

November 2017

Living Leuag

TECHNIK FÜR MEDIZIN UND WISSENSCHAFT.
DIE KUNDENZEITSCHRIFT DER LEUAG AG.

Die neue
Geschäftsleitung
setzt auf
Kontinuität

Seiten 3–5



 leuag

Leuag AG

- 4 Führungswechsel bei Leuag:
Erfolgreiche Strategie wird fortgesetzt

Mobile Flachdetektor-Systeme

- 6 Ziehm Vision RFD bewährt sich in der Gastroenterologie
- 7 Yves Furrer verstärkt das Team Applikation
- 8 Ziehm FD CMOS mit exzellenter Bildqualität

Mini C-Arm

- 9 Benutzeroberfläche OrthoTouch™ lässt sich wie ein Smartphone bedienen

Radiologie

- 10 EOS Ganzkörper Scanning bereits in fünf Universitätskliniken im Einsatz
- 11 Adora DRFi bewährt sich in der Clinique de la Source

Patientenmonitoring

- 12 Daniel Knecht ist neuer Bereichsleiter
- 13 NMT-Modul von Nihon Kohden:
Optimale patientenfokussierte Relaxometrie

Verbrauchsmaterial

- 14 Einführung der etCO₂-Nasenkanülen und -masken von Flexicare im Kantonsspital Olten: Patientensicherheit wird erhöht
- 15 DualGuard setzt Standards in der endoskopischen Praxis und verbessert Sicherheit

Leuag intern

- 16 Eine Auswahl von Highlights im Jahresrückblick

Kardiologie

- 18 MediZentren im Berner Seeland vernetzen sich mit der Sentinel Datenbank von Spacelabs Healthcare

Führungswechsel bei Leuag

Mit Wirkung auf den 1.1.2018 beginnt bei Leuag eine neue Ära. Walter Ettlin, Geschäftsführer und seit 32 Jahren in der Firma, übergibt die operative Leitung Gregor Baggio. Walter Ettlin wird dem Unternehmen weiterhin als Mitglied des Verwaltungsrates zur Verfügung stehen. Gregor Baggio kennt das Unternehmen aus verschiedensten Funktionen. Der

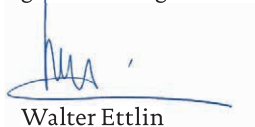
Führungswechsel erfolgt im Rahmen eines Management Buy Outs (MBO). Ein Kernteam aus der bisherigen Geschäftsleitung erhielt die Gelegenheit, die Aktienmehrheit von Walter Ettlin zu übernehmen. Dieser sorgfältig geplante Stabswechsel steht ganz im Zeichen der Kontinuität – ein wichtiges Signal für Kunden, Lieferanten und Mitarbeitende.

«Ich durfte in den letzten 32 Jahren eine rasante und spannende Entwicklung in der Medizinaltechnologie an vorderster Front miterleben. Leuag hat sich zu einem wichtigen Unternehmen in diesem Markt entwickelt und konnte dabei die Unabhängigkeit bewahren. Das ist nicht selbstverständlich und wir dürfen stolz darauf sein.

Vor 17 Jahren erhielt ich die Chance, mit einem MBO zum Unternehmer zu werden. Heute bin ich glücklich, dass ich diese Möglichkeit (m)einer bewährten Crew weitergeben kann. Das Momentum stimmt und das gibt mir ein sehr gutes Gefühl.

Mein herzlicher Dank gilt allen, welche mich in dieser Zeit begleitet haben. Ich denke u. a. an Kunden, Lieferanten und Mitarbeitende. Unzählige bereichernde Begegnungen bleiben unvergesslich.

Nun wünsche ich meinem Nachfolger Gregor Baggio und dem ganzen Leuag-Team viel Erfolg in den kommenden Jahren.»



Walter Ettlin



Walter Ettlin

«18 Leuag-Jahre haben mir viel gegeben und mich immer wieder auch herausgefordert. In einem starken Team und unter guter Führung fühlte ich mich bestens aufgehoben. Nun freue ich mich darauf, in einer noch verantwortungsvolleren Position zum Wohle der Kunden und Mitarbeitenden der Leuag beitragen zu dürfen.

Ich schätze das Vertrauen, welches Walter Ettlin in unser MBO-Team setzt. Zugleich bin ich ihm dankbar, dass er als Verwaltungsrat weiterhin eng mit der Firma verbunden bleibt. Die Leuag verfügt auf allen Stufen über kompetente und erfahrene Mitarbeitende – auch darauf gründet meine Zuversicht, kommende Herausforderungen erfolgreich meistern zu können und somit das Unternehmen in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft zu führen.»



Gregor Baggio



Gregor Baggio

Führungswechsel bei Leuag

Erfolgreiche Strategie wird fortgesetzt

Was macht den langfristigen Erfolg eines Unternehmens aus?

Starke Kundenbeziehungen, gut ausgebildete, motivierte Mitarbeitende, eine klar fokussierte Firmenstrategie und eine Unternehmenskultur, die den Namen verdient. Das alles gehört seit 33 Jahren zu den Erfolgsfaktoren der Leuag.

1984 gründete Peter Leu die Firma Leuag in Luzern. Er setzte mit unternehmerischer Weitsicht auf Produkte der bildgebenden Diagnostik und der Kardiologie. Das rasante Wachstum der Leuag gab ihm recht. Im Jahr 2000 übernahm der langjährige Weggefährte Walter Ettlin im Rahmen eines Management Buy Outs (MBO) die Aktienmehrheit und

die operative Führung. 17 Jahre später, per 1.1.2018, wird nun ein neues Kernteam der bisherigen Geschäftsleitung – wiederum mittels MBO – die Anteile und somit die operative Verantwortung von Walter Ettlin übernehmen.

Gregor Baggio, bisheriger Leiter Verkauf Diagnostik und stv. CEO, wird die Geschäftsführung übernehmen. Walter

Ettlin verbleibt im Verwaltungsrat. Leuag setzt mit diesem Führungswechsel auf Kontinuität und auf die Fortsetzung der bisher erfolgreichen Strategie.

Die Redaktion Living Leuag hatte Gelegenheit, den drei Exponenten im Zuhause des Gründers Peter Leu ein paar persönliche Fragen zu stellen.



