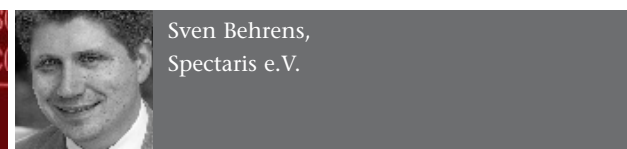
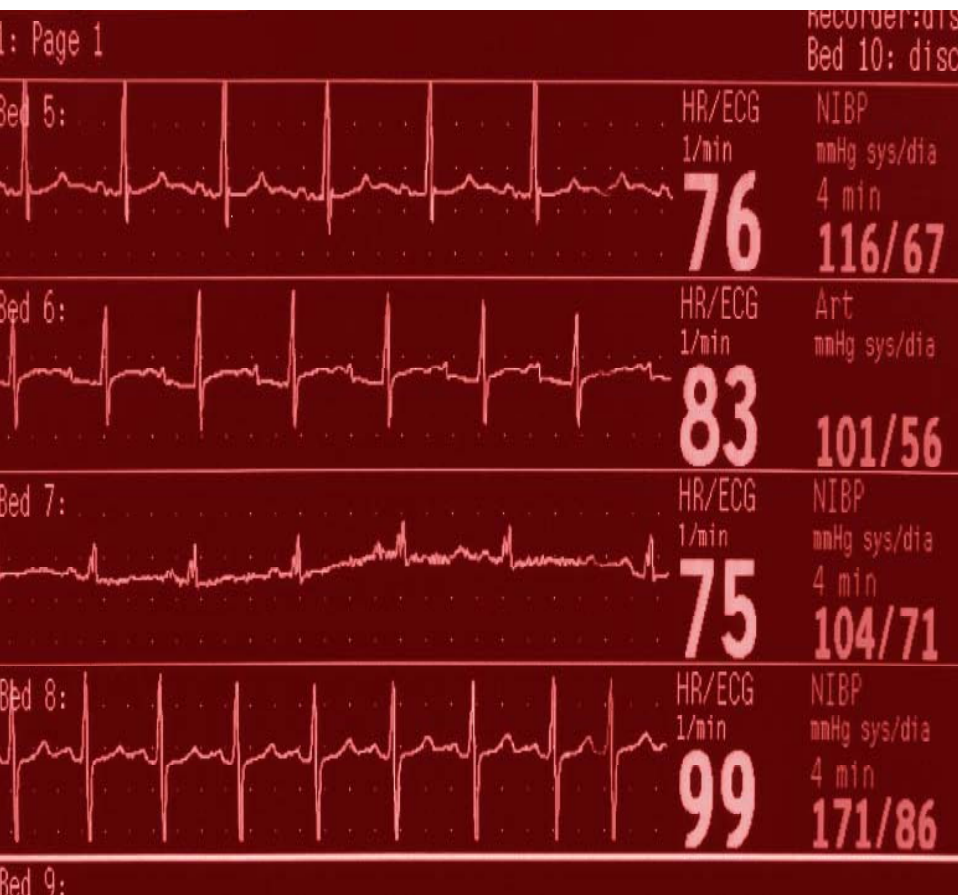


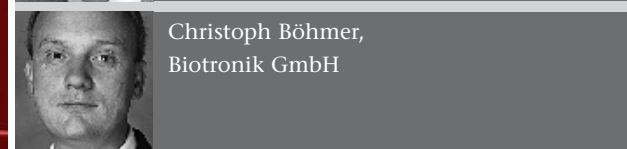
2. WirtschaftsWoche Tagung.

Medizintechnik.

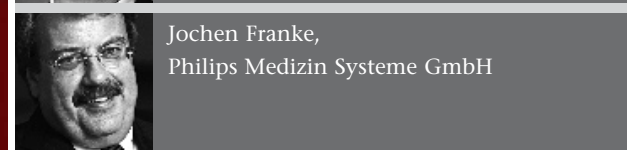
Zukunftsaussichten der Schlüsselbranche im Gesundheitswesen.



