

OCT-Geräte und viel mehr

Auf der AAD und in der aktuellen Werbekampagne präsentiert Heidelberg Engineering ein Bergsteiger-Motiv anstatt der gewohnten klinischen Bilder. Was steckt dahinter? Wir fragten eine, die es wissen muss: Marketing- und Kommunikationsleiterin Julia Haas.

Frau Haas, verfolgen Sie eine neue Marketing-Strategie?

In der Tat. Wir haben in den vergangenen Jahren sehr stark auf klinische Bilder unserer Produktlösungen gesetzt, um die hohe Qualität und Detailtreue unserer Aufnahmen hervorzuheben, die inzwischen bekannt ist. Seit einiger Zeit erleben wir aber innerhalb des Unternehmens eine Transformation zu einer noch stärkeren Kundenorientierung. Wir glauben, dass wir als Hersteller von Diagnostikprodukten den Arzt nicht mehr nur durch ein Produkt unterstützen, sondern durch ein Komplettangebot vieler Leistungen gemeinsam zum Erfolg seiner Praxis beitragen können. Und genau das verdeutlicht unsere neue Kampagne: Eine Partnerschaft auf Augenhöhe zwischen uns als Anbieter von diagnostischen Lösungen und unserem Kunden, als Anwender, der anhand einer soliden Lösung eine sichere diagnostische Entscheidung treffen kann.

Haben Sie den Anspruch, die Patientenversorgung zu verbessern?

Ich glaube, dass Heidelberg Engineering getreu dem Motto ‚Bessere Medizin durch bessere Diagnostik‘ schon immer einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung der Diagnostik im Bereich der Augenheilkunde geleistet hat. Angefangen mit dem HRT, der lange Zeit als der Goldstandard in der Glaukomdiagnostik galt, und seit fast zehn Jahren mit dem SPECTRALIS OCT, das

sowohl niedergelassene Augenärzte als auch führende Netzhaut- und Glaukom-Spezialisten jeden Tag bei der diagnostischen Entscheidungsfindung unterstützt. Als Unternehmen war es uns immer wichtig, Produkte zu entwickeln, die einen klinischen Mehrwert bieten und dem Arzt wichtige Informationen für seine Entscheidung bereitstellen. Ich bin davon überzeugt, dass wir damit zu einer verbesserten Patientenversorgung beitragen.

Was macht Ihre Produkte denn so besonders?

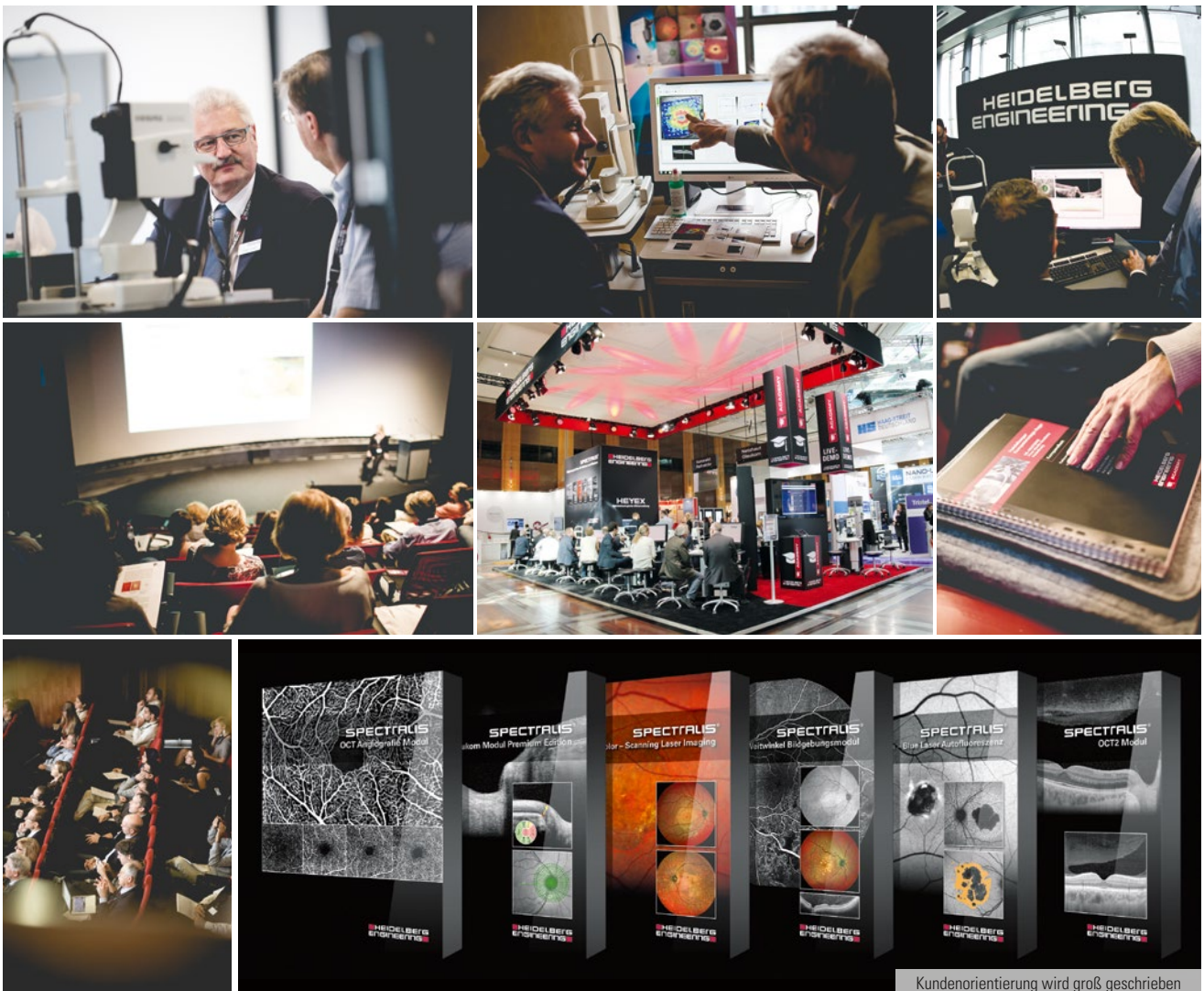
Wenn ich es in einem Wort sagen müsste, würde ich mich für ‚zukunftsicher‘ entscheiden. Wir bieten unseren Kunden Lösungen, keine Produkte. Das beste Beispiel dafür ist die Spectralis Bildgebungsplattform. Das Spectralis gibt es als OCT-Einsteigermodell, das den Einstieg in die OCT-Bildgebung erleichtert, indem es grundlegende Funktionalität für die Glaukom- und Netzhautdiagnostik bietet. Gleichzeitig kann das System mit den Anforderungen der Praxis wachsen und lässt sich jederzeit um weitere Module ergänzen. Für erfahrene OCT-Anwender gibt es das voll ausgestattete Spectralis-Modell, mit dem neben allen gängigen Fundusbildgebungsmodalitäten auch Fluoreszenz-Angiographien und OCTA-Untersuchungen durchgeführt werden können. Dabei werden auch unsere Basistechnologien stetig weiterentwickelt. So haben wir jetzt mit dem OCT2-Modul die Bildaufnahme-geschwindigkeit des Spectralis spürbar verbessert und konnten dabei die Bildqualität unserer Aufnahmen nochmal erhöhen. Durch unsere modulare Plattform können Kunden jederzeit aufrüsten, ohne ein neues Gerät kaufen zu müssen. Das verstehen wir unter einer vertrauensvollen Partnerschaft und einer zukunftsicheren Investition.