Während des Interviews in Luzern entstehen angeregte Diskussionen über die Zukunft der Leuag.



► **Peter Leu, Sie haben 1984 dieses Unternehmen mit Produkten der Diagnostik und Kardiologie gegründet. Welches war Ihre damalige Marktstrategie? Wie schätzen Sie das heutige Marktumfeld ein?**

Wir haben von Anfang an auf computerunterstützte Lösungen gesetzt, als dies in verschiedenen Bereichen der medizinischen Diagnostik noch nicht der Fall war. Dies erforderte eine fundierte Beratung und einen technischen Service auf hohem Niveau. Deshalb engagierten wir ab dem ersten Tag Ingenieure, welche in unseren Lieferwerken die produktbezogene Zusatzausbildung erhielten. Das ist bis heute so, auch wenn sich der Markt dauernd verändert. Es ist kein Zufall, dass heute drei Elektro-Ingenieure hier am Tisch sitzen...!

Ich stelle zudem fest, dass die Ansprüche in der Bevölkerung an ein top-modernes Gesundheitswesen in der Schweiz sehr, sehr hoch sind. Dass dies auch künftig grosse Investitionen auslösen wird, überrascht niemanden.



Drei «Generationen» mit Herzblut:
Gregor Baggio, Walter Ettlin, Peter Leu.

➤ **Walter Ettlin, Sie sind seit 32 Jahren bei Leuag und haben das Unternehmen nachhaltig geprägt. Welche Werte werden in Ihrem Unternehmen besonders gepflegt?**

Wir fokussieren uns auf die Kundenbedürfnisse und können uns schnell den ändernden Anforderungen anpassen. Innovative Produkte, die auf dem weltweiten Markt auftauchen, können wir sehr schnell in unserem Markt einführen. Unsere Unabhängigkeit ist dabei sehr wichtig.

Den Mitarbeitenden bieten wir interessante Tätigkeiten und grosse Selbstständigkeit. Wir sind alles kleine Unternehmer, jeder in seiner Funktion und mit seinen Möglichkeiten.

Für die Hersteller von Medizinalprodukten, die wir in der Schweiz vertreten, sind wir ein verlässlicher Partner, welcher überdurchschnittlich erfolgreich ist.

Sie haben auf Lieferantenseite stets auf eine kleine Anzahl Partner gesetzt. Hat sich diese Fokussierung rückblickend auszahlt?

Ja, diese Strategie, auf nur wenige Systemlieferanten zu setzen, hat sich gelohnt. Je komplexer sich ein Markt bzw. die technischen Lösungen darstellen, umso wichtiger ist ein hoher Wissensstand bei allen Mitarbeitenden. Es gilt, äusserst anspruchsvolle Problemstellungen auf Kundenseite zu erfassen und adäquate Lösungen vorzuschlagen.

Dazu gehört zwingend eine intensive Beziehungspflege mit den Experten in den Herstellerfirmen.

Hat die Pflege persönlicher Beziehungen auf Kundenseite einen ebenso hohen Stellenwert?

Ja, definitiv. Die Situation hat sich aber verändert. Vor 10 oder 20 Jahren waren für wichtige Beschaffungsfragen die persönlichen Beziehungen zu Chefärzten sehr wichtig. Heute ist die Entscheidungsfindung in den meisten Spitälern und Kliniken mit Expertenteams und Fachabteilungen breiter abgestützt.

➤ **Gregor Baggio, Sie konnten in der Leuag schon viel Erfahrung sammeln. Werden Sie den bisherigen Kurs beibehalten?**

Tatsächlich bin ich schon 18 Jahre im Unternehmen und in verschiedenen Funktionen tätig, derzeit in der Geschäftsleitung als Leiter Verkauf Diagnostik. Somit kenne ich die Leuag sehr gut. Die Firma ist sehr gut aufgestellt – wir können auf die bewährte Strategie setzen.

Die Spitäler befinden sich im Wandel: Privatisierungen, Technologie, Digitalisierung, aber auch Kostendruck: Wie geht Leuag mit diesen Veränderungen um?

Wir werden wie bisher ganz nahe bei den Kunden sein und den technologischen Fortschritt und die Marktentwicklung antizipieren. Das ist mit ein Grund, warum wir an internationalen Kongressen teilnehmen. Einerseits wollen wir unser hervorragendes Produktportfolio gut verwalten, zugleich aber auch offen sein für Neues.

Das MBO-Team

Nebst Gregor Baggio als CEO besteht die zukünftige Führungscrew aus den bisherigen GL-Mitgliedern Hansjörg Aeberhard (Leiter Service), Sandra Frey (Verkaufskoordinatorin) und Gianni Pirali (Leiter Finanzen/Personal).

Ziehm Vision RFD bewährt sich in der Gastroenterologie

Ziehm überzeugt Anwender

Dr. med. Bernhard Magdeburg ist seit Jahren ein treuer Ziehm-Kunde. Im Interview beurteilt er den Ziehm Vision RFD.



Dr. med. Bernhard Magdeburg
Co-Chefarzt Medizin
gzo spital wetzikon

Fachgebiet

- Facharzt für Innere Medizin und Gastroenterologie
- Weiterbildungs- und Ausbildungskoordinator Medizin

Kompetenzen und Spezialgebiete

- Gesamtes Spektrum der Gastroenterologie interventioneller Untersuchungstechniken, Sonografie, Manometrie, Hepatologie
- Spezialgebiete: Endosonografie, ERCP, hepatobiliäre Pathologie

Herr Dr. Magdeburg, was waren Ihre Hauptgründe, von einem Ziehm Vision mit einem herkömmlichen Bildverstärker zum neuen Vision RFD mit einem 30 cm × 30 cm Flachdetektor zu wechseln?

Nachdem ich in den vergangenen Jahren sehr gute Erfahrungen mit den Ziehm Geräten gemacht hatte, wollte ich unbedingt die Vorteile der Flachdetektoren kennenlernen. Die bessere Bildqualität dank der verzerrungsfreien Aufnahme und natürlich auch das viel grössere darstellbare Feld überzeugen mich. Sehr wichtig für mich sind die vielfältigen Möglichkeiten zur Strahlenreduktion wie z. B. durch das einfache Einblenden oder die automatische Reduktion der Pulse.

