

# MTD

www.mtd.de

SONDERDRUCK

## Medizin- Technischer Dialog

Offizielles Organ  
ZMT / BVS



Der Sanitäts-  
fachhandel



ISSN 0935-137-X

Bundesverband des  
Sanitätsfachhandels e.V.

### Fuhrmann und der Fachhandel

## Mit Einweg-Sets und -Instrumenten gut aufgestellt

Die Fuhrmann GmbH im bergischen Much produziert, veredelt und vertreibt OP- und Pflege-Sets, Verbandstoffe sowie sterile Einmalinstrumente. 2018 feierte das inhabergeführte Unternehmen das 40-jährige Bestehen. Mit mehr als 180 Mitarbeitern an drei Standorten in Deutschland und Tschechien erreichte man einen Umsatz von etwa 20 Mio. Euro. Ende des Jahres wurde im tschechischen Habartov ein neues Produktions- und Verwaltungsgebäude mit 1.000 qm Reinraum in Betrieb genommen. Mit Geschäftsführer Arndt Fuhrmann und Ellen van Treck, die das Produktmanagement leitet, sprach die MTD-Redaktion über Markttrends und Chancen für den Fachhandel in den Bereichen sterile Einweg-Sets und Einmal-Instrumentarium.

*Herr Fuhrmann, im Jubiläumsjahr haben Sie mit der Investition in den Neubau im tschechischen Werk eine der größten Investitionen in der Firmengeschichte gestemmt. Was zeichnet den Standort in Tschechien aus?*

**Arndt Fuhrmann:** Mit der Investition in die Ausweitung unserer Produktionskapazitäten haben wir eine ganz wesentli-

che Grundlage für weiteres Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit geschaffen. Wir haben uns für den Ausbau des Standorts in Tschechien entschieden, denn dort fertigen und veredeln wir bereits seit 1994 unsere Medizinprodukte.

Angefangen haben wir damals mit ungefähr 15 Mitarbeitern, heute sind es bereits 85. Und mit dem neuen Produktionsgebäude, der damit einhergehenden Verdreifachung der Reinraumfläche und

der Erweiterung des Maschinenparks sind alle Voraussetzungen vorhanden, um weiter wachsen zu können.

Die Erfahrung und Kompetenz der Mitarbeiter war ein wesentliches Kriterium für die Weiterentwicklung des Standorts. Mit der eigenen Produktion haben wir direkten Zugriff auf die Qualität der Produkte und Prozesse. Dazu kommt, dass wir durch die räumliche Nähe zum deutschen und zentraleuropäischen Markt in der Lage sind, schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren zu können.





**Arndt Fuhrmann, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, und Ellen van Treck, Leiterin Produktmanagement.**

### **Worauf sind die Standorte spezialisiert?**

**Ellen van Treck:** Wir haben die Möglichkeit, an beiden Produktionsstandorten – Much und Habartov – alle Produktgruppen zu fertigen. Grundsätzlich versuchen wir natürlich, die Wertschöpfungsketten zu optimieren. In Tschechien werden vor allem Verbandstoffe konfektioniert und sterilisiert sowie Einmalinstrumente und Instrumenten-Sets gefertigt. Der deutsche Standort ist hauptsächlich auf komplexe OP-Sets für die klinische Anwendung fokussiert. Unser Logistikstandort in Vilkerath fasst rund 5.000 Paletten-Stellplätze. Von dort aus erfolgen die Bereitstellung der Rohwaren sowie der Versand der Kundenaufträge.

### **Der Import aus Asien spielt auch bei Fuhrmann eine Rolle ...**

**Arndt Fuhrmann:** Natürlich! Es ist kein Geheimnis, dass China das klassische Import-Land für Verbandstoffe oder Pakistan der Hauptexporteur für Einmalinstrumente ist. Beide Standorte bieten inzwischen nicht nur Rohwaren an, sondern auch gebrauchsfertige sterile Produkte. Doch wir haben uns bewusst gegen diese Option entschieden, weil wir den Wertschöpfungsprozess von Verpackung und Sterilisation in eigener Hand halten möchten.

