

Stühle mit den Augen steuern

Die Arab Health zeigt baden-württembergische Unternehmen ihre Innovationen



Stand von 36 Unternehmen des Landes Baden-Württemberg auf der Arab Health in Dubai (linkes Bild). Jens Reichenbach (rechts auf rechtem Bild) präsentiert auf dem Stand OP-Stühle, -Liegen und -Hocker.

FOTOS: ANDREAS KNOCH

märkten unterstützt. Es
ch mehr sein können.
nehmen, die gerne da-
wären, berichtet Her-
der Pandemie geschul-

detes strikteres Messekonzept, das weniger Aussteller zuließ, verhinderte das.

Zum wiederholten Mal dabei in Dubai ist Jens Reichenbach, Vizepräsident des mittelständischen Medizintechnikherstellers Greiner aus Pleidelsheim im Landkreis Ludwigsburg. Das Familienunternehmen fertigt OP-Stühle, -Liegen und -Hocker und feiert in diesem Jahr sein 100-jähriges Bestehen. Rund 20 Millionen Euro setzt Greiner jährlich um mit Wachstumsraten von 20 Prozent – getrieben vor allem vom Erfolg in den arabischen und asiatischen Märkten, für die die Arab Health das Tor ist. Rund 70 Prozent der Erlöse kommen inzwischen von außerhalb Deutschlands. Reichenbach sagt: „Ohne das Engagement von BW-International hätten wir dieses Wachstum nicht erreichen können“. Für Greiner sind die über die Arab Health neu erschlossenen Märkte auch deshalb so wichtig, weil die Kundenschaft deutlich weniger „preisfixiert“ ist als im Westen. Oftmals ist das teuerste Produkt gerade gut genug, sagt Reichenbach.

Auf eine solche Erfolgsgeschichte hofft auch Marius Buchta, Vertriebschef des Emminger Medizintechnikherstellers Medical Bees. Mit zwei weiteren Unternehmen aus dem Tuttlinger Raum teilt sich Buchta einen Messestand.

Ausgestellt sind chirurgische Instrumente wie Kopfhalterungen für schwierige Eingriffe am menschlichen Gehirn, oder Wundspreizer, die das Unternehmen am Stammsitz in Emmingen bei Tuttlingen herstellt. Die größere Sichtbarkeit von kleineren Unternehmen wie Medical Bees unter dem Schirm von BW-International und Messekosten, die zu schultern seien, seien die Vorteile, sagt Buchta. Auch für ihn ist klar: Um von den Wachstumsmärkten der Region zu profitieren, muss man auf der Arab Health Flagge zeigen. Das gleiche Motiv hat auch Jan Dinkelmann, Geschäftsführer des Tuttlinger Medizintechnik-Großhändlers ProMed nach Dubai getrieben. Er gesteht aber auch ein: Messen sind Marathons. Man müsse länger dranbleiben, dass sich aus dem Messeauftritt auch ein messbarer wirtschaftlicher

Erfolg einstelle. Unter dem Strich lohnt sich das Engagement für die Unternehmen. „Umfragen bei den beteiligten Unternehmen im Nachgang der Messe bestätigen uns das“, sagt Herzog von BW-International. Viele Teilnehmer kommen mit konkreten Geschäftsabschlüssen zurück nach Baden-Württemberg. Gut angelegte Steuergelder möchte man meinen, die kleinen und mittelständischen Unternehmen aus dem Südwesten eine Eintrittskarte für den Weltmarkt bieten und so Arbeitsplätze in Deutschland sichern.

Darauf hoffen auch Jochen Nisi und Thomas Rosner von Homebrace. Rund 150 ihrer Rollstuhlssysteme haben die beiden in Deutschland bereits verkauft – auch, weil die Krankenkassen die nicht unerheblichen Kosten von 25 000 Euro übernehmen. Für die Unternehmer ein Beweis, dass sie mit ihrem Produkt auf dem richtigen Weg sind, dass es einen Markt für ihre augengesteuerte Rollstühle gibt. Diesen Markt wollen sie nun auch außerhalb Deutschlands erschließen. Der Messeauftritt in Dubai soll der Türöffner sein.



n Medizintechnikher-
ace präsentiert einen
arten Rollstuhl.