

Werte Mitarbeiter,

wir befinden uns in der schwersten und tiefsten Weltwirtschaftskrise seit letzten 70 Jahren. Ihre negative Einflüsse und Auswirkungen können wir täglich in den Medien sowie in dem Alltagsleben beobachten. Diese Krise berührt natürlich direkt auch uns als BMT-Team. Schwankungen des Wirtschaftsprozesses sind natürlich, aber ihre Länge sowie Umfang kann man leider nicht zuverlässig einschätzen. Auch in dieser Zeit ist es aber möglich zielstrebig und systematisch eine starke, auf die Zukunft orientierte, Position aufzubauen und weiter zu entwickeln, die uns eine weitere Expansion in der Zeit des ökonomischen Wachstum ermöglicht bzw. die uns eine größere Stabilität innerhalb einer weiteren möglichen Rezession absichert. Auf diese Situation haben wir uns innerhalb von den letzten etwa drei Jahren gezielt und langfristig vorbereitet. Unsere neuen Produkte (STERIVAP HP, HP E, Wärmetechnik-Reihe, Fähigkeit Top-Druckbehälter zu produzieren, ...), Netzwerk von eigenen Tochtergesellschaften, neues fähiges Händler-Vertriebsnetz (in mehr als 100 Märkten), Eröffnung des US-Marktes, aktives Vertrieb mit Nutzung von engen persönlichen Kontakten sowie unsere Flexibilität bei Befriedigung von individuellen Kundenanforderungen stellen jetzt unsere Konkurrenzvorteile dar. Diese Basisfaktoren sehen heutzutage als strategisch sehr wichtige aus. Sie haben uns bereits in der zweiten Jahreshälfte 2008 gegen die Krisenwirkung völlig geschützt und auch in diesem Jahr helfen uns diese Faktoren die negativen Kriseneinflüsse wesentlich zu dämmen.

Dieser kontinuierliche und auf unsere Kunden orientierte Innovationsprozess ist und wird auch in der Zukunft unsere Basis für unsere weitere Erfolge und Stabilität sein. Neue Entwicklungsaufgaben (neue Unisteri, industrielle Großraum-Wärmeschränke, weitere Entwicklung von den Industrie- und Labor-Dampfsterilisatoren, ...) stellen unsere bestmögliche Reaktion auf die heutige Weltwirtschaftslage dar. Gleichzeitig nutzen wir effektiv sowohl die Know-how als auch der Potenzial unserer Muttergesellschaft MMM sowie der ganzen MMM Group.

Wir sind jetzt ein fähiges, qualifiziertes und konkurrenzfähiges Team im Bereich der Produktion, Konstruktion, AV, Vertrieb, Service sowie im kaufmännischen Bereich.

Nach vielen Jahren eines ununterbrochenes Vertriebs- und Umsatzwachstums sowohl auf dem Binnenmarkt als auch auf den Exportmärkten müssen wir zur Zeit eine noch höhere Aktivität leisten um neue Aufträge zu gewinnen. Grosse Probleme verursacht uns der Fakt, dass viele Kunden mit dem Einkauf erst lange zögern und danach, wenn die uns eine Bestellung bereits gegeben haben, sie extrem kurze Liefertermine haben wollen. Das bildet zusätzlich einen großen Druck auf die Organisation von den Konstruktions- und Produktionsarbeiten. Dies erhöht auch unser Unsicherheitsgrad, weil der Auftragsbestand uns jetzt eine normale Produktionsauslastung nur für etwa 1 Monat absichert. Früher wurde üblicherweise unsere Produktionsauslastung etwa für 2-3 Monaten abgesichert. Wir haben die heutige Situation, im Vergleich zu anderen ähnlichen Firmen, besser im Griff. Umsatz im 1.Quartal 2009 ist zwar zwischenjährlich ein bisschen niedriger, aber es handelt sich um keine wesentliche Änderung und im keinen Fall um ein Katastrophenszenario,

das unsere Konkurrenz glücklich machen kann. Neben unseren intensiven und traditionellen Handelskontakten entwickeln wir heutzutage zusammen mit dem Gesundheitsmarkt auch das Labor und Pharmagebiet. Diese Marktsegmentverteilung bietet uns bessere Stabilität zwischen den staatlichen und privaten Finanzquellen beim Einkauf von unseren Geräten – das heißt auch die Möglichkeiten unsere Produkte auch innerhalb des Jahres mehr regelmäßig zu verkaufen. Damit kann man effektiv auch den zeitbegrenzten Mangel an staatlichen Mitteln durch das Privatkapital überbrücken. Wir haben damit auch die Möglichkeit gewonnen, die zyklischen Perioden mit reduzierten Kaufanforderungen durch drei miteinander nur wenig verbundenen Segmenten (Gesundheitswesen, Labor, Pharma-Industrie) zu kompensieren. Das alles sind auch Faktoren, die uns einen Spielraum auch für die zukünftige Expansion garantieren. Für die Einhaltung unserer langfristig erfolgreichen Wirtschaftstätigkeit müssen wir, neben Bestrebung nach der Firmenstabilität und Umsatzentwicklung, auch auf die erhöhte Effektivität bei der Kostensteuerung achten. Aus diesem Grund führen wir zur Zeit etlichen Maßnahmen, die auf die Materialersparungen, Produktionskostensenkung, Regiekosten und gekauften Dienstleistungen orientiert sind, ein.