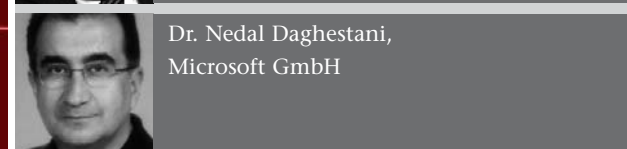
Sven Behrens,
Spectaris e.V.



Christoph Böhmer,
Biotronik GmbH



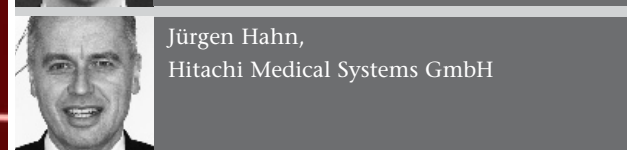
Jochen Franke,
Philips Medizin Systeme GmbH



Dr. Nedal Daghestani,
Microsoft GmbH



Andreas Gleick,
IBM Deutschland GmbH



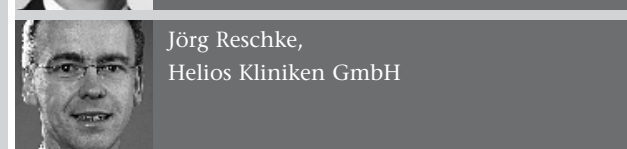
Jürgen Hahn,
Hitachi Medical Systems GmbH



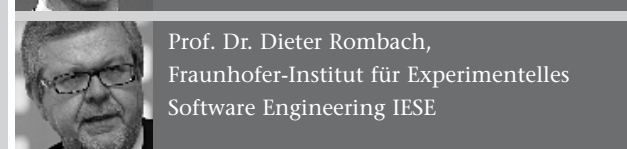
Dr. Michael Meyer,
Siemens AG



Bernd von Polheim,
GE Healthcare Germany



Jörg Reschke,
Helios Kliniken GmbH



Prof. Dr. Dieter Rombach,
Fraunhofer-Institut für Experimentelles
Software Engineering IESE

Themen im Fokus

- Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen durch Medizintechnik
- IT-Konzept der Zukunft: OneIT
- Shared Risk – Shared Value in der Medizintechnik
- Neue F&E Ergebnisse in der Bildgebung
- Softwareentwicklung für die Medizintechnik

Medizintechnik – Ertragsperspektiven mehr als günstig

Die Branche schneidet sehr gut ab, erstmals wachsen die Umsätze nicht nur im Exportgeschäft, sondern auch im Inland. Laut dem Verband Spectaris kann im Jahr 2008 mit einem Umsatzwachstum von über 7 % gerechnet werden. Von weniger konservativen Experten vernimmt man sogar Zahlen im zweistelligen Bereich.

Allerdings ist der Medizintechnik-Markt kein monolithisches Gebilde. Die Bandbreite der Prognosen in den verschiedenen Segmenten zeigt die Vielfalt der Branche. Vom Gelenkersatz bis zu den MRT-kompatiblen Instrumenten, die Branche setzt sich aus vielen Einzelbranchen zusammen. Neben den großen Playern, prägen kleine und mittelständische Unternehmen, die auf Nischengeschäfte spezialisiert sind, den Markt. Die Heterogenität der Medizintechnik-Branche und ihre enge Vernetzung mit Nachbarmärkten sorgen für Bewegung und stellen immer neue Herausforderungen an die Unternehmen.

Diskutieren Sie mit führenden Marktteilnehmern über

- die Chancen der Internationalisierung
- Diversifikationsstrategien für die Branche
- Wissensbasierte Versorgung
- IT-Solutions und Workflowmanagement

Informieren Sie sich

auf der 2. WirtschaftsWoche Tagung „Medizintechnik“ im Juli 2008 in Berlin über diese und andere wichtige Aspekte, die den Markt bewegen. Nutzen Sie die Gelegenheit sich mit hochkarätigen Referenten und Teilnehmern auszutauschen!

