

Dammeyer+Selzer

Alles aus einer Hand

Seit fast 70 Jahren bietet Dammeyer+Selzer als Medizintechnik-Händler Arztpraxen im Umkreis von 150 km rund um Mannheim alles aus einer Hand: Medizintechnik, Verbrauchsmaterial, Servicedienstleistungen, Praxiseinrichtung, Rezeptabrechnung für Sprechstundenbedarf, Sauerstoff-Equipment und medizinische Schulungen. 2006 hat Thomas Bruckmeir das Unternehmen übernommen. In nächster Zeit wird ein Stabswechsel erfolgen, wie Prokurist und Betriebsleiter Ralf Kleinheinz