Einen nicht unwesentlichen Einfluss hat dazu auch der strategische Einkauf – optimaler Auswahl von Komponenten und die Einkaufsverbinding mit Muttergesellschaft MMM sorgen für die besten Einkaufsbedingungen seitens unserer Lieferanten. Alle Investitionen und größere Reparaturen sind sorgfältig in Sinne der Wirtschaftlichkeit analysiert und bewertet. Wir werden noch mehr die Zeitflexibilität bei notwendigen Kapazitätsspitzen nutzen um unsere Kunden zufrieden stellen zu können.

Einige zeitbegrenzten Maßnahmen die die Belohnung berühren sind sicher nicht populär, sie sind aber notwendig. Wir sind uns es voll bewusst und bei den Analysen haben wir sehr sorgfältig die Einstellung von allen Parametern überlegt um diese Ersparnisse gerecht zwischen alle Mitarbeiter in direkte Proportionalität zu ihren Einkommen, nicht ausgenommen die Geschäftsleitung, zu verteilen. Oben erwähnten Maßnahmen ist es notwendig auch um eine Aktualisierung der Anzahl von Mitarbeitern zu erweitern. Ziel ist die Effektivitätssteigerung sowie einen Gleichgewicht zwischen unseren Kapazitäten und Kundenanforderungen, bei gleichzeitiger Einhaltung von unserer Flexibilität und Fähigkeit die Kundenwünsche optimal zu erfüllen, zu gewährleisten. Ziel ist auch unsere Gesellschaft damit besser auf die nachfolgenden schwierigen Sommermonate (aus der historischen Sicht bekannt durch den schwachen Auftragseingang) zu vorbereiten. Gleichzeitig werden dabei alle unsere Konkurrenzvorteile festhalten und weiter entwickelt. Vor allem in einer Krisenphase bevorzugten die Kunden einen soliden, renommierten und stabilen Lieferant, der seine Produkte auch innerhalb von weiteren vielen Jahren pflegen und unter Wartung halten wird. Den Lieferant, für welchen den Kontakt mit dem Kunde nicht mit der Warelieferung endet und welcher eine Basis für Angebot von wirklich komplexen Dienstleistungen hat.

Werte Mitarbeiter, wir glauben an ihre Fähigkeit zwischen kurzfristigen und langfristigen Einflüssen und Wirkungen an einer Seite und langfristigen Potenzial der BMT, als einen begehrten Arbeitgeber an der anderen Seite, zu entscheiden. Wir haben die Notwendigkeit einige Spekulationen über die

aktuelle Wirtschaftslage der BMT sowie die Befürchtungen ob die aktuelle Situation genügend analysiert ist und ob darauf Resultaten gezogen sind, auf das rechte Maß zurückzuführen, gespürt. Die oben erwähnten Fakten stellen eine klare Antwort dar. Unsere Lage ist heutzutage stabilisiert und wir sind gut vorbereitet auf die Kundenwünsche schon jetzt gleich oder später, nach dem Start der Konjunktur, flexible zu reagieren.

Dies wurde auch durch den Fakt bestätigt, dass wir in den letzten Wochen und Monaten seitens mehreren Bankhäuser, die ihre Interesse unsere Tätigkeit zu finanzieren vorgelegt haben, kontaktiert wurden. Die Banken wählen die Firmen, die sie finanzieren wollen und die wo die Kredite zu gewährleisten zu riskant ist, wirklich sehr sorgfältig aus.

Ob diese zur Zeit getroffenen Maßnahmen zur Krisenbewältigung genügend werden oder ob es in der Zukunft notwendig wird weitere Maßnahmen zu treffen – Antwort auf diese Frage werden uns in den nächsten Wochen die Entwicklungstrends von den Weltmärkten sowie unsere eigene Arbeitsergebnisse geben.

Nutzen wir die Zeit der Rezession zur Effektivitätserhöhung von unserer Arbeit, zur Gewinnung von neuen Referenzen und zufriedenen Kunden als Vorbereitung zur dynamischen Eroberung von neuen Märkten. Wir freuen uns auf eine weitere Zusammenarbeit mit ihnen.

