



Alle Fotos: © argum

M-Direkt

Titel und Inhalt

MIDIREKT EXTRA

DAS SWM MAGAZIN FÜR INTERNET, INFRASTRUKTUR UND INNOVATION

SW//M

WICHTIGE INFORMATION IHRES
VERSORGUNGSUNTERNEHMENS

AN SÄMTLICHE HAUSHALTE

www.swm.de

SONDERAUSGABE
★ INTERNET ★

TABLET GEWINNEN!

100 MBIT/S SIND DRIN!

SCHNELLES INTERNET FÜR MÜNCHEN

VORGESTELLT
**NEUE GERÄTE
AM MARKT**

HANDYTICKET BEI DER MVG
**DAS SMARTPHONE
ALS FAHRSCHHEIN**

ZUKUNFTSAUSBLICK
**DAS INTERNET
DER DINGE**

Fotos: © argum

Dr. Thomas Meerpohl zeigt auf die Feldbeteiligungen der Bayerngas Norge vor der norwegischen Küste.



Mehr über die saubere Heizenergie Erdgas sowie zum Erdgas-Engagement der SWM in der Nordsee gibt es im Internet: www.swm.de/m-erdgas

MÜNCHENS ERDGASQUELLEN

Mit der eigenen Erdgasförderung in der Nordsee brechen die Stadtwerke München auf zu neuen Ufern. Ein Gespräch mit Dr. Thomas Meerpohl, dem Leiter Strategie- und Konzernsteuerung bei den SWM.

Herr Dr. Meerpohl, alle Welt spricht von erneuerbaren Energien, die Stadtwerke München suchen nach Erdgas. Wie passt das zusammen?
Das passt sehr gut zusammen! Wenn von erneuerbaren Energien die Rede ist, wird meist auch auf die schwankende Stromerzeugung von Sonnen- und Windkraft hingewiesen. Diese Schwankungen lassen sich mit Erdgasturbinen viel besser ausgleichen als mit Kohle- oder Kernkraftwerken. Für die Energiewende ist Erdgas also praktisch unverzichtbar. Doch das ist nicht der einzige Grund, der für Erdgas spricht.

An was denken Sie?
An den Klimaschutz. Die CO₂-Bilanz von Erdgas ist deutlich besser als die von Kohle oder Öl. Das gilt auch für die Bereiche Mobilität und Wärme. So steigt die Zahl an Erdgasautos, weil sie vergleichsweise kostengünstig und umweltfreundlich sind. Beim Heizen ist es dasselbe. Erdgas ist – neben der Fernwärme – bei den Kunden der SWM jetzt schon das wichtigste Heizmittel.

Es gibt einen großen Erdgas-Markt. Die SWM fördern jedoch eigenes Erdgas. Was ist der Vorteil?
Den Markt gibt es, aber er wird von großen Öl- und Erdgaskonzernen wie

Gazprom dominiert. Mit einem Zugang zu den Quellen werden wir unabhängiger, auch in der Preisgestaltung. Und wir erhöhen die Versorgungssicherheit, selbst wenn das von uns geförderte Erdgas nicht physisch in München ankommt, sondern ins europäische Netz eingespeist wird.

Wo suchen die SWM nach Erdgas?
Unsere Aktivitäten konzentrieren sich auf die Nordsee, auf Felder vor Norwegen, Dänemark und Großbritannien. Die eigentliche Exploration unternehmen aber nicht wir. Vielmehr arbeiten wir hier mit erfahrenen Partnern zusammen. Die SWM wollen ja kein Explorationsunternehmen werden, sondern eine preisgünstige und verlässliche Versorgung unserer Kunden sichern.

Wie kommen die Arbeiten voran?
Sehr gut. Die Bayerngas Norge, die wir mit der Bayerngas gegründet haben, hat bereits sechs Felder in Produktion, und drei weitere sind kurz davor. Zudem sind wir an insgesamt rund 50 Lizenzen beteiligt, die sich noch in der Aufsuchungs- und Erkundungsphase befinden.

Sind denn auch Erkundungen an Land geplant?

Bayerngas will künftig auch deutsche Vorkommen erkunden. Aktuell prüft Bayerngas die Wirtschaftlichkeit eines Vorkommens in Brandenburg. Klar ist aber, dass die SWM keine Gasförderung an Land unterstützen, bei der die umstrittene Fördermethode des Fracking eingesetzt werden soll.

