



Member of  MEDICAlliance

# YOU & MEDICA

LET'S TALK ABOUT YOUR NEWS...

AUSGABE 1/2018

Das war die MEDICA 2017: Die Digitalisierung prägt den Gesundheitsbereich	1
Training mit ICAROS-Systemen: Nicht nur vom Fliegen träumen	2
Newsticker	2
Business und Passion: HUR gewinnt neue Kunden auf der MEDICA	3
IDCP Innovative Digital Consumer Products: Aller guten Dinge sind drei	3
Der Messestand als Netzwerk-Hub: OPHARDT hygiene baut internationales Geschäft aus	4
Die nächsten Termine MEDICAlliance	4

DAS WAR DIE MEDICA 2017:

## Die Digitalisierung prägt den Gesundheitsbereich

Christian Grosser trägt seit gut anderthalb Jahren als Deputy Director Global Portfolio Health & Medical Technologies der Messe Düsseldorf vor allem Verantwortung für die MEDICA und die COMPAMED. Im Gespräch mit der Redaktion äußert er sich zu den Ergebnissen der MEDICA 2017 und den Branchentrends.

### Wie beurteilen Sie die MEDICA 2017?

Mehr als 60 Prozent Fachbesucher aus 130 Ländern sowie die große Internationalität des Angebots auf Ausstellerseite belegen, dass diese Internationalität unsere Trumpfkarte bleibt. Wie wichtig dies für unsere Aussteller ist, zeigt die Tatsache, dass die beteiligten Branchen vor allem auf ein überproportional hohes Umsatzwachstum auf den internationalen Märkten hoffen, während das Wachstum im Inland vermutlich deutlich geringer ausfallen wird.

Die im Jahr 2017 neuen Formate MEDICA START-UP PARK in Halle 15 und das MEDICA LABMED FORUM in Halle 18 haben auf Anhieb große Resonanz gefunden. Damit haben wir unsere erfolgreiche Kombination von Fachmesse, Kongressen und Foren noch ausgebaut. Die inhaltliche Verzahnung bringt Synergieeffekte für alle Beteiligten.



„Die Internationalität bleibt die Trumpfkarte der MEDICA“, Christian Grosser, Deputy Director Global Portfolio Health & Medical Technologies. Foto: © Messe Düsseldorf cttillmann

### Wie wirkt sich die Parallelität von MEDICA und COMPAMED auf die beteiligten Branchen aus?

In ihrer weltweit einzigartigen Kombination bilden MEDICA und COMPAMED die gesamte Prozesskette und das vollständige Angebot medizinischer Produkte, Geräte und Instrumente ab – von der Entwicklung und Herstellung bis hin zur Vermarktung und zu Services nach Inbetriebnahme in Praxen und Kliniken. Viele MEDICA-Aussteller sind Kunden der COMPAMED-Aussteller, einige Unternehmen präsentieren ihr Angebot auf beiden Fachmessen. Die vielfältigen Verflechtungen führen zu Synergieeffekten aufseiten der Aussteller und der Fachbesucher.

Die COMPAMED hat 2017 mit rund 800 Ausstellern aus 35 Nationen ihre Position als internationale Leitveranstaltung für den Zuliefermarkt der medizintechnischen Fertigung weiter gefestigt. Thematisch besonders im Fokus standen Sensoren, Akkus und Funkchips als miniaturisierte Komponenten, wie sie zum Beispiel als Bestandteile von Wearables oder Implantaten benötigt werden.

### Welche Trends prägen die internationale Medizintechnik zurzeit?

Das Thema Digitalisierung spielt eine dominierende Rolle im Gesundheitsbe-

reich. Schlagworte wie „Vernetzung“, „Big Data“ oder „Künstliche Intelligenz“ prägen die fachliche Diskussion, aber auch konkret die Produktentwicklung. Im Bereich der medizinischen Bildung befinden sich erste Anwendungen auf Basis künstlicher Intelligenz kurz vor dem Markteinsatz. „Virtual Reality“ (VR) oder „Augmented Reality“ (AR) dringen ebenfalls in die Medizintechnik vor.