Dies hat viele Vorteile für uns und unsere Kunden: Gerade durch unsere eigene Fertigung übernehmen mehr als 100 Produktionsmitarbeiter direkte Qualitätskontrollen am Produkt – und zwar an allen Produkten, nicht bloß an Stichproben. Außerdem sind wir durch die Produktion in Europa weniger abhängig vom Wechselkurs und sehen uns in Sachen Risiko-

verteilung gut aufgestellt. Wir bleiben handlungsfähig und flexibel – ein Aspekt, der uns auch vom Wettbewerb ein Stück weit unterscheidet.

Beim Import der Rohwaren achten wir auf gute und langfristige Partnerschaften mit den verschiedenen Lieferanten. Wir führen mit unserem internationalen Einkaufsteam Besuche vor Ort durch und pflegen eine sehr enge Kommunikation. Das ist die Grundlage für eine hohe Liefersicherheit und die Qualitätssicherung.

### **Klein-Sets für Praxen**

**Bei Sets sind die Kundenwünsche Trumpf – wie viele unterschiedliche Sets produzieren Sie derzeit und wie viele werden jährlich ausgeliefert?**

**Ellen van Treck:** 2018 haben wir rund 430.000 OP-Sets sowie 1,6 Mio. Krankenpflege-Sets produziert und verkauft. Bei den OP-Sets handelt es sich zu 100 Prozent um individuelle Anfertigungen für Kliniken. Für den Stations- und Pflegebereich werden sowohl standardisierte als auch individualisierte Sets mit und ohne Instrumente gefertigt, z. B. Naht- und Wundversorgungs-Sets, Katheter- und Mundpflege-Sets.

Speziell für die ambulanten Arztpraxen haben wir aktuell eine Reihe von indikationsbezogenen standardisierten Klein-Sets entwickelt. Diese sind ideal zur Durchführung von Standardbehandlungen und kleinen chirurgischen Operationen geeignet.

Wir sehen unsere Stärke in der Set-Fertigung auf jeden Fall in kundenindividuellen Lösungen. Diese können wir ab einer relevanten Menge auch im niedergelassenen Bereich anbieten!

### **Wie viele unterschiedliche Einzelprodukte können in die Fuhrmann-Sets aufgenommen werden?**

**Ellen van Treck:** In unserem Produktportfolio sind kleine Sets mit zwei bis drei Produkten ebenso zu finden wie große OP-Komplett-Sets mit etwa 30 unterschiedlichen Komponenten. Aus den mehr als 4.500 potenziellen Bestandteilen können wir nahezu unendlich viele Sets kombinieren. Hier versuchen wir natürlich zu beraten, zu standardisieren, zu optimieren. Jedoch sind wir auch in der Lage, immer neue Produkte in unser Setkomponenten-Sortiment aufzunehmen, abhängig vom Bedarf der Kunden oder Projekte.

### **Fachhandel im Fokus**

**Kommen wir zum Vertrieb: Die ersten mehr als 30 Jahre setzte Fuhrmann vor allem auf das Klinikgeschäft. Seit 2013 wird auch der ambulante Sektor in den Fokus genommen und im Zuge dessen die Kooperation mit dem medizinischen Fachhandel ausgebaut. Wie kam es zu dieser Erweiterung des Vertriebsfeldes?**

**Arndt Fuhrmann:** Die Ausweitung auf den ambulanten Sektor ist doch zwangsläufig. Wir haben eine riesige Expertise in den Produktgruppen „klassische Verbandstoffe“, „Einmalinstrumente“ und „Sets“ – diese Produkte haben natürlich auch eine Relevanz im niedergelassenen Bereich. Zudem lässt sich eine zunehmende Verlagerung der Patientenversorgung aus dem stationären in den ambulanten Bereich verzeichnen.