Welche Rolle spielt die Erdgas-Exploration eigentlich in der Gesamtstrategie der SWM?
Neben dem Ausbau der erneuerbaren Energien für die Stromerzeugung und der verstärkten Nutzung von Geothermie zur Fernwärmeversorgung ist die Erdgasgewinnung der dritte Eckpfeiler in der Zukunftsstrategie der SWM. Mit seiner flexiblen Einsetzbarkeit ist Erdgas fast so etwas wie das verbindende Element zwischen Strom, Wärme und Mobilität. Insgesamt werden wir mit unserer Strategie eine langfristige ressourcenschonende und klimaverträgliche Energieversorgung für München und die Region sichern. Gleichzeitig sind wir überzeugt, dass wir auf allen drei Feldern profitabel arbeiten werden und unsere Investitionen zum unternehmerischen Erfolg der SWM beitragen. Und dadurch stellen wir uns ebenso nachhaltig in den Dienst der Münchner Bürger wie in den der SWM Kunden. //

ENERGIEWENDE: IST SIE ZU SCHULTERN?

WIE STEHT ES UM DIE ENERGIEWENDE? UND WAS LEISTEN DIE SWM ZUM GELINGEN? EIN INTERVIEW MIT SWM EXPERTE HANS LERCHL.

Herr Lerchl, immer wieder heißt es, die Energiewende gerate ins Stocken. Sie haben täglich mit dem Thema zu tun, wie sehen Sie das?

Zunächst ist es erfreulich, dass Deutschland beim Ausbau der Erneuerbaren Energien schneller vorankommt als erwartet: Rund ein Viertel des Stroms stammen schon aus Sonne, Wind und Wasser. Nun müssen sie so ins System integriert werden, dass die Energieversorgung auch sicher und bezahlbar bleibt. Hier gibt es noch einiges zu tun.

Was denn zum Beispiel?

Ein Punkt wäre das Erneuerbare-Energien-Gesetz, kurz EEG, das es weiter zu entwickeln gilt. Es wurde konzipiert, um den Markteintritt von Ökostrom-Anlagen zu fördern. Das ist gelungen. Um jedoch die Kosten in den Griff zu bekommen, sollten aus Sicht der SWM vor allem solche Anlagen Förderungen erhalten, die erneuerbaren Strom am günstigsten herstellen. Das ist die Windkraft. Ein weiterer Punkt wird die Umstellung des Fördersystems auf eine Auktionierung sein, über die die Ausbaumenge gesteuert werden kann und bei dem der günstigste Anbieter den Zuschlag erhält.

Und wie steht es um die Versorgungssicherheit, wenn die Stromversorgung immer mehr auf Erneuerbaren Energien beruht? Sonne und Wind stehen nicht kontinuierlich zur Verfügung. Deshalb benötigen wir auch

auf längere Sicht konventionelle Kraftwerke, die bei Engpässen aushelfen können. Aufgrund der Masse an Ökostrom, die uns heute schon zur Verfügung steht, laufen diese Kraftwerke aber immer seltener. Das geht zu Lasten der Wirtschaftlichkeit. Denn dass sie jederzeit hochfahren können und Reserve-Energie bereithalten, wird nicht bezahlt. Manche hocheffiziente Gaskraftwerke verdienen nicht einmal mehr die Betriebskosten. Für die Umsetzung der Energiewende sind also ganz neue Mechanismen erforderlich.

Was erwarten Sie hier von der Politik?

Vor allem eine bessere Abstimmung zwischen Bund und Ländern. Wir brauchen ja keine 16 Energiewenden in 16 Bundesländern. Wir benötigen einen gemeinsamen Plan, wie alles laufen soll. Nur so können die Erneuerbaren oder die Stromnetze gezielt ausgebaut werden. Zudem muss die Politik klare Rahmenbedingungen schaffen. Für Investitionen in Erneuerbare Energien wie Windparks braucht man Planungssicherheit. Die ist in Deutschland aktuell nicht gegeben.

Die SWM haben deshalb alle Investitionsentscheidungen für regenerative Projekte in Deutschland eingefroren. Was heißt das für die Ausbauoffensive Erneuerbare Energien? An unserem Ziel halten wir fest, bis 2025 so viel Strom in eigenen regenerativen Anlagen zu erzeugen, wie ganz München verbraucht. Die SWM sind und bleiben ein wichtiger

Investor in Erneuerbare Energien. Bis in Deutschland Klarheit über die Rahmenbedingungen herrscht, investieren wir verstärkt in Nachbarländern. Ein aktuelles Beispiel ist ein Onshore-Windpark in Schweden.