Außerdem sind Wirtschaftlichkeit und einfache Handhabung medizintechnischer Produkte und Anwendungen ein Erfolgsgarant. Stark gefragt waren zum Beispiel mobile Computing-Anwendungen inklusive der dazugehörigen Apps. Innovationen finden hier mittlerweile verstärkt im Bereich Software statt. Beides sorgt dafür, dass Informationen am „Point of Care“ schnell zur Verfügung stehen.

### Gibt es Neuerungen für die MEDICA 2018?

Wir werden definitiv die 2017 erfolgreich eingeführten Formate MEDICA LABMED FORUM und MEDICA START-UP PARK fortführen und weiterentwickeln. Über weitere Neuerungen informieren wir dann im Laufe des Jahres.

### Wie wird die neue Dachmarke MEDICAlliance angenommen?

Die MEDICAlliance mit neuem Dachmarkenlogo haben wir während der MEDICA auf einem bewusst offen gehaltenen Stand mit dominant weißen Flächen in der Messehalle 10 präsentiert. Meine Kolleginnen und Kollegen aus dem MEDICA-Team berichten von vielen intensiven Gesprächen mit Interessenten.

Unsere Aussteller erkennen und nutzen die Gelegenheiten zum internationalen Wachstum, die wir ihnen mit unseren erfolgreichen Healthcare-Veranstaltungen weltweit ermöglichen. Unter dem neuen Label bieten wir jetzt globale Veranstalterkompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Versorgungskette der medizinischen Versorgung und Rehabilitation sowie entsprechender Zulieferprodukte und Services.

## Telematikinfrastruktur (TI): Konnektor-Zulassung pünktlich zur MEDICA

„Die Zulassung aller CGM-Komponenten kurz vor der Messe bescherte dem TI-Messteam ein Hoch an Beratungen an den vier MEDICA-Tagen. An insgesamt acht Arbeitsplätzen konnten sich Ärzte, Standesvertreter und Unternehmer nicht nur die TI-Komponenten ansehen, sondern auch ihr Zusammenspiel direkt live erleben. Versichertenkarten unterschiedlicher Status wurden ausgelesen und im Bedarfsfall direkt aktualisiert. Ob Konnektor, VPN-Zugangsdienst, eHealth-Kartenlesegeräte oder sicherer Onlinezugang: In intensiven Gesprächen konnte jeder Interessent kompetent informiert werden und Bestellungen direkt platzieren.

Ärzte, die sich nicht live auf der MEDICA informieren konnten, erhielten durch die TI-Infoline unter 0261/8000 23 23 eine umfassende Beratung. Unter [www.cgm.com/wissensvorsprung-bestellung](http://www.cgm.com/wissensvorsprung-bestellung) kann das aktuelle Angebot bestellt werden.“ **Andreas Koll, Area Vice President Telematik, CompuGroup Medical.** Foto: © Andreas Koll





## Direkt für das nächste Jahr angemeldet

„Die COMPAMED 2017 ist für die Aussteller des IVAM-Gemeinschaftsstandes erneut sehr erfolgreich verlaufen. Dies zeigt sich insbesondere daran, dass sich ein Großteil der ausstellenden Firmen noch vor Ort oder im direkten Nachgang zur Messe für eine erneute Beteiligung im Jahr 2018 angemeldet hat. Mehr als 95 Prozent der Fläche waren bereits Ende November vergeben. Die Aussteller schätzen besonders die große Internationalität der Fachbesucher und die Möglichkeiten zum Austausch untereinander. Trendthemen auf dem Produktmarkt und dem Forum waren Fertigungsmethoden für individualisierte Medizinprodukte, wie zum

Beispiel neue Ansätze im Bereich 3D-Druck, aber auch smarte und miniaturisierte Bauteile für tragbare Diagnose- und Monitoringgeräte sowie Komponenten für Implantate.“ **IVAM Fachverband für Mikrotechnik.**

Dr. Thomas Dietrich, Geschäftsführer IVAM  
Foto: © Messe Düsseldorf



## Eigenständiger Auftritt der GTAI ein voller Erfolg

Germany Trade & Invest (GTAI) präsentierte erstmals eigenständig ihr umfassendes Informationsangebot auf der MEDICA 2017. „Die am Stand angebotenen Fachvorträge der GTAI-Branchenexperten und externer Sprecher wurden sehr gut angenommen und zogen über 300 Zuhörer an. Mit zahlreichen internationalen

Besuchern ergaben sich weiterführende Gespräche und erfolgversprechende Kontakte geknüpft“, zeigte sich **Dr. Marcus Schmidt, Director Healthcare bei GTAI**, zufrieden. GTAI informiert Unternehmen über Exportmärkte und ist die erste Anlaufstelle für ausländische Unternehmen, die sich über Investitionsmöglichkeiten in Deutschland informieren möchten.