Wir haben entschieden, dass wir auch hier wachsen wollen und für die kompetente Ansprache der über 100.000 Endkun-



**Produktion von Sets, maschinelle Verpackung.**



den entsprechende Partner benötigen. Somit spielt der regionale Fachhandel eine elementare Rolle für unsere Vertriebsstrategie. Wir sind davon überzeugt, dass der Fachhandel den niedergelassenen Ärzten ein attraktives Gesamtpaket anbietet – ganzheitliche Beratung und umfassenden Service aus Technikleistungen, Investitionsgütern und Verbrauchsmaterialien. Deshalb haben wir seit einigen Jahren unsere Vertriebsstruktur auch personell verstärkt, sind mit allen relevanten Großhandelsgruppen sowie dem freien Fachhandel in Kontakt und wollen hier die Zusammenarbeit weiter ausbauen.

**Könnten Sie kurz skizzieren, wie die Kooperation mit dem Fachhandel aktuell läuft?**

**Arndt Fuhrmann:** In den letzten Jahren konnten wir die Zusammenarbeit mit zentralen Gruppen wie der Co-med und der Centramed ausbauen und neue, regional bedeutsame Fachhändler dazugewinnen. Wir verstehen uns als langfristiger Partner für den Fachhandel. Partnerschaft bedeutet dabei für uns, nicht nur Lieferant zu sein, sondern Hand in Hand mit dem Fachhandel Konzepte und Lösungen zu entwickeln. Zusammen möchten wir den Endkunden optimal unterstützen und seine tägliche Arbeit leichter machen. Hierfür ist kontinuierlicher Austausch der wichtigste Baustein. Mit dieser Herangehensweise möchten wir gemeinsame Projekte und die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen vorantreiben.

**Ellen van Treck:** Vor diesem Hintergrund haben wir 2018 z. B. ein Schulungskonzept für den Fachhandelsaußendienst entwickelt. Ziel ist dabei, Know-how und Beratungskompetenz beim Fachhändler zu stärken, aber auch Rückmeldungen aus dem Markt zu bekommen. Für welche Probleme werden Lösungen benötigt? Was unterstützt Fachhändler, Ärzte und Praxispersonal bei ihren täglichen Herausforderungen?

Selbstverständlich stellen wir auch gerne Informationsunterlagen und Produktmuster zur Verfügung. Als besonderen Service bieten wir auch Mitfahrten zum Kunden an, z. B. bei individuellen Set-Zusammenstellungen. Und: Wir sehen hier noch viele Möglichkeiten, wollen unsere Unterstützung immer weiter verbessern!

**Worin liegt die Chance für den medizinischen Fachhandel in Sachen sterile Einweg-Sets und Einmalinstrumente?**

**Ellen van Treck:** Sets und Einmalinstrumente sind wie gemacht für den Fachhandel, geradezu ideal. Warum? Weil sie beratungsbedürftig und damit optimal für die Pflege und Festigung der Kundenbeziehung sind. Einmal-Instrumentarium und Einweg-Sets sind nicht einfach nur Produkte, sondern bieten eine Lösung für wesentliche Herausforderungen, vor denen Arztpraxen und ambulante Operationen stehen: steigende Anforderungen an die Hygiene, immer neue gesetzliche Änderungen, wachsender Aufwand für administrative Tätigkeiten und Dokumentation, zunehmend kritischere Patienten ..., um nur einige zu nennen.

Hier bieten unsere Produkte dem Fachhändler die Chance, sich als Berater und Problemlöser zu profilieren und damit die Stärke und Kernkompetenz des regionalen Fachhändlers erlebbar zu machen. Voraussetzung für eine gute Beratung ist natürlich das richtige Wissen/Know-how ... Und damit landen wir wieder beim Thema Schulungen. So schließt sich der Kreis.

**Grundsätzlich sind Sets ja teurer als die Summe der Einzelprodukte. Wie kann der in Praxis oder Ärztezentrum ambulante operierende Arzt von Sets profitieren und wie können die Händler das entsprechend vermitteln?**

**Ellen van Treck:** Ob das immer so zutrifft, kann man nicht pauschal sagen. Das Setgeschäft ist individuell und deshalb lässt sich die Frage „Was ist günstiger – Einzelprodukte oder Sets?“ auch nur individuell beantworten. Die Reduzierung auf den Preis wird aber dem Mehrwert, den ein Set im Vergleich zu den Einzelprodukten bietet, sicher nicht gerecht. Denn Sets stehen für Hygiene- und Prozesssicherheit, am Ende für Patientensicherheit! Wie viel ist diese wert?