Welche Möglichkeiten haben die SWM, ihre Interessen in der Politik zu vertreten?

Wir sind aktiv in den großen Branchenverbänden. Zudem haben wir je ein Büro in Berlin und Brüssel. So können wir uns in politische Diskussionen einbringen und an Lösungsansätzen mitarbeiten. Für ein Stadtwerk mag das eher ungewöhnlich sein. Aber die SWM sind der größte kommunale Energieversorger in Deutschland. Bei Investitionen mit 40 Jahren Laufzeit können Informationen aus erster Hand entscheidend sein.

Erneuerbaren Energien sind das eine. Was tun die SWM noch für die Energiewende?

Wir sind in den unterschiedlichsten Bereichen aktiv und unternehmen große Anstrengungen nicht nur bei den Erneuerbaren Energien, sondern auch bei hocheffizienten Kraftwerken mit Kraft-Wärme-Kopplung, beim virtuellen Kraftwerk, der Steigerung der Energieeffizienz und auch beim Energiesparen. Und wir versuchen, die Münchner auf diesem Weg mitzunehmen, zum Beispiel mit unserem Wettbewerb „Energiesparmeister 2014“. Denn die Energiewende erfordert ein Umdenken von allen. Nur gemeinsam können wir sie schultern. //

DER EXPERTE

Hans Lerchl leitet den Bereich Energiewirtschaftliche Grundsatzfragen bei den SWM. Er und sein 15-köpfiges Team unterstützen die Geschäftsführung der SWM bei allen Entscheidungen zur energiestrategischen, energiewirtschaftlichen und energiepolitischen Ausrichtung des Unternehmens.

FÜR DIE SWM AM NETZ

Sie arbeiten mit Maus, Monitor und Tastatur und ermöglichen so die verschiedensten Angebote und Services der SWM: Sechs Mitarbeiter erzählen, was sie bei den SWM tun – und geben ganz private Tipps fürs Internet.

MICHAEL DAUBNER
Online Marketing Manager bei der SWM Tochter M-net

„Meine Hauptaufgabe ist es, die Produkte von M-net im Internet zu vermarkten – zum Beispiel über Suchmaschinen wie Google oder über Online-Kooperationspartner wie check24.de. Ziel ist, die Telekommunikationstochter der SWM am Markt zu positionieren und den Online-Vertrieb zu forcieren. Beruflich bin ich ständig im Netz – auch privat schalte ich fast nie ab. Das Internet ist für mich ein essenzieller Bestandteil des Alltags, auf den ich ungern verzichten möchte.“

DR. ALEXANDER VILBIG
Leiter Anwendungen in der Informations- und Prozesstechnik

„Strategischer Weitblick und professionelles Software Engineering sind gefragt, wenn man an den IT-Herausforderungen der Versorgungswirtschaft arbeitet. Die Aufgaben sind komplex. Unsere Anwendungen beeinflussen alle wesentlichen Schnittstellen der SWM zu ihren Kunden. So ermöglichen sie eine korrekte Verbrauchsabrechnung für 1,2 Millionen Kunden oder die Internet-basierten Fahrgastinformationssysteme der MVG.“



IPHONE-TICKER.DE
BIETET AKTUELLE NACHRICHTEN UND TIPPS ZU
IPHONE UND IPAD.

Durch das mobile Internet und soziale Netze können die SWM ihren Kunden heute Services bieten, die vorher gar nicht denkbar waren: Der direkte Austausch auf Google+ und Facebook ist ein Beispiel, das HandyTicket, das die MVG diesen Dezember einführen wird, ein anderes. Durch diese Entwicklung sind bei den SWM dynamische Berufsfelder entstanden. Es braucht zum Beispiel Social Media Manager, die auf Diskussionen und Fragen in sozialen Netzwerken eingehen. Es braucht Entwickler, die den Online-Markt beobachten und neue Tools testen. Oder IT-Spezialisten, die die Technik im Hintergrund mit den wachsenden Möglichkeiten und Anforderungen zusammenbringen. Hier stellen wir sechs SWM Mitarbeiter vor, die alle im oder mit dem World Wide Web arbeiten.