Sie haben sich für ein voll ausgestattetes System entschieden, unter anderem mit einem Fusspedal mit sechs programmierbaren Funktionen und einer beweglichen Bedienkonsole. Welches sind für Sie die Hauptvorteile des neuen Systems in Bezug auf die erwähnten Optionen?

Mit der beweglichen Bedienkonsole in unmittelbarer Nähe meines Arbeitsbereiches kann ich selbstständig sehr schnell die optimale Bildqualität einstellen und benötige dafür kein zusätzliches Personal. Dies ist zeitsparend, effizient und bedienerfreundlich.



Selbständige Bedienung mit zusätzlicher Konsole.



Dank Flachdetektor freier Blick auf den Monitor.



Yves Furrer, neuer Applikations-
spezialist für C-Bogen.

Mobile Flachdetektor-Systeme

Applikation wird verstärkt

Um die seit Jahren wachsende Zahl von C-Bogen-Kunden noch besser betreuen zu können, hat die Leuag mit Yves Furrer einen in diesem Bereich ausgewiesenen Fachmann ins Team aufgenommen.

Yves, wie war Dein beruflicher Werdegang?

Ich bin gelernter Technischer Operationsassistent. Schon zwei Jahre nach meiner Ausbildung wechselte ich zur Lagerungspflege. Im Kantonsspital Aarau leitete ich mehr als 13 Jahre die Lagerungspflege. Ich konnte mir so einen grossen Erfahrungsschatz im Umgang mit Menschen und die entsprechende fachliche Kompetenz aneignen. Ich habe interne Führungskurse und die Lehrgänge als Erwachsenenbildner (SVEB 1) und Berufsbildner absolviert.

Was war Deine Motivation für den Wechsel zur Leuag?

Nach 20 Jahren im OP suchte ich eine neue Herausforderung. Da ergab sich die Möglichkeit, in der Leuag als Applikations-spezialist tätig zu sein.

Da ich schon immer mit Ziehm-Bögen gearbeitet und mit der Firma Leuag in Aarau stets gute Erfahrungen gesammelt habe, war mein Interesse geweckt. Die Leuag-Mitarbeiter machten mir jederzeit einen äusserst kompetenten Eindruck und sie waren immer da, wenn man ein Problem hatte. Die Kundenbetreuung steht im Vordergrund und das habe ich enorm geschätzt. Ich konnte mir gut vorstellen, für die Leuag zu arbeiten, da ich mich mit dieser Arbeitsweise sehr gut identifizieren kann. Meine Motivation besteht darin, für die Kunden einen bestmöglichen und kompetenten Service zu erbringen. In der Firma hoffe ich, das Team bestmöglich zu unterstützen, Techniker und Verkäufer zu entlasten und mit wachsender Er-

fahrung einen guten Beitrag zur stetigen Optimierung der Abläufe leisten zu können. Zudem möchte ich zu einem guten Teamgeist beitragen.

Welchen Nutzen dürfen die Kunden erwarten?

Da ich selber lange in der Position des Kunden war, glaube ich fest daran, dass die Kundenbetreuung stetig an Wichtigkeit zunimmt. Bei Kundenanliegen möchte ich zeitnah reagieren. Das ist die Stärke der Leuag, so wie ich sie bereits seit Jahren kenne.

Die Betreuung soll alle Aspekte umfassen, die Röntgen und mobiles Röntgen im OP betreffen. Das könnten z.B. auch Strahlenschutzkurse sein, wenn sie obligatorisch werden.

Wie verbringst Du Deine Freizeit?

Mein grösstes Hobby waren immer die Hunde. Ich bin im Kanton Aargau für die Ausbildung und Prüfung der sogenannten Listenhunde mitverantwortlich. Vor zwei Jahren wurde ich das erste Mal Vater eines Jungen und vor sieben Monaten das zweite Mal eines Mädchens. Unter diesen Umständen haben sich meine Prioritäten natürlich verändert und die Kinder sind meine liebste Freizeitbeschäftigung. Ich bin viel im Freien und geniesse die Zeit in der Natur.

Ziehm Imaging: 10 Jahre Erfahrung mit Flachdetektoren

FD CMOS mit exzellenter Bildqualität

Mit der CMOS-Flachdetektor-Technologie bringt Ziehm die Bildqualität auf ein noch höheres Niveau. Weitere Vorzüge der mobilen Flachdetektor-Systeme von Ziehm:

- › Der CMOS-Flachdetektor 20,5 × 20,5 cm mit dem 2.4 kW Generator sorgt für eine kristallklare Darstellung auch kleinster Strukturen, selbst wenn sich der Patient bewegt (Abb. 1)
- › Der CMOS-Flachdetektor mit 2 k × 2 k Matrix ergibt bei Lupe 2 (10 × 10 cm) immer noch eine 1 k × 1 k Matrix
- › Die 165°-Orbitalbewegung und die 87 cm C-Bogen-Öffnung sorgen für eine einfachere Positionierung auch an schwierigen anatomischen Regionen (Abb. 2)
- › Das tiefer gesetzte Fahrstativ ist um 5,5 cm tiefer in AP- und 3,5 cm tiefer in lateraler Position (Abb. 3)
- › Dank neuem Karbonraster wird die Patienteneingangs-dosis um bis zu 40% reduziert



Abb. 1: Periphere Revaskularisierung

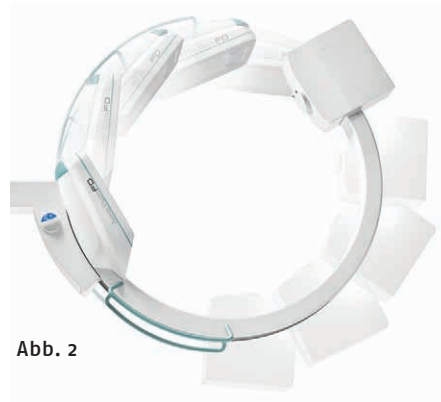


Abb. 2



Abb. 3

OrthoTouch™ – weiterentwickelte Benutzeroberfläche

Bedienen wie ein Smartphone

OrthoTouch™ ist die neue Benutzeroberfläche, welche ab sofort mit dem OrthoScan FD Pulse verfügbar ist.



OrthoTouch™ bietet eine vertraute Bedienungsroutine, wie man sie bei Smartphones oder Tablets kennt. Dies führt zu einer klar verbesserten Interaktion mit dem Gerät. In Ergänzung ist die Bedienung mit der Tastatur weiterhin möglich.

