

JAHRBUCHTECHNIK IM GESUNDHEITSWESEN

Ein guter Weg zum Kunden

Im Spannungsfeld zwischen hoher technischer Komplexität und dem Bewältigen wirtschaftlicher Zwänge hängen notwendige Veränderungsprozesse in der Krankenhaustechnik entscheidend von einem effizienten Austausch zwischen Anwendern und Entscheidern in den Einrichtungen und der Entwicklung in der Industrie ab. Warum das Jahrbuch TG als Plattform für diesen Austausch von den Unternehmen akzeptiert wird, spiegeln – wie schon in der letzten Ausgabe – die folgenden Kurzpräsentationen von Entscheidern wider, die sich sehr schnell zu einer Beteiligung im Jahrbuch entschlossen haben.

Wer die Branche bewegt, gehört ins Jahrbuch TG.“ Wer wie die hier zitierten Unternehmen eine Unternehmenspräsentation buchen will, kann immer noch dabei sein und wendet sich für weitere Informationen, Mediatdaten und technische Hinweise an die FKT. Tel.: 07223/95 88 10 oder E-Mail fkf@fkt.de. Die Drucklegung des Jahrbuches erfolgt ab Juli 2007. << Norbert R. E. Horn

Trilux GmbH & Co. KG, Produktbereich Medizintechnik:

„Hier können wir innovative Neuentwicklungen einem weiten Fachpublikum kommunizieren.“

Artur Meyer

Vertriebsleiter
Deutschland

In Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von medizinischen Versorgungseinheiten und Beleuchtungssystemen für OP, Intensivpflege, Normalpflege und Dialysebereiche ist die Trilux GmbH & Co. KG in Amsberg tätig, wobei die Verbindung von Ergonomie für den Anwender, Wirtschaftlichkeit für den Betreiber und modernem Design im Fokus steht.

Der „Erfinder“ des Konzeptes der medizinischen Versorgungseinheiten hat die Licht- und Versorgungslösungen für Pflegebereiche auf OP-Ausstattung hin erweitert und zusätzliche innova-



tive Produkte mit LED-Applikationen entwickelt.

Inter-Component-Ware AG (ICW):

„Das Jahrbuch TG ist für Krankenhaustechniker genauso wichtig wie das Wissen über Vernetzungslösungen im Krankenhaus.“

Peter Reuschel

Vorstandsvorsitzender

Als internationaler E-Health-Spezialist vernetzt die ICW AG in Wäldorf vorhandene Krankenhausinformationssysteme für einen effizienten und einrichtungsbereitenden Datenaustausch, wobei bei der vom Unternehmen angebotenen Lösung bestehende Systeme beibehalten werden können. Ein großer Vorteil gerade bei Fusionen und Kooperationen, wo ein schneller und einfacher Austausch medizinischer Daten zwischen den beteiligten Häusern eine wichtige Voraussetzung für das Gelingen darstellt.

Dräger:

„Ein Medium, in dem wir uns gerne präsentieren.“

Jan-Philipp Eckmann

Leitung Marketing
Dräger Service, Dräger TGM

Dräger ist ein international führender Konzern der Medizin- und



Sicherheitstechnologie. Der Unternehmensbereich Medical bietet im klinischen Akutbereich Produkte, Dienstleistungen und integrierte Systemlösungen entlang der Patientenprozesskette in den Care-Areas Notfallmedizin, über den perioperativen Bereich, die Intensiv- und Perinatalmedizin bis hin zum Home-Care-Bereich. Zum Portfolio des Unternehmensbereichs Safety gehören Produkte und Systemlösungen für umfassendes Gefahrenmanagement: Gasmesstechnik, Personen- und Anlagenschutz inklusive unterschiedlichster Dienstleistungen. Damit kommen die wichtigsten Kunden von Dräger einerseits aus dem Krankenhausbereich und andererseits aus Industrie, Bergbau, Feuerwehr, den kommunalen Ver- und Entsorgungseinrichtungen und der Polizei.

Automaten Seitz Vertrieb und Kundendienst GmbH:

„Ein guter Zugang zu einem interessanten und entwicklungsfähigen Markt.“

Uwe Märzheuser

Produktmanager

Gerade im Krankenhausmarkt sind innovative Lösungen für einen effizienten Arbeitsablauf gefragt. Die Automaten Seitz Vertrieb und Kundendienst GmbH in München liefert und konzipiert individuelle Gesamtlösungen auf neuestem technischen Stand für bargeldlose Zahlungs- und Abrechnungssysteme, Vending,

