

MEDIADATEN 2026

Medical Tribune von Ärzten für Ärzte

PRINT · PREISLISTE NR. 61 AB 1. JANUAR 2026

**Erscheinungsweise:
zweiwöchentlich, freitags**

MEDICAL TRIBUNE

www.medical-tribune.de

Von Ärzten für Ärzte

60.Jahrgang - Nr. 13 - 2012 - 4. Juli 2012

TOP-THEMEN

Kranken Nieren belasten die Psyche

Komorbiditäten werden noch besser bewältigt 6

Von Borschtsch bis Rosmarin

Der Nutzen pflanzlicher Präparate ist nicht unterschätzen zu können umsetzen 8

Atherosklerose stärker

als Visier nehmen

Tips zur effektiven Kar- dioschutzprävention 10

Krankenhauseiform, die nächste Runde

„Überwesen, nicht verste-

ren“ – was kann die die-

nische Universität für die Interne Medizin? 12

UW KOMMT MIT EINER NEUEN SICHERHEIT

„SICHERHEIT IN DER KLINIK“

Screening auf Prostatakrebs im Wandel

Rektale Untersuchung fliegt raus, PSA-Testung und MRT übernehmen

Die Konsultationsfindung der akziden-
tellen SS-Lösung zum Prostatakrebs
hat einige Veränderungen.
Die Prostata wird nicht mehr untersucht,
die Rectal palpation ebenfalls nicht.
Untersuchung künftig nicht mehr Teil
des Krebscreenings sein. Zu häufig
föhrt sie zu falsch-positiven Befunden

und unnötigen Biopsien. Stattdessen
rückt ein risikoadaptiertes PSA-pe-
destliches Vorgehen an das Fokus, das
Zeitverlust, ob man allen Männern al-
lein aufgrund des Krebsrisikos untersu-
chen soll, überdrüssig ergibt.
Der neue Nesselt soll weiter
Übersichtlichkeit und mehr Präzision

bringen. Doch nicht alle Fachleute sind
übereinstimmt: Sofern das IQVIG werden
Zweifel laut, ob man allen Männern al-
lein aufgrund des Krebsrisikos untersu-
chen soll. Insbesondere bei Neuen.
Kosten und Kapazitäten seien wie Pe-
gen unzureichend.

Geschätzter würden 600.000
MRT-Untersuchungen
zusätzlich pro Jahr erforderlich
werden. Doch nicht alle Fachleute sind
übereinstimmt: Sofern das IQVIG werden
Zweifel laut, ob man allen Männern al-
lein aufgrund des Krebsrisikos untersu-
chen soll. Insbesondere bei Neuen.
Kosten und Kapazitäten seien wie Pe-
gen unzureichend.

4

Mein Geld, sonst Kündigung

Ein Praxisleiter erklärt, was Arbeitgeber bei versuchter „Gehaltsunterstellung“ tun können

„Wenn ich nicht besser bezahlt wer-
de, kündige ich.“ Diese Sätze ernten
viele Arbeitskollekte. Auf den ersten Blick
scheint es logisch, dass eine Person auf
die erprobungsweise Verhandlungs-
fähigkeit eindringt und die betriebliche
Freiheit mit Zuhörer zu lassen.

Doch genau dieser Reflex ist gefähr-
lich, meint Praxisleiter Wolfgang
Apel. Wer versucht, die Kündigung
nach dem Gehaltsunterstellungs-
Prinzip darzustellen, dann für MFA gibt
es doch kein strafrechtliches Anliegen,
die es besser hätten kommen lassen. Ob MVA
zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