Mit dem hochauflösenden 24"-Monitor (1920×1200 Pixel) ermöglicht der OrthoScan FD Pulse selbst bei feinsten anatomischen Strukturen eine aussergewöhnliche Bildqualität und eine detaillierte Darstellung aller relevanten Bildinformationen.



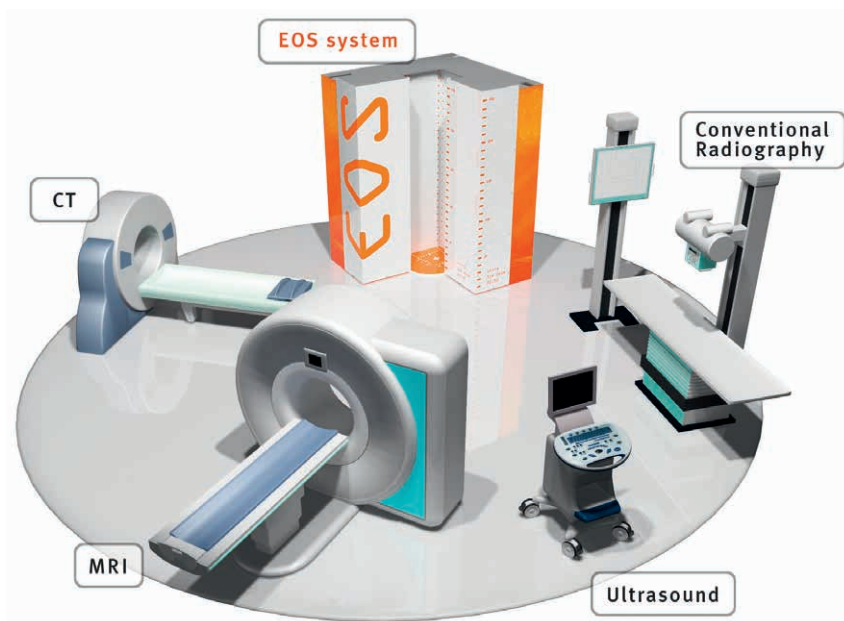
Der OrthoScan FD Pulse verfügt über den zurzeit grössten CMOS-Flachdetektor in einem Mini C-Arm.

Durch die quadratische Form des CMOS-Flachdetektors (15 cm × 15 cm) ist ein Drehen des Detektors nicht notwendig, was die Handhabung vereinfacht.

EOS Ganzkörper Scanning

Etabliert

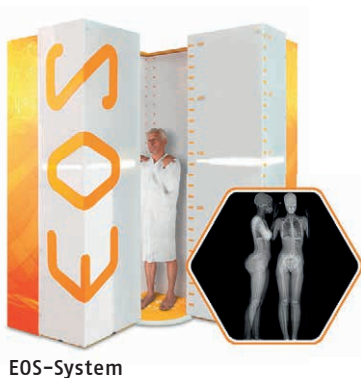
In Schweizer Spitälern stehen elf EOS-Anlagen im klinischen Einsatz, fünf davon in Universitätskliniken. Dies zeigt die breite Akzeptanz dieser neuen Modalität, welche sich als Verfahren für orthopädische Fragestellungen etabliert hat.

**EOS kurz erklärt**

Das EOS-System erzeugt bei geringstem Dosisbedarf Ganzkörperaufnahmen von stehenden oder sitzenden Patienten. Die simultane Bildakquisition in 2 Ebenen ermöglicht 3D-Rekonstruktionen für schnelle und genaue Messungen auf der SterEOS Workstation. 3D EOSapps ist eine Toolbox mit einer Vielzahl von orthopädischen Spezialanwendungen, welche die Daten aus der SterEOS nutzen und auf jedem Webbrowser zur Verfügung stehen.

Neue Verfahren in der radiologischen Bildgebung brauchen sehr gute Argumente, um sich einen Platz neben den bereits bestehenden Modalitäten zu schaffen. Innert weniger Jahre ist dies der Leuag mit EOS gelungen. Wenn auch für jedes einzelne Institut die Reihenfolge und Gewichtung der Vorteile unterschiedlich sein mögen, so war es jeweils immer eine Kombination der untenstehenden Aspekte, welche den Ausschlag für die Anschaffung gab.

- > Weight-Bearing in 3D
- > Markant reduzierte Strahlenbelastung
- > Schnelle Bildgebung auch bei komplexen Aufnahmen
- > Exakte Längen- und Winkelmessungen
- > Basierend auf Nobelpreis-Technologie
- > Standardisierte Untersuchungsprotokolle
- > Mess- und Referenzwerte mit Klassifizierungen



EOS-System



SterEOS 3D



3D EOSapps

Adora DRFi

Zwei-in-eins-Lösung auf kleinem Raum

Die Clinique de La Source in Lausanne setzt seit diesem Sommer das schweizweit erste Hybridröntgensystem Adora DRFi von Canon ein. Wir hatten Gelegenheit, mit den Verantwortlichen über Gründe, Erwartungen und erste Erfahrungen zu sprechen.



Dr. Laurent Chapuis (Radiologe): Sie haben sich für die Anschaffung eines Hybridröntgensystems entschieden. Können Sie uns die Gründe für Ihre Wahl erläutern?

Wir waren auf der Suche nach einer Lösung, die es uns ermöglicht, Fluoroskopien durchzuführen, um unser Haupt-Durchleuchtungsgerät zu entlasten. Ein zusätzlicher Raum stand dafür aber nicht zur Verfügung. Mit dem von Leuag vorgeschlagenen Adora DRFi eröffnete sich die Möglichkeit, nebst bisher nur statischen neu auch dynamische und interventionelle radiologische Untersuchungen in einem einzigen, recht kleinen Raum, durchzuführen.

Welche zusätzlichen Untersuchungen sind mit Adora DRFi möglich?

Wir können alle dynamischen Untersuchungen am liegenden oder stehenden Patienten wie zum Beispiel Arthrographien, Nephrostomien, Picc-lines, Magenbandeinstellungen und anderes mehr durchführen.