Dr. Marcus Schmidt, Director Healthcare bei GTAI  
Foto: © GTAI



### TRAINING MIT ICAROS-SYSTEMEN:

## Nicht nur vom Fliegen träumen

Mit ICAROS-Systemen können Nutzer durch Virtual-Reality-Welten fliegen, fahren oder tauchen – und dabei spielerisch verschiedene Muskelgruppen trainieren. Bei der Premiere auf der MEDICA 2017 verschafften sich viele Standbesucher einen Eindruck von diesem Gerät, das jetzt auch in Rehabilitation, Training und Therapie zum Einsatz kommt.

Gründer des Unternehmens sind die Industriedesigner Michael Schmidt und Johannes Scholl. Die beiden hatten 2011 die Idee zu ICAROS und designten erste Entwürfe am Computer. Seit 2015 präsentierten sie ihr Trainingsgerät auf Sport- und Gaming-Messen in aller Welt.

In Gesprächen mit Physiotherapeuten ergaben sich weitere Zielgruppen: ICAROS als Trainingsgerät in Rehakliniken, bei der Physiotherapie oder zum Training von Sportlern. Sportwissenschaftler der TU München untersuchen die Effekte des Trainings mit ICAROS. Auch bei der Sporthochschule Köln laufen Tests.

Das Gerät ist frei beweglich. Bewegungssensoren erfassen die Bewegungen des Trainierenden und ermöglichen so die Interaktion mit der virtuellen Umgebung.



Marius Trudewind (ICAROS) zeigt einem Messebesucher die Trainingsmöglichkeiten mit ICAROS. Am Tisch sitzend: Firmeninhaber Michael Schmidt mit einer Besucherin. Foto: © Messe Düsseldorf

Durch Verschieben des Schwerpunktes steuert man den Flug. Dabei das Gleichgewicht zu halten, ist wirkliche körperliche Arbeit. Die Beteiligung auf der MEDICA sieht Schmidt als konsequenten und erfolgreichen Schritt in der Unternehmensentwicklung.

### Viele wertvolle Kontakte gewonnen

„Die MEDICA war für uns ein voller Erfolg. Wir waren sehr gespannt, wie die Besucher der MEDICA auf den ICAROS reagieren würden, und sind mit offenen Armen

aufgenommen worden. Wir konnten viele neue und wertvolle Kontakte zu Therapeuten und Ärzten aufbauen und bekommen einige Bestellungen und Anfragen für eine gemeinsame Forschung. Das sehr positive Feedback bestätigt uns in unserem Plan, noch intensiver in den Bereich der Therapie einzusteigen. Wir werden 2018 ganz sicher wieder in Düsseldorf dabei sein.“ Die komplette Entwicklung und Herstellung des ICAROS erfolgen in Deutschland. Rund 7.900 Euro kostet das Gerät, das auf Anfrage in alle Welt verschifft wird. Bei der Software handelt es sich um Eigenentwicklungen, die an die Bedürfnisse verschiedener Nutzergruppen angepasst sind: „Wir arbeiten aktuell an einer selbstlernenden Software: Der Patient könnte so in einem reaktiven System selber aktiver werden, der Therapeut könnte Zeit sparen“, gibt Schmidt einen Ausblick.

Weitere Informationen: [www.icaros.com](http://www.icaros.com)

#### ICAROS GmbH in Fakten

- » Gegründet: 2011
- » Stammsitz: Planegg bei München
- » Mitarbeiter: 15



Muskelttraining und Verbesserung der Koordination gelingen „im Flug“. Foto: © Messe Düsseldorf

### +++ NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++

+++ Unter dem Motto „Diplomats Meet German Companies at MEDICA 2017“ verbrachten 31 Diplomaten aus aller Welt einen Tag auf der MEDICA. Mehrere Besuche bei Ausstellerfirmen sowie ein ausführlicher Gedankenaustausch standen auf dem Programm.