Sieben Tage für die Zukunft

Wie kann eine Hausärztin den Klimaschutz mobilisieren

Was kann eine Hausärztin dem Klimawandel entgegensteuern? Im rheinischen Moers läuft die erste Klimaschulung. Dr. Veena Gall organisierte mithilfe ih-
rer Kollegin Dr. Barbara Schmitz und ih-
rer Brüder und Eltern einen Klimawand-
el-Workshop. „Die „1. Moerser Klima-
schulung“ war ein voller Erfolg“, schreibt
u.a. ein Starkeggemeine, eine Fe-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

zum Thema ökologischer Weinbau. Da-
Gall selbst rückte die preisähnlichen und
physikalischen Unterschiede zwischen
den Fokus. Derzeitige Verhandlun-
gen sieht die Kollegin als Chance: „Wir
können ja auch einen anderen Beruf
suchen und Kündigungsumstän-
dige prüfen.“ Dazu wünscht sie
Initiativschafferei gemacht, eine Ein-
dermaus-Exkursion und eine Führung

Was hilft gegen den Säureauftieg?

Reichen bei der Behandlung der Zahn- und Kieferentzündung die her-
kömmlichen Maßnahmen nicht aus, kann ein medizini-
scher Säureauftieg die Behandlung er-
leichtern. Was man bei der Therapie
 beachten sollte, wenn es stark an
Säure auftreten kann, lesen Sie auf Seite

5



Seit über 50 Jahren gehört die Medical Tribune zu den beliebtesten und meistgelesenen Fachtiteln für niedergelassene Ärztinnen und Ärzte.

Charakteristik: Eine zeitgerechte Mischung praxisrelevanter Themen aus Medizin, Gesundheits- und Berufspolitik sowie fachspezifischer Wirtschaftsfragen. Medical Tribune verwirklicht vielseitige Fortbildung, persönliche Beratung und ein zielgruppenspezifisches Themenspektrum für niedergelassene Ärztinnen und Ärzte in einem erfolgreichen Zeitungskonzept.

Die Erfolgsgeschichte der Medical Tribune wird seit fünf Jahrzehnten von der unabhängigen Leserschaftsuntersuchung (LA-MED) dokumentiert.

The image displays the front cover of the MEDICAL TRIBUNE magazine, which features a woman's face and the text "Von Ärzten für Ärzte". Below the cover, there is a circular button with white text on a pink background that reads "Buchen Sie unseren Newsletter: medical-tribune.de/praxisletter". To the right of the button are several thumbnail images of magazine spread pages. One page shows a prostate screening article with a headline "Screening auf Prostatakrebs im Wandel". Another page features a close-up image of a prostate biopsy. Other smaller thumbnails show various medical topics like "Mehr Geld, sonst Kündigung", "Sieben Tage für die Zukunft", and "Was hilft gegen den Skurzdrang?".

Hauptzielgruppe: alle niedergelassenen Allgemeinmediziner, Praktiker und Internisten

Auflage: 55.000 Exemplare

Bezugspreis: Jahresabonnement für Ärzte und sonstige Bezieher
Inland € 124,60 (inkl. MwSt. und Versand)
Ermäßigt € 95,80 (inkl. MwSt. und Versand)
Student € 82,40 (inkl. MwSt. und Versand)



QBS

Ressourcenschonende Produktion bei der Medical Tribune:

Seit Frühjahr 2017 werden die Zeitungen der Medical Tribune auf 100% Recyclingpapier gedruckt.

Außerdem konnten durch Prozessoptimierungen im Druckprozess Energieeinsatz, Papierabfall sowie Luft- und Wasser-Emissionen gemindert werden. Durch diese Umstellungen hat unsere Druckerei das anerkannteste Ökosiegel „Blauer Engel“ erhalten.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN:

Alexandra Ulrich
Teamleitung Media
T +49 611 9746-121
F +49 611 9746 480-112
mtd-anzeigen@medtrix.group

Druckunterlagen:

Die Anzeigendaten senden Sie bitte als hochauflöste Composite-PDF-Datei (Version 1.3–1.5) per E-Mail an: mtd-anzeigen@medtrix.group
Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den Technischen Daten unter www.medical-tribune.de/spec

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.medical-tribune.de/agb

Verlag:

MedTriX GmbH
Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden
T +49 611 9746-0

Bankverbindung:

HVB / UniCredit Bank AG
IBAN: DE12 7002 0270 0015 7644 62
BIC: HYVEDEMMXXX

Zahlungsbedingungen:

Rein netto Kasse innerhalb 30 Tagen nach Rechnungsstellung.
Barauslagen für Fremdleistungen sind nicht skontierbar.