Wen Sie auf dieser Jahrestagung treffen

Diese Tagung richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsleitung aus der medizintechnischen Industrie sowie

Leiter aus folgenden Abteilungen und Bereichen

- Vertrieb/Key Account Management
- Einkauf
- Forschung und Entwicklung
- Unternehmensentwicklung
- Marketing
- Finanzen
- Auslandsgeschäft

sowie Vertreter der pharmazeutischen Industrie, der gesetzlichen und privaten Krankenkassen, der Krankenhäuser, der Verbände, Unternehmensberatungen und technischen Dienstleistern aus dem Gesundheitswesen.

Donnerstag, 3. Juli 2008

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–9.15

Eröffnung der Tagung durch die WirtschaftsWoche und den Vorsitzenden

Prof. Dr. Klaus Dirk Henke, Lehrstuhl für Finanzwissenschaft und Gesundheitsökonomie, Vorstandssprecher des Zentrums für Innovative Gesundheitstechnologie, Technische Universität Berlin

Medizintechnik – Ein Wachstumsmarkt mit Verantwortung

9.15–9.45

Verantwortung und Chancen der Medizintechnik in der Zukunft

- Bedeutung der Medizintechnik für den Wirtschaftsstandort Deutschland
- Kostensenkungen und Effizienzsteigerung im Gesundheitswesen durch Medizintechnik
- Mehrwertsteuer als Hürde

Prof. Dr. Günter Neubauer, Direktor, IfG Institut für Gesundheitsökonomik

9.45–10.15

Chronische Erkrankungen – Herausforderung für das Gesundheitssystem

- Lösungsansätze und ihre Grenzen
- Die Rolle integrierter Versorgungskonzepte
- Neue und zukünftige Verfahren für Diagnose und Therapie

Jochen Franke, CEO, Philips Healthcare Deutschland, Österreich, Schweiz

10.15–10.45

Langfristige Partnerschaften in der Medizintechnik

- Schlüsselfaktoren für kontinuierlichen Geschäftserfolg & Megatrends in der Medizintechnik-Branche
- Bedeutung von Kooperationen in Wissenschaft und Forschung

Bernd von Polheim, Präsident, GE Healthcare Germany

10.45–11.15

Pause mit Kaffee und Tee im Rahmen der Fachaussstellung

11.15–11.45

Chancen für die deutsche Medizintechnikbranche im In- und Ausland

...aus Sicht des Industrieverbands SPECTARIS

- Gute Chancen in Deutschland: Mehr Koordination für mehr Innovation
 - Gute Argumente: Innovationen helfen Kosten sparen
 - Gute Kontakte: Deutsche Medizintechnik als Exportschlager in Asien und Amerika
- Sven Behrens, Geschäftsführer und Mitglied des Vorstands, Industrieverband SPECTARIS e.V.

11.45–12.15

... aus Sicht des Bundesverbandes Medizintechnologie (BVMed)

- Chancen für die Medizintechnologie in Deutschland
- Folgen des demographischen Wandels und wachsende Bedeutung der Medizintechnik in Deutschland
- Standort-Vor- und Nachteile

Joachim M. Schmitt, Geschäftsführer und Mitglied des Vorstands, BVMed e.V.

12.15–12.30 Diskussion

12.30–14.00 Gemeinsames Mittagessen

Erfolgreiches Zusammenspiel der Akteure

14.00–14.30

Medizintechnik als Leistungsträger aus Sicht der Krankenkassen

- Neuregelungen durch die Gesundheitsreform
- Veränderte Wettbewerbssituation der Krankenkassen und Auswirkungen auf die Branche
- Wetterentwicklung im Wettbewerb

Dr. Hans Jürgen Ahrens, Vorstandsvorsitzender, AOK Bundesverband



Prof. Dr. Klaus Dirk Henke



Prof. Dr. Günter Neubauer



Jochen Franke



Bernd von Polheim



Sven Behrens



Joachim M. Schmitt



Dr. Hans Jürgen Ahrens

Donnerstag, 3. Juli 2008

14.30–15.00

Welche Anforderungen stellen die Krankenhäuser?