+++ Während der MEDICA unterzeichneten der CEO von Corferias Bogotá López-Valderrama und Werner Matthias Dornscheidt, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Düsseldorf, einen Vertrag über die strategische Kooperation bei der MEDITECH International Health Fair in Bogotá, Kolumbien, die 2018 vom 3. bis 6. Juli stattfindet.

+++ Hochrangige Politiker nutzen die MEDICA 2017, um sich zu informieren und Fachgespräche zu führen. So kam u. a. Pat Green, Minister of State for Trade, Employment, Business, EU Digital Single Market and Data Protection of Ireland. Von der Landesregierung Nordrhein-Westfalen kamen Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie, Karl-Josef Laumann, Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales, sowie Isabel Pfeiffer-Poensgen, Ministerin für Kultur und Wissenschaft.

+++ Die Verzahnung von Fachmesse, Konferenzen und Foren hat auch bei der MEDICA 2017 für großes Interesse bei den Fachbesuchern gesorgt. Während der sechs Konferenzen und neun Foren verfolgten mehr als 12.000 Zuhörer die gut 1.000 Vorträge. Eines der Topthemen: Cybersicherheit und Medizintechnik.

+++ Zur fünften MEDICA MEDICINE + SPORTS CONFERENCE kamen 255 internationale Teilnehmer aus Industrie und Praxis der Sportmedizin. Fast die Hälfte von ihnen nutzte die Guides Innovation Tour, um sich bei ausgewählten MEDICA-Ausstellern zu informieren.

+++ Rund 8.000 Besucher informierten sich auf dem vierten MEDICA CONNECTED HEALTHCARE FORUM. Dort zeigten internationale Unternehmen und innovative Start-ups ihre neuesten Erkenntnisse, Technologien und Lösungen für die vernetzte und mobile Gesundheitsversorgung.



**BUSINESS UND PASSION:**

## HUR gewinnt neue Kunden auf der MEDICA

HUR ist ein weltweit führender Hersteller pneumatischer Trainingsgeräte. Zur MEDICA 2017 präsentierten die Finnen neue integrierte medizinische Rehabilitationskonzepte für die kardiologische Rehabilitation, die Sturzprävention, für Bluthochdruck- und Diabetes-2-Patienten und die Hüft-/Knie-Rehabilitation.

HUR (Helsinki University Research) hat mit seinen Trainingsprogrammen in den Bereichen Fitness und Wellness begonnen und entwickelt mittlerweile medizinische Konzepte für den Gesundheitsbereich. „Während der MEDICA 2017 haben wir 30 neue Kunden gewonnen und fünf neue Business Cases zum Abschluss gebracht“, freut sich Lena Karjaluo, Executive Vice President. Außerdem habe man Kontakt zu zehn potenziellen Vertriebspartnern aus verschiedenen Ländern bekommen. Der Anteil deutscher Messebesucher habe im Vergleich zu den Vorjahren abgenommen. „Vermutlich weil die MEDICA während der Arbeitswoche läuft“, so Karjaluo weiter. Alle Messetage waren extrem arbeitsreich. Nicht nur wegen der neuen Kontakte, sondern auch, weil HUR die Gelegenheit nutzte, den weltweiten Vertrieb gezielt mit den neuen Konzepten und Produkten vertraut zu machen.

Arto Hautala ist bei HUR verantwortlich für Entwicklung und Weiterbildung: „Wir nutzen die MEDICA, um unsere neuen Trainingskonzepte und Lösungen vorzu-

stellen und aus dem Feedback unserer Kunden zu lernen.“ Hautala beteiligte sich auch als Speaker an der MEDICA MEDICINE + SPORTS CONFERENCE. In seinem Vortrag ging es darum, die Auswirkungen des individuellen Rehatrainings auf gesundheitsbezogene Ergebnisse wie kardiorespiratorische Fitness und den Ruheblutdruck zu ermitteln sowie die Einführung von Krafttraining als Strategie zur Optimierung dieser Ergebnisse. „Außerdem haben wir gerade eine wissenschaftliche Studie veröffentlicht, die zeigt, dass spezielles Training in der kardiologischen Rehabilitation die Gesundheitskosten in Finnland senkt“, so Hautala weiter.