Mehrwertsteuer:

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.
Gemäß den gesetzlichen Bestimmungen wird der jeweils gültige
Mehrwertsteuersatz gesondert auf der Rechnung ausgewiesen.
USt-IdNr.: DE 206 862 684

Geschäftsbedingungen:

Für die Abwicklung von Anzeigenaufträgen gelten im Übrigen die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Anzeigen in Zeitschriften“ und die zusätzlichen Geschäftsbedingungen des Verlages.

AE-Provision: 10 %

Rücktrittsrecht: bis 8 Wochen vor Erscheinen

Medical Tribune ist Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern (IVW) e.V.



Leseranalysen stehen zur Verfügung



Mitglied der Arbeitsgemeinschaft LA-MED
Kommunikationsforschung im Gesundheitswesen e.V.

Format (Breite x Höhe), **Anzeigenpreis** rabattfähig, 4-farbig Euroscala/s/w



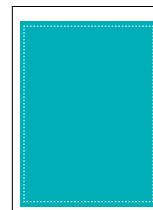
**Titel Seite 1
oben**

100 x 73 mm

2 Spalten

5.900 €

Neues
Format!

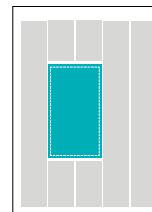


1/1 Seite

286 x 390 mm*

5 Spalten

12.630 €



Insel

112 x 195 mm*

2 Spalten

7.900 €

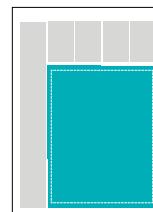


**Titel Seite 1
unten**

286 x 48 mm*

5 Spalten

8.200 €

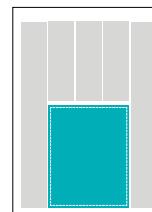


A4 Seite

228 x 297 mm*

4 Spalten

10.390 €

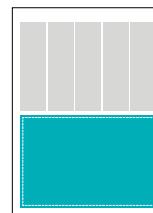


A5 Seite

170 x 215 mm*

3 Spalten

7.130 €



1/2 Seite

286 x 195 mm*

5 Spalten

9.690 €

* zzgl. 3 mm Anschnitt und 4 mm Sicherheitsabstand für Texte und Gestaltungselemente

Rabatte

ab	6	Einschaltungen	5 %
ab	12	Einschaltungen	10 %
ab	20	Einschaltungen	15 %

Die Summe aller Einschaltungen innerhalb eines Kalenderjahres ist Grundlage für die Ermittlung des Staffelpreises.
Bei verschiedenen Formaten bzw. Format-Kombinationen gilt jedes einzelne Format als eine Einschaltung.

Beilagen

Einschaltgebühr maschinell (inkl. Postgebühr)	bis 70 g	€ 160,-	o/oo	ab 71 g	€ 190,-	o/oo
Einschaltgebühr manuell (inkl. Postgebühr)	bis 70 g	€ 230,-	o/oo	ab 71 g	€ 260,-	o/oo

Postkartenbeilage (inkl. Postgebühr)	€ 95,-	o/oo
nicht rabattierbar		

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Die konkrete Themenplanung für alle Bereiche immer aktuell unter www.medical-tribune.de/themenplaner



