



Entrevista: Michael Reitermann, CEO, Siemens Healthcare Diagnostics.

 10 min



Michael Reitermann es el responsable de ventas, marketing, servicio y logística de Siemens Healthcare Diagnostics. Su pasión por la ciencia y la tecnología lo ha llevado a tener una extensa y exitosa carrera en Siemens. En esta entrevista nos cuenta el objetivo de su visita a la Argentina, anunció

algunos de las últimas innovaciones de la compañía y los desafíos a futuro en nuestro país.



Dr. Gerardo De Blas
Director de Contenidos
Revista Bioanálisis



E-mail: gdeblas@revistabioanalisis.com



1. ¿Por qué Argentina es un centro importante del mercado emergente para Siemens?

Progresivamente, los laboratorios clínicos de Argentina están elevando sus estándares de calidad básicos y maximizando la productividad de su cobertura actual: dos objetivos que se alinean a la perfección con la cartera de Siemens Healthcare Diagnostics.

Asimismo, Argentina está preparada para implementar mejoras en la infraestructura de sus laboratorios clínicos. El mercado actual de diagnóstico in vitro (IVD) en el país se estima en más de 100 millones de euros y ha experimentado un crecimiento vertiginoso durante los últimos años.

2. ¿Qué oportunidades y desafíos se plantean al realizar negocios aquí?

Aprovechando nuestra sólida reputación y gran base instalada a lo largo del país, vemos oportunidades de expandir aún más la gama de soluciones y servicios de Siemens para nuestros clientes, en especial en áreas como microbiología y hematología. Al mismo tiempo, también apuntamos a nuevos negocios, especialmente en emplazamientos urbanos en auge, donde existen grandes concentraciones de personas que necesitan tener acceso a pruebas clínicas de laboratorio asequibles y de calidad.

En cuanto a los desafíos, estamos controlando detalladamente el posible impacto negativo de las inestabilidades cambiarias y las nuevas normas de importación en el crecimiento potencial del IVD.

3. ¿Cuáles fueron sus objetivos principales al visitar Argentina?

Mis objetivos principales fueron acercarme a clientes clave, comprender sus necesidades y compartir con ellos la estrategia de la compañía para los próximos años y las intenciones del programa Agenda 2013 de Siemens Healthcare.

También me he ocupado especialmente de visitar a los empleados locales de Siemens, responder sus inquietudes y asegurarles que continuamos avocados a que el negocio prospere y a superar las expectativas de nuestros clientes.

Avda. de Mayo 580 5to piso of. 3
1084 - Buenos Aires, Argentina
Tel: +54 11 4345 2761 / Fax: +54 11 4342 3105
ventas@bioanalytical.com.ar
www.bioanalytical.com.ar



**BIO
ANALYTICAL**

**Anti-Müllerian Hormone (AMH)
GEN II ELISA**

**-Fertilización Asistida
(reserva ovárica)
-Desarrollo Gonadal**

ACTIVE Inhibin B GEN II ELISA









4. ¿Puede contarnos algo más sobre Siemens Healthcare Diagnostics y su contribución en pos de mejores resultados de pacientes y una mejor calidad de atención?

Siemens Healthcare Diagnostics es líder mundial en diagnóstico clínico, y brinda a los profesionales de la salud que se desempeñan en laboratorios de hospitales, de referencia y de consultorios médicos, como así también en entornos de diagnóstico, la información esencial requerida para diagnosticar, tratar y monitorear a los pacientes en forma precisa. Nuestra innovadora cartera permite a nuestros clientes agilizar el flujo de trabajo, mejorar la eficiencia operativa y respaldar mejores resultados de pacientes al ofrecer nuevas pruebas innovadoras.

5. ¿Cuáles son algunas de las últimas innovaciones y anuncios de Siemens Healthcare Diagnostics del último año?

Existe una amplia gama de innovaciones que hemos introducido en los últimos trimestres, y simplemente quiero resaltar algunos:

- Lanzamiento de la prueba Enhanced Liver Fibrosis (ELF)[™] (fibrosis hepática mejorada), el primer panel de biomarcadores directo estandarizado y automatizado del mundo para fibrosis hepática.

- Lanzamiento del ensayo ADVIA Centaur[®] Vitamina D, que ayuda a los laboratorios a satisfacer la creciente demanda de pruebas de Vitamina D con resultados precisos y coherentes en tan solo 18 minutos.

- Lanzamiento del ensayo INNOVANCE[®] VWF Ac¹, una nueva herramienta de avanzada para el diagnóstico confiable y conveniente y la gestión de trastornos hemorrágicos.

- Lanzamiento del Personalized Education Plan (PEP) (Plan de Educación Personalizada): primer programa educativo estandarizado, virtual y basado en competencias de la industria diagnóstica que se enfoca exclusivamente en el individuo.

Creación de nuevas sociedades diagnósticas complementarias con ViiV Healthcare y Tocagen para el desarrollo de pruebas novedades de diagnóstico para médicos que tratan el VIH y el cáncer de cerebro.



