



Pressemitteilung

Fällanden, 31. Oktober 2008

Guter Messeverlauf – Optimismus rund um die IFAS

Die 30. IFAS, Fachmesse für Arzt- und Spitalbedarf, war ein Erfolg. Über 400 Aussteller zeigten in den restlos ausgebuchten Messehallen das, wofür die Branche der Medizinaltechnik Weltruf genießt: Produkte- und Leistungsinnovationen auf High Tech- Niveau. Sie trafen auf über 18'000 TeilnehmerInnen mit hoher Fach- und Entscheidungskompetenz. Es ist dieses Zusammenspiel von Angebots- und Nachfragekompetenz, welche die Stellung der IFAS als Drehscheibe und Fenster der schweizerischen Medizinaltechnik verankert.

Die Medizinaltechnik ist aufgrund ihrer wirtschaftlichen Kraft und der massgebenden Rolle, die sie für die Verbesserung unserer Lebensqualität beiträgt, eine volkswirtschaftliche und gesundheitspolitische Perle und die IFAS alle zwei Jahre ein Katalysator für den Dialog von Leistungserbringen und Nachfragern. Sie trägt damit den auch in diesem Oktober spürbaren hohen Optimismus der Branche mit.

Der Besucherstrom lag, mit Ausnahme des wetterbedingten massiven Rückgangs am Donnerstag, an sämtlichen Messetagen über den Werten der Vorveranstaltung. Trotzdem lag die IFAS 2008 mit 18'132 Teilnehmern, davon 15'373 reine Fachbesucher, leicht über dem Niveau von 2006.

Was Nationalrat Philipp Stähelin für die schweizerische Medizinaltechnikindustrie prophezeite, traf auf der IFAS 2008 vom 28. – 31. Oktober ein: Die Branche blieb von den Turbulenzen an den internationalen Märkten unberührt. Dieser Tenor zog sich auch durch die Kommentare der meisten, mit dem Messeverlauf hochzufriedenen Aussteller.

Stellvertretend für den offensichtlichen Optimismus unter den Messteilnehmern sagte Heinrich Jacobi, Mitglied der Geschäftsleitung Polymed Medical Center und Vizepräsident FASMED Dachverband der Schweizerischen Handels- und Industrievereinigungen der Medizinaltechnik «Die IFAS ist als Plattform der schweizerischen Medizinaltechnikindustrie ein unverzichtbares Marketinginstrument für unsere Branche. Sie führt die richtigen Geschäftspartner, Leistungserbringer und Nachfrager, in hoher Zahl zusammen. Für diese Drehscheibenfunktion der IFAS gibt es keine Alternative».

Die wirtschaftliche Kraft der Medizinaltechnikindustrie ist angesichts der zunehmenden Lebenserwartung der Bevölkerung und der überdurchschnittlich hohen Zahl an innovativen Firmen in unserem Land ungebrochen. Die hier ansässigen Unternehmen glänzen Jahr für Jahr mit Zuwachsraten von 7 bis 10 Prozent. Allein 5 Milliarden Franken werden jährlich im Export erwirtschaftet. Die wichtigsten Produktgruppen und –systeme waren auch auf der IFAS vertreten. Es sind die Messebereiche Organisation/Einrichtung, Informatik, Verbrauch, Pflege, Rehabilitation, Diagnostik und Medizintechnik.

Gesundheitspolitischer Dialog rund um die Messe

Die IFAS ist dank ihrer massgebenden Stellung als Schaufenster des Medizinaltechnik-Standortes Schweiz immer auch Stifter und Förderer des Dialogs über gesundheitspolitische Fragen in unserem Land. Im Umfeld der Messe äusserten sich Ständerat Philipp Stähelin und der Präsident des FASMED, Nicolas Markwalder zu Themen der Gesundheitspolitik. Beide sind sich einig, dass eine rein kostenorientierte Gesundheitspolitik eine zu einseitige Betrachtungsweise mit negativen wirtschafts-, finanz- und beschäftigungspolitischen Auswirkungen darstellt. Nicolas Markwalder machte dazu die Feststellung, dass der Anteil der Medizintechnik an den Gesundheitskosten in der Schweiz und weltweit bei maximal 5 Prozent liegt und damit ein untauglicher Ort für grosse Ersparnisse darstellt. Trotzdem und obwohl die Medizintechnik eine volkswirtschaftliche und gesundheitspolitische Perle darstellt, wird die Kostendiskussion auch in Zukunft ein wirtschaftliches und politisches Thema bleiben.