### Wissenschaftliche Fakten zur Gestaltung individueller Trainingsprogramme

Auf der Basis evidenzbasierter Fakten solcher Studien entwickelt HUR Softwareprogramme, die in Kombination mit den HUR-Geräten individuelle Trainingsprogramme für Patienten in der Rehabilitation ermöglichen und auch den Bedürfnissen einer zunehmend älter werdenden Bevölkerung Rechnung tragen. „Prävention, Rehabilitation und Kräfteerhaltung im Rahmen eines aktiven Alterns sind unsere Ziele aus Sicht der Nutzer. Gleichzeitig sind wir um Kostensenkung für unsere Kunden und die gesamte Gesellschaft bemüht“, beschreibt Karjaluo die unternehmerische Strategie. Dabei gehe es



Stellten mit ihrem Team neue HUR-Trainingskonzepte vor (v. l.): Lena Karjaluo, Executive Vice President, Mats Manderbacka, CEO und Firmengründer. Foto: © Messe Düsseldorf

aber nicht nur um das Business, sondern auch um Passion: „Es ist erfüllend, Menschen zu helfen. Wie dem jungen Vietnamesen, der nach einem furchtbaren Unfall nicht mehr laufen konnte. Dank unseres Trainingsprogramms kam er wieder auf die Beine und konnte heiraten. Zuvor hatte ihm niemand zugetraut, für eine Familie sorgen zu können“, berichtet Karjaluo von einem besonderen Anwendungsfall. Diese Einstellung gelte es im ganzen Unternehmen zu verbreiten: „Es ist wichtig, dass alle unsere Mitarbeiter wissen, wie wir mit unseren Aktivitäten Menschen helfen können. Das erzähle ich auch allen Mitarbeitern in der Schweißerei, die unsere Trainingsgeräte bauen“, beschreibt Karjaluo, wie Business und Passion bei HUR zusammengehen.

Weitere Informationen: [www.hur.fi](http://www.hur.fi)

#### Ab HUR Oy in Fakten

- » Gegründet: 1989 als Ergebnis eines Projekts der technischen Universität Helsinki
- » Stammsitz: Kokkola, Finnland
- » Mitarbeiter: 75
- » Tochterfirmen in den USA, Deutschland, Australien und Russland
- » Vertrieb in mehr als 50 Ländern
- » Exportquote: 90 Prozent
- » Größte Märkte: USA, Japan, weitere asiatische Länder

**IDCP INNOVATIVE DIGITAL CONSUMER PRODUCTS:**

## Aller guten Dinge sind drei



Erstmals mit einem eigenen Messestand auf der MEDICA vertreten: IDCP mit Director Jan Boers (r.) und Danielle van Duijvenduijk im Gespräch mit Standbesuchern. Foto: © IDCP

Zum dritten Mal stellt IDCP aus dem holländischen Naarden Medizintechnikprodukte auf der MEDICA aus: 2017 erstmals auf einem eigenen Messestand in der Messehalle 13.

Direktor und Firmen-Mitgründer Jan Boers ist mit dem Erfolg der Messebeteiligung zufrieden: „Die Medica 2017 gab uns eine Vielzahl von Perspektiven und ermöglichte uns, mit vielen bestehenden Kunden zu sprechen.“

IDCP importiert und vertreibt u. a. Produkte für die Dermatologie wie DERMEN-GINE und Dino-Lite USB-Mikroskope. Sie haben das Ziel, die Flut der Patienten in den Wartezimmern einzudämmen, die eine dermatologische Diagnose benötigen. Denn mit den Geräten in Kombination mit einem Smartphone können Patienten Aufnahmen machen von Hautstellen, die ihnen nicht normal erscheinen, und sie per Telemedizin auf eine Plattform stellen, damit ihr Dermatologe sie beurteilt und

das weitere Vorgehen festlegt. Das Ergebnis: eine schnelle Diagnose und im Ernstfall sofortige medizinische Hilfe, ohne zur Diagnose im Wartezimmer zu sitzen. Seit fünf Jahren verfügt IDCP über die notwendigen Zertifizierungen für den Vertrieb medizintechnischer Produkte.