On April 30, 2010, Michael Reitermann assumed the role of CEO, Siemens Healthcare Diagnostics. Prior to that he was CEO, Siemens Healthcare, for the U.S. organization responsible for sales, marketing, service and logistics across the Siemens Healthcare portfolio, including medical imaging equipment, healthcare information technology, and medical therapy.

Michael Reitermann's passion for science and technology has driven his extensive career with Siemens. In his role as CEO of the Siemens Molecular Imaging Business Unit, and CEO of the former Nuclear Medicine Division he was responsible for the establishment and implementation of the Molecular Imaging's business objectives around the world, as well as the Business Unit's overall financial performance. During his tenure Siemens launched the Symbia, Biograph Truepoint and Biograph mCT product lines.

Reitermann has enjoyed a long

career with Siemens, including serving as vice president for sales, marketing and innovation of the Siemens Angiography and X-ray Division (AX). In this position, Reitermann was responsible for product definition and worldwide marketing and promotion of Siemens AX products, including the successful AXIOM product line. From 1996 to 1998, he also served as a partner in Siemens Management Consulting, conducting consulting projects in the areas of benchmarking, strategy and productivity. Prior to 1996, Reitermann worked as a consultant, then a senior project manager at the corporate strategies division of Siemens Corporate Planning and Development.

Educated at Hans-Grueninger-Gymnasium in Markgroeningen, Germany, Reitermann received a graduate degree in industrial engineering from the University of Karlsruhe, Germany, and a master's of business administration from the University of British Columbia, Canada.



biofarma

Laboratorios
Bioquímica Enología - Bromatología

EQUIPOS
REACTIVOS

CALIDAD Y
SERVICIOS
CERCA

- Bacteriología
- Química Clínica
- Hematología
- Inmunología
- Virología
- Biología Molecular
- Gases y electrolitos
- Drogas y reactivos
- Material de vidrio y plástico
- Descartables
- Equipamiento general de laboratorio
- Automatización y softwares

SERVICIO TECNICO

DISTRIBUIDOR OFICIAL





Casa Central Mendoza:
Bra. de los Andes 217 - San José
Tel/Fax: (0261) 4322885 / 86
ventas@biofarmalab.com.ar

Sucursal San Juan:
Santa Fé 954 Este - San Juan
Tel/Fax: (0264) 4217150
sanjuan@biofarmalab.com.ar

www.biofarmalab.com.ar

Interview

1. What makes Argentina an important emerging market focus for Siemens?

Increasingly, Argentina's clinical laboratories are elevating their base quality standards as well as maximizing productivity of their existing footprint: two goals that align very well with the Siemens Healthcare Diagnostics portfolio.

At the same time, Argentina is primed for enhancements to its clinical laboratory infrastructure. The current in vitro diagnostics (IVD) market in the country is estimated at over € 100 million and has experienced a very fast growth rate over the last several years.

2. What are the opportunities and challenges you face by doing business here?

Leveraging our strong reputation and large installed base across the country, we see opportunities to further expand the range of Siemens solutions and services for our customers, particularly in areas like microbiology and hematology. At the same time, we're also targeting new business, especially in burgeoning urban settings, where there are large concentrations of people who need access to quality, affordable clinical laboratory tests.

As for challenges, we're closely monitoring how currency exchange rate instabilities and new import rules may adversely impact Argentina's IVD growth potential.

3. What were your biggest goals with your visit to Argentina?

My biggest goals were to be closer to key customers, understand their needs, and share the company's strategy for the next several years, as well as the intentions of the Siemens Healthcare Agenda 2013 program.

I also made a special point to visit local Siemens employees, address their questions, and ensure we all remain focused on growing the business and exceeding our

customers' expectations.

4. Can you tell us more about Siemens Healthcare Diagnostics and how it contributes to helping improve patient outcomes and better quality of care?

Siemens Healthcare Diagnostics is a global leader in clinical diagnostics, providing healthcare professionals in hospital, reference, and physician office laboratories and point-of-care settings with the vital information required to accurately diagnose, treat, and monitor patients. Our innovative portfolio allows our customers to streamline workflow, enhance operational efficiency, and support improved patient outcomes by providing new innovative tests.

5. What are some of the latest innovations and announcements from Siemens Healthcare Diagnostics over the past year?

There is a whole range of innovations that we have introduced in the last few quarters and I want to just highlight a few of them:

- Launching the Enhanced Liver Fibrosis (ELF)[™] test, the world's first automated standardized direct biomarker panel for liver fibrosis.

- Launching the ADVIA Centaur[®] Vitamin D Total assay, which helps laboratories meet the increased demand for Vitamin D testing with precise, consistent results in as little as 18 minutes.

- Launching the INNOVANCE[®] VWF Ac¹ Assay, a breakthrough new tool for the reliable and convenient diagnosis and management of bleeding disorders.

- Launching Personalized Education Plan (PEP): the diagnostics industry's first standardized, virtual, competency-based educational program focused exclusively on the individual.

Forming new companion diagnostics partnerships with Viiv Healthcare and

Tocagen for the development of novel diagnostic tests for physicians treating HIV and brain cancer.

