



Der Medizintechnik- Fachhandel – wichtig wie nie zuvor und ein Modell für die Zukunft!

Es ist wohl dem Zeitgeist geschuldet, dass überall versucht wird, den Medizintechnik-Fachhandel komplett zu umgehen, auszugrenzen und/oder von Endverbrauchern wie Kliniken, Praxen und natürlich Operateuren und Ärzten und anderen Kaufentscheidern fernzuhalten.

Mal werden Gebiete beschnitten, dann werden Margen gekürzt; ein anderes Mal werden Produkte und Dienstleistungen vom Vertriebsrecht ausgenommen, dann wiederum werden Kunden exkludiert usw. Möglichkeiten, dem Handel das Leben schwer zu machen, gibt es viele in den kreativen Köpfen mancher Konzernstrategen. Doch genau durch solche Maßnahmen der Industrie und der Konzerne zeigt sich am Markt, dass der technische Fachhandel für Medizintechnik und dessen Know-how nie so sehr benötigt wurde wie derzeit...



Peter Benner, Geschäftsführer der BiQ-medical GmbH

Was aber waren und sind derzeit noch die Motive und Beweggründe für diese sehr ungute Entwicklung? Nun, zum einen ist es schlicht die Motivation, alle möglichen Gewinnmargen selber einzusacken. Dann möchte man Abhängigkeiten der Kunden von einem selbst etablieren. Ferner spielt noch die Ausschaltung des Wettbewerbs durch die eigene Steuerung des Vertriebs eine wesentliche Rolle.

Aber auch die zweifelsohne oft aberwitzigen Obliegenheiten der neuen MDR (Medical Device Regulation) kosten unglaublich viel Geld und zwingen die Hersteller zum Sparen – leider oft am falschen Ende, wie eben beim Fachhandel.

Zur Ehrenrettung sei gesagt, dass eben nicht jeder Medizintechnik-Fachhandel eine Handelsorganisation vom Fach war und ist, sondern meist ein Bauchladen mit einem Angebot von A bis Z, das eigentlich mit der Expertise der eigenen Leute gar nicht wirklich vertrieben werden konnte und kann. Auch die mangelnde Lieferantentreue und andere dem „modernen Business“ verschriebene Handlungsweisen waren oft in der Vergangenheit nicht angetan, dauerhafte Industrie-Handelsbeziehungen zum Wohle der Verbraucher zu etablieren. Auch hat sich der Handel mancherorts vom direkten Kundenkontakt verabschiedet – das sind auch Teile der Wahrheit, die hier nicht unter den Teppich gekehrt werden sollen...

Was aber die Medizintechnik-Industrie zum Teil derzeit vermehrt macht, kann nur ein Irrweg sein. Man rüstet mehr und mehr mit neuem Vertriebspersonal auf, welches zu 95% aus dem BWL-Um-

feld kommt, aber weder technische Expertise über die medizinischen Produkte und Dienstleistungen noch OP- bzw. Markterfahrung mitbringt.

Entscheidungsbefugnisse haben diese meist jungen Leute zu Beginn ihrer Tätigkeit gar keine – müssen sich für alles, was sie tun, dreierlei oder mehr Unterschriften in ihren Konzernen einholen usw.

Haben sich dann die ersten Umsatzerwartungen und damit die verbundenen Provisionsmodelle schnell als unrealistisch oder gar nicht machbar entpuppt, sind sie oft ganz schnell wieder weg und/oder landen direkt bei der Konkurrenz.

Nicht nur die dadurch erzeugte hohe Fluktuation im Außendienst stößt u.a. Einkäuferinnen und Einkäufern sowie den Ärztinnen und Ärzten mehr und mehr auf – wie schön war es doch da beim Handel, bei dem man jahrelang mit den gleichen Leuten zu tun hatte und die einem schnell, kompetent, unkompliziert und entscheidungsbefugt helfen konnten.

