

Die MedTechTrade AG in Uster – ein verlässlicher Partner für Verkäufer wie Käufer

# Gebrauchte MedTech wird sinnvoll weitergenutzt

Dutzende von erstklassigen medizintechnischen Geräten werden jedes Jahr in einem einzigen Spital ausser Dienst gestellt, neuste Technologie hält Einzug. Wohin aber mit den ausgedienten, aber immer noch intakten und regelmässige gut gewarteten Geräten? – Gut zu wissen, dass ein vertrauensvoller Abnehmer zur Stelle ist.



Thomas Zaugg, Geschäftsführer der Ustermer MedTechTrade AG

Thomas Zaugg, Geschäftsführer der Ustermer MedTechTrade AG, blickt auf eine über 20-jährige Erfahrung in der Medizintechnik zurück. Er kennt Anlagen und Geräte sowie Lieferanten bestens, er hat auch ein umfangreiches Netz von Abnehmern gebrauchter MedTech aufgebaut. Hauptabsatzgebiete sind Länder wie Polen und weitere Staaten in Osteuropa sowie lateinamerikanische Spitäler, namentlich in Peru und Chile. «Wir konzentrieren uns dabei auf sehr gut erhaltene Geräte, wie sie in der Schweiz nach Abschreibungsdauer von 8 bis 10 Jahren ersetzt werden, aber während ihres Einsatzes immer tadellos in Stand gehalten worden sind. Deshalb sind sie auch heute noch sicher und voll einsatzfähig», betont unser Gesprächspartner.

### Keine Katze im Sack

MedTechTrade erwirbt ausschliesslich einwandfreie Geräte wie zum Beispiel Ultraschallgeräte,

Patientenmonitore, Mikroskope und kleinere Geräte wie Infusionspumpen.

In seiner Firma werden diese Geräte gründlich geprüft, analysiert, revidiert und getestet, bevor sie mit Garantie in die Länder weiter verkauft werden, wo MedTechTrade mit eigenen Vertretungen und kompetenten Serviceleuten vor Ort präsent ist – in Polen, Peru und Chile. In andern Abnehmerländern ist Gewähr geboten, dass Ersatzteile weiterhin verfügbar sind und rasch ins jeweilige Spital gelangen. «Wir suchen ein nachhaltiges Vertrauensverhältnis. So haben wir Kunden gewonnen, die wir bereits seit längerer Zeit bedienen dürfen», betont Thomas Zaugg.

Auch in der Schweiz ortet er ein wachsendes Interesse an gebrauchten MedTech-Anlagen und -Geräten. «Dank zunehmend minimal invasiver, schonender Eingriffe, die gar keinen oder höchstes einen sehr kurzen stationären Aufenthalt bedingen, entstehen zusehends kleine, leistungsfähige Operationszentren, Tageskliniken

und chirurgisch tätige Ärzte in eigener Praxis. Sie müssen naturgemäss knapp rechnen und ihre Investitionen haarscharf kalkulieren. Erstklassige Geräte mit bloss geringer Laufzeit sind daher gesuchte Objekte. Wir nehmen entsprechende Wünsche gerne entgegen und gehen danach gezielt auf die Suche.»

### Wachsende Nachfrage

Der Erfolg gibt dem Zielstrebigsten recht. Bereits gut angelaufen ist der Handel mit Spitalern in Südamerika und Osteuropa. Zufriedene Kunden entstehen in zunehmendem Masse auch in der Schweiz. Hier sollen, so Firmenchef Zaugg, mit Sorgfalt weitere Kundenbeziehungen aufgebaut werden – selbstverständlich auch zu verkaufswilligen Spitalern. Ihnen wird die grosse Sorge abgenommen, intakte, aber einfach ein bisschen ältere Geräte einem neuen, vernünftigen Verwendungszweck zuzuführen. Dank intensiver Marktbearbeitung, gründlich gepflegter persönlicher Kontakte und einem umfassenden Web-



Angebot auf [www.medtechtrade.com](http://www.medtechtrade.com) werden Wünsche von Kunden harmonisch mit dem vorhandenen Angebot auf der Verkäuferseite in Verbindung gebracht. Dazu hat die MedTechTrade Wish-Lists und Web-Alerts kreiert, die sehr geschätzt werden.

### Systematische Marktbearbeitung

Die MedTechTrade AG ist noch ein relativ junges Unternehmen, in dem allerdings viel Erfahrung auf dem Gebiet der Medizintechnik steckt. Das hat auch die Exportförderungsorganisation Osec erkannt, welche die Aktivitäten der Ustermer Firma tatkräftig unterstützt. Überzeugt hat dabei den Osec-Verantwortlichen die Tatsache, dass sich Thomas Zaugg und sein Team auf etablierte Brands konzentrieren, zu denen alle nötigen Dokumentationen und später auch Serviceleistungen und Ersatzteile erhältlich sind. Positiv wirkte zudem, dass MedTechTrade ein breites Spektrum an Geräten anbietet.

