

Nachlese IFAS 2008 – Dolce Vita in allen Belangen

Die 30. internationale Fachmesse für Arzt- und Spitalbedarf (IFAS) schloss am 31. Oktober 2008 die Tore. Mit über 400 Ausstellern in den restlos ausgebuchten Messehallen endete die Messe als Grosserfolg, auch für Galexis und ihre Fachpartner. Galexis sorgte insbesondere mit ihrer hochwertigen Eigenmarke GALecoline im Bereich Medizintechnik und Mobiliar bei den zahlreichen Standbesuchern für Aufmerksamkeit. Auch der neue Medical-Katalog und das mobile Bestellerfassungs- und Informationssystem GAL e-Jet stiessen auf ein grosses Echo.

Galexis verfügt über langjährige Erfahrung als Ärztelieferantin und verfolgt konsequent ihr Hauptziel: Galexis will und kann einen entscheidenden Beitrag zum unternehmerischen Erfolg der Arztpraxis leisten und massgebend in der Medizinbranche mitwirken. Neben dem umfangreichen Angebot im Bereich Pharma, Praxis- und Laborbedarf sowie Medizintechnik decken die praxisorientierten Dienstleistungen viele Bedürfnisse in den Bereichen Praxis- und Laboreinrichtung wie auch der Administration einer Arztpraxis ab. So erstaunt es nicht, dass die 250 Quadratmeter Ausstellungsfläche am Galexis-Stand zu allen Zeiten gut besucht waren.

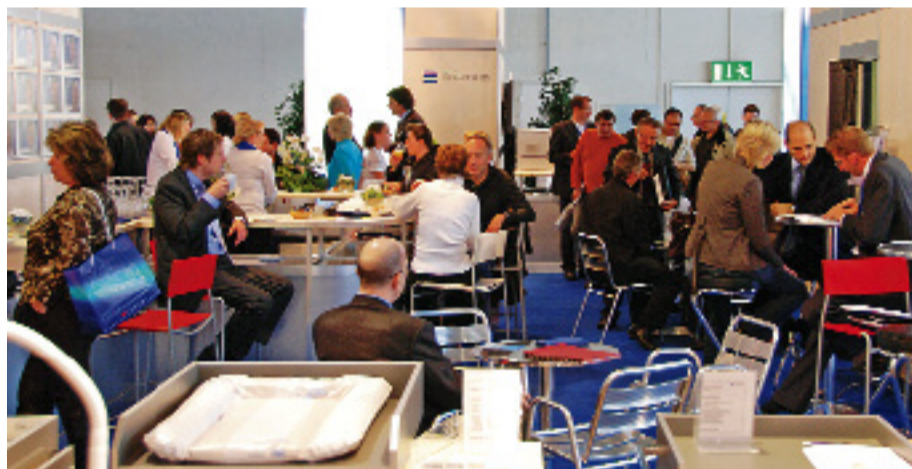
Grosses Fachwissen und erfrischende Getränke

Zusammen mit den sechs Fachpartnern verfügte Galexis über ein breites Know-how: RheumaSchweiz, indesign, Triamun, Unilabs, e-lab.ch und raymed imaging ergänzten das grosse Fachwissen am Stand von Galexis.

Wer bereits müde Beine vom Messebesuch hatte, fand am Galexis-Stand den gelungenen Ausgleich. An der Galexis-Bar trafen sich viele Besucher zum erfrischenden Getränk oder einem kleinen Snack, während an den Stehtischchen angeregt über das Angebot diskutiert oder Beratungsgespräche geführt wurden.

Gute Resonanz auf Galexis-Produkte

Galexis legte den Fokus hauptsächlich auf drei Neuheiten. GALecoline, die qualitativ hochstehende Galexis-Eigenmarke im Bereich Medizintechnik und Mobiliar, überzeugte durch das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Standbesucher testeten, diskutierten und waren begeistert von der Produktpalette, die auch viele Interessenten anlockte. Ein weiteres Highlight war das elektronische Bestellsystem. Mit dem GAL e-Jet können Strichcodes bequem ab Medika-



mentenpackung, Katalog oder Minikarten erfasst werden.

Ebenfalls auf gute Resonanz traf der Medical-Katalog 2009, der an der IFAS erstmals präsentiert wurde. Unter über 5000 Produkten aus der Medizintechnik und dem Praxis- und Laborbedarf finden die Kunden schnell, was sie suchen. Alle Artikel des bedürfnisorientierten Medical-Katalogs können auch unter www.galexis.com bestellt werden.

Galexis ganz südländisch

Als spezielles Highlight veranstaltete Galexis einen Wettbewerb mit einem attraktiven Hauptpreis. Die Teilnehmer hatten die Chance, den neuen Fiat 500 zu gewinnen. Der von 3000 Teilnehmenden ausgefüllte Wettbewerb stand ganz unter dem Motto «Dolce Vita», was sich positiv auf die Stimmung der Besucher niederschlug. Trotz zeitweiligem Gedränge blieb die Ambiance stets entspannt – südländisch eben.