IDEAL, UM DIE ERGEBNISSE VON MEETINGS
FESTZUHALTEN, IST DIE
APP CAMSCANNER+

JOHANNES HAAS
Leiter Internet & Online Marketing bei den SWM

„Dass man jederzeit auf vielfältige Inhalte zugreifen kann, gehört heute zum Lebensgefühl. Das bieten auch die SWM: Mit der Homepage, die wir ständig verbessern, oder mit unseren Online-Services Mein SWM. Hier können Kunden rund um die Uhr Zählerstände und Umzüge mitteilen oder ihre Abschlagszahlung ändern.“



THREEMA – DER SMS-
ERSATZ-DIENST MIT
VERSCHLÜSSELUNG
ÄRGERT DIE NSA!

DANIEL WIESE
Software-Architekt und Mitentwickler des HandyTickets

„Mobile Geräte wie Tablets werden die Desktop-PCs verdrängen. Deshalb muss Software, die wir entwickeln, auf allen Geräten laufen – die für die App MVG Fahrinfo München genauso wie die Software für unsere Handwerker, die heute mit iPads statt mit schweren Notebooks unterwegs sein können. Für mich persönlich bedeutet das Internet Freiheit: Ich komme überall an Infos.“

DR. MAXIMILIAN STÖRZER
IT-Projektmanager in der Informations- und Prozesstechnik

„Cloud Storage, Kommunikation oder Social Media – das Internet ist für mich unverzichtbar. Ohne IT würde dabei nichts funktionieren, auch nicht bei den SWM. Als IT-Projektmanager setze ich innovative IT-Lösungen für die SWM um. Einige Services, etwa die Internet Self Services oder das Portal muenchen.de, sind direkt für unsere Kunden nutzbar. Das positive Feedback spornt an, diese Services in Zukunft weiter zu verbessern!“

GENIAL: FLIPBOARD.
DAMIT ERSTELLE ICH
MEIN EIGENES,
DIGITALES MAGAZIN.



SIGRID BORCK
Social Media Managerin

„Ich bin eigentlich immer online – außer ich schlafe :-). Das hat auch mit meinem Job zu tun: Ich kümmere mich um das Social-Media-Angebot der SWM. Meine Aufgaben sind Fragen beantworten, Probleme lösen und vor allem – schnell reagieren. Unsere Devise: Wer uns folgt, der ist früher und besser informiert und kann sich auf Augenhöhe mit uns unterhalten. Das ist ein echter Vorteil der digitalen Welt!“



MEIN TIPP IST DIE
APP MVG FAHRINFO
MÜNCHEN.
WAS SONST? :-)

*„Ich hab da
mal ne Frage.“*



Europas Nr. 1 im Rechtsschutz.

D.A.S. Rechtsauskunft

Jetzt ist guter Rat günstig! Jederzeit die Antwort
auf alle Rechtsfragen für nur 4,99 €/Monat.

Ein Unternehmen der **ERGO** Versicherungsgruppe.

Fotos: © argum

ERGO Versicherung
DAS Plakatserie

„Ich hab da
mal ne Frage.“



D.A.S. Rechtsauskunft

Europas Nr. 1 im Rechtsschutz.

Jetzt ist guter Rat günstig! Jederzeit die Antwort
auf alle Rechtsfragen für nur 4,99 €/Monat.

Ein Unternehmen der **ERGO** Versicherungsgruppe.

Fotos: © argum

ERGO Versicherung
DAS Plakatserie

Creating

Fotos: © argum





Der wertvollste Augenblick

Grauer Star, starke Kurzsichtigkeit oder ein Bandscheibenvorfall – Patienten, die erfahren haben, wie stark diese Erkrankungen ihre Lebensqualität beeinträchtigen, sind glücklich und dankbar, dass moderne Medizintechnik spürbar effektive Hilfe bei Diagnose, Behandlung und Heilung bietet.

Katarakt-Operation

Besser sehen – besser leben. Nach ihrer Operation am Grauen Star (Katarakt) kann die rüstige Rentnerin Elfriede Flassak dank der Intraokularlinse AT LISA® nun ohne Brille sogar besser sehen als vorher.