Nach der erforderlichen Vorbereitungszeit, der Klärung von Logistik und Regulatorischem evaluierte Thomas Zaugg gemeinsam mit der Osec, welche Märkte in Osteuropa in Frage kämen. Als einer der ersten Schwerpunkt-Märkte wurde nach einem so genannten Market Flash durch den Swiss Business Hub (SBH) in Warschau sowie einem umfassenden Bericht über den lokalen Gesundheitsmarkt Polen bestimmt. «Ein grosser aufstrebender Markt innerhalb der EU und auch interessant als späterer Ausgangspunkt für Russland und die Ukraine», begründet Zaugg. In der Folge hat ein externer Osec-Partner zusätzliche Daten erhoben und die potenziellen Geschäftspartner sorgfältig evaluiert. Mit den interessantesten hat Zaugg inzwischen unter fachkundiger und mit den lokalen Besonderheiten vertrauter Begleitung erfolversprechende Gespräche geführt. «Der Markt ist höchst interessant. So viel ist klar, zunächst scheinen eher private Kliniken als Kunden in Frage zu kommen. Schritt für Schritt müssen wir nun Vertrauen aufbauen», sagt Zaugg.

### Schweizer Medizintechnik für bedürftige Kliniken in der ganzen Welt

Die MedTechTrade AG ist vielseitig und nimmt Verantwortung wahr. In Schweizer Spitälern lagern tausende Geräte an ausgemusterter Medizintechnik, welche in Entwicklungsländern Leben retten können. Dort fehlen Spitälern oft die Mittel, neue und funktionierende Equipments zu beschaffen. MedTechTrade analysiert deshalb vor Ort gemeinsam mit gemeinnützigen Stiftungen den Bedarf und liefert funktionstüchtige Geräte aus der Schweiz.



Die MedTechTrade AG liefert bereits für Stiftungen und Kliniken in Peru, Ecuador und Chile second-hand Equipment aus Schweizer Spitälern. Die Lebensqualität in Peru, Ecuador und Chile hat sich in letzten zehn Jahren deutlich verbessert, jedoch haben grosse Teile der Bevölkerung nach wie vor nur unzureichenden Zugang zur Gesundheitsversorgung. Viele für ärmere Bevölkerungsschichten erschwingliche Krankenhäuser und Arztzentren decken die medizinischen Grundbedürfnisse nur sehr dürftig ab, moderne MedTech fehlt ganz oder ist nur in unzureichender Anzahl vorhanden. Dadurch entstehen teilweise wochenlange Wartezeiten wie z.B. auf eine Ultraschalluntersuchung für die Patienten. Grosser Bedarf besteht bei Ultraschall- und Mammographiegeräten, EKGs, Defibrillatoren, Patienten-Monitoren und Brustkästen für Neugeborene. Auch Untersuchungstische und Betten sowie Zahnarztstühle werden gesucht.

### Ausbau nach starker Ouverture

MedTechTrade hat im Jahr 2011 erstmalig Geräte für eine gemeinnützige Stiftung in ein Krankenhaus nach Guayaquil in Ecuador geliefert. In Peru wurde MedTechTrade von einigen Spitälern direkt über die Webseite [www.medtechtrade.com](http://www.medtechtrade.com) kontaktiert, in Chile arbeitet die Firma mit der Fundación «Cristo Vive» zusammen. Hier soll ein Gesundheitszentrum für 23'000 Personen im nördlichen Teil von Santiago unterstützt werden, bei welchem die öffentlichen Zuschüsse nur die laufenden Kosten und Verbrauchsmaterialien abdecken.

Die Fundación «Christo vive» geht auf die Initiative von Schwester Karoline Mayer zurück. Die deutsche Schwester lebt und arbeitet unter den Armen der chilenischen Hauptstadt Santiago. Sie stammt aus dem bayerischen Eichstätt und galt zu Pinochets Zeiten als «Marxistin», weil sie für soziale Gerechtigkeit gekämpft hatte und während der Regierungszeit Salvador Allendes den Sozialisten nahe gestanden war. Diese hatten in der Tat versucht, sie zum Eintritt in ihre Partei zu bewegen. Zur Belohnung sollte sie sogar die chilenische Staatsbürgerschaft bekommen. Doch sie hatte abgelehnt. «Ich sagte ihnen, es sei nicht meine Berufung, in eine Partei einzutreten», berichtet die 72-jährige Schwester. Und sie erklärt mit einem Zitat aus dem Lukasevangelium, was damals wie heute ihr Anliegen ist: «... den Armen die frohe Botschaft, den Gefangenen Befreiung und den Blinden das Augenlicht zu verkünden und die Gequälten in die Freiheit zu entlassen.»