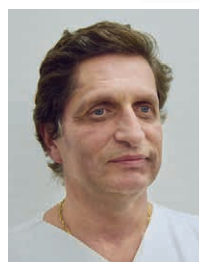
Entspricht Adora DRFi Ihren Erwartungen?

Nach einem Monat, in welchem wir das neue Gerät verwenden konnten, kann ich sagen, dass wir mit seiner Funktion sehr zufrieden sind – egal, ob es sich um statische Röntgenaufnahmen, Radioskopien oder den Cine-Mode handelt.

Kurzbeschreibung Adora DRFi

Röhre und Detektor von Adora DRFi sind einfach im Raum zu positionieren und bleiben stets aufeinander ausgerichtet. Der Detektor liefert bis zu 30 dynamische Bilder pro Sekunde sowie statische Aufnahmen, beides in von Canon gewohnter höchster Qualität. Das Funktionskonzept mit Joystick und einer schwimmenden und drehbaren Tischplatte ermöglicht beidseitige Untersuchungen am liegenden Patienten. Mit zusätzlichen leichten, mobilen Detektoren ist Adora DRFi ein vollwertiges Hybridröntgensystem, das konventionelle Radiographie und Fluoroskopie in ein und demselben System kombiniert.

«Nach der Arbeit: Weniger Ermüdung der Muskulatur im Schultergürtel, im Rücken und in den Armen.»



Michaël Reist (Fachmann medizinisch-technische Radiologie): Würden Sie uns kurz schildern, wie das neue System eingeführt wurde?

Die Bildgebungsschnittstelle CANON-CXDI war nichts Neues für uns – sie unterscheidet sich nicht von anderen bei uns eingesetzten digitalen Röntgensystemen. Was wir lernen mussten, war der Einsatz eines motorisierten Systems, das über einen Joystick mit drei Positionen und einen Touchscreen gesteuert wird, dessen Schaltflächen mit leicht verständlichen Symbolen gekennzeichnet sind. Uns war klar, dass wir uns auf eine neue Arbeitsweise einstellen mussten, was von den Nutzern jedoch rasch bewältigt wurde.

Künftig werden Sie ein System mit automatischer Positionierung verwenden. Welche Vorteile sind damit verbunden?

Den wichtigsten Vorteil spürt man abends nach der Arbeit: weniger Ermüdung der Muskulatur im Schultergürtel, im Rücken und in den Armen, weil das System nicht mehr von Hand bewegt werden muss. Ein weiterer Vorteil besteht in der Präzision und Einfachheit der Positionierung, insbesondere für schwierige Aufnahmen wie beispielsweise die axiale Darstellung des Hüftgelenks links und rechts, die wir nun ohne Umlagerung des Patienten durchführen können.

Daniel Knecht,
Bereichsleiter
Patienten-
monitoring.



Patientenmonitoring

Daniel Knecht ist neuer Bereichsleiter

Patientenmonitoring ist seit Jahren ein wichtiges Standbein der Leuag. Daniel Knecht übernimmt neu die Verantwortung für diesen Geschäftsbereich.

Daniel, wie war Dein beruflicher Werdegang?

Nach der Grundausbildung zum Chemielaboranten realisierte ich den Einstieg in den Verkaufs-Aussendienst mit 25 Jahren bei einem grossen Schweizer Medizintechnischen Unternehmen, in welchem ich für den Vertrieb Patientenmonitoring zuständig war. Die Kombination von Medizin, Verkauf und Marketing sowie die vielen Facetten des Aussendienstes waren und sind für mich immer noch der «Beste Job der Welt». Nach weiteren Stationen bei anderen Firmen in ähnlichen Funktionen schloss ich die Ausbildung zum eidg. dipl. Verkaufsleiter ab und übernahm die Leitung diverser Verkaufsteams in der ganzen Schweiz.

Was hat Dich an dieser Aufgabe bei Leuag speziell gereizt?

Der permanente Kontakt mit Kunden im Aussendienst sowie die Herausforderung, ein High-End Produkt im Schweizer Medizinalmarkt flächendeckend und erfolgreich zu positionieren und das zusammen mit einem hoch motivierten und kompetenten Team.

Wo siehst Du die Stärken des Nihon Kohden Monitoring?

Nihon Kohden Patientenmonitore erfüllen alle Anforderungen, welche an ein modernes Patienten-Überwachungssystem gestellt werden: Effizienter Patiententransport mit lückenloser Speicherung aller Daten ermöglichen einen optimalen Workflow. Skalierbare und modulare Geräte passen sich den Bedürfnissen von Klinik und Station an.

Das komplette Produkteportfolio von Nihon Kohden gibt der Leuag die Möglichkeit, dem Kunden bedürfnisorientierte Lösungen anzubieten. Dazu gehört auch das Verbrauchsmaterial. Da ergeben sich sehr interessante Möglichkeiten sowohl für die Nihon Kohden Monitore wie auch für Produkte anderer Hersteller.

Die Nihon Kohden Anlagen funktionieren äusserst zuverlässig. Tritt trotzdem einmal eine Störung auf, oder unsere Kunden haben Fragen zur Bedienung und Geräteeinstellungen, steht bei Leuag ein perfekt aufgestelltes und kompetentes Service- und Applikationsteam bereit.

Was würdest Du als die grössten Innovationen beim Nihon Kohden Monitoring bezeichnen?

Das Patiententransport-Monitoringsystem mit dem Life Scope PT-Modul. Der neue Life Scope G9 Monitor sowie das esCCO Messverfahren für die nicht invasive kontinuierliche Herzschlag- und Minutenvolumenmessung.

Was sind Deine Erwartungen an die neue Tätigkeit?

Entfaltung in einem menschlichen, teamorientierten Umfeld und das gemeinsame Erreichen von Zielen.

Wie verbringst Du Deine Freizeit?

Wenn ich Zeit habe, beobachte ich mit meinem Teleskop den Sternenhimmel, da kann ich abschalten und bin in einer «anderen Welt» – das Weltall hat mich schon immer fasziniert. Städtereisen in Europa, wie auch regelmässiges Joggen und Fitness gehören ebenfalls zum Freizeit-Programm.