Neuerungen gegenüber ist Elfriede Flassak immer schon aufgeschlossen gewesen. Deswegen wurde sie auch gleich hellhörig, als sie von der neuen Multifokallinse erfuhr, die Kataraktpatienten heute quasi als „Gleitsichtbrille“ ins Auge eingesetzt werden kann. „Dass diese Möglichkeit für mich in Frage kam, zeigten die Voruntersuchungen an der Tagesaugenklinik, an die mich mein Augenarzt für den ambulanten Eingriff überwiesen hatte. Den Aufpreis hab ich gern gezahlt, denn jetzt geht es mir ja viel besser als vorher, weil ich gar keine Brille mehr brauche“, schwärmt die ehemalige Sekretärin.

Am Steuer fühlt sie sich nun sicherer und lockerer, wenn sie ihrer Nachhilfeschülerin ohne Brille auf der Nase bei den Hausaufgaben hilft. Im Fitness-Center kommt sie ohne

fremde Hilfe zurecht und die Aktivitäten der Senioreninitiative „Mach mit – bleib fit“ kann sie uneingeschränkt nutzen. „Außerdem lese ich sehr viel. Mit den neuen künstlichen Linsen ermüden meine Augen nun nicht mehr so schnell wie früher mit Brille“, ergänzt die 76-Jährige.

An den kurzen Eingriff selbst und die diversen Voruntersuchungen beim Augenarzt sowie in der Klinik kann sich Elfriede Flassak gar nicht im Detail erinnern, denn diese waren nicht aufwändiger als die normalen Routineuntersuchungen und absolut schmerzfrei. Zudem heilt das Auge nach der OP quasi über Nacht, weil die elastische Kunstlinse durch einen millimeter-kleinen Schnitt eingesetzt wird. Ihr Fazit: „Diese Operation hätte ich viel früher machen lassen sollen.“





Markt mit Zukunft: Indien

Der multiethnische, demokratisch geführte Staat ist mit 1,2 Milliarden Menschen eines der bevölkerungsreichsten Länder der Erde. Immer mehr Bewohner zählen zur schnell wachsenden wohlhabenderen Mittelschicht.

1 Medizinische Versorgung:
Die Gesundheitssysteme passen sich allmählich der wirtschaftlichen Entwicklungsdynamik an.



Abbildung 1: Internationaler Vergleich – Anzahl zu betreuender Patienten pro Arzt



Quelle: The World Bank. The World Bank authorizes the use of this material subject to the terms and conditions on its website, <http://www.worldbank.org/terms>

Fokus Indien

Ein traditionsreiches Land auf dem Sprung

Die Wurzeln der indischen Gesundheitstradition reichen über 5.000 Jahre zurück. Auch heute zählen einige von Indiens Ärzten zur Weltspitze. Dennoch kommen noch zu wenige Menschen vor Ort in den Genuss einer ausgezeichneten medizinischen Versorgung. Landesweit gewährleisten nur knapp 20.000 Krankenhäuser mit etwa 700.000 Betten eine notdürftige Versorgung.

Mit mobilen medizinischen Einheiten und lokalen Erste-Hilfe-Stationen werden Versorgungslücken in schwer zugänglichen ländlichen Gebieten erst ansatzweise geschlossen. Aber die Zeichen stehen auf Wandel durch Wachstum: immer mehr

Menschen zählen in Folge des 7-prozentigen jährlichen Wirtschaftswachstums zur wohlhabenderen Mittelschicht. Auch die Bevölkerungskurve zeigt steil nach oben: 30 Prozent der indischen Bevölkerung sind heute jünger als 14 Jahre und ihre durchschnittliche Lebenserwartung liegt mit 65 Jahren deutlich über den Werten von 1980. Damit zukünftig noch mehr dieser potenziellen Patienten Nutznießer der rasanten Entwicklungsdynamik sein können, benötigen sowohl die nationalen Gesundheitssysteme als auch die privaten Initiativen in Indien passgenaue Unterstützung durch entsprechendes medizinisches Gerät und die Schulung von medizinischen Fachkräften.



2

2 Dr. Gullapalli N. Rao
Ihn erwartet täglich ein enormes Arbeitspensum.

Der Alltag eines visionären Augenarztes in Indien

Wenn Dr. Gullapalli N. Rao morgens in die Klinik fährt, erwartet den 65-Jährigen ein enormes Arbeitspensum. Denn das von ihm 1987 gegründete L V Prasad Eye Institute (LVPEI) in Hyderabad ist mehr als eine normale Augenklinik. Am LVPEI wird nicht nur intensiv geforscht und ausgebildet, sondern hier laufen auch die Fäden eines komplexen Netzwerks zur augenheilkundlichen Vorsorge, Versorgung und Nachsorge zusammen.