### Das spezielle Umfeld der MEDICA

„Natürlich präsentieren wir uns auch regelmäßig auf Dermatologie-Kongressen. Auf der MEDICA finden wir aber ein ganz anderes Umfeld, um Interesse bei potenziellen Kunden zu wecken. Hier sind wir nicht einer von vielen Spezialisten, sondern fallen mehr auf. Wenn hier ein Dermatologe durch die Messehalle geht, ist er erfreut zu sehen, dass wir für ihn interessante Produkte zeigen. Wir kommen leichter ins Gespräch und hoffentlich auch zu einem Geschäft“, beschreibt Boers die Vorzüge der MEDICA-Beteiligung für sein Unternehmen.

Die IDCP war bisher zweimal auf der MEDICA vertreten. „Wir waren bisher auf dem niederländischen Gemeinschafts-

stand mit dabei. Letztes Jahr haben wir so Kontakt zu einem internationalen in Düsseldorf ansässigen Konzern bekommen. Daraus hat sich eine sehr gute Geschäftsbeziehung entwickelt“, erinnert sich Boers. Wichtig sei für die IDCP die hohe Internationalität der MEDICA auf Aussteller- und Besucherseite. Einen Wunsch hat Boers aber auch noch: „Newcomer wie wir es ja auch sind, sollten schneller die Chance bekommen, Ausstellungsfläche zu belegen.“

Weitere Informationen: [idcp.nl](http://idcp.nl)

#### IDCP BV in Fakten

- » Gegründet: 2001
- » Stammsitz: Naarden, Niederlande
- » Mitarbeiter: 9
- » Umsatz: 4 Millionen Euro
- » Geschäftsmodell: Import innovativer digitaler Produkte aus Fernost und Amerika zum Vertrieb in EMEA (Europe, Middle East, Africa) inklusive Branding und Marketing



DER MESSESTAND ALS NETZWERK-HUB:

## OPHARDT hygiene baut internationales Geschäft aus

OPHARDT hygiene aus dem niederrheinischen Issum ist ein MEDICA-Aussteller der ersten Stunde. Im Jahr 2017 gab es einen Geburtstag zu feiern: Das Spendersystem ingo-man wurde 50 Jahre alt.

Zur Feier konnten die Standbesucher nicht nur frisch gebackene Waffeln mit Kirschen genießen, sondern auch noch an einem Gewinnspiel teilnehmen. Jeder Teilnehmer erhielt ein Präsent, der Hauptgewinner ein Wellness-Wochenende für zwei Personen.

**OPHARDT HYGIENE-Technik GmbH + Co. KG in Fakten**

- » Gegründet: 1962
- » Stammsitz: Issum
- » Weitere Standorte in Kanada, Belgien, Irland, in der Schweiz, in den USA und auf den Philippinen
- » Mitarbeiter: 450
- » Produkte: innovative Hygiene- und Monitoringlösungen, Spender- und Dosiersysteme

„Auch 2017 war unsere MEDICA-Teilnahme wieder ein Highlight in unserem Messekalender. Unsere Messeinnovationen im Bereich der Händehygiene zogen ein sehr breit gefächertes, internationales Fachpublikum an. Dabei diente unser Messestand als zentraler ‚Netzwerk-Hub‘ für unsere nationalen und internationalen Kunden und Partner, die sich mit vielen neuen Ideen und Themen einbrachten. Besonders hervorzuheben in diesem Jahr: Wir konnten im Rahmen der MEDICA unsere Geschäftsbeziehungen zu Kunden aus Israel, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Österreich weiter ausbauen“, so Klaus Zscherpe, Director Dispensing & Disposal Systems bei OPHARDT hygiene.

