fokussierte, lag beim Fasmed der Schwerpunkt auf der politischen Branchenvertretung und fachspezifischen Unterstützung der Mitglieder. Durch die Fusion erhält der Verband nun mehr Gewicht. Mit der neuen Organisation können wir unsere Ziele effizienter und effektiver verfolgen.
www.swiss-medtech.ch

Health Tech Cluster Switzerland (HTCS)

Stefan Leuthold, Cluster Manager: Wir bringen Unternehmen im Healthtech-Bereich entlang der Wertschöpfungskette zusammen, sprich, von der Forschung über die Zulieferer bis hin zum Anwender in den Spitälern und Kliniken. Dabei vernetzen wir die Akteure aktiv und individuell.
www.healthtech.ch

Ziswiler: In Nürnberg haben wir die Beta-Version vorgestellt. Das Interesse war überraschend gross. Ich musste sogar kurzfristig Unterlagen nachdrucken. Wir stellen fest, dass wir mit der Plattform zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt gekommen sind. Online-Marketing hat in den Marketing- und Werbebudgets der Firmen einen stark wachsenden Anteil. Wir werden am Abend des ersten Messtags MedTech.plus in einem feierlichen Rahmen lancieren.

Herr Biedermann, was ist das Ziel des Messauftritts von Swiss Medtech?

Peter Biedermann: Für uns als Verband, der die Medizintechnikbranche in der Schweiz vertritt, ist es wichtig, auch physisch an der SMTE präsent zu sein. Die Medtech-Branche ist wie eine Familie, man trifft sich immer wieder. Unser Messauftritt dient in erster Linie der Kontaktpflege, der Projektplanung und -weiterentwicklung. Gleichzeitig stellen wir dort auch die Ziele und Aufgaben des neuen Verbands vor.



Bild: Swiss Medtech

Peter Biedermann, Geschäftsführer, Swiss Medtech.

Was ist das Ziel des Messauftritts des Clusters?

Leuthold: Wir stärken damit unsere eigene Marke und sind persönlich für unsere Mitglieder und weitere interessierte Unternehmen Ansprechpartner. Ziel ist es, unsere Kompetenz erfahrbar zu machen, das

Netzwerk weiter auszubauen und seine Bekanntheit zu steigern.

Herr Ziswiler, was muss die Messe erfüllen, damit Sie zufrieden sind?

Ziswiler: Wir haben sehr viel in neue Formate und Tools investiert, damit sich die richtigen Menschen auf der Messe treffen und über neue Projekte sprechen können. Jetzt wünsche ich mir, dass die top motivierten Aussteller auf viele interessierte Besucher mit spannenden Anfragen treffen. Wir Veranstalter sind dann zufrieden, wenn Besucher und Aussteller die Messe in zwei Jahren wieder besuchen.

Kontakt

Messe Luzern AG
Horwerstrasse 87
CH-6005 Luzern
Telefon +41 (0)41 318 37 00
daniela.imsand@messeluzern.ch
www.medtech-expo.ch

Verbinden Sie sich mit der Zukunft der Robotik

3-Achs
5-Achs
6-Achs
Roboter

Eine Steuerung

Integriert in
die Steuerung
Ihrer Spritzgussmaschine

Alle Spritzgussmaschinen, jede Schliesskraft

Für jede Anwendung

Alle Maschinenmarken



Innovation bedeutet bei SEPRO, Grenzen zu überwinden und neue Wege zu beschreiten, so dass Menschen, Maschinen und Unternehmen ihre bestmöglichen Leistungen erbringen können.

Mehr Information unter: www.sepro-group.com/future

YOUR FUTURE IS WIDE OPEN

SEPRO SWITZERLAND
www.sepro-group.de
+41 79 243 80 81
seproswitzerland@sepro-group.com
@SeproGroup



Hall: A1
Stand: 1203