Damit zieht Galexis auf der gesamten Linie eine positive Bilanz. Neben der angenehmen und synergetischen Arbeit mit den Fachpartnern sowie den positiven Feedbacks in Bezug auf die Produktpalette konnten auch viele Besucher begeistert werden. Zudem konnten zahlreiche neue Abonnenten für den monatlichen Newsletter GAL e-News von Galexis gewonnen werden. Sollten Sie den Newsletter noch nicht abonniert haben, so können Sie dies jetzt unter www.galexis.com/newsletter nachholen. Neben tollen Wettbewerbspreisen winken attraktive Angebote.

Das Galexis-Team dankt auch im Namen seiner Fachpartner allen Besuchern, die einen grossen Beitrag zur Bereicherung des Galexis-Stands an der IFAS 2008 geleistet haben, und freut sich auf Ihr zahlreiches Erscheinen an der IFAS 2010. ♦

Interview mit Christophe Hubschmid, CEO TRIAMUN

TRIAMUN, langjährige Fachpartnerin von Galexis, bietet praxisgerechte und zukunftsorientierte EDV-Lösungen im Gesundheitswesen. Mit ihrem Spezialgebiet Medizininformatik erfüllt TRIAMUN spezifische fachliche und organisatorische Anforderungen von Ärzten und Arztpraxen.

CEO Christophe Hubschmid berichtet im Interview mit Galexis von seinen Erwartungen an die Messe und zieht nach vier Tagen an der IFAS Bilanz.

Seit wann nehmen Sie an der IFAS teil?

Christophe Hubschmid: Wir waren 2002 zum ersten Mal mit dabei.

Was erhofften Sie sich von Ihrer Teilnahme an der IFAS?

Hubschmid: Es ging uns darum, Entscheidungsträger, Kunden und Interessenten zu treffen, natürlich auch in der Hoffnung, zum einen oder andern Vertragsabschluss zu kommen. Zusätzlich stand für uns im Vordergrund, die Zusammenarbeit mit unseren Fachpartnern noch zu intensivieren.

Wurden Ihre Erwartungen erfüllt?

Hubschmid: Ja, wir sind sehr zufrieden. Die Entscheidung, nicht mehr in derselben Halle wie die anderen Softwarean-

bieter zu sein, sondern am Stand mit Galexis, eröffnete uns zusätzlich die Chance, diese Synergien zu nutzen und beim Kunden mit einer ganzheitlichen Lösung aufzutreten. Dazu konnten wir unser Produkt TriaMed als neue moderne und komplette skalierbare Lösung bei bestehenden und neuen Kunden anpreisen.

Welches sind die wichtigsten Komponenten von TriaMed?

Hubschmid: Unsere Softwarelösung TriaMed berücksichtigt die Arbeitsweise in der Praxis und sorgt für eine Optimierung der Arbeitsabläufe – sowohl in der Praxisadministration als auch in der medizinischen Dokumentation. Der Kundennutzen liegt in der erhöhten Effizienz im Praxismanagement, ausserdem ist das System bereit für die Vernetzung im Gesundheitswesen. TriaMed wurde auf der Basis von PraxiCenter entwickelt und ist modular aufgebaut. TriaMed steht für Agenda, elektronische Krankengeschichte, Abrechnen und weitere Module aus einem Guss.

Konnten Sie an der IFAS Ihren Konkurrenten etwas «abschauen»?

Hubschmid: Da wir nicht nur ein reines «Cash-System» wie die meisten Konkurrenten anbieten, sondern eine Gesamtlösung mit Verwaltung und Workflow-



Management, brauchen wir momentan nichts abzuschauen. Wir haben eher den Eindruck, in gewissen Bereichen kopiert worden zu sein.

Wie beurteilen Sie die Messebesucher beziehungsweise Ihre Standbesucher?

Hubschmid: Wir hatten nur konkrete Interessenten, das heisst, wir haben voll und ganz unser Zielpublikum Ärzte angesprochen und erreicht.

Wie beurteilen Sie als Fachpartnerin die Zusammenarbeit mit Galexis?

Hubschmid: Die Zusammenarbeit mit Galexis ist sehr gut, und wir konnten von den Synergien für zukünftige gemeinsame Kunden profitieren. Insbesondere die technische Vernetzung zwischen Galexis und TriaMed sowie den anderen Fachpartnern von Galexis und Triamun ist äusserst wertvoll.

Wie sieht es aus nach der IFAS 2008 – sind Sie 2010 wieder dabei?

Hubschmid: Da wir zum jetzigen Zeitpunkt denken, dass wir unsere Ziele erreichen, werden wir sicherlich auch an der IFAS 2010 teilnehmen. ♦

Herzlichen Dank für das interessante Gespräch, Herr Hubschmid.