NMT-Modul von Nihon Kohden

Optimale patientenfokussierte Relaxometrie

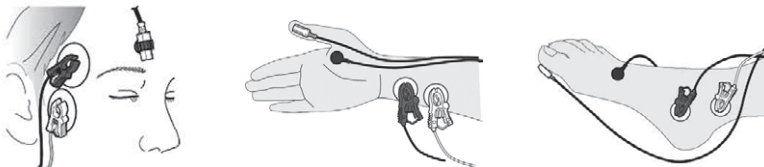
Das neue NMT-Modul ermöglicht es, im Rahmen der Anästhesie die Neuromuskuläre Transmission (NMT) zu messen und so die Wirkung und Dosierung des Muskelrelaxans zu beurteilen, mit dem Ziel, Muskelbewegungen oder spontane Atmung zu vermeiden.



Das NMT-Modul ist einfach zu bedienen und die wichtigsten Funktionen können direkt am Handgerät gesteuert werden. So wird patientennah bedient und der Patient im Auge behalten.

Weitere vorteilhafte Eigenschaften:

- › Steuerung über den Patientenmonitor ist ebenso möglich
- › Liefert Informationen zu Dosierungsanforderungen und vereinfacht kosteneffizientes Management von Muskelrelaxantien
- › Kann schnell und einfach via gelben Multikonnektor an Life Scope Monitore angeschlossen werden
- › Für einfaches Kabelmanagement kann das Modul mit Hilfe eines Clips am OP-Tisch, an einer Infusionsstange oder an der Schiene beim Respirator befestigt werden
- › Datenanzeige, Errechnung von Trends und automatische Dokumentation über den HL7 Ausgang



Messung kann an oberflächlichen Nerven oder Muskeln durchgeführt werden.

Stimulationsmodi umfassen:

- › TOF (Train-Of-Four Stimulation)
- › Single Twitch (Einzelstimulation)
- › DBS (Double Burst Stimulation)
- › PTC (Post-Tetanic Count)
- › TET (Tetanische Stimulation)

Optionales Zubehör:

- › Halterung zu NMT-Modul
- › Stammkabel zu NMT-Modul
- › Stimulation Cable zu NMT-Modul
- › Acceleration Transducer zu NMT-Modul
- › Temperatur Sensor zu NMT-Modul
- › Handadapter
- › Daumen-/Zehen-Adapter (50 Stück)
- › Augen-Adapter (50 Stück)

Neuromuskuläre Transmission (NMT) kurz erklärt

NMT ist die Übertragung eines Impulses zwischen einem Nerv und einem Muskel an der neuromuskulären Endplatte. Die NMT kann durch Medikamente, wie z. B. Muskelrelaxantien, blockiert werden. Dies geschieht im Rahmen einer OP, um Muskelbewegungen oder spontane Atmung zu vermeiden.

Einführung der etCO₂-Nasenkanülen und -masken von Flexicare im Kantonsspital Olten

Patientensicherheit wird erhöht

Die Anästhesie des Kantonsspitals Olten setzt bei der etCO₂-Messung bei sedierten, spontan atmenden Patienten auf die Dual-Produkte von Flexicare. Die Gründe dafür verrät Daniel Hochuli, stv. Leiter Pflege Anästhesie.



Daniel Hochuli,
stv. Leiter Pflege
Anästhesie im
Kantonsspital Olten.

Herr Hochuli, wurde bei Ihnen bis anhin das endexpiratorische CO₂ bei sedierten Patienten gemessen bzw. entnommen?

Ja, grundsätzlich messen wir bei allen Patienten in MAC-Narkosen (Monitored Anesthesia Care) das etCO₂.

Welche Herausforderungen stellten sich mit dem bisherigen Messverfahren?

Die Anwendung erfolgte bis anhin mittels zwei Schaumstoff-Nasenstöpseln. Der Patient wurde durch einen Nasengang mit O₂ versorgt, durch den anderen Nasengang wurde das etCO₂ gemessen. Den Schaumstoff empfanden die Patienten teilweise als unangenehm.

Welche Vorteile bietet Ihnen die Dual-Nasenkanüle von Flexicare?

Der Messwert des etCO₂-Signals ist aufgrund der voneinander getrennten Wege (O₂ und CO₂ separat) zuverlässiger. Wenn der Patient z.B. einen blockierten Nasengang hat, funktionie-

ren die etCO₂-Messung und O₂-Abgabe trotzdem gut. Das Material der Nasenkanüle ist zudem weich, verhindert Druckstellen und ist angenehm für den Patienten. Ein Vorteil ist auch, dass der CO₂-Schlauch mit einem 0.2 Mikron Filter ausgestattet ist und das CO₂-Modul bei der Seitenstrommessung somit vor Feuchtigkeit und Kontamination geschützt wird.

Bei welchen Interventionen kommen die Dual-Nasenkanülen oder -masken vor allem zum Einsatz?

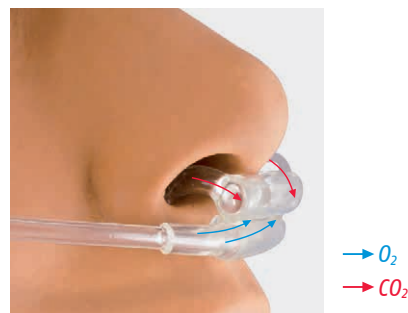
Das Einsatzgebiet ist breit, u.a. bei kleineren chirurgischen Eingriffen, allgemein in der Endoskopie (ERCP), bei Gastro- und Kolonoskopen, TEE-Untersuchungen, Thorax-Drainagen, MRT, CT etc.

Welche Bedeutung werden diese Art Produkte in Zukunft haben, wie ist Ihre Einschätzung?

Diese Produkte werden zunehmend wichtiger, da bei Schmerz-Sedationen die Messung des etCO₂ in Zukunft ein Muss sein wird!