Neu: Verkaufsplattform IFAS Romandie

Die IFAS ist als Plattform von Leistungserbringern und Leistungsträgern seit vielen Jahren auf hohem Niveau erfolgreich. Wenn noch Raum für die Ansprache und das Zusammenführen weiterer Interessenskreise bleibt, dann liegt dieser gemäss einer

repräsentativen Umfrage der Agentur CallExpert im französischsprachigen Teil der Schweiz. 84 Prozent aller Ärztinnen, Ärzte und Spitalmitarbeitenden kennen die IFAS. Rund 27 Prozent des Schweizer Medizinmarktes findet in der Westschweiz statt, allerdings liegt der Anteil der BesucherInnen aus der Romandie bei nur gerade neun Prozent. Mit der kostengünstigen dreitägigen Verkaufsplattform im Zwischenjahr, gibt es jetzt eine Gelegenheit, diesen wichtigen Markt - gerade in Zeiten schwachen Wachstums - einfach und direkt vor Ort zu bearbeiten. Die IFAS Romandie findet jeweils im Herbst der ungeraden Jahre statt, das erste Mal vom 28. bis 30 Oktober 2009.

IFAS 2010: Breit verankerte Unterstützung wird erweitert

Die IFAS wird in ihrer massgebenden Stellung als Schaufenster der Medtech-Industrie seit vielen Jahren von den namhaftesten Branchenorganisationen wie FASMED, swissTnet, FMH Services und H+ mitgetragen. In diesen Interessen-Kreis werden für die IFAS 2010 weitere Organisationen eingebunden. Zu ihnen gehören u.a. die Schweizerische Gesellschaft für Allgemeinmedizin SGAM wie auch der Schweizer Berufsverband für Pflegefachfrauen und -männer SBK/ASI. Durch verschiedene Massnahmenpakete, etwa die gemeinsame Messebewerbung bei den Verbandsmitgliedern, wird der Besucherkundenkreis der IFAS ausgeweitet.

Zum positiven Messerverlauf der IFAS 2008 sagt Messeleiter Heinz Salzgeber: «Wir erhielten während den vier Messetagen in Zürich rundum hervorragende Rückmeldungen. Besonders auffällig waren die häufig gehörten Voten über die hohe Zahl und die Entscheidungskompetenz der FachbesucherInnen. Es zeigt, dass die IFAS Zürich die richtigen Zielgruppen auf hohem Niveau zusammen führt».

Die nächste IFAS Zürich findet statt vom 26. – 29. Oktober 2010.

Kontakt für weitere Informationen:

Sandra Schwarz

Presseverantwortliche

Exhibit & More AG

Telefon: +41 (0)44 806 33 45

E-Mail: sandra.schwarz@exhibit.ch

www.ifas-messe.ch

Heinz Salzgeber

Messeleiter IFAS

Exhibit & More AG

Telefon: +41 (0)44 806 33 37

E-Mail: heinz.salzgeber@exhibit.ch

**«EntscheidungsträgerInnen mit hoher Fachkompetenz»
Die IFAS 2008 im Spiegel der Aussteller**

«Das Zielpublikum der Messe ist deckungsgleich mit unserer Kundschaft. Die Messe erlaubt uns, in vier Tagen so viele Leute zu treffen, wie das an einem anderen Ort nicht möglich wäre. Unser Erfolg ist nachweislich, ergo sind wir wunschlos glücklich».

Michael Lienhart, Leitung Marketing, Senectovia Schmidlin AG, Urdorf

«Die Qualität und die Quantität der MessebesucherInnen ist hervorragend. Zudem treffen wir hier ausschliesslich Entscheidungsträger. Über eine weitere Teilnahme und ob die Kosten-Nutzen-Relation stimmt muss von Messe zu Messe entschieden werden. Das Nachmessegeschäft in diesem Jahr zeichnet sich auf jeden Fall als vielversprechend ab».

Laurent James, Geschäftsführer Hill-Rom, Bussigny

«Die IFAS 2008 verlief für uns gut, am Donnerstag sogar in bezug auf die Zahl an Standbesuchern sehr gut, trotz des überraschenden Schneefalls. Auf der Messe begrüsst wir etwa 80 Prozent bestehende Kunden. Die restlichen 20 Prozent sind potenzielle Neukunden, wie wir auf anderem Weg gar nicht kennen lernen würden. Genau da ist die IFAS für uns sehr dienlich».

