

Seminar – 5 Tage –

Umfassende Information



In Kooperation mit:



Produktions-Chancen in *der Medizintechnik*

Weiterbildung

Der Weg in die Wachstumsbranche Medizintechnik

Kursreihe Medizintechnik

„Der Weg in die Wachstumsbranche Medizintechnik“

Bedingt durch die immer noch anhaltende Wirtschaftskrise versuchen viele Firmen ihr Portfolio in andere Branchen zu übertragen. Die Diversifizierung auf mehrere Branchen ist eine sehr erfolgversprechende Möglichkeit in Krisenzeiten den Firmenerfolg zu sichern.

Die Medizintechnik steht beim Thema Diversifizierung oftmals im Vordergrund, gilt sie in Fachkreisen als „die“ Wachstumsbranche des 21. Jahrhunderts. Ausgangspunkt und Treiber ist ein globaler Paradigmenwechsel hin zur optimierten gesundheitlichen Versorgung der Bevölkerung mit den damit verbundenen innovationsinduzierten Investitionen.

Die Medizinbranchen bieten sowohl für Zulieferer als auch für Entwicklungspartner gute Möglichkeiten der Diversifizierung, jedoch unterscheiden sich Branchenstruktur, Unternehmenskultur und Anforderungen der Kunden in der Medizintechnik deutlich von anderen Branchen. Für Unternehmen die bisher hauptsächlich Erfahrung mit der Automotive-Branche hatten, sind zunächst die gravierenden Unterschiede in der Zuliefer-Struktur der Medizintechnik bemerkenswert.

Entscheidend für den erfolgreichen Marktzugang in die Medizin ist die Beschaffung branchenspezifischer Wirtschaftsinformationen, die Etablierung persönlicher Kontakte in der MedTech-Community und zu den Entscheidungsträgern der OEMs. Ebenso ist eine genaue Kenntnis der spezifischen Anforderungen und Aspekte der identifizierten Zielkunden notwendig. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass medizinisches und biologisches Wissen in vielen Bereichen essentiell für einen Einstieg ist und eine Kommunikation „auf Augenhöhe“ erst ermöglicht. Regularien, Lizenzen, Zulassungen und das Medizinproduktegesetz sind ebenso wichtige Begleitbegriffe in den Medizin-Branchen. Voraussetzung für die Möglichkeit Medizin-OEMs zu beliefern ist die Erfüllung von einschlägigen Regularien und Normen (z.B. Medizinproduktegesetz, ISO 13485, ISO 14971).

**In der modularen Kursreihe machen wir Ihr Unternehmen „fit“ für den Aufbau und Ausbau der Geschäftstätigkeit in der Medizintechnik.
Ein kompetentes Team und Referenten mit langjähriger Erfahrung geben Ihnen intensive Einblicke und Entscheidungshilfen.**

Die Kurse finden in **Erlangen** und **München** statt und sind kombinierbar.
Bitte reservieren Sie frühzeitig, die Anzahl der Teilnehmer ist limitiert.

In Kooperation mit:



Gerne stehen wir für Rückfragen zur Verfügung:

Tel.: 0981-9777980 info@senetics.de

Medizintechnik Kurs I

- Kurs I:** „Der Weg in die Medizintechnik - Überblick“
- Kurs I a:** „Grundlagen für Aufbau und Ausbau der Geschäftstätigkeit in der Wachstumsbranche Medizintechnik“
- 09:00 - 13:00 Uhr
- Inhalte:** Die Healthcare-Branche - Marktübersicht und Branchendetails, Vorbereitung und Einführung des eigenen Unternehmens in die Medizintechnik, Innovationsfelder in der Medizintechnik
- Kurs I b:** „Zielorientierte Argumentation und Kommunikation in der Medizintechnik“
- 14:00 - 18:00 Uhr
- Inhalte:** Kommunikation - Vertriebs- und Verkaufsoptimierung für die Medizintechnik durch Neuro Linguistisches Programmieren (NLP)

In Kooperation mit:

Medizintechnik Kurs II

Kurs II: „Produktion für die Medizintechnik“

Kurs II a: „Chancen für Einwegartikel in der Medizintechnik“

09:00 - 13:00 Uhr

Inhalte: Sind Einweg-Produkte aus Kunststoff erfolversprechend? Was sind die Voraussetzungen für deren Einsatz. Anforderungen der Klinik und des OEM für Einwegartikel.

Kurs II b: „Produktion im Wachstumsfeld Prothetik und Implantate“

14:00 - 18:00 Uhr

Inhalte: Welche Arten von Prothesen sind zukunftssträftig? Implantate aus Kunststoff, Metall und Elektronik. Was wird in der Prothetik zukünftig besonders gefragt sein? Anforderungen der Klinik und des OEM.

In Kooperation mit:

Medizintechnik Kurs III

Kurs III: „Wichtige Normen und Regularien in der Medizintechnik“

Kurs III a: „Welche Regularien gilt es zu beachten“

09:00 - 13:00 Uhr

Inhalte: Überblick der Anforderungen in der Medizintechnik - Das Medizinproduktegesetz (MPG). Was muss ein Hersteller und ein Zulieferer in der Medizintechnik beachten.

Kurs III b: „Risikomanagement und Normgerechte Produktion“

14:00 - 18:00 Uhr

Inhalte: Risikomanagement bei der Entwicklung medizinischer Produkte (ISO 14971), Produktion für die Medizintechnik (ISO 13485), Das Medizinproduktegesetz (MPG).