MT Nr.	ET	AZ u. DU*	Themen
Januar	1. Quartal		
1	16.01.26	17.12.25	Kardiologie, Gastroenterologie, Rheumatologie, Pädiatrie
2	30.01.26	16.01.26	Pneumologie, Diabetologie, Wundversorgung, Psychiatrie
Februar			
3	13.02.26	30.01.26	Kardiologie, Schmerzmedizin, HNO, Onkologie
4	27.02.26	13.02.26	Infektiologie/Impfen, Gastroenterologie, Dermatologie, Neurologie
März			
5	13.03.26	27.02.26	Rheumatologie, Pneumologie, Ernährungsmedizin, Nephrologie
6	27.03.26	13.03.26	Diabetologie, Kardiologie, Sportmedizin, Naturheilkunde
April	2. Quartal		
7	10.04.26	27.03.26	Reisemedizin, Infektiologie/Impfen, Angiologie, Pädiatrie
8	24.04.26	10.04.26	Gastroenterologie, Pneumologie, Allergologie, Schmerzmedizin
Mai			
9	08.05.26	24.04.26	DGIM-Kongress 26, Rheumatologie, Psychiatrie, HNO
10	22.05.26	08.05.26	DGIM-Kongress 26, Kardiologie
Juni			
11	05.06.26	22.05.26	DGIM-Kongress 26, Schmerzmedizin
12	19.06.26	03.06.26	DGIM-Kongress 26, Infektiologie/Impfen
Juli	3. Quartal		
13	03.07.26	19.06.26	Pneumologie, Gastroenterologie, Naturheilkunde, Urologie
14	17.07.26	03.07.26	Diabetologie, Ernährungsmedizin, Allergologie, Neurologie

Die konkrete Themenplanung für alle Bereiche immer aktuell unter www.medical-tribune.de/themenplaner



MT Nr.	ET	AZ u. DU*	Themen
<u>August</u>			
15	14.08.26	31.07.26	Kardiologie, Rheumatologie, Pädiatrie, Hepatologie
16	28.08.26	14.08.26	Schmerzmedizin, Pneumologie, Dermatologie, Nephrologie
<u>September</u>			
17	11.09.26	28.08.26	Infektiologie/Impfen, Diabetologie, Psychiatrie, HNO
18	25.09.26	11.09.26	Rheumatologie, Gastroenterologie, Onkologie, Gynäkologie
<u>Oktober</u> 4. Quartal			
19	09.10.26	25.09.26	Kardiologie, Pneumologie, Naturheilkunde, Endokrinologie
20	16.10.26	02.10.26	Diabetologie, Schmerzmedizin, Gastroenterologie, Dermatologie
21	23.10.26	09.10.26	Augenheilkunde, Infektiologie/Impfen, Allergologie, Orthopädie
<u>November</u>			
22	06.11.26	23.10.26	Pneumologie, Rheumatologie, Angiologie, Neurologie
23	13.11.26	30.10.26	Kardiologie, Nephrologie, Ernährungsmedizin, Reisemedizin
24	20.11.26	06.11.26	Schmerzmedizin, Gastroenterologie, Pädiatrie, Sportmedizin
<u>Dezember</u>			
25	04.12.26	20.11.26	Infektiologie/Impfen, Rheumatologie, Diabetologie, Dermatologie
26	11.12.26	27.11.26	Jahresendausgabe

* digital beim Verlag vorliegend / Änderungen vorbehalten

ET = Erscheinungstermin, AZ = Anzeigenschluss, DU = Druckunterlagenschluss

Inter Medical Report

Format: 1/1 Seite

Platzierung: im Heft integriert

Charakteristik: Auf einer ganzen Seite werden nach bewährtem redaktionellem Basiskonzept und im klassischen MT-Layout Berichte und Interviews – meist von wissenschaftlichen Symposien oder Pressekonferenzen – realisiert. Varianten sind nach Rücksprache mit der Redaktion jederzeit möglich. Die Abstimmung der Sonderpublikation erfolgt nach individuellem Konzept und Briefing.