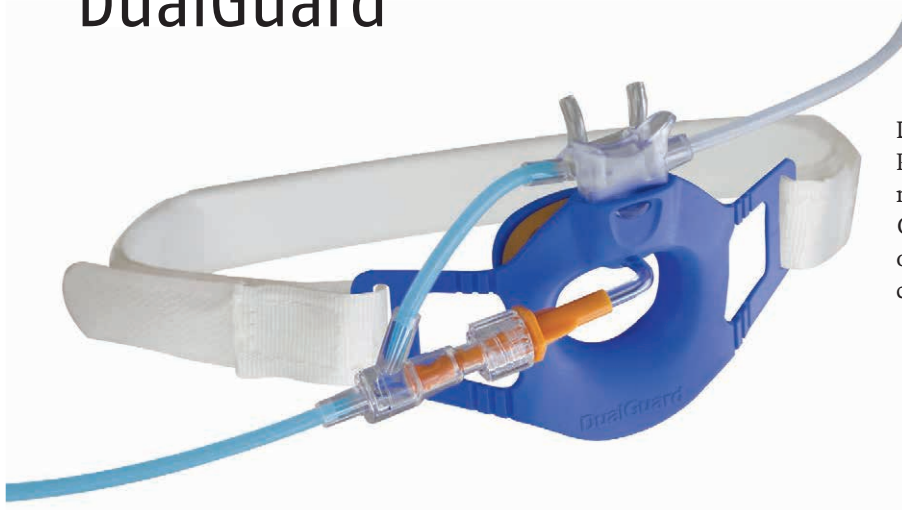


Ausgeprägte etCO₂-Kurve dank Einsatz der Dual-Nasenkanüle.



Sicherheit in der Endoskopie: Beissschutz mit O₂- und CO₂-Nasenkanülen

DualGuard



DualGuard setzt Standards in der endoskopischen Praxis. Der Beissschutz kombiniert mit einer abnehmbaren Doppellumen-Sauerstoffkanüle (mit O₂-Abgabe und CO₂-Probenahme) kann bei allen oberen endoskopischen Verfahren und beim Erwachen eingesetzt werden.



Bequem sitzender Beissschutz mit O₂-Abgabe, bis zu 20 mm Durchmesser



LuerSafe selbstschliessender Anschluss

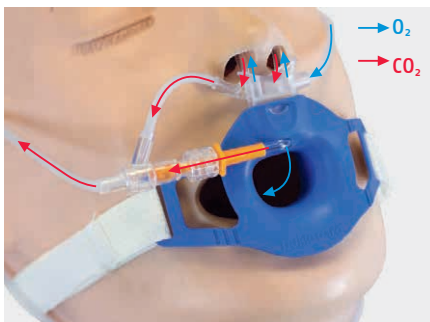


CO₂-Probenahmeleitungen für Nase und Mund

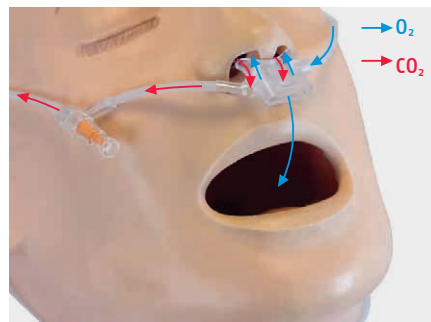


Abnehmbare Doppellumen-Sauerstoffkanüle

Funktionsweise



Stadium 1: Während der Endoskopie O₂-Abgabe und CO₂-Probenahme über Mund und Nase.



Stadium 2: Nach dem Eingriff und während des Erwachens kontinuierliche orale und nasale O₂-Abgabe und nasale CO₂-Probenahme.

Eine Auswahl von Highlights von Monat

IFAS Messe Gesundheitsmarkt, Zürich

Sandra Frey,
Verkaufskoordinatorin

«Ich freue mich, wenn unsere Team-Arbeit zu einem gelungenen Auftritt an der IFAS führt.»

Installation EOS im CHUV Lausanne

Marco Schärli,
Servicetechniker Diagnostik

«Eine einwandfrei funktionierende Anlage den Kunden übergeben – das ist stets unser Anspruch und das Ziel.»

Auslieferung 13 C-Bogen Tessiner Spitäler

Thomas Gnos,
Verkauf C-Bogen

«Das ist ein grosser Vertrauensbeweis in die Qualität unserer C-Bogen.»

Oktober 2016



November 2016



Dezember 2016



April 2017



Bestellung Adora DRFi
Clinique de La Source, Lausanne
Vincent Ferrari,
Verkauf Diagnostik Westschweiz

«Es freut mich, dass eine renommierte Klinik von den vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten dieses Geräts überzeugt ist.»

Mai 2017



Vertragsverlängerung mit Canon
Gregor Baggio,
Verkaufsleiter Diagnostik

«Ein Handshake besiegelt die Fortführung der seit 2001 existierenden Partnerschaft. Von links: Peter J. Blonk (Director Medical Systems Division Canon Europe), Gregor Baggio und Walter Ettlin.»

Juni 2017



Team-Event: Golf-Schnupperstunde
Albin Mäder,
Verantwortlicher Lager/Logistik

«Es macht immer wieder Freude, sich auch ausserhalb des gewohnten Arbeitsumfeldes zu treffen und etwas gemeinsam zu unternehmen.»

zu Monat

Leuag-Tag

Gianni Pirali,
Leiter Finanzen/Personal

«Dieser traditionelle Anlass ermöglicht uns jeweils den Einblick in eine andere Firma – diesmal Kaffeemaschinen-Herstellerin Thermoplan AG.»

Januar 2017



Installation Monitoring Bürgerspital Solothurn Notfall

Wendelin Windlin,
Serviceleiter Monitoring

«Die Abteilung war stets durch viele Patienten belegt. Dank gutem Teamwork mit dem Technischen Dienst konnten wir die Installation termingerecht abschliessen.»

Februar 2017



Kardiologie Projekt Inselspital, Bern

René von Rotz,
Verkauf Kardiologie

«Ich schätzte die zielgerichtete Zusammenarbeit mit Dominik Pauli (Bildmitte) und Dirk Eberhard (Bild links).»

März 2017



Juli 2017



Drei neue Mitarbeiter in der Leuag

Walter Ettlin,
Geschäftsführer

«Drei Bereiche unseres Unternehmens werden nachhaltig gestärkt. Von links: Yves Furrer (Applikation C-Bogen), Thomas Dietler (Service Westschweiz) und Daniel Knecht (Bereichsleiter Patientenmonitoring).»

August 2017



Erstellung von Produktbroschüren

Claudia Stauffer,
Bereichsleiterin Verbrauchsmaterial

«Der Aufwand lohnt sich immer – schliesslich möchten wir unsere Produkte im besten Licht präsentieren.»

