

MTD

Medizintechnischer Dialog

Offizielles Organ



www.mtd.de

Medizintechnik Bergmann

Des Händlers Herz schlägt fürs EKG

Die Geschichte der Medizintechnik Bergmann GmbH aus Sonderhofen im südlichen Landkreis Würzburg ist typisch für ein mittelständisches Familienunternehmen: mit klarem Fokus zum Erfolg. Die Firma mit 15 Mitarbeitern versorgt Arzt- und Klinikkunden in allen drei fränkischen Regierungsbezirken, Südthüringen und Nordost-Baden-Württemberg mit Geräten, Service und Verbrauchsmaterialien für PC-EKG, Ergometrie und Spiroergometrie.

Alles hat im Keller unseres Familienhauses begonnen“, erinnert sich Geschäftsführer Michael Bergmann im Gespräch mit der MTD-Redaktion auf der Messe Medizin Ende Januar in Stuttgart. Sein Vater Josef Bergmann war seit den 80er-Jahren bei einem Würzburger Laborhaus als Leiter der Medizintechnik-Abteilung tätig. Als man dort diesen Bereich aufgeben wollte, ergriff er die Chance und machte sich selbstständig. Hauptlieferant der Laborfirma in diesem Segment war die custo med GmbH. Zum 1.1.1990 übernahm Josef Bergmann die bestehenden Kundenverträge und machte sich als Vertriebspartner und Händler von custo med selbstständig.

1994 erfolgte der Umzug in einen Firmenneubau. Schon damals bekam Sohn Michael Bergmann den Alltag des Händlers und Servicedienstleisters mit. 2007 stieg der Betriebswirt selber ins Unternehmen ein, das er seit 2013 leitet. 2016 erfolgte dann der Umzug ins heutige Firmendomizil in Sonderhofen. Auf rund 650 m² werden in einer Ausstellung kardiopulmonale Diagnostik, Liegen, Defibrillatoren und Ultraschallgeräte ge-

zeigt. Außerdem sind Verwaltung und Technik sowie ein Lager für Ersatzteile und Schneldreher im Firmengebäude beheimatet.

Die Lagerbestände sind recht smart, denn für die Versorgung der Arztkunden setzt Medizintechnik Bergmann auf die Services der Centramed, im Ultraschall-

sektor kooperiert man mit Sonoportal. Während Praxismobiliar nicht zum Portfolio zählt, beliefert man Stammkunden als Nebengeschäft mit Sprechstundenbedarf und Verbrauchsmaterialien. Hauptlieferanten sind:

■ custo med für EKG, Ergometrie, Langzeitblutdruck und Lungenfunktion,



Michael Bergmann leitet das Unternehmen und sein engagiertes Team seit gut zehn Jahren.



Firmengebäude in Sonderhofen.

- Cortex Biophysik GmbH für die Spiroergometrie (u. a. im Sportbereich),
- Ergoline für Ergometer,
- seit vier Jahren Sonoportal mit Ultraschallgeräten von Vinno.

Ärzte und Kliniken als Kunden

Rund 1.100 aktive Kunden betreut das Handelsunternehmen. Darunter sind zu 70 Prozent niedergelassene Ärzte mit Schwerpunkten Allgemeinmediziner, Internisten und Kardiologen. Etwa 30 Prozent des Geschäftes wird mit Klinikkunden gemacht, darunter u. a. die Uniklinik Erlangen. Die regelmäßig vorgeschriebenen Sicherheits- und Medizintechnischen Kontrollen sind dabei ein wichtiges Instrument zur Kundenpflege und Kundenbindung. „Über die Zusatzleistungen haben wir es perfekt geschafft, uns vom Wettbewerb abzugrenzen. Produkte verkaufen ist einfach, aber der richtige Service ist das, was unsere Kunden heute begeistert,“ wird Vertriebsleiter Tim Sander auf der Firmenhomepage zitiert.

Kundendienst als Trumpf

Die Kunden haben laut Bergmann ihre festen persönlichen Ansprechpartner im Innendienst sowie im Außendienst; allein fünf Techniker seien konstant in der Kundenbetreuung vor Ort unterwegs. Man lebe von den Empfehlungen zufriedener Kunden. So komme man auch als Dienstleister bei Praxisneugründungen

bzw. in Medizinischen Versorgungszentren zum Zuge.

Neben dem Geräteverkauf biete man den Kunden umfassende Services rund ums Einrichten der Geräte, die Anbindung an die Praxis-IT sowie das technische Zubehör. Deshalb komme der Service-Bereich mit STK/MTK und weiteren Dienstleistungen auf rund 20 Prozent des Umsatzes. Geräte stellen ca. 55 Prozent und Verbrauchsmaterialien und Zubehör etwa 25 Prozent.

Dienstleistung wird betriebswirtschaftlich wichtiger

Nachdem der Druck auf die Marge im Geräteverkauf zunehme und Preiserhöhungen der Hersteller sich nicht ein-



Fotos: Medizintechnik Bergmann

Service findet beim Kunden vor Ort sowie in der eigenen Werkstatt statt.

fach an die preissensiblen Kunden weiterreichen ließen, könne man dies über eine Zunahme an Dienstleistungsangeboten betriebswirtschaftlich ausgleichen. Neben langjährigem Personal sei man deshalb auch konstant auf der Suche nach neuen Fachkräften, hier kommen auch Elektrotechniker in Betracht, die sich im Medizintechnik-Bereich fortbilden lassen.

Die Kunden schätzten es, dass sie in Medizintechnik Bergmann einen kompetenten Ansprechpartner für Neukauf, Reparatur und Wartung aus einer Hand haben. Immer wichtiger werde dabei auch die Fernwartung. So ließen sich rund 90 Prozent der Fehlermeldungen an PC-EKG-Geräten hierüber beheben. Ein großer Leihgerätepool helfe zudem, die Ausfallzeiten für die Arztkunden zu reduzieren. Gefragt seien auch „junge“ drei bis fünf Jahre alte Gebrauchtgeräte, z. B. aus Leasing-Rückläufen.

Michael Bergmann stellt seit einigen Jahren fest, dass es nicht mehr wie früher saisonale Zyklen in der Nachfrage gebe. So verteile sich das Geschäft zunehmend konstant aufs Jahr. Insgesamt verzeichne man ein kontinuierliches gesundes Wachstum.

Ein weiteres Kundenbindungsinstrument seien Präsenz- und Online-Seminare fürs Praxispersonal etwa zu den Themen Funktionsdiagnostik, Ruhe-/Belastungs-EKG und Lungenfunktion sowie Langzeit-EKG. Der Seminarkalender solle in nächster Zeit sukzessive ausgebaut werden.

Bei der Medizin-Messe in Stuttgart sei man im Übrigen zum ersten Mal dabei – wie könnte es anders sein, am Stand von custo med. Zusammen mit weiteren Handelspartnern des Herstellers, Vermed-Tec GmbH aus Reutlingen und WK-Med GmbH aus Ottobrunn, biete man Fachgespräche rund ums Portfolio und auch Messeangebote, wie einen Ergometrie-Messplatz custo easy plus für 13.900 Euro netto und das Langzeit-Blutdruck-System custo screen 310 mit zentraler Blutdruckmessung für 2.150 Euro.

ras