Praxisworkshop

Format: 1/2 Seite

Platzierung: im Heft integriert

Charakteristik: Direkter Nutzwert am Patienten – unter dieser Prämisse wurde diese innovative Form der Sonderpublikation konzipiert. Besonders nachhaltig wird sie durch ihren Seriencharakter. Nach individuellem Briefing konzipieren unsere Fachredakteure praxisnahe Kommunikationstools, die Ärztinnen und Ärzten wesentliche Botschaften am Fallbeispiel, in Diskussion mit sachkundigen Kollegen und mit Flankierung erinnerungsstarker Karikaturen oder Featuremotive vermitteln.

Weitere Sonderpublikationsmöglichkeiten stellen wir Ihnen gerne persönlich vor.

The screenshot shows a medical report page with the title "INTER MEDICAL REPORT" at the top. Below it is a section titled "Individuelles kardiovaskuläres Risikomanagement bei Typ-2-Diabetes". The page contains several columns of text and graphs related to cardiovascular risk management in Type 2 Diabetes. A prominent graph at the bottom shows a trend over time from 2000 to 2010, illustrating the percentage of patients with cardiovascular risk factors. The graph shows a steady increase in the percentage of patients with risk factors, starting around 20% in 2000 and rising to nearly 30% by 2010.

The screenshot shows a workshop page with the title "PRAXISWORKSHOP LUNGENKARZINOM". Below it is a section titled "ALK-Inhibitor bewirkt anhaltende komplett Remission bei Risikopatienten". The page contains several columns of text and diagrams related to the treatment of lung cancer with ALK inhibitors. A central diagram illustrates the treatment pathway for ALK-positive NSCLC, showing the progression from diagnosis to treatment with crizotinib and other targeted therapies like ceritinib and alectinib. The page also includes a small portrait of a doctor and some additional text boxes.

AdSpecials – die besonderen Anzeigenformate

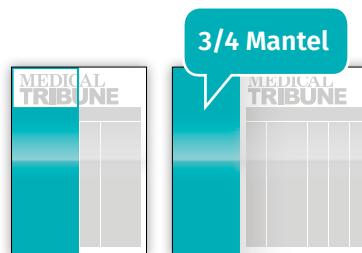
AdSpecials sprengen den Rahmen klassischer Anzeigen. Die erhöhte Aufmerksamkeit, der individuelle Zusatznutzen, die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten und der außergewöhnliche Markenauftritt sprechen für die Wirkung von AdSpecials in Print.

Print mit allen Sinnen – nutzen Sie unsere journalistische Fachkompetenz für Ihren Erfolg!



Die Überlagerung von Werbefläche, Redaktion und Zeitungskopf macht diese Sonderwerbeform exklusiv.

Platzierung: Mantel um die ganze Zeitung

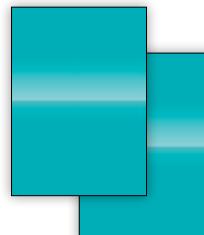


3/4 Mantel



Bietet viel Platz für Ihre Produktvorstellung. Perfekt etwa, um eine Neueinführung zu präsentieren.

Platzierung: U1, U2, wird mitgedruckt



Diese Kombination bietet eine wirkungsvolle Präsenz für Ihre Marke.

Platzierung:
Mantel um die ganze Zeitung
1/2 U1 / U2 + U3 + U4

Preise und weitere Möglichkeiten auf Anfrage.

Bitte beachten Sie bei allen Sonderwerbeformen verlängerte Vorlaufzeiten von ca. 6 Wochen.