September 2017



Werkstatt-Arbeit

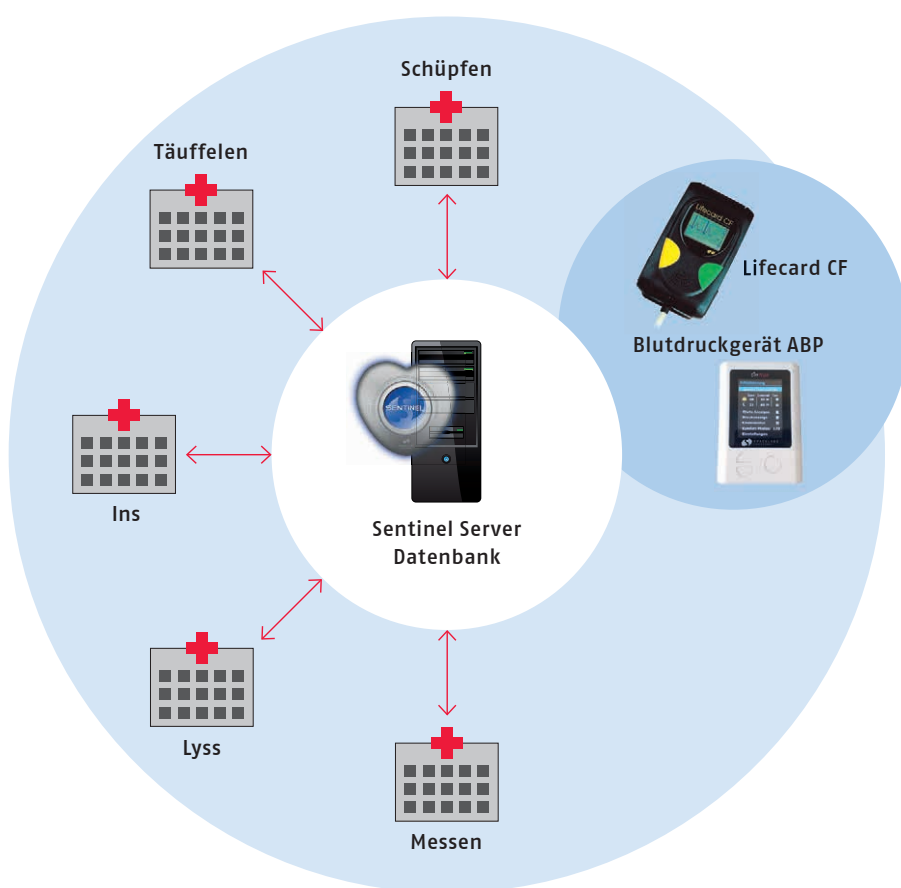
Philipp Häfliger,
Servicetechniker

«Werkstatt-Arbeit mag nicht spektakulär sein – doch ich schätze diesen wichtigen Dienst für unsere Kunden.»

Fünf Standorte vernetzt mit Sentinel

Die MediZentren vertrauen Leuag

Die MediZentren der Region Berner Seeland verstehen sich als eine Weiterentwicklung der Hausarztpraxis. Ziel ist es, dem sich abzeichnenden Hausarztmangel entgegenzuwirken und sich den neuen Herausforderungen in der medizinischen Grundversorgung zu stellen.



Analysen können remote vorgenommen werden – das spart Zeit für Ärzte und Patienten. Eine kosteneffiziente Lösung, wie es auch das Leitbild der MediZentren vorsieht.

Dr. med. Hansulrich Blunier vom MediZentrum Schüpfen war massgebend bei der Auswahl der kardiologischen Lösung beteiligt. Deshalb fiel die Wahl der MediZentren auf die Leuag bzw. die Produkte von Spacelabs Healthcare? Dr. Blunier dazu: «Die Qualität und die Möglichkeiten der gemeinsamen Anwendung aller MediZentren haben den Ausschlag gegeben.»

Die MediZentren im Berner Seeland an den Standorten Schüpfen, Lyss, Ins, Messen und Täuffelen gewährleisten eine nachhaltige, umfassende medizinische Grundversorgung. Sie sind zudem für die Aus- und Weiterbildung des Nachwuchses in den Medizinberufen besorgt.

In den kardiologischen Anwendungsbereichen haben sich die MediZentren für eine Zusammenarbeit mit der Leuag entschieden.

Alle Standorte vertrauen in der Langzeit-EKG-Diagnostik auf den Lifecard CF. Die Geräte wie auch die Analyse-Software Pathfinder SL können für 24/48 Std.- oder 7-Tage-EKG-Aufzeichnungen eingesetzt werden.

Im wörtlichen Sinne Herzstück der Installationen ist die Sentinel Datenbank, auf welche alle Zentren zugreifen können. Sentinel gewährleistet einen effizienten Arbeitsfluss und vereinfacht die Datenverwaltung.

Die organisatorische Umsetzung des Projekts erfolgte gemeinsam mit der Firma Sektor M, Schüpfen. Für die Betreuung des Vorhabens seitens Leuag war Verkaufsfachmann René von Rotz verantwortlich. Antonia Käser, Geschäftsführerin der Sektor M: «Die Umsetzung in den MediZentren ist durch den Einsatz von Herrn von Rotz sehr zuverlässig verlaufen, wofür ich mich bedanken möchte.»

Die Leuag freut sich, auserwählter Partner der MediZentren Berner Seeland zu sein.



**Leuag AG**

Industriestrasse 21
CH-6055 Alpnach Dorf
Tél. +41 (0)41 618 81 00
Fax +41 (0)41 618 81 01

Leuag SA

Chemin des Condémines 2
CH-1071 Chexbres
Tél. +41 (0)21 946 43 00
Fax +41 (0)21 946 43 09

info@leuag.ch
www.leuag.ch

Impressum

Living Leuag – Information für
Kunden und Geschäftspartner

Ausgabe

Nr. 21
November 2017

Herausgeber

Leuag AG
Industriestrasse 21
CH-6055 Alpnach Dorf
Tél. +41 (0)41 618 81 00
Fax +41 (0)41 618 81 01
www.leuag.ch
info@leuag.ch

Redaktion

Gianni Pirali
gianni.pirali@leuag.ch
Leuag AG, Alpnach Dorf

Übersetzung

Medical Language Service
www.medical-ls.com
Leuag SA, Chexbres

Druck

Engelberger Druck AG, Stans

Grafik

Stockerdirect AG, Kriens