Um dies zu vermitteln, muss man in den Praxisalltag hineinschauen. Ich sage immer: „Ein Instrument kommt selten allein ...“ Was ich damit meine, ist, dass in der Regel für eine Behandlung nicht nur ein Instrument benötigt wird. Machen wir es deutlich an einem Beispiel: Eine Wundversorgung mittels Hautnaht kann ich nicht nur mit einem einzelnen Nadelhalter durchführen, es wird ebenfalls eine Pinzette und eine Schere benötigt, des



Neue Reinraumproduktion in Tschechien.

Weiteren muss vorher eine Desinfektion und die sterile Abdeckung erfolgen, anschließend ein steriler Verband. All diese Bestandteile einzeln zu bestellen, zu lagern, zu picken, steril zu öffnen, bereitzustellen, zu dokumentieren und zu entsorgen bedeutet neben dem Zeitaufwand auch ein erhöhtes Kontaminationsrisiko.

Hier wird die Prozessoptimierung deutlich: Sets sind optimal auf die jeweilige Behandlung abgestimmt, bieten jederzeit volle Funktionalität und sterile Sicherheit, sparen Zeit und gewährleisten eine verlässliche Patientenversorgung.

**Händler als Problemlöser**

**Was bedeutet das für den medizinischen Fachhandel?**

**Arndt Fuhrmann:** Das Gesundheitswesen unterliegt einem stetigen Wandel. Ärzte und Praxisbetreiber sehen sich mit immer weiterführenden und aufwendigen Anforderungen konfrontiert. Der Arzt ist längst nicht mehr nur Arzt, sondern vielmehr Unternehmer. Dementsprechend steht auch der Handel vor größeren Veränderungen. Konzentrationsprozesse und die zunehmende Digitalisierung erfordern ein Umdenken und die Forcierung der ganz eigenen Stärken des Fachhandels: durch Service, Beratung und Dienstleistung klaren Mehrwert zu bieten! Mehr denn je spielt dabei der Aufbau und die Pflege einer vertrauensvollen Kundenbeziehung eine entscheidende Rolle. Als proaktiver Berater des Arztes geht es darum, dessen Bedürfnisse zu erkennen und die passenden Lösungen anzubieten.



**Schulung von Fachhändlern.**

Die Herausforderung für den Fachhandel liegt darin, diese Chancen zu erkennen, sich zu verändern, weiterzubilden und seine Möglichkeiten zu nutzen. Hierbei geht es auch um den Perspektivenwechsel vom Fachhandel als reinem Beschaffer hin zum Problemlöser.

**Welche Arten von Sets sind aktuell vor allem im Fachhandelsvertrieb bzw. deren Kundenzielgruppen gefragt?**

**Ellen van Treck:** Eine schöne Übersicht liefert das aktuelle Angebot an Sets in den Katalogen und Online-Shops der Fachhändler. Hier findet man eigentlich nur die absoluten Basics wie Wundversorgungs-, Verbandwechsel-, Naht- und Fadenzieh-Sets. Derzeit kann man also konstatieren, dass das Thema Sets noch ausbaufähig ist, denn der Bedarf ist da, und die Chancen für den Fachhandel, sich damit zu profilieren, sind es ebenfalls!

Durch die zunehmende Verlagerung der Patientenversorgung in den ambulanten Bereich, zahlreiche invasive diagnostische Verfahren, Behandlungen und Operationen, die nur noch bei ambulanter Leistungserbringung vergütet werden, gestaltet sich die Situation in den niedergelassenen Praxen immer anspruchsvoller. Ambulantes Operieren ist auf jeden Fall ein Wachstumsmarkt!

Im letzten Jahr haben wir zusätzlich zu unseren sog. Allroundern neun fachspezifische Standard-Sets auf den Markt gebracht, die ein großes Feld gängiger Behandlungen abdecken, wie z. B. das Einlegen einer Spirale oder die Entfernung von Muttermalen. Diese Sets zielen auf

die wesentlichen medizinischen Fachbereiche, wie z. B. Gynäkologie, Dermatologie, Allgemeinchirurgie, Urologie, Kinderchirurgie, Handchirurgie und Ophthalmologie. Weitere Set-Entwicklungen sind bereits angestoßen.