*Hansjörg Beständig
Leiter Verkauf Ärzte Schweiz*

Galexis im Gespräch mit Manfred Dietrich, CTO Clustertec

Der Galexis-Fachpartner Clustertec konzentriert sich auf mobile Datenerfassungslösungen im Pharma-, Spital- und Nahrungsmittelbereich. Das Angebot von Clustertec umfasst Bestellsysteme, Leistungserfassung, Rezeptierung und Dokumentation. Galexis sprach mit dem CTO Manfred Dietrich über den Clustertec-Messeauftritt an der IFAS 2008.

Wann waren Sie zum ersten Mal an der IFAS?

Manfred Dietrich: Im Jahr 1998, ein Jahr nach unserer Geschäftsgründung, haben wir an der IFAS unser mobiles Bestellsystem mit der dazugehörigen Empfangsanlage live demonstriert.

Wie war das Besucherfeedback in den letzten Tagen auf Ihr Produkt GAL e-jet?

Dietrich: Die Reaktionen auf unser neues Bestellsystem waren durchwegs positiv. Die Kunden schätzen das moderne Design und die Transparenz dank schneller Online-Rückmeldungen nach einer Bestellung.

Konnten Ihre Erwartungen erfüllt werden?

Dietrich: Galexis hat an ihrem Stand eine Arzt-Apotheke aufgebaut und den GAL e-Jet in der Umgebung präsentiert, in der er dann auch angewendet wird. Dank dieser optimalen Präsentation wurden unsere Erwartungen punkto «gesehen und getestet (scannen und bestellen) werden» mehr als erfüllt. Wir hatten in



diesen vier Tagen mehr als 84 Testbestellungen.

Welcher Verkaufskanal ist für Sie der erfolgreichste? Deckt sich das mit dem Profil Ihrer Standbesucher?

Dietrich: Clustertec ist ausschliesslich im B2B-Bereich aktiv, daher läuft unser Verkaufskanal nur indirekt zum Endanwender, der hier den Stand besucht. Die Standbesucher der Galexis sind aber ganz bestimmt bereits bestehende oder künftige Anwender des GAL e-Jet.

Wie wichtig ist für Ihre Branche ein Auftritt wie an der IFAS? Sind Sie noch an anderen Messen zu finden?

Dietrich: Clustertec ist ein Technologieanbieter und daher eher im Hintergrund aktiv. Viele Endanwender unserer Bestellsysteme wissen gar nicht, dass die Technologie von Clustertec entwickelt wurde. Wir sind an den Messen also jeweils nur indirekt vertreten. Der Erfolg unserer Kunden ist auch Teil unseres Erfolges. Unsere Businesspartner mit innovativen, nützlichen und zuverlässigen Produkten zu beliefern, ist eines unserer wichtigsten Ziele. Galexis wird nur ein Bestellsystem präsentieren, von dem sie selbst und ihre Kunden hundertprozentig überzeugt sind.

Haben Sie «ernsthafte» Konkurrenten an dieser Messe?

Dietrich: Clustertec liefert auch Softwarekomponenten, die in andere Bestellsysteme eingebunden werden können. In diesem Sinne könnten ja diese Kunden gleichzeitig als ernsthafte Konkurrenten bezeichnet werden. Jeder hat aber seine Nische gefunden, in der er auch hervorragendes Spezialwissen erarbeitet hat. Wir stellen uns unsere neuen Produkte oft gegenseitig vor. Diese Offenheit gab es nicht immer.

Was «bieten» Sie Ihren Standbesuchern?

Dietrich: Interessierte Standbesucher können den GAL e-Jet in die Hand nehmen und in der Apotheke am Stand gleich eine Bestellung aufnehmen und

abschicken. Sie können den GAL e-Jet also sofort verwenden ohne lange Erklärungen. Bei Fragen steht ein kompetentes Beraterteam der Galexis zur Verfügung.

Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit als Fachpartner mit der Galexis?

Dietrich: Galexis hat enorm kompetentes Fachpersonal, mit dem wir gerne zusammenarbeiten. Viele Fachpersonen in der Galexis kenne ich schon seit Jahren. Was mich besonders freut ist, dass von diesen Fachpersonen an den Besprechungen oft auch innovative und konstruktive Ideen einfließen. Dies ergibt dann den spannenden Mix aus Erfahrung und Mut zur Innovation.

Wenn Sie etwas an der IFAS ändern könnten, was wäre das?

Dietrich: Als Berner wünsche ich mir natürlich, dass diese Messe auch in «Züri West» besucht werden könnte.

Werden Sie aufgrund der zu erwartenden Bilanz für die IFAS 2008 in zwei Jahren wieder dabei sein?

Dietrich: Ja, auf jeden Fall, mit einem neuen zukunftsweisenden Produkt! ♦

Herzlichen Dank für das interessante Gespräch, Herr Dietrich.

*Hansjörg Beständig
Leiter Verkauf Ärzte Schweiz*