Das Unternehmen bietet im Bereich Healthcare Hygienelösungen für den medizinischen Bereich mit manuell und berührungslos bedienbaren Desinfektionsmittel-Spendern sowie komplette Handhygiene-Monitoring-Systeme. Neu war 2017 auch „the untouchable“ – ein sensorgesteuertes Armaturensystem



Die MEDICA-Teilnahme war ein Highlight: Klaus Zscherpe, Director Dispensing & Disposal Systems bei OPHARDT hygiene. Foto: © OPHARDT hygiene

zur Dosierung von Wasser, Seife und Desinfektionsmittel.

OPHARDT hygiene ist ein in zweiter Generation inhabergeführtes Familienunternehmen mit 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Beim Produktnamen

„ingo-man“ handelt es sich übrigens nicht um einen Anglizismus. Dahinter verbirgt sich: Ingenieur Ophardt manuelles Dosiersystem.

Weitere Informationen: [www.ophardt.com](http://www.ophardt.com)

BITTE NOTIEREN SIE SICH:

## Die nächsten MEDICAlliance-Termine

**MEDICAlliance**

Our upcoming Trade Shows worldwide

- MEDICAL FAIR INDIA, MUMBAI 16 – 18 March 2018**  
 Bombay Convention & Exhibition Centre Mumbai, India  
[www.medicalfair-india.com](http://www.medicalfair-india.com)
- HOSPITALAR, SÃO PAULO 22 – 25 May 2018**  
 Expo Center Norte São Paulo, Brazil  
[www.hospitalar.com](http://www.hospitalar.com)
- MEDITECH, BOGOTÁ 3 – 6 July 2018**  
 CORFERIAS – Bogotá International Business and Exhibitions Center  
[www.feriameditech.com](http://www.feriameditech.com)
- MEDICAL FAIR ASIA, SINGAPORE 29 – 31 August 2018**  
 The Sands Expo & Convention Centre Marina Bay Sands, Singapore  
[www.medicalfair-asia.com](http://www.medicalfair-asia.com)
- MEDICAL MANUFACTURING ASIA, SINGAPORE 29 – 31 August 2018**  
 The Sands Expo & Convention Centre Marina Bay Sands, Singapore  
[www.medmanufacturing-asia.com](http://www.medmanufacturing-asia.com)

[medicalliance.global](http://medicalliance.global)

FEEDBACK:

### Sagen Sie uns Ihre Meinung

Was gefällt Ihnen am YOU & MEDICA-Infoletter?

Welche Themen sollen wir zusätzlich aufgreifen?

Haben Sie Verbesserungsvorschläge oder Kommentare?

Bitte schicken Sie Ihre Meinung an [BonvecchioP@messe-duesseldorf.de](mailto:BonvecchioP@messe-duesseldorf.de) unter dem Stichwort: „Meine Meinung“.

Denn: Wir produzieren diesen Infoletter für Sie und wollen mit Ihren Kommentaren und Anregungen Ihre Wünsche noch besser erfüllen. Und wenn Sie hier berichten möchten, wie Sie die MEDICA optimal nutzen – Best Practice –, schreiben Sie uns.

Unsere Redaktion kontaktiert Sie.

**Danke für Ihr Engagement!**

KONTAKT/IMPRESSUM:

Bitte nehmen Sie bei Fragen, Anregungen oder Wünschen Kontakt mit uns auf.



**Paolo Bonvecchio** (Account Manager)  
 Telefon: +49 (0) 211/45 60-483  
 E-Mail: [BonvecchioP@messe-duesseldorf.de](mailto:BonvecchioP@messe-duesseldorf.de)

**Impressum:**

Messe Düsseldorf GmbH  
 Messeplatz, Stockumer Kirchstr. 61  
 40474 Düsseldorf

Fon: +49 (0) 211/45 60-01  
 Fax: +49 (0) 211/45 60-668  
[www.messe-duesseldorf.de](http://www.messe-duesseldorf.de)  
[info@messe-duesseldorf.de](mailto:info@messe-duesseldorf.de)

Amtsgericht Düsseldorf HRB 63

Geschäftsführung:  
 Werner M. Dornscheidt (Vorsitzender/CEO),  
 Hans Werner Reinhard, Joachim Schäfer,  
 Bernhard Stempfle

Vorsitzender des Aufsichtsrates:  
 Thomas Geisel

