

Internationale Kontakte knüpfen

Die Löhner Unternehmen AGA Sanitätsartikel und Medicasa präsentieren sich bei Medizinmesse »Medica«

■ Von Stefan Watermann

Löhne (LZ). Heute öffnet die weltweit größte Medizinmesse »Medica« in Düsseldorf ihre Pforten. Mit dabei sind die heimischen Firmen AGA Sanitätsartikel und Medicasa.

»Messen bedeuten immer Stress. Spaß machen sie trotzdem«, sagt Achim Walter im Gespräch mit der LÖHNER ZEITUNG. Seit mehr als 30 Jahren ist das Familienunternehmen AGA Sanitätsartikel schon bei der »Medica« vertreten und stellt seine Produktpalette, vom Operationstisch bis zum Drehhocker, vor. »Wir gehören zu den ersten Unternehmen, die von Beginn an mit dabei sind«, betont Achim Walter.

Ganz anders verhält es sich mit »Medicasa«, wie Geschäftsführer Stefan Kieslich berichtet. Das seit sieben Jahren bestehende Unternehmen, das sich insbesondere auf Schrank- und Pflegebetten spezialisiert hat, ist erst im dritten Jahr Aussteller. Mit zunehmendem Erfolg: »In diesem Jahr werden wir einen größeren Stand mit immerhin 40 Quadratmetern Fläche aufbauen können.« Das sei keine Selbstverständlichkeit.

Beide Löhner erzählen unabhängig voneinander, dass neue Aussteller mit längeren Wartezeit zu rechnen hätten. Denn die Plätze der insgesamt 4500 Aussteller seien sehr begehrt – kein Problem für die Löhner Unternehmen. Sie haben sich fest etabliert.

»Es ist ein Muss, an der Messe teilzunehmen«, erklärt Achim Walter. Internationaler Kundenkontakt sei in Zeiten der Globalisierung das entscheidende Stichwort. So würden Geschäftsbeziehungen von Löhne bis nach Dubai geknüpft, betont »Medicasa«-Chef Stefan Kieslich. Warum die automatisch ausfahrenden Schrank-



Achim Walter, Geschäftsführer der Firma AGA Sanitätsartikel, zeigt eine der medizinischen Liegen.

betten besonders in arabischen Ländern Anklang finden, erklärt er so: »Dort ist es Tradition, dass immer jemand beim Kranken wacht. Um Platz zu sparen, bieten sich unsere Betten einfach an.«

Doch vor den angestrebten Vertragsabschlüssen stehe eine Menge Arbeit. AGA-Verkaufsleiter Jörg Spannuth erzählt vom großen Aufwand, der betrieben werden muss, um den Stand kundengerecht zu gestalten. »Tage vor dem Beginn der Messe sind schon Kollegen von

uns vor Ort und verlegen Laminat – inklusive Trittschalldämmung.« Die Veranstalter vermieteten nur den blanken Boden. Für den Rest müssten die Unternehmen Sorge tragen. »Wenn ein Kunde auf einem unserer Tische zur Probe liegt und da wackelt etwas, wäre der Boden schon eine schlechte Ausrede.« Deswegen sei es besonders wichtig, auch bei Kleinigkei-



Die Schrank- und Pflegebetten der Firma Medicasa stellt Geschäftsführer Stefan Kieslich vor.

ten genau hinzuschauen. Die bevorstehende Woche wird arbeitsreich, das ist sowohl bei AGA Sanitätsartikel als auch bei Medicasa zu merken – alles muss verladen werden. Auch letzte Kundengespräche werden jetzt noch geführt. Dennoch seien die wichtigsten Dinge bereits geklärt. So seien beispielsweise die Unterkünfte schon bei der Abreise

im vergangenen Jahr gebucht worden. »Wir beziehen eigentlich immer das gleiche Hotel. Es ist schwierig genug, während der Messezeit überhaupt ein Zimmer zu bekommen«, schildert Achim Walter die Situation in Düsseldorf.

Nichtsdestotrotz sind sich beide Löhner Unternehmer in einem Punkt einig: Sie freuen sich auf die Messe. Außerdem wollen beide Unternehmen vor allem durch eine Kundennähe und Qualität.

Die Veranstalter der Messe vermieten nur den blanken Boden.

Fotos: Stefan Watermann