

 Fixieren wie nie zuvor, hilft in der Not!



Foto: pixabay - spinheike

Knochenbrüche sind schmerzhaft und die Heilung war früher langwierig. Heute tragen Produkte von Medartis maßgeblich dazu bei, Knochenfrakturen optimal wiederherzustellen. Damit verkürzt sich die Rehabilitation der Patienten und ihre Lebensqualität verbessert sich spürbar.

Eigentlich begann die Geschichte der Firma schon im Jahr 1954 mit Reinhard Straumann und der Spezialisierung auf Metallurgie für die Schweizer Uhrenindustrie.

Sein Sohn, Fritz Straumann, überführte die Metallurgie-Aktivitäten am Anfang der 1960er Jahre in die Medizin (1 Die Kraft der Chancen).

Im Jahr 1990 standen dessen Kinder vor der Entscheidung, wie sie das Unternehmen weiterführen sollten. So wurde der große Bereich der orthopädischen Implantate verkauft und Thomas Straumann fokussierte das Unternehmen auf den Dentalbereich (2 Eigentümergeführtes Unternehmen).

Mit der Gründung von Medartis im Jahr 1997 in Basel legt das Unternehmen den Grundstein für fortschrittliche Lösungen in der operativen Stabilisierung von Knochenbrüchen (3 Kundenbedürfnisse im Fokus).

In den 2000er Jahren begann das Unternehmen, seine Implantate selbst zu verkaufen und gründete Niederlassungen in Wien, Lyon und Philadelphia. Außerdem startete es die eigene moderne Produktion (4 Internationaler Vertrieb).

In dieser Dekade etablierte sich Medartis als führender Anbieter hochwertiger Platten- und Schraubensysteme für die Hand- und Kieferchirurgie mit Präzision und Qualität. Mit der Einführung der TriLock-Technologie, der SpeedTip-Schraube und dem HexaDrive Schraubenkopf verbesserte Medartis die Stabilität sowie die Komponenten von Implantaten und festigte seinen Ruf als

Innovationsführer in der Branche. Außerdem wurden die Einsatzbereiche der Produkte auf Fuß, Knöchel und Ellenbogen erweitert (5 Markenimage, 6 Innovationskultur fördern).

In diesen Jahren erhielten Medartis und sein CEO, Willi Miesch, Preise als vorbildliches Unternehmen vom Swiss Venture Club und als Ernst & Young Entrepreneur of the Year (6 Innovationskultur fördern).

Im Jahr 2017 integrierte das Unternehmen die voroperative Planung und den 3D-Druck von patientenspezifischen Implantaten mit der Übernahme der Firma Mimedix (7 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Der erfolgreiche Börsengang im Jahr 2018 an der SIX Swiss Exchange zeigte den Firmenwert von 600 Mio. CHF, eröffnete neue Wachstumsperspektiven für Medartis und unterstrich die Expansionspläne.

Seit Anfang der 2020er Jahre setzt Medartis verstärkt auf Digitalisierung und minimalinvasive Verfahren. Neue Produktlinien und digitale Lösungen für die Operationsplanung stellen die Weichen für die Zukunft der Chirurgie (8 Digitalisierung).

Die Kreislaufwirtschaft ist ein zentrales Schlüsselthema für Medartis. Damit will es den Ressourcenverbrauch, Abfälle, Emissionen und Energieverluste minimieren (9 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Heute zählt Medartis zu den führenden Unternehmen der Medizintechnik mit dem Ziel, die Lebensqualität von Patienten zu verbessern. Es erwirtschaftet einen weltweiten Umsatz von 212 Mio. CHF mit 830 Mitarbeitern und rund 13 Tochtergesellschaften.

Welche Erfolgsgeschichte eines Unternehmens beeindruckt dich? Teile sie gern in den Kommentaren!

#Medizintechnik #MedartisAG #Erfolgsgeschichte

So geht's: Maßnahmen für Innovation und Kundenorientierung – nicht nur im Mittelstand

1 Die Kraft der Chancen: Die Entdeckung der Chancen ist der Schlüssel zum Erfolg. In einer schnelllebigen und sich ständig verändernden Wirtschaftswelt ist es unerlässlich, offen für neue Möglichkeiten und für vorausschauende Produktentwicklung zu sein. Scannen sie immer vielversprechende Chancen in neuen Technologien oder in Nischenmärkten.