Die von der indischen Vorzeigeklinik entwickelte Versorgungs-Pyramide umfasst derzeit 80 Einrichtungen auf der ersten und zweiten Versorgungsebene vor allem in ländlichen Gebieten sowie zwei Zentralstationen der dritten Ebene in den Hauptstädten Bhubaneswar und Visakhapatnam. Abgedeckt sind damit 16 der 23 Distrikte des Bundesstaates Andhra Pradesh, was einem Gebiet von der Größe Griechenlands entspricht. Der als „Reisschale Indiens“ bekannte Bundesstaat hat insgesamt 76 Millionen Einwohner.



3



4

3 Zentrale in Hyderabad
Das 1987 gegründete L V Prasad Eye Institute ist heute eine Vorzeigeklinik.

4 Stolz Bilanz

Das LVPEI gewährleistet die augenmedizinische Versorgung von 11 Millionen Menschen.



5

5 Sozial engagiert

Bedürftige Patienten werden kostenlos operiert.



6

6 VISION 2020

Dr. Rao unterstützt die weltweite Initiative zur Vermeidung von Blindheit.

7 Grauer Star

In Indien werden pro Jahr 7 Millionen Katarakt-Patienten operiert.



7

Durch das außerordentliche Engagement Dr. Raos konnten in den bald 25 Jahren über 11 Millionen Menschen augenmedizinisch versorgt werden. Pro Jahr werden heute im gesamten Netzwerk bis zu 65.000 Operationen durchgeführt.

Die Behandlungspalette deckt das gesamte Spektrum der Augenerkrankungen ab. Seit der Gründung unterzogen sich an die 585.000 Patienten chirurgischen Eingriffen. Über die Hälfte von ihnen wurde kostenlos behandelt – unabhängig von der Schwere der Erkrankung. Denn das LVPEI ist eine gemeinnützige Einrichtung, die von zwei Stiftungen getragen

wird. Darüber hinaus erhielten über 12.000 Fachkräfte aus dem In- und Ausland eine Ausbildung in Augenheilkunde. Eine zentrale Rolle spielt dabei die L V Prasad Zeiss International Academy mit ihrem praxisorientierten Schulungs- und Stipendienprogramm. Dr. Rao, der mit einer sozialengagierten Politikerin verheiratet ist, gehört zu den Gründervätern, die die internationale Initiative zur Vermeidung von Blindheit VISION 2020 ins Leben gerufen haben. Das LVPEI in Hyderabad ist eines der wichtigsten Partnerinstitute dieses Programms, für das sich auch die Carl Zeiss Meditec stark macht.

**8 Routineeingriff**

Die Operation ist für viele Patienten der Beginn eines neuen Lebens.

9 Nachhaltigkeit

Mit unseren Geräten helfen wir beim Aufbau des Versorgungssystems.

«Mit unserem Konzept der Hilfe zur Selbsthilfe fördern wir die Zukunftschancen nachwachsender Generationen in Indien.»

Dr. Ludwin Monz,
Vorstandsvorsitzender der Carl Zeiss Meditec

**Zukunftsgerichtetes Engagement**

Im Rahmen der weltweiten Initiative VISION 2020, bei der sich die Carl Zeiss Meditec seit 2002 als Firmensponsor engagiert, vergibt Carl Zeiss gemeinsam mit dem Dr. R. P. Centre for Ophthalmic Sciences in Neu-Delhi Aus- und Fortbildungsstipendien in Höhe von 300.000 Indischen Rupien pro Jahr.

Darüber hinaus wurden folgende Zentren in Indien eingerichtet:

Hyderabad: Therapie- und Ausbildungszentrum am L V Prasad Eye Institute

Bangalore: Trainingszentrum am Lions Eye Hospital (Katarakt/IOL)

Madurai und Tirunelveli: Centres of Excellence an den Aravind Eye Hospitals (Glaukom)

Chennai: Centre of Excellence am Sankara Nethralaya Eye Hospital (Retina)

Außerhalb Indiens befinden sich weitere Einrichtungen in:

Indonesien: Trainingszentrum am Cicendo Eye Hospital in Bandung

Nigeria: Trainingszentrum am University College Hospital in Ibadan

Tansania: Trainingszentrum am Kilimanjaro Centre for Community Ophthalmology in Moshi