- Heilungserfolge erschließen durch Investition in modernste Medizintechnik
- Abläufe für Patienten optimieren durch Vernetzung von Therapie und Verwaltungsprozessen

Jörg Reschke, Geschäftsführer, HELIOS Kliniken GmbH

15.00–15.30

Zukünftige Stellung der Medizintechnik an der Schnittstelle zur Pharmabranche

- Welche Rolle spielt die Medizintechnik für die Pharmabranche?
- Welche Herausforderungen sind zu meistern?
- Neuerungen bei medizintechnischen Geräten
- Was sind die Trends?

Dr. Bernd Wegener, Vorsitzender, Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V.

15.30–16.00

Pause mit Kaffee und Tee im Rahmen der Fachausstellung

Informationstechnologie in der Medizintechnik – Der Schlüssel zum Erfolg

16.00–16.30

Softwareentwicklung für die Medizintechnik

- Herausforderungen an die Softwareentwicklung in medizintechnischen Systemen
- Anforderungsmanagement: Erfüllen der Branchenstandards
- Sicherheitsanforderungen, Testverfahren
- Usability Engineering mit dem Auftrag intuitiver Lösungen

Prof. Dr. Dieter Rombach, Geschäftsführender Institutsleiter, Fraunhofer-Institut für Experimentelles Software Engineering IESE

16.30–17.00

Zusammenarbeit, Wissens – und Kommunikationsmanagement in der Medizintechnik

- Workflowmanagement als wichtiger Baustein zur effizienten Kommunikation in Kliniken
- Chance auf Optimierung der Produktivitätsinfrastruktur

Dr. Nedal Daghestani, Lösungsberater HealthCare, Microsoft Deutschland GmbH

17.00–17.30

Echtzeit-Lokalisierung im Krankenhaus: Patient Tracking in der Unfallchirurgie

- Optimierung der vorhandenen Prozesse und Entlastung des medizinischen Personals
- Erhöhung der Patientensicherheit und Qualität des Behandlungsprozesses
- Complex Event Processing – Integration von Ereignissen bzw. vorhandenen Prozessen

Andreas Gleick, Sensor & Actuator Solutions EBO, Finance and Public, IBM Deutschland GmbH

17.30–17.45

Abschlussdiskussion und Ende des ersten Tages

Im Anschluss laden wir Sie herzlich zu einem „Get-together“ ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Referenten, Teilnehmern und Ausstellern ins Gespräch zu kommen und lassen Sie den Tag in entspannter Atmosphäre ausklingen.



Jörg Reschke



Dr. Bernd Wegener



Prof. Dr. Dieter Rombach



Dr. Nedal Daghestani



Andreas Gleick

Freitag, 4. Juli 2008

9.00–9.10

Eröffnung des 2. Tages durch den Vorsitzenden
Prof. Dr. Klaus Dirk Henke

Neue Produkte – Neue Verfahren – Neue Dienstleistungen

9.10–9.40

**Einführung einer innovativen Therapie in
Deutschland, Fallbeispiel**

- Ein aktives Implantat in der Rehabilitation des Schlaganfalls
- Vom Produkt zur Lösung: das Mobilitätskonzept
- Sektorenübergreifende Therapiefinanzierung
- Bemerkungen zur Methodik des HTA

Dr. Andreas Hahn, Director Business Development
Neurostimulation, Otto Bock Healthcare Products GmbH

9.40–10.10

**Wachsende Bedeutung von Serviceleistungen
in der Wertschöpfungskette**

- Möglichkeiten zur Verlängerung der Wertschöpfungskette
- Erschließung des Dienstleistungsbereichs
- Diversifikation als Erfolgsmodell