M.Krajcar, M.Legner, N.Weinhold – Geschäftsleitung

SÚSCCH a.s. Banska Bystrica nach der Modernisierung

Im März 2009 wurde der rekonstruierte Mittel-Slowakische Institut für die Herz- und Vaskulär-Krankheiten, der sich im Areal der Uni-Klinik F.D.Roosevelt in Banska Bystrica (SK) befindet definitiv beendet und unter feierlicher Stimmung an den Kunde abgegeben.

Modernisierung wurde seitens der Firma Puroklima Prag (GU) und BMT Piestany, SK realisiert. Unsere Aufgabe war die Lieferung der Technologie für die ZSVA. Neben anderem haben wir auch einen Dampfsterilisator Sterivap 666-2 ED, eine Unisteri 336-2 ED und einen Formaldehydsterilisator Formomat PL 349-2 aus unserer Muttergesellschaft MMM geliefert.



SÚSCCH ist Bestandteil einer Gesundheitsanlagenkette, die zu höchstspezialisierten Fach-Krankenhäusern in der Slowakei gehören. Grundaufgabe der SÚSCCH sind die Aufgaben, die mit einer komplexen Ambulant- und KH-Pflege um die erwachsenen Patienten mit

Kardio-Vaskulären Krankheiten, mit invasiven und non-invasiven Diagnostik sowie mit Kardiochirurgie-Programm zusammenhängen. Institut bietet seine Dienstleistungen vor allem den Patienten aus den Regionen Banskobystricky und Zilinsky an. Dieser Arbeitsplatz ist vor allem für zwei Gruppen von Patienten ausgerichtet. Es handelt sich um die Patienten die eine invasive oder non-invasive Kateter-Diagnostik, Heilung von vaskulären Krankheiten, Aortenklappe und angeborenen Herzfehler Problemen sowie komplexe Patientenvorbereitung

zur Kardiochirurgie, Aortenklappe-Chirurgie sowie einigen Herz- und Aortenentwicklungsfehlern brauchen und Patienten mit Herz-Arrhythmie-Fehler. Auf diesem Abteilung sind routinemäßig alle Invasiv-Methoden für die Diagnostik und Behandlung der Arrhythmie realisiert, wie z.B. Invasiv-Elektrophysiologie-Diagnostik, Radio-Frequenz-Kateter-Tachykardiotherapie, Kardiostimulation, Desynchron-Heilung und Implantierung von automatischen Defibrillatoren. Jährlich sind etwa 800 von spezialisierten Operationen durchgeführt. Bestandteil dieses Arbeitsplatzes ist es auch ein Labor für die Elektrophysiologie und Kardiostimulation. Tradition des Kardiostimulationszentrums geht zum Jahre 1976 zurück und der Institut gehört zu den ältesten und größten in der Slowakei.

Wir wünschen uns, dass auch dieser Institut zu unseren besten und wichtigsten Referenzen in der Slowakei gehören wird.

Dipl.-Ing. R.Milich

Land, wo STERIVAP zum Synonym für Sterilisator wird

So kann, mit ein bisschen Übertreibung, unsere Marktposition in Rumänien beschrieben werden. Aus den drei Projekten für den Einkauf von Sterilisatoren, die durch die rumänische Gesundheitsministerium in den letzten zwei Jahren realisiert wurden haben wir zwei gewonnen und der Dritte steht noch offen. Seit April 2008 bis zum Februar 2009 wurden nach Rumänien 129 Stck. von Großraum-Dampfsterilisatoren STERIVAP, 75 Stck. von Heißluft-sterilisatoren Stericell sowie weitere Handelsware für die ZSVA-Ausrüstung, die wir bei unseren Sub-Lieferanten gekauft haben, geliefert. Gleichzeitig hat es uns gelungen den ersten Erfolg in einem Weltbanktender zu erreichen. Weltbankprojekte sind sehr anspruchsvoll vor allem aus der Sicht der Qualität und Umfang der Dokumentation. Nur zur Ihrer Vorstellung, die Projektunterlagen haben etwa 100 Dokumenten auf insgesamt 250 Seiten dargestellt und alles musste in drei Originalen abgegeben werden. Anspruchsvoll war auch die Verteidigung von technischen Parametern bei unseren Sterilisatoren. In einigen Punkten mussten wir unsere Geräte anzupassen um nicht disqualifiziert zu werden. Aktuell sind schon die meisten von gelieferten Sterilisatoren installiert und im Betrieb genommen. Unser rumänischer Partner hat im ganzen Land 5 Servicestellen gegründet, wo ihre eigenen Servicetechniker eingestellt sind und wo auch die Ersatzteile gelagert sind. Wenn es uns gelingt durch die hochqualitative Unterstützung von unseren Geräten die gute Name von unseren Sterilisatoren in Rumänien noch zu verstärken, können wir uns eine hervorragende Ausgangsposition für alle neuen Projekte, die in den nächsten Jahren realisiert werden, bilden.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich ihnen auch die Gesellschaft, deren Kontakte und professionelles Zutritt uns wesentlich geholfen haben die Tenders zu gewinnen und deren Serviceleistungen in die Zukunft schlüsselwichtig für die Verstärkung unserer Position auf dem rumänischen Markt werden, näher zu beschreiben.

