idw - Informationsdienst Wissenschaft
Nachrichten, Termine, Experten

Press release

Ruhr-Universität Bochum
Dr. Josef König
05/26/2010
http://idw-online.de/en/news371156

Cooperation agreements
Economics / business administration, Mechanical engineering, Medicine
regional

Erste Vertriebssoirée in Bochum: Vertrieb und Zukunft von Medizintechnik

VDI und RUB-Institut bringen Fachleute und Wissenschaftler zusammen Um „Vertrieb und Zukunft von Medizintechnik" geht es auf der ersten Vertriebssoirée in Bochum, veranstaltet vom Verein Deutscher Ingenieure (VDI) und dem Europäischen Forschungszentrum für Business-to-Business Management (eurom) der RUB. Die Veranstaltung richtet sich an Fachkräfte des technischen Vertriebs und Einkaufs und beschäftigt sich thematisch mit den Punkten Internationalisierung, Kundenbeziehungen und neuen Vertriebskonzepten. Ziel ist, den Austausch von Wissenschaft und Praxis zu intensivieren.

Interessierte können sich noch bis zum 28.5. telefonisch unter 0234/32-27367 anmelden; die Teilnahmegebühr beträgt 80 Euro. Die Soirée findet statt am Dienstag, 1. Juni, von 16.30 bis 20 Uhr im Grönemeyer Institut für MikroTherapie (TZR, ehemals Gebäude MB).

Vertrieb – fachübergreifend betrachtet

In Podiumsdiskussionen erörtern Experten Fragen des technischen Vertriebs aus fachübergreifender Sicht. So referiert u. a. der Leiter des Fachgebiets Medizintechnik an der TU Berlin und Berater des Industrieverbandes SPECTARIS, Prof. Dr.-Ing. Marc Kraft praxisnah über „Kundenorientiertes Innovationsmanagement in der Medizintechnik". In Erfahrungsgesprächen geht es um „Methoden – Konzepte – Lösungen". Hier berichten Leistungsträger aus unterschiedlichen Disziplinen von ihrem lösungsorientierten Vorgehen im technischen Vertrieb und Einkauf – zum Beispiel zum Thema „Marketing in der Versorgungskette: Medizintechnik – Arzt – Patient".

Aktive Beteiligung erwünscht

Auf der Soirée präsentiert eurom darüber hinaus das Programm des VDI Vertriebstags und der Chefredakteur der Absatzwirtschaft der Verlagsgruppe Handelsblatt, Christoph Berdi präsentiert das Konzept des „Win-Win-Cup 2010" für die besten Kunden-Lieferantenbeziehungen. Die aktive Beteiligung des Publikums zum gegenseitigen Austausch ist dabei ausdrücklich erwünscht.

Szenario-Workshop

Zusätzlich fällt während der Soirée der Startschuss für den Szenario-Workshop „Zukunft der Kunden-Lieferantenbeziehungen in der Medizintechnik". Die zukünftigen Entwicklungen in der Medizintechnik sind von zahlreichen Unsicherheiten geprägt – sie umfassen zum Beispiel die Entwicklung der Gesundheitssysteme und Märkte, den Fortschritt in den Behandlungsformen oder die Verfügbarkeit technologischer Innovationen. Unter Leitung von Dr. Jens Hollenbacher (RUB, eurom) erarbeiten die Teilnehmer in Open-Space-Diskussionen die strategischen, strukturellen, technologischen, ökonomischen, persönlichen und kulturellen Zukunftsdimensionen von Kunden-Lieferantenbeziehungen. Die daraus resultierenden Szenarien werden dann beim VDI Vertriebstag zur Diskussion gestellt, um die wahrscheinlichsten Entwicklungen aus Sicht aller Teilnehmer zu identifizieren.

Weitere Informationen

Dennis Mathei, eurom, Ruhr-Universität Bochum, Tel. 0234/32-27367
dennis.mathei@rub.de

Redaktion: Jens Wylkop