Mit diesem «Programm» ist es Schwester Karoline seit Beginn der 70er Jahre gelungen, Tausend von Menschen in den Armenvierteln Santiagos Brot, Kleidung, Arbeit, eine menschenwürdige Wohnung, Schutz vor Verfolgung, ärztliche Hilfe, eine Berufsausbildung und Hoffnung für die Zukunft zu geben.

### Gratisbehandlung für die Ärmsten

Im Gesundheitszentrum «Consultorio de Salud Familiar Crito Vice» erfolgt eine Gratisbehandlung im Bereich Primärmedizin für 23'000 Personen im nördlichen Teil von Santiago de Chile.

Das Gesundheitszentrum wurde in kleinen Rahmen 1974 von Schwester Karoline gegründet, 1996 wurden das heutige Gebäude mit 1900 m<sup>2</sup> Nutzfläche errichtet. Finanziert wird das Gesundheitszentrum aus staatlichen Zuschüssen vom Gesundheitsministerium und aus Spenden.

Um die laufenden Kosten möglichst gering zu halten, erhält das fix angestellte Personal 20% unter dem Lohn von staatlichen Krankenhäusern, darüber hinaus gibt es noch 30 freiwillig tätige Ärzte und Krankenpfleger. Weitere Fehlbeiträge werden durch private Spenden abgedeckt. Darüber hinaus mangelt es jedoch zum Einen an finanziellen Mitteln für Instandhaltungsarbeiten am Gebäude, zum Anderen an Mittel für die Anschaffung dringend benötigter medizinischer Geräte.

### Vorteile für alle

Geplant ist, diese Art von Kooperation im Jahr 2012 massiv auszubauen. In enger Zusammenarbeit mit Schweizer Spitälern und Arztpraxen sollen mehr gebrauchte medizinische Geräte beschafft, Instand gestellt und an bedürftige

Spitäler oder Ärzte nach Lateinamerika, Osteuropa oder Afrika geliefert werden. Auch für Schweizer Spitäler ergeben sich viele Vorteile, indem MedTechTrade ihnen die Verwaltung und den Abtransport der Geräte abnimmt, sowie weitere unterstützende Dienstleistungen anbietet.

### Zufriedene Kunden auf beiden Seiten

Die karitative Aktivität zu Gunsten bedürftiger Spitäler und Gesundheitszentren in Schwellenländern wird hauptsächlich von gemeinnützigen Stiftungen finanziert und soll weiter ausgebaut werden. Die MedTechTrade wird sich entsprechend weiter als Generaldienstleister für Stiftungen in diesem Bereich engagieren.

Hauptaktivität bleibt jedoch der Kauf erstklassiger gebrauchter MedTech-Geräte, hauptsächlich aus der Schweiz, die zu ausländischen Abnehmern gebracht werden. In der Regel erwirbt MedTechTrade die gebrauchten Geräte dann, wenn auf der andern Seite ein fester Käufer vorhanden ist. Die Web-Plattform unterstützt dabei die Vermittlung und laufende Kontakte mit möglichen Interessenten beschleunigen den

Prozess, dass dem Ende ihrer Einsatzzeit entgegen gehende Geräte möglichst rasch wieder einem optimalen Verwendungszweck zugeführt werden.

Dabei funktioniert die MedTechTrade als kompletter Dienstleister, indem sämtliche Verzollungsformalitäten, regulatorische Abklärungen und der Transport von A bis Z organisiert werden. Ein verkauftes Gerät wird so vom Lager des Schweizer Spitals abgeholt, sicher verpackt, verzollt und mittels kompetenter Transportfirmen bis an die Rampe des Abnehmers geliefert, ausgepackt, angeschlossen, auf seine Funktion geprüft und in Betrieb genommen.

Text: Dr. Hans Balmer

### Weitere Informationen

MedTechTrade AG  
Bankstrasse 4  
8610 Uster  
Telefon 043 399 01 11  
Fax 044 905 19 29  
thomas.zaugg@medtechtrade.com  
www.medtechtrade.com

## Lösungen für das Gesundheitswesen

**Zentrales Archiv**  
Eingangsrechnungs-Workflow

**E-Mail Archivierung**  
Dokumenten Verwaltung

**Digitaler Postkorb**  
Vertragsverwaltung

adeon ag • Brügglistrasse 2 • CH 8852 Altendorf • T: +41 55 451 52 52 • F: +41 55 451 52 53 • info@adeon.ch • www.adeon.ch