Stefan Joss, Verkaufsleiter/Geschäftsleiter a.i., Bigla Care, Biglen

«Die IFAS ist für uns eine gute Plattform, um neue Kunden zu treffen. Zum Beispiel Personal von Spitälern, mit denen wir noch nicht in einer Geschäftsbeziehung stehen und deren Bedarf uns deshalb vor der Messe unbekannt war. An Ausschreibungen von Grossprojekten wären wir ohne unseren Messeauftritt nicht herangekommen. Wir beurteilen sowohl die Zahl an Besuchenden als auch deren Fachkenntnis und Entscheidungskompetenz als hoch».

Julia Besewski, Marketing Manager, Nexus Schweiz, Schwerzenbach

«Wir beurteilen sowohl die Qualität als auch die Quantität der MessebesucherInnen als gut. Pro Unternehmen oder Institution kommen heute deutlich spürbar weniger Besucher und das nützt uns mehr als vor vielleicht 10 Jahren, als noch ein gewisser Trend zu kaschierten «Betriebsausflügen» feststellbar war. Heute hat es praktisch ausschliesslich nur noch Entscheidungsträger und –vorbereiter».

Michel Theubet, Stv. Geschäftsführer, Meiko (Suisse) AG, Fällanden

«In angenehmem Messeklima konnten wir viele Besucher auf unserem Stand empfangen. Unsere Erwartungen wurden erfüllt – vor allem die hohe Qualität der Besucher hat uns überzeugt».

Jürg Kellner, Marketing Informatik, Ruf Gruppe, Schlieren

«Die IFAS ist für uns die optimale Plattform, um unser gesamtes Produktsortiment zu präsentieren. Wir waren mit der hohen Qualität der Besucher sehr zufrieden».

Hansueli Hasler, Aussendienst, Kuhn und Bieri AG, Liebfeld

«Die IFAS ist für uns die wichtigste Plattform in der Schweiz. Die Besucher kommen uns gezielt besuchen und wir können uns in einer ungezwungenen Atmosphäre unterhalten».

Monica von Arx, Marketing & Communications, Axon Lab AG, Baden

«Die IFAS ist für uns ein absolutes Must! In nur kurzer Zeit können viele Kontakte geknüpft werden und der Bekanntheitsgrad unserer Firma somit gesteigert».

Roman Clavadetscher, Verkaufsleiter Schweiz, XCAN AG, Littau

«Die Teilnahme an der der IFAS ist für uns ein Muss – wir konnten viele interessante Neukontakte generieren sowie auch bestehende Kundenbeziehungen pflegen. Die erfolgreichste Art, müde Beine zu bekommen»!

Franz Fuchs, Senior Consultant, LOBOS Informatik AG, Schwerzenbach

«An der IFAS haben wir den wichtigsten öffentlichen Auftritt, um unsere Produkte zu präsentieren. Wir freuen uns schon heute auf die IFAS 2010»!

Markus Gartenmann, Geschäftsleiter/CEO, Gartenmann Software AG, Seuzach

«Mit unserem Auftritt an der IFAS haben wir das richtige Zielpublikum erreicht. Unsere Erwartungen wurden erfüllt».

René Schmed, Product Support Communication/Safety, Tyco Fire & Integrated Solutions AG, Näfels

«Die IFAS ist die ideale Plattform für die persönliche Kundenpflege sowie um unsere neuen Produkte vorzustellen».

Silvia Stadler, MAQUET AG, Gossau

«Wir waren mit unserem Auftritt sehr zufrieden – unsere Erwartungen wurden erfüllt. Die Qualität der Besucher war sehr gut und wir konnten auch Neukontakte generieren».

Erich T. Utiger, Geschäftsführer, Sedorama AG, Ostermundigen

«Unsere Investition in die IFAS hat sich gelohnt! Viele Entscheidungsträger waren vor Ort – konkrete Projekte und Bestellungen wurden platziert».

Rebekka Sah-Fischer, Marketing Director, Wiegand AG, Bülach

«Der Auftritt an der IFAS hat unsere Erwartungen erfüllt. Erfreulich waren auch die vielen Besucher aus der Westschweiz».

Achille Foletti, Verkaufsberater, EDAK, Thundorf

«Wir hatten viele Besucher auf unserem Stand. Die Qualität war sehr gut – viele Besucher hatten konkrete Anfragen. Die IFAS ist für uns die wichtigste Plattform, um unsere Kundenbeziehungen zu pflegen».

Petra Sonntag, Regional Clinical Application Specialist, ResMed Schweiz AG, Basel