Jürgen Hahn, Geschäftsführer,
Hitachi Medical Systems GmbH

10.10–10.40

**Synergien von in-vivo, in-vitro
und IT optimal nutzen**

- In-vivo-Bildgebung, in-vitro-Labortechnik und Informationstechnologie
- Integration zur Steigerung der Behandlungsqualität und Kostensenkung
- Wissensbasierte Versorgung (Evidence based medicine)

Dr. Michael Meyer, Leitung Regionale Strukturmodelle
und Versorgungsmodelle, Siemens AG

10.40–11.15

Pause mit Kaffee und Tee im Rahmen der Fachausstellung

11.15–11.45

**Shared Risk-Shared Value: Innovative
Verträge zwischen Medizintechnikherstellern
und Kostenträgern**

- Chance auf kosteneffiziente Versorgung bei hoher Qualität
- Liberalisierung: Möglichkeiten neuer Kooperationsmodelle
- Rechtslage

Torsten Winterfeldt, Director Strategic Sales,
Ethicon GmbH – Johnson & Johnson company

Best Practice von Anwendern und Herstellern

11.45–12.15

**Das Zusammenspiel der medizintechnischen
Produkte, Verfahren und Dienstleistungen in
der Krankenhauswelt**

- Alles aus einer Hand: Funktion des OneIT-Konzeptes
- Stabile Funktionen durch standardisierte Basis
- Raum für neue Investitionen durch reduzierte IT-Betriebskosten

Uwe Pöttgen, CIO, Asklepios Kliniken GmbH

12.15–13.45 Gemeinsames Mittagessen

13.45–14.15

**Weltmarktführer im Nischengeschäft:
Medizinische Bildgebung**

- Business Development durch Spezialisierung: Nische in der Nische schaffen
- Risikostreuung durch weltweiten Absatzmarkt
- Analogtechnik mit Wachstumspotential in Schwellenländern

Erhard Fichtner, Geschäftsführender Gesellschafter,
Protec Medical Systems

14.15–14.45

Intelligente Implantate

- Implantate als Wachstumsbereich im weltweiten Medizintechnik-Markt
- Technologien für die „Ersatzteil“-Medizin von morgen
- Wie gut sind wir in Deutschland aufgestellt?

Christoph Böhmer, Geschäftsführer, Biotronik GmbH



Dr. Andreas Hahn



Jürgen Hahn



Dr. Michael Meyer



Torsten Winterfeldt



Uwe Pöttgen



Erhard Fichtner



Christoph Böhmer

Freitag, 4. Juli 2008

14.45–15.15

Bildgesteuerte Eingriffe in der Radiologie: Minimalinvasive Interventionen unter MRT-Kontrolle

- Fortschritte bei der interventionellen Magnet-Resonanztomographie (MRT)
- MRT-kompatible Instrumente: Probleme und Chancen für den Medizintechnikmarkt
- aktuelle Trends in der interventionellen Bildgebung

Dr. Michael Bock, Medizinische Physik
in der Radiologie, AG Interventionelle Verfahren,
Deutsches Krebsforschungszentrum

15.15–15.45

Pause mit Kaffee und Tee im Rahmen der Fachausstellung

15.45–16.15

Wachstumsmarkt China – Herausforderungen an die Medizintechnikhersteller

- Ein attraktiver Markt für hochwertige Produkte?
- Kopie oder Innovation? Chinesische Hersteller im Aufwind
- Lizenzierung und Importkontrolle – der lange Marsch der Medizinprodukte

Wolfgang Syhr, General Manager Greater China,
Dräger Medical AG & Co. KG

Finanzierung und Investment Medizintechnik

16.15–16.45

Finanzierungsaufgabe der gesetzlichen Kassen

- Wie gestaltet sich zukünftig die Finanzierungsaufgabe der GKV?
 - Möglichkeiten des Patienten-Zuzahlungs-Modells von Wahlтарifen
 - Zusätzliche Versicherungskonzepte und -angebote
- Prof. Dr. Rebscher**, Vorstandsvorsitzender, DAK Hamburg