Die Umgehung des Fachhandels in der Medizintechnik ist also in Summe nicht zielführend, ja zum Teil sogar gefährlich – hier sind Erfahrung und Können gefragt; in diesem Markt geht es um Menschen, Patienten und Gesundheit!



kammerer[®]
Kompetenz in Gewindetechnik

Kammerer
Gewindetechnik
GmbH
In der Hausmatte 3
D-78132 Hornberg-
Niederwasser
Tel. 0 78 33 - 96 03-0

www.kammerer-gewinde.com



Dazu kommt, dass speziell im ambulanten Markt die Kaufentscheider meist keine Kaufleute, sondern Operateure sind; speziell hier spielen eine gute Ausbildung, Erfahrung, Kenntnisse über Produktangebot und Abrechnungsmodi sowie natürlich Beziehungen zu Zweit- und Drittanbietern eine ganz wesentliche Rolle des Außendienstes.

Ebendas kann angestelltes Vertriebspersonal der Industrie ja von Natur aus nicht bieten.

Wir beobachten auch seit Jahren, wie kreativ die Industrie immer neue „Business Units“, „Sales Forces“ usw. aus dem Boden stampft – Abteilungen, welche dann später eher gegen-, anstatt miteinander arbeiten. Stellt sich das alles dann irgendwann als unproduktiv heraus, wird kurzer Hand wieder alles auf links gedreht, Leute werden ausgestellt oder umbesetzt und an anderen Stellen wird Geld verbrannt. Das Modewort, das Konzerne und die Industrie in diesem Zusammenhang immer gerne benutzen, ist „Compliance“. Was aber ist das, welchem Kunden hilft das und was bringt es für Mehrwerte?

Wir bei der BiQ-medical GmbH setzen den „ehrbaren Kaufmann“ dagegen, nach welchem wir zertifiziert handeln und arbeiten. Eine



sixt
**Pressteile
Presswerkzeuge**

**Ihr Partner... von der
Entwicklung bis zur Serie.**

www.sixt-gmbh.de

Sixt GmbH Rudolf-Diesel-Str. 1 · 71106 Magstadt

einzigste Seite, die alles aussagt, anstatt ellenlanger Pamphlete, die stets auch teure Juristen beschäftigen; Geld, das natürlich irgendwann auch auf die Produkte und Dienstleistungen aufgeschlagen werden muss.

Ja, das Handeln nach den Prinzipien eines ehrbaren Kaufmannes ist eine altbewährte Tugend und klingt in der Tat etwas antiquiert – aber nie war das so aktuell wie heute!

„Compliance“ klingt natürlich trendy und wichtig. Doch wer alles schmückt sich damit und hat eine ganz andere Historie und lebt eine ganz andere Gegenwart?

Der Fachhandel – also dort, wo Leute vom Fach handeln – bietet aber noch ganz andere, sehr entscheidende Vorteile für den Verbraucher/Anwender:

Er kann genau das Richtige zusammenstellen, weil er viel größer vernetzt ist und den Markt besser kennt.

Er kann mit Mischkalkulationen arbeiten, weil er durch sein größeres Programm ganz andere Lösungen anbietet.

Er kennt auch die „Perlen“ der Programme anderer Anbieter, die oft in Verbindung erst richtig Nutzen für Operateur und Patient schaffen können.

Er ist viel näher am Markt und kennt dessen Bedürfnisse und er ist näher an den handelnden Personen.

Er kennt Potenziale, die der Industrie oft verborgen bleiben usw.

Den größten Nutzen für die Verbraucher bieten stets starke und vertrauensbasierte Partnerschaften aus Industrie und Handel, in denen jeder genau das tut, was er am besten kann. Die Industrie kümmert sich um innovative und marktfähige Produkte mit akzeptablen Lieferzeiten und der Medizintechnik-Fachhandel berät die Kunden und bringt die Produkte in den Markt.

Ich selber bin überzeugt, dass sich im Markt nicht zuletzt wegen der Coronakrise die Spreu wieder vermehrt vom Weizen trennt und dem Medizintechnik-Fachhandel die Bedeutung wieder beikommt, die er immer hatte. ■

Peter Benner,
peter.benner@biq-medical.com,
biq-medical.com