

Agfa und E. Schweizer AG erweitern ihre Zusammenarbeit

Immer die beste Lösung für den Kunden

Vertrauen ist die Basis einer jeden Partnerschaft. Vertrauen bringt Agfa seit gut elf Jahren der E. Schweizer AG entgegen. Das Unternehmen aus Zürich vertreibt die Lösungen für Human- wie Veterinärmedizin und übernimmt Implementierung sowie Support für die Systeme. Seit Anfang Dezember wurde die Zusammenarbeit nun ausgeweitet.

Am 1. Juli 1980 wurde die E. Schweizer AG in Zürich gegründet und bezog dort drei Mansarden mit einem technischen Büro, der Administration und dem Lager. Gründer Ernst Schweizer hatte von seinem ehemaligen Arbeitgeber, der Kehrli Röntgen AG, Vertrieb und Service für das gesamte Portfolio in der Zentralschweiz übernommen. «Eineinhalb Jahre später kam dann die Firma Oldelft als weiterer Lieferant hinzu. Auch hier waren wir für den Vertrieb und die Wartung sämtlicher Schirmbildanlagen in der Schweiz verantwortlich», blickt Martin Schweizer, heute Geschäftsführer der E. Schweizer AG und Sohn des Firmengründers, zurück.

Mitte 1983 übergab Kehrli Röntgen seine Vertretung an eine andere Firma. «Wir waren also

gezwungen, uns neue Lieferanten zu suchen», so Schweizer. Parallel baute sein Unternehmen ein weiteres Standbein aus: die Herstellung eigener Stative, die heute noch verkauft werden. Im Zuge dieser Ausweitung zog das Unternehmen in neue Räumlichkeiten mit eigener Werkstatt um, die es ihm bereits 1984 ermöglichte, alle Teile für seine Produkte selbst herzustellen. 1994 kam es zur Kooperation mit Varian Hochfrequenz Power Supplies, um eigene Generatoren herstellen zu können. Daraus entstand dann im Jahr 2000 der weltweit erste PC-gesteuerte Röntgengenerator, der ESOTRON PC. Darauf aufbauend folgten die Evolutionsstufen ESOTRON HF und ESOTRON Futura. Systeme der Reihe werden heute noch für die Veterinärmedizin vertrieben.

Bereit für neue Wege

Trotz – oder gerade wegen – erfolgreicher Geschäfte hat sich Schweizer immer nach neuen Möglichkeiten umgesehen und so kam es 2008 zur Zusammenarbeit mit Agfa. Die E. Schweizer AG hatte ein Speicherfoliensystem im Portfolio, war aber mit Handhabung und Bildqualität nicht vollends zufrieden. «Auf dem europäischen Röntgenkongress in Wien haben wir die Lösungen von Agfa kennengelernt. Sie entsprechen unserem Anspruch, nur qualitativ hochwertige Lösungen in unser Portfolio aufzunehmen. Durch die positiven Rückmeldungen unserer Kunden fühlen wir uns bis heute in unserer damaligen Entscheidung bestätigt», freut sich Martin Schweizer.

Sie setzen sich mit Kompetenz und Herzblut für ihre Schweizer Kunden ein: Martin Schweizer (links) und Michael Bade.



Sein Unternehmen vertreibt heute im digitalen Bereich ausschliesslich Lösungen von Agfa. «Wir haben uns im Laufe der Zeit auch andere Produkte angeschaut und getestet. Keines davon konnte uns jedoch überzeugen. Gerade in puncto Bildqualität liefern die Systeme von Agfa unschlagbare Ergebnisse», so der Geschäftsführer. Im Portfolio hat der Partner die kleinen und kompakten Speicherfoliensysteme CR 10-X und CR 15-X sowie die DR Retrofit-Detektoren DR 14 e und DR 17e. Vertrieben werden diese an niedergelassene Ärzte und an Veterinärmediziner. Mittlerweile hat es die E. Schweizer AG zum Marktführer im Bereich digitales Röntgen bei Tierärzten gebracht. «Und die Lösungen von Agfa haben ihren Teil dazu beigetragen, diese Position zu erreichen.»