16.45–17.15

Strategien zur Finanzierung von innovativer Medizintechnik

- Weltweite Zunahme des Investitionsbedarfes für Medizintechnik
- Mehr Effizienz durch intelligente Finanzierungslösungen
- Public Private Partnerships zunehmend wichtig bei der Deckung des Investitionsbedarfs

Johannes Schmidt, Mitglied der Geschäftsführung,
Siemens Financial Services GmbH

17.15–17.30

Abschlussdiskussion und Ende der Tagung



Dr. Michael Bock



Wolfgang Syhr



Prof. Dr. Rebscher



Johannes Schmidt

Infoline

Haben Sie Fragen zu dieser Tagung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Konzeption und Inhalt
Isabella Treser (Konferenz-Managerin)

Organisation
Daniela Mordstein (Konferenz-Koordinatorin)
Telefon: 069.244327–3219
E-Mail: daniela.mordstein@euroforum.com

Sponsoring und Ausstellung

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Ivonne Damm (Senior Sales-Managerin)
Telefon: 069.244327–3705
Fax: 069.244327–4705
E-Mail: ivonne.damm@euroforum.com

Die Aussteller*



Die Vendus Sales & Communication Group, eines der größten Unternehmen im Bereich Healthcare Communication und Sales in Deutschland, bietet eine Plattform, um komplexe Aufgabenstellungen firmenübergreifend zu lösen und verschiedenste Zielgruppen effizienter zu erreichen. Derzeit werden rund 110 Projekte aus den Bereichen Pharma, Medizintechnik, Krankenkassen, Kliniken und Ärzteverbände mit 150 Mitarbeitern betreut.

Vendus Sales & Communication Group
Mörsenbroicher Weg 200
40470 Düsseldorf
www.vendus.de

Ansprechpartner:
Jan Matthes
Vertriebsleiter
Telefon: 02 11 . 58 33 57 – 238
E-Mail: jan.matthes@vendus.de



SANMINA-SCI

Sanmina-SCI ist einer der führenden Fertigungsdienstleister in der Medizinindustrie. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette bieten wir Dienstleistungen von Entwicklung über Fertigung sowie Logistik und Repair. Das Portfolio erstreckt sich dabei von hochvolumigen Massenprodukten bis hin zu komplexen Systemen in kleinen Losgrößen. Unsere Kunden profitieren von einer globalen Präsenz mit Medizinwerken in Europa, Asien und Amerika. Einheitliche Systeme und Prozesse sowie hohe Qualitätsstandards machen uns zu einem zuverlässigen Partner. Unsere Kunden – das sind namhafte Hersteller der Medizinindustrie, die uns mit der Fertigung ihrer elektronischen Produkte beauftragt haben.

Sanmina-SCI Medical
Zettachring 2
70567 Stuttgart
www.sanmina-sci.com

Ansprechpartner: Stefan Kirner
Vice President Business Development Medical
Telefon: 088 56 . 933 – 364
Email: stefan.kirner@sanmina-sci.com



IN LIFE Management AG ist Ihr Spezialist für Interim Management in Life Sciences, HealthCare und Pharma. Hochqualifizierte Manager und Expertenteams lösen zeit- und risikokritische Problemstellungen und überbrücken Know-how Engpässe. Unsere nationalen und internationalen Projekte umfassen alle Funktionsbereiche des Managements in der Medizintechnik, der Pharmazeutischen Industrie, der Biotechnologie, in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen.

IN LIFE Management AG
Sternengasse 6
CH- 4051 Basel
www.inlife-ag.com

Ansprechpartner: Volker Rojahn
Telefon: 061 . 201 15 85
Fax: 061 . 201 15 86
E-Mail: info@inlife-ag.com

Informationsmaterial hält für Sie bereit



„Roman Rittweger-Advisors in Healthcare“ unterstützt als spezialisierter Berater Unternehmen im Gesundheitswesen bei marktorientierter Strategie und M&A. Unsere Experten sind im Regelfall über 40 Jahre alt und haben sowohl als Berater als auch in operativer Verantwortung gearbeitet. Die daraus resultierenden Erfahrungen und Kontakte machen es möglich, gemeinsam mit den Klienten in kurzer Zeit messbare Erfolge zu erzielen.