Mehr Informationen zu VISION 2020 unter www.v2020.org



10

10 Fachwissen weitergeben
Schulungen sind fester Bestandteil unseres Engagements in Indien.

11 Exzellenter Service
Das indische Team erhielt bereits mehrere ZEISS-Auszeichnungen.

12 Großes Vertriebsnetz
ZEISS gilt bei Ärzten wie Patienten als Synonym für Qualität und Kundennähe.



12

Abbildung 2: Internationaler Vergleich – Gesamtausgaben für Gesundheit pro Kopf, 2007 (in US \$)



Ausgaben für die Gesundheit pro Kopf

USA	7.285 \$
Deutschland	3.588 \$
China	108 \$
Indien	40 \$

Quelle: The World Bank. The World Bank authorizes the use of this material subject to the terms and conditions on its website, <http://www.worldbank.org/terms>



11

Neue Märkte erfolgreich erschließen

1997 wurde das Carl Zeiss India Medical Team gegründet. Mittlerweile arbeiten rund 80 Mitarbeiter an Standorten in allen Teilen des Landes: in New Delhi im Norden, Kalkutta im Osten, Mumbai im Westen, Bangalore und Madurai im Süden sowie in Hyderabad, das im Zentrum des indischen Subkontinents liegt. Dieses weitverzweigte Vertriebsnetz, eine

entsprechende Kundennähe und erstklassiger Service tragen dazu bei, dass die Umsatzzahlen der Carl Zeiss Meditec in Indien jährlich um 15 Prozent steigen.

Der Konzern begann vor vielen Jahren damit, seine technologische Kompetenz dorthin zu bringen, wo sie am nötigsten gebraucht wird. Die Marke ZEISS ist daher in Indien nicht nur

bekannt, sondern anerkannt als Synonym für Qualität und Perfektion. Was als soziales Engagement für die gesundheitliche Versorgung der Ärmsten begann, ist heute die Grundlage für ein weltweites Netzwerk augenmedizinischer Versorgung auf hohem Niveau. Aktuell entsteht in Bangalore unser Centre for Application and Research. Hier entwickeln wir gemeinsam mit Experten aus Schwellenländern Produkte,

die eigens auf den Bedarf von „emerging markets“ wie Indien zugeschnitten sind. Welches Potenzial darin steckt, zeigt der Erfolg des VISALIS® 100.

Das für Kataraktoperationen notwendige Gerät zur Linsenentfernung avancierte in Indien innerhalb kürzester Zeit zum Verkaufsschlager.

EINBLICKE AUSBLICHE

VON MENSCH ZU MENSCH



- ➔ **KLEINE SCHRITTE – GROSSE WIRKUNG:**
AKTIONSPLAN INKLUSION
- ➔ KOMMUNEN AUF DEM WEG ZU EINER INKLUSIVEN STADT

MARIABERG



Von Mensch zu Mensch

Fotos: © argum

Mariaberg
Einblicke Ausblicke

www.sw-luebeck.de

Aus Liebe zu Lübeck.



Mein liebster Spielkamerad

Jetzt Mitmachen und gewinnen.

Einfach Foto hochladen unter:
facebook.com/StadtwerkeLuebeck



Fotos: © argum

Stadtwerke Lübeck
Anzeige

- > DG 1 Management Meeting
Setting the course
for future development
- > Greening the EPO
Feedback from colleagues
and next steps

gazette

May 2012

European Patent Office staff magazine



Welcome to the EPO

Meet Željko Topić,
the new Vice-President of DG 4

Fotos: © argum

Europäisches Patentamt
gazette

Geschäftsbericht 2012

Handwerk verbindet.

Handwerkskammer
für München und Obb.
Geschäftsberichte
Kursprogramme
Plakate...

Fotos: © argum



Geschäftsbericht 2013

Starkes Handwerk – Starke Leistung



Geschäftsbericht 2014

Starkes Handwerk – Starke Leistung



Erfolg durch Weiterbildung

Kursprogramm
2010/2011



Erfolg durch Weiterbildung

Kursprogramm
2013/2014

Erfolg durch Weiterbildung

Kursprogramm
2011/2012



Erfolg durch Weiterbildung

Kursprogramm
2012/2013





Handwerk – ein erfolgreiches Jahr

Im Spannungsfeld zwischen einer wachsenden Nachfrage nach regionalen hochwertigen Produkten und einer starken Konkurrenz durch den Internethandel konnte das Handwerk sich 2013 gut behaupten.