2 Eigentümergeführtes Unternehmen: Der Erfolg von eigenümergeführten Unternehmen liegt in der klaren Fokussierung auf ihr Kerngeschäft. Sie sind sehr flexibel und treffen ohne lange Sitzungsmarathons schnelle Entscheidungen. Diese Eigentümer setzen auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens und nicht auf kurzfristige Renditen, wie es häufig bei managergeführten Gesellschaften vorkommt.

3 Kundenbedürfnisse im Fokus: Setzen sie auf die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Damit verstehen sie die tatsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen der Zielgruppe. Diese direkte Kommunikation hilft maßgeschneiderte Produkte mit Mehrwert für die Kunden zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

4 Internationaler Vertrieb: Internationale Märkte können das Umsatzpotenzial erheblich steigern und die Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern. Er bietet auch den Zugang zu Ressourcen,

Talenten und Innovationen aus verschiedenen Teilen der Welt. Gut geschulte Mitarbeiter und eine klare strategische Ausrichtung sind dabei von essenzieller Bedeutung.

5 Markenimage: Ein positives Markenimage schafft Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Loyalität bei den Kunden. Es ermöglicht, sich von Mitbewerbern abzuheben und eine emotionale Bindung zu den Kunden herzustellen. Kunden bevorzugen Produkte oder Dienstleistungen von Marken mit einem positiven Image. Sie sind auch bereit, dafür einen Premium-Preis zu zahlen.

6 Innovationskultur fördern: Schaffen sie eine Kultur, die Mitarbeiter ermutigt, Ideen einzubringen und kreative Lösungen zu entwickeln. Eine offene Atmosphäre schafft Raum für Experimente und fördert internen Unternehmergeist. Dafür können Innovationsworkshops und Brainstorming-Sitzungen ein erster Schritt sein.

7 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe: Partnerschaften und Kooperationen bereichern die Produktentwicklung und eröffnen neue Perspektiven. Sie verschaffen Zugang zu frischen Ideen und neuesten Technologien. Die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Startups oder anderen Unternehmen ermöglicht außerdem den Zugang zu neuem Know-how und externen Ressourcen.

8 Digitalisierung: Neue Technologien, wie künstliche Intelligenz, Internet of Things (IoT) und Big Data bieten neue Möglichkeiten. Nutzen bzw. integrieren sie diese Technologien, um innovative, vernetzte Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

9 Fokus auf Nachhaltigkeit: Nicht nur die Qualität der Produkte zählt, sondern auch Aspekte der Nachhaltigkeit. Wenn sie ökologische und soziale Verantwortung in ihre Unternehmensphilosophie integrieren, können sie damit einen aktuellen Wettbewerbsvorteil erreichen und das Image des Unternehmens bei den Kunden stärken.

10 Frühzeitige Markttests: Frühzeitiges Feedback und Markttests erhöhen die Erfolgchancen eines Produkts in beträchtlichem Maße. Sammeln sie wertvolles Kundenfeedback mit Pilotprojekten oder Testläufen. Mit den Ergebnissen daraus lässt sich ein Produkt entsprechend optimieren und kundenfreundlicher gestalten.

11 Influencer-Marketing für B2C: Influencer haben in ihrer Nische eine starke Anhängerschaft. Sie können damit eine neue Zielgruppe erschließen und auch wertvolles Feedback und Einsichten liefern. Sie ermöglichen die direkte Interaktion mit potenziellen Käufern. Das stärkt die Kundenorientierung, fördert die Bindung an die Marke und steigert die Sichtbarkeit bzw. Reichweite des Unternehmens.

Diese innovativen und kundenorientierten Maßnahmen verbinden Tradition mit Innovation. Sie steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Damit gelangen sie auf einen langfristigen Erfolgskurs.

Hilfreiche Literatur:

[Geschäftsmodelle und Strategien im Mittelstand](#)