**Können Händler bei Ihnen auch Einzelprodukte bestellen – z. B. Einmalinstrumente?**

**Ellen van Treck:** Selbstverständlich, aktuell verkaufen wir noch mehr Einzelinstrumente als Instrumentensets. Und gerade haben wir unser Sortiment an Einmalinstrumenten von 30 auf über 50 Einzelinstrumente erweitert. Neu sind vor allem feinere Instrumente für noch mehr Präzision bei kleinchirurgischen Operationen und eine breitere Auswahl an Instrumenten für die Wundversorgung. So bieten wir nun auch Wundküretten nach Fox, Wundhaken, verschiedene Ausführungen an scharfen Löffeln und perspektivisch Wundspreizer an.

**Einmalprodukte bedeuten jedoch mehr Müll, Ressourcenverbrauch. Ist das in Zeiten von Nachhaltigkeit nicht problematisch? Wie werden die Set-Bestandteile entsorgt bzw. sind diese Rohstoffe verloren?**

**Arndt Fuhrmann:** Ja, die Gesundheitswirtschaft produziert viel Müll. Das liegt jedoch vor allem an den hygienischen sowie regulatorischen Anforderungen an Sterilität und Sicherheit. Deshalb geht der Trend seit Jahren hin zum Einwegprodukt.

Nach der Nutzung in der Arztpraxis greift der definierte Entsorgungsprozess für medizinische Abfälle. Ein Großteil der Set-Bestandteile wird auf den für Haus-

müll üblichen Wegen entsorgt. Für Einmalinstrumente gelten besondere Schutzmaßnahmen, denn spitze Gegenstände müssen in stichfesten, verschleißbaren Behältern gesammelt werden. Nach der Verbrennung kann der Instrumentenstahl der Schlacke entzogen und zur Weiterverarbeitung genutzt werden.

Man darf nicht vergessen, dass auch die Wiederaufbereitung von Mehrwegprodukten viele Ressourcen verbraucht. Deshalb muss man in jedem einzelnen Fall prüfen, welcher Weg im Gesamtkontext am sinnvollsten ist. Die hygienische Sicherheit steht hierbei immer an erster Stelle und hat oberste Priorität.

**Abschließend die Gretchenfrage: Liefern Sie Sets auch an die niedergelassene Anwender direkt bzw. wie halten Sie es mit der Fachhandelstreue?**

**Arndt Fuhrmann:** Natürlich ist der Austausch mit dem Endkunden und Anwender für uns wichtig, um wesentliche Erkenntnisse für die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen zu erhalten. Wir müssen erfahren, wo der Schuh drückt, um passende Lösungen entwickeln zu können. Deshalb – um zu Ihrer Frage zurückzukommen: Ja, wir haben Direktkundenumsätze. Diese liegen allerdings im rudimentären Bereich und machen ca. 2 Prozent unseres Umsatzes im niedergelassenen Bereich aus.

Unser Fokus liegt auf einer engen Zusammenarbeit mit dem medizinischen Fachhandel. Dabei ist die wichtigste Grundlage für eine langfristige Partnerschaft Vertrauen! Es geht uns darum, eine Win-win-Situation zu schaffen, die für beide Seiten Mehrwert generiert.

**Ellen van Treck:** Um am Puls der Zeit zu sein und die Markt- und Kundenanforderungen frühzeitig zu erkennen, ist der direkte Austausch enorm wichtig. Daher möchten wir in der Zukunft noch mehr gemeinsame Veranstaltungen mit dem Groß- und Fachhandel realisieren. Weitere Schulungen, Impulsvorträge, Workshops und Innovationszirkel stehen also ganz oben auf unserer Agenda!



**Sterile Klein-Sets.**

**Herr Fuhrmann, Frau van Treck, wir danken für das Gespräch.** Rainer Straub