In Kooperation mit:

Medizintechnik Kurs IV

Kurs IV: „Entwicklung für die Medizintechnik“

Kurs IV a: „Neuentwicklungen, Innovationsmanagement, Fördermittel“

09:00 - 13:00 Uhr

Inhalte: Chancen in der Medizintechnik durch Innovation und Innovationsmanagement. Zusammenarbeit mit dem OEM bei der Entwicklung, Staatliche Fördermittel für medizinische Projekte.

Kurs IV b: „Zulieferer und Systemlieferant in der Medizintechnik“

14:00 - 18:00 Uhr

Inhalte: Analyse des Firmenportfolios, Definieren von Zielmärkten, Finden von Kooperationspartnern, Fertigung von Komponenten, Bildung von Alleinstellungsmerkmalen.

In Kooperation mit:

Medizintechnik Kurs V

Kurs V: „Neue Kunden in der Medizintechnik“

Kurs V a: „Marketing und Vertrieb in die Medizintechnik“

09:00 -13:00 Uhr

Inhalte: Optimale Aussendarstellung, Kommunikation, Präsentation, Marketing und Vertrieb in der Medizintechnik

Kurs V b: „Kundenakquise und Kundenpflege“

14:00 -18:00 Uhr

Inhalte: Einstieg in die „Medizintechnik-Familie“. Nutzen von Netzwerken, Akquise und Pflege von Kontakten, Eigenheiten der Kunden.

In Kooperation mit:

Ort	Datum	Beginn	Ende	Titel	KursNr.	Vormerkung
ER	Oktober 2010	9:00	13:00	Grundlagen für Aufbau und Ausbau der Geschäftstätigkeit in der Medizintechnik	Ia	
ER	Oktober 2010	14:00	17:00	Zielorientierte Argumentation und Kommunikation in der Medizintechnik	I b	
ER	Oktober 2010	09:00	13:00	Chancen für Einwegartikel in der Medizintechnik	II a	
ER	Oktober 2010	14:00	17:00	Produktion im Wachstumsfeld Prothetik und Implantate	II b	
ER	Oktober 2010	09:00	13:00	Welche Regularien gilt es zu beachten	III a	
ER	Oktober 2010	14:00	17:00	Risikomanagement und Normgerechte Produktion	III b	
ER	Oktober 2010	09:00	13:00	Neuentwicklungen, Innovationsmanagement, Fördermittel	IV a	
ER	Oktober 2010	14:00	17:00	Zulieferer und Systemlieferant in der Medizintechnik	IV b	
ER	Oktober 2010	09:00	13:00	Neue Kunden - Marketing und Vertrieb in die Medizintechnik	V a	
ER	Oktober 2010	14:00	17:00	Neue Kunden - Kundenakquise und Kundenpflege	V b	
M	November 2010	9:00	13:00	Grundlagen für Aufbau und Ausbau der Geschäftstätigkeit in der Medizintechnik	Ia	
M	November 2010	14:00	17:00	Zielorientierte Argumentation und Kommunikation in der Medizintechnik	I b	
M	November 2010	09:00	13:00	Chancen für Einwegartikel in der Medizintechnik	II a	
M	November 2010	14:00	17:00	Produktion im Wachstumsfeld Prothetik und Implantate	II b	
M	November 2010	09:00	13:00	Welche Regularien gilt es zu beachten	III a	
M	November 2010	14:00	17:00	Risikomanagement und Normgerechte Produktion	III b	
M	November 2010	09:00	13:00	Neuentwicklungen, Innovationsmanagement, Fördermittel	IV a	
M	November 2010	14:00	17:00	Zulieferer und Systemlieferant in der Medizintechnik	IV b	
M	November 2010	09:00	13:00	Neue Kunden - Marketing und Vertrieb in die Medizintechnik	V a	
M	November 2010	14:00	17:00	Neue Kunden - Kundenakquise und Kundenpflege	V b	

Bitte lassen Sie sich unverbindlich vormerken

Bitte ankreuzen

Name, Vorname

Funktion

Firma

Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Kursorte: Erlangen, München (genaue Tagungsadresse wird bei Anmeldung kommuniziert)

In-House-Schulungen führen wir gerne auf Anfrage durch

Kurszeit: siehe Kursliste

Anmeldung: Bitte per Post, Fax oder per E-Mail mit Formular

Anmeldeschluss: Jeweils spätestens 5 Werktage vor Einzelkursbeginn (limitierte Teilnehmerzahl)

Die Teilnahmegebühr: € 548,- für Buchung von Einzelkursen (z.B. I oder IV)



€ 2.298,- für Buchung der Kurse I bis V

inklusive Informationsmaterialien, Kaffee und Imbiss mit Erfrischungsgetränken

Ermäßigung: Ermäßigung von 10% :



- Mitglieder des BMW
- Partner des Medical Valley
- Mitglieder von OfraCar

Anmeldebedingungen:

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung mit näheren Hinweisen zu Veranstaltungsort und Ablauf, sowie die Rechnung. Die Stornierung Ihrer Anmeldung ist bis zu 10 Werktage vor Einzelkursbeginn möglich. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist die gesamte Gebühr zu entrichten. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist nach Absprache möglich. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt und richtet sich nach dem Eingang der Anmeldungen. senetics behält sich vor, Programmänderungen vorzunehmen und ist berechtigt, eine Veranstaltung aus wirtschaftlichen oder organisatorischen Gründen abzusagen. Bereits geleistete Teilnahmegebühren werden dann erstattet. Es besteht kein Anspruch des Teilnehmers auf Ersatz von eventuell anfallenden Stornierungs- oder Umbuchungsgebühren für vom Teilnehmer gebuchte Transport- oder Übernachtungsmöglichkeiten.

Veranstalter:

senetics Dr. Wolfgang Sening, Am Hirtenfeld 40, 91522 Ansbach