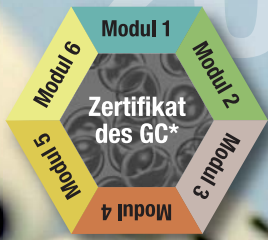


GC-Qualifizierungsprogramm 2010



Vom Zulieferer zum Inverkehrbringer von Medizinprodukten

www.gesundheits-cluster.at/qualifizierungsprogramm



Termin:
Ort:

GC-Qualifizierungsprogramm 2010 | Modul 6 „Marketing & Vertrieb“
Mittwoch, 20. Oktober 2010 | 9.00 bis 18.00 Uhr
Hotel Park Inn, Linz

Ab 9.00 Uhr

Eintreffen der Teilnehmer

9.30 – 15.00 Uhr

Modernes Medizintechnik-Marketing: Von der Theorie zur Praxis

Dr. med. André Henke (HCMC Health Care Marketing Consulting)

Die Schwerpunkte:

- Vermarktungsstrategie – Basis für zielgerichtetes Marketing und erfolgreichen Vertrieb
- Positionierung & Differenzierung – nur wer sich unterscheidet kann einen guten Preis erzielen
- Umsetzung im Marketingmix
- Best Practice – Marketingbeispiele aus der Medizintechnik
- Umsetzung im Vertrieb – worauf es ankommt



Dr. med. André Henke

Über Dr. med. André Henke:

André Henke, Jahrgang 1965, ist Mediziner und Biophysiker. Nach der Arbeit als wissenschaftlicher Assistent und der Promotion im Bereich Medizin an der Universität Leipzig wechselte er 1993 in die Medizintechnik-Branche. Dort begleitete er bei internationalen Unternehmen verschiedene Positionen in Vertrieb und Marketing. Als Geschäftsleitungsmitglied verantwortete er das weltweite Marketing von zwei Medizintechnik-Herstellern. André Henke ist Inhaber der 2004 gegründeten Unternehmensberatung HCMC Health Care Marketing Consulting. Schwerpunkt der Beratertätigkeit ist die strategische Positionierung und Profilierung von Einrichtungen und Unternehmen der Gesundheitswirtschaft sowie die Umsetzung im operativen Marketing.

Modul 6

15.00 – 15.30 Uhr

Kaffeepause

15.30 – 16.30 Uhr

Einreichung von Medizinprodukten beim Competence Center Heilbehelfe und Hilfsmittel – als Beispiel für die Zusammenarbeit mit Versicherungsanstalten

DI (FH) Oliver Zörner (Versicherungsanstalt für Eisenbahnen und Bergbau)

Die Schwerpunkte:

- Das Competence Center Heilbehelfe und Hilfsmittel
- Orthopädietechnik, Orthopädieschuhmacher (Einreichung von Produkten, Tariffkatalog)
- Wundversorgung, Verbandstoffe (Einreichung von Produkten, Tariffkatalog)
- Med. tech. Geräte im Fachbereich Lunge (Einreichung von Produkten, Tariffkatalog)
- Hörgeräte (Vertrag)



DI (FH) Oliver Zörner

Über DI (FH) Oliver Zörner:

DI (FH) Oliver Zörner studierte Medizintechnik an der Fachhochschule Linz und hat die Fachausbildung des Hauptverbandes der Österreichischen Sozialversicherungsträger absolviert. Seit 2006 ist er Mitarbeiter des Competence Centers Heilbehelfe und Hilfsmittel (CC HBHI) bei der Versicherungsanstalt für Eisenbahnen und Bergbau. Das CC HBHI dient als zentrale Kompetenz- und Informationsstelle der Sozialversicherung für Heilbehelfe und Hilfsmittel. Dies umfasst unter anderem die Bereiche der Orthopädietechnik, Hörgeräte, Verbandstoffe, Orthopädieschuhmacher und leistungsrechtlichen Abklärungen. Für Firmen aus dem Bereich der Orthopädietechnik stellt Herr Zörner die zentrale Ansprechperson für alle Sozialversicherungsträger Österreichs dar.

16.30 – 17.00 Uhr

Best Practice: Marketingstrategien der Firma Biegler

Mag. (FH) Werner Biegler (Biegler GmbH)

Die Schwerpunkte:

- Weltweites Vertriebsnetz Firma Biegler
- Vorgehensweise bei der Vertriebspartnersuche
- Weltweite Messeteilnahmen im Bereich B2B
- Vermarktung von Mainstream Produkten in der Medizintechnik
- Lessons learned



Mag. (FH) Werner Biegler

Über Mag. (FH) Werner Biegler:

Werner Biegler, Jahrgang 1976, studierte an der Fachhochschule der Wiener Wirtschaft Unternehmensführung und ist seit 2008 im familiengeführten Medizintechnikunternehmen Biegler als Gesellschafter und Prokurist tätig. Biegler Medizinelektronik arbeitet seit mehr als 35 Jahren mit der Zielsetzung Innovationen in der Medizintechnik zu realisieren. Herr Biegler ist im Unternehmen zentrale Ansprechperson für Exportfragen und für den weltweiten Fachmessebereich verantwortlich.

17.00 – 18.00 Uhr

Diskussion und Fragerunde

Modul 6

Faxanmeldung: +43 732 79810-5150

GC-Qualifizierungsprogramm 2010 Modul 6 „Marketing & Vertrieb“



Termin: **Mittwoch, 20. Oktober 2010 | 9.00 bis 18.00 Uhr**
Ort: **Hotel Park Inn, Linz**

- Ja – Ich melde mich verbindlich für das Modul 6 „Marketing & Vertrieb“ an.**
- Ich bin Partner im Gesundheits-Cluster**

Tagungsbeitrag: GC-Partnerbeitrag € 390,- (pro Person exkl. MwSt.)
Regulärer Beitrag € 470,- (pro Person exkl. MwSt.)
Dieser beinhaltet: **Teilnahmebestätigung für die Person**
Tagungsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen, Mittagessen

10 % Rabatt auf die Teilnahme jeder weiteren Person aus dem Unternehmen

Titel/Vorname

Rechnungsadresse

Nachname

Firma/Institution/Abteilung

Telefon/Fax

Firmenanschrift

E-Mail

Bitte verwenden Sie pro Person jeweils ein Formular.

Unterschrift/Datum

Anmeldebedingungen:

Bei Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bei Stornierung der Anmeldung (bitte schriftlich) bis 20 Tage vor der Veranstaltung fällt eine Bearbeitungsgebühr von € 30,00 exkl. MwSt. an. Danach beziehungsweise bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist der gesamte Teilnahmebeitrag zu bezahlen. Die Tagungsunterlagen erhalten Sie in diesem Fall per Post. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Die Rechnungslegung erfolgt nach der Veranstaltung.

Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich damit einverstanden, dass die bekanntgegebenen Daten von der Clusterland Oberösterreich GmbH elektronisch erfasst und verarbeitet werden. Weiters stimmen Sie der Übermittlung weiterer Informationen per E-Mail zu. Diese Zustimmung kann jederzeit schriftlich widerrufen werden.



CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH



ERNST & YOUNG
Quality in Everything We Do



Modul 6