Dreht sich denn alles nur um das Spectralis bei Ihnen?

Jain! Heutzutage ist es ganz klar ein Starprodukt, das in dem sich schnell entwickelnden OCT-Markt nicht mehr wegzudenken ist. Nichtsdestotrotz zeigt unsere enge Zusammenarbeit mit Kunden, dass es um weitaus mehr als ‚nur ein OCT-Gerät‘ geht. Es geht um diagnostische Sicherheit, um die Schulung und Motivation des gesamten Praxis-Teams und einen verlässlichen, kompetenten technischen Support. Darum bietet unsere Heidelberg Engineering Academy ein jedes Jahr wachsendes Schulungsangebot an Präsenzkursen und e-Learning-Angeboten für Ärzte und Anwender an. Schon bei der Auslieferung



Julia Haas ist seit Januar 2010 bei Heidelberg Engineering: zunächst als E-Marketing Manager, dann Team Leader Digital Marketing und seit Ende 2016 als Leiterin Marketing Kommunikation. Sie ist verantwortlich für alle digitalen Initiativen der letzten Jahre, wie z.B. verschiedene Websites und Microsites, E-Newsletter, Apps, Social Media. Nun sind in ihrer neuen Position noch weitere Themen wie Marketing-Strategie, Werbung, PR und Events hinzugekommen.



alle Fotos: Heidelberg Engineering

Kundenorientierung wird groß geschrieben

des Spectralis erfolgt eine umfangreiche Einweisung am Gerät durch unsere erfahrenen klinischen Trainer. Für die Patientenaufklärung im Praxis-Alltag liefern wir mit jedem Gerät ein umfangreiches Praxismarketing-Starter-Set inklusive Aufklärungsmaterialien zur OCT-Untersuchung für den Patienten mit. So ist eine Praxis bestens vorbereitet, um gleich mit der Nutzung des Geräts zu beginnen.

Wie stellen Sie sicher, dass diese Leistungen wirklich bei Ärzten und Untersuchern ankommen?

Wir sind täglich im Dialog mit unseren Kunden und bemühen uns, ihre Ideen und Vorschläge in unsere Angebote einfließen zu lassen. So wissen wir, dass manche Kunden lieber Präsenzkurse oder Anwendertreffen besuchen, während andere sich lieber Video- oder PDF-Tutorials online anschauen. Auf unserer Website, der Heidelberg Engineering ‚Business Lounge‘ findet jeder genau das, was er sucht und kann sich wann und von wo er will selbst informieren!

An welchen Weiterentwicklungen arbeiten Sie?

Heidelberg Engineering wird sein Produktportfolio erweitern

und eine Bildgebungslösung für den vorderen Augenabschnitt, also die Katarakt- und Refraktivchirurgie, auf den Markt bringen. Auch im Healthcare IT-Bereich entwickeln wir weiter und bieten mit der neuen HEYEX-Plattform eine Lösung zur ophthalmologischen Bildverwaltung und Geräteintegration für kleine Praxen und große Klinikorganisationen. Sie sehen also, modulare und skalierbare Lösungen sind der Kernbestandteil unserer Angebotspalette.

Aus Marketing-Sicht bringen neue Produkte auch immer spannende, neue Herausforderungen mit sich. Wir werden unsere bestehenden digitalen Plattformen nutzen und unsere Online-Angebote weiter ausbauen. Doch bei aller Liebe zur digitalen Welt freuen wir uns auch ganz besonders auf die persönlichen Begegnungen und Gespräche mit unseren Kunden auf nationalen und internationalen Veranstaltungen. Deshalb möchte ich die Gelegenheit nutzen und die Leser ganz herzlich zu unseren Kompetenztagen Auge im Juni nach Heidelberg und zum Internationalen Spectralis Symposium im Oktober nach Boston einladen. Wir versprechen wieder viele interessante Themen bereitzuhalten.