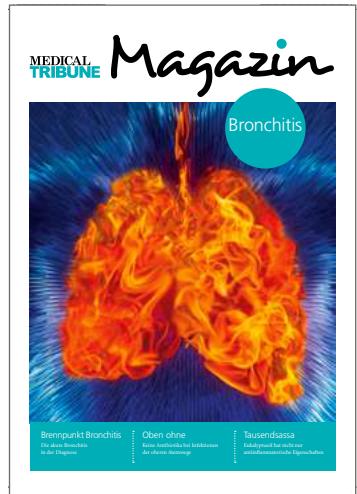
Medical Tribune von Ärzten für Ärzte · SUPPLEMENT

Das Supplement **Medical Tribune Magazin** ist eine Mischung aus aktuellen Informationen zu Diagnostik und Therapie, News aus Forschung und Wissenschaft, anspruchsvollen Reportagen, außergewöhnlichen Unternehmensporträts und hochkarätigen Interviews – thematisch vielfältig, kreativ bildgewaltig in der Darstellung, anspruchsvoll und geistreich.

Über Praxismanagement und Gesundheitspolitik wird mit hoher Alltagsrelevanz und Mut zum Standpunkt berichtet – auch das unterscheidet das MT Magazin von anderen Titeln am Markt. Die Digitalausgabe ergänzt die Printausgabe um informative Extras, diagnostische Bildstrecken und Videoformate.

Mit dieser journalistischen Qualität und Themenvielfalt im Magazinformat erreicht das Medical Tribune Magazin die anspruchsvolle Leserschaft der Ärzte und bietet damit ein hochattraktives Umfeld für Insertionen oder ein Singlesponsoring.

Die Beilage des MT Magazins kann in sämtlichen Titeln der Medical Tribune erfolgen.
Wir beraten Sie gerne bzgl. der konkreten Umsetzungsmöglichkeiten.



REHAZT	
	
THERAPE TIKELI Durch die Kombination Medizin-Berichterstattung kommen Ärzte schneller angesagt und gewollt.	THERAPE TIKELI Individuelle Beratung Patienten profitieren heute von höherem Wohlbefinden.
INTERVIEW Wie ein junger Arzt findet den Berichterstattung Typus für Diagnose und Therapie	DIAGNOSTIK Nervige Angstkiller „Alles ist besser als nichts“
THERAPE TIKELI Ärzte können Bewegung Studie bestätigt therapeutischen Nutzen	FORSCHUNG Abseits der Experten Berichterstattung setzt bei Beweisen auf die eigene Erfahrung
THERAPE TIKELI Bewegung fördert Erholung Studie bestätigt therapeutischen Nutzen	FORSCHUNG Gesundheitsschädigung Alkohol ist negativ für den Verlauf
Impressum	
Verantwortlich für den Inhalt: Dr. med. Michael H. Müller Hausarztpraxis am Markt 10 72072 Tübingen Telefon: 07071-94 10 40 E-Mail: mhu@t-online.de	Redaktionell verantwortlich: Dr. med. Michael H. Müller Hausarztpraxis am Markt 10 72072 Tübingen Telefon: 07071-94 10 40 E-Mail: mhu@t-online.de
Technische Leitung: Michael H. Müller Magazin 2010	

The image shows the front cover of a magazine. At the top left, the word "MEDICAL" is in small blue capital letters, followed by "TRIBUNE" in larger blue capital letters. To the right of "TRIBUNE" is a large, stylized, handwritten-style word "Magazin". Below the title is a circular graphic containing the word "COPD" in white. The central image is a black and white chest X-ray showing the internal structure of the lungs.



Stephan Kröck
Geschäftsführer
stephan.kroeck@medtrix.group



Björn Lindenau
Media-, Vertriebs- und Verkaufsleitung
T +49 611 9746-120
M +49 151 52 60 55 02
bjoern.lindenau@medtrix.group



Josef Hakam
Key Account Manager
T +49 611 9746-119
M +49 172 61 19 018
josef.hakam@medtrix.group



Lukas Koch
Key Account Manager
T +49 611 9746-129
M +49 171 83 26 951
lukas.koch@medtrix.group



Christiane Schlenger
Key Account Managerin
T +49 611 9746-446
M +49 151 18 52 97 82
christiane.schlenger@medtrix.group