Gesellschaft Tehnoplus Service Srl. wurde seitens Herrn Octavian Niculescu in der ersten Hälfte des 90.Jahren als Servicefirma gegründet. Erst in der zweiten Hälfte des 90.Jahren hat sich die Gesellschaft auch für den Vertrieb der Medizintechnik umorientiert und im Sommer dieses Jahres werden wir ein 10 jähriges Jubiläum der Zusammenarbeit zwischen Tehnoplus und BMT feiern. Sie haben sich ihre Marktposition vor allem durch den Vertrieb von unseren Dampfsterilisatoren und weiter auch KH-Betten der Firma Linet (CZ) gebildet. Später haben sie auch ihre eigene Produktion gestartet, wobei Tehnoplus sichert für die Krankenhäuser die Lieferungen von Medizin-Gasen und Waschbecken für die Händewaschen in den Voroperationsräumen ab. Heutzutage arbeiten in der Firma Tehnoplus fast 100 Mitarbeiter, die Firma erweitert kontinuierlich ihre Büroräume und im Jahre 2008

haben sie den Umsatz von ca. 7,5 Mio.Eur erreicht. Neben dem üblichen Vertrieb bemüht sich diese Gesellschaft auch eine Lizenz für die Ausbildung von den Krankenschwestern zu gewinnen. Gleichzeitig werden dazu Ausstellungsräume mit voll funktionsfähigen Geräten gebaut. Seitens BMT wird in dem showroom einen STERIVAP HP E 446-1 installiert, der bereits im März 2009 nach Rumänien geliefert wurde.

Dipl.Ing. Tomas Tucek

Kumulation von Concorde.XAL Daten

Aus dem Grund sowohl die Arbeit mit dem ERP-System Concorde.XAL zu beschleunigen als auch den Platz auf den Netz-Platten zu ersparen wurde entschieden den Datenumfang zu reduzieren. Datenumfangsreduktion wird immer nur durch die Wochenende und Feiertagen laufen um den normalen Betrieb nicht zu limitieren. Schrittweise werden die Daten der Lagertransaktionen reduziert, was die Arbeiten bei Erstellung von Lieferscheinen beschleunigen soll. Weiter wird auch die Tabelle von Produktionstransaktionen reduziert (eingebuchte Produktionsaufträge bis zum Jahre 2005), Einkaufs- und Verkaufstabelle (abgeschlossene Aufträge bis 2005), Tabelle der Buchhaltungstransaktionen bis 2005 sowie einige unwichtige weitere System-Tabellen. Gleichzeitig wurde auch die Kontrolle der Daten-Konsistenz durchgeführt. Daten, die zum Nichts gehören werden dabei gelöscht (zum Beispiel Bemerkungen zu einem Vertriebsauftrag, der bereits im System nicht mehr erfasst ist).

Alle Daten, die gelöscht werden können sie unter Ikone „Concorde.XAL – Datenrückhalt 2009“ ähnlich, wie sie bereits die alten Daten vor dem Jahre 2001 unter Ikone „Concorde.XAL – Datenrückhalt“ finden.

Petr Riha BA (Hons)

Die wichtigen Arbeits- und Lebensjubiläen

Im Mai werden ihre Arbeitsjubiläum folgende Mitarbeiter feiern:

10 Jahre des ununterbrochenen Arbeitsverhältnisses
Herr Dipl.-Ing. **Zabrsa Pavel** – Abt. **6371** - TS

15 Jahre des ununterbrochenen Arbeitsverhältnisses
Herr **Polacek Ludek** – Abt. **6640** - Li

40 Jahre des ununterbrochenen Arbeitsverhältnisses
Herr **Ludvik Jiri** – Abt. **6650** - TN

In die Rente gehen:

Herr **Fikrtle Lubomir** – Abt. **6690** – TT

Herr **Novak Eugen** – Abt. **6620** – LA

Die Betriebsleitung und VZO OS danken den Jubilaren für ihre langjährige Arbeit und wünschen viel Gesundheit und Zufriedenheit in ihren weiteren Leben.

Die Redaktion