Roman Rittweger-Advisors in Healthcare
Vilshofener Straße 8
81679 München
www.advisorsinhealthcare.com



Die proxomed Medizintechnik GmbH ist einer der führenden Anbieter von Diagnostik- und Trainingsgeräten intelligenter Gesundheitskonzepte für Therapie, Rehabilitation und Prävention. Im besonders engen Dialog mit Kunden und Partnern seit über 20 Jahren hat sich proxomed als zuverlässiger Partner von Krankenhäusern, Rehabilitationseinrichtungen sowie von Gesundheits- und Fitnesszentren etabliert.

proxomed® Medizintechnik GmbH
Daimlerstraße 6
63755 Alzenau
www.proxomed.com

* Bis zur Drucklegung der Broschüre haben sich diese Unternehmen angemeldet



[Kenn-Nummer]

9993PH016/10

Bei Buchung mit diesem Formular erhalten Sie als Kunde der proxomed Medizintechnik GmbH einen Rabatt in Höhe von 10% auf die aktuelle Teilnahmegebühr!

Faxen Sie das ausgefüllte Anmeldeformular einfach an:
+49 (0)69 / 244 327 - 4958

- Ja, ich nehme/wir nehmen am 3. und 4. Juli 2008 in Berlin teil zum Preis von € 1.999,- zzgl. MwSt. p. P. [P1900028M012]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 350,- zzgl. MwSt. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen**. [Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 069.24 43 27-33 33.]

Name (1)
Position
Abteilung
E-Mail
Name (2)
Position
Abteilung
E-Mail
Firma/Behörde
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Telefax

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort:

- bis 20 21-50 51-100 101-250
 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Rechnung an

Name
Abteilung
Anschrift
Datum
Unterschrift

Per Fax an: 069.244327-4040**So melden Sie sich an:**

telefonisch 069.244327-3219 [Daniela Mordstein]
Zentrale 069.244327-0

E-Mail anmeldung@euroforum.com
im Internet www.wiwo.de/konferenzen
schriftlich EUROFORUM Deutschland GmbH
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

Termin und Ort 3. und 4. Juli 2008, Hotel Palace Berlin
 Budapester Str. 45, 10787 Berlin
 Telefon: 030.2502-0

Wir über uns.

WirtschaftsWoche Konferenzen und Seminare vermitteln Ihnen wichtige Antworten zu zentralen Fragestellungen. Wir bieten damit Führungskräften aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung Foren für Know-how-Transfer und Erfahrungsaustausch. Mit der Konzeption und Organisation der Veranstaltungen sowie der Referenten- und Kundenbetreuung haben wir die EUROFORUM Deutschland GmbH beauftragt.

www.wiwo.de/konferenzen

Ihre Daten.

Ihre Daten werden von WirtschaftsWoche und der EUROFORUM Deutschland GmbH zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig auch über andere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der T&F Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung dazu nicht geben wollen, so streichen Sie bitte die entsprechenden Satzteile. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen und Ihre Einwilligung widerrufen.

Teilnahmebedingungen.

Der entsprechende Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung (inklusive Kongressunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken) zzgl. MwSt. pro Person ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag ist der gesamte Teilnahmebetrag zu bezahlen. Ohne zusätzliche Kosten akzeptieren wir einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Zimmerreservierung.

Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort WirtschaftsWoche-/EUROFORUM-Konferenz vor.

Tagungshotel.

Das Hotel Palace Berlin lädt Sie herzlich zu einem Umtrunk am Abend des ersten Veranstaltungstages ein.

Info-Telefon: 069.244327-3219