Vertrieb und Dienstleistungen

Das Unternehmen mit sechs langjährigen Beschäftigten belässt es jedoch nicht beim reinen Vertrieb der Lösungen, es übernimmt weitere Aufgaben wie Installation, Wartung und Qualitätssicherung an eigenen und an Fremdanlagen. Ausserdem bietet Schweizer die Beratung rund um die Anschaffung einer Röntgenanlage sowie die Zusammenstellung einer Komplettlösung aus Komponenten verschiedener Hersteller an. Projektmanagement, technische Koordination, Schulung und Fernwartung runden eine Installation ab. Agfa nimmt diese Dienstleistungen ebenso in Anspruch und unterstützt den Partner dabei nach Kräften. «Es hat sich ein sehr enges Verhältnis entwickelt, das keine Geschäftszeiten kennt. Wenn wir Unterstützung benötigen, bekommen wir die, egal wann. Das ist nicht selbstverständlich», lobt Schweizer den Partner. «Wir beide streben immer nach der besten Lösung für den Kunden.»

Dieses Lob gibt man bei Agfa gerne zurück und erklärt damit auch den Grund für die langjährige erfolgreiche Kooperation: «Schweizer besteht aus einem erfahrenen und sehr kompetenten Team, das eine hohe Einsatzbereitschaft zeigt. Gemeinsam können wir unser Know-how beim Kunden noch besser einsetzen und eine entsprechend hohe Qualität abliefern», sagt Michael Bade, Key Account Manager Indirect Sales DACH. «Und diese hohe Qualität lässt sich nur im Team erbringen – der eine beim Kunden, der andere im Hintergrund.»

Win-Win-Win-Situation

Seit dem 1. Dezember wurde nun die Zusammenarbeit von Agfa und der E. Schweizer AG folgerichtig ausgeweitet. «Wir werden unsere Vertriebstätigkeiten in der deutschsprachigen

Schweiz intensivieren und setzen Martin Schweizer mit seinem Team als autorisierten Partner ein. Er ist jetzt für das Speicherfolien- und Direkt-radiographie-Geschäft verantwortlich», erläutert Bade die weitere Zusammenarbeit. «Damit bekommt er Zugriff auf das komplette Portfolio, also auf die mobilen DR-Systeme sowie auf alle Radiographiesysteme wie das U-Arm DR System DX-D 300, das bodenmontierte DR 400 sowie das deckenmontierte DR 600 und auch auf das DR 800, das Multifunktionssystem für statische und dynamische Röntgenuntersuchungen.»

«Wir wollen einfach kurze Wege für unsere DR-Anwender gewährleisten und dafür nutzen wir die tiefe Verwurzelung unseres Partners im eidgenössischen Markt und seine hohe Akzeptanz bei den Kunden», sagt Michael Bade.

Martin Schweizer freut sich über das zusätzliche Standbein für seine Firma und auf die neuen Aufgaben: «Wir übernehmen ab Dezember in der deutschsprachigen Schweiz den Service für alle von uns in Umlauf gebrachte Agfa-Systeme, mit Ausnahme der mobilen Systeme sowie dem DR 600 und dem DR 800. Klein und flexibel, wie wir sind, können wir sehr schnell agieren – ein unschätzbare Vorteil, wenn man die Kosten bedenkt, die ein nicht einsatzfähiges Gerät den Gesundheitseinrichtungen verursacht. Darüber hinaus ist es für den Kunden ein grosser Gewinn, dass der Vertrieb auch etwas von der Technik versteht. Wir werden nun zügig die einzelnen Spitäler besuchen, um mit den Anwendern sprechen und sie von der hohen Qualität der Agfa-Systeme zu überzeugen», so Martin Schweizer.

Stefan Voigt, Sales Director DACH bei Agfa Radiology Solutions und Geschäftsführer, teilt die positive Einschätzung: «Ich freue mich ausserordentlich über die engere und erweiterte Partnerschaft. Sie wird die Bekanntheit und Reputation beider Firmen in der Deutschschweiz steigern und unsere Marktpositionen ausbauen. Ich wünsche Herrn Bade und Herrn Schweizer Erfolg und viele neue Installationen. Damit und mit unserem Direktvertrieb sind wir gut aufgestellt für die Schweiz.»

Weitere Informationen

E. Schweizer AG
 Bernstrasse Nord 182
 8064 Zürich
 Telefon 044 431 91 00
 info@schweizer-roentgen.ch
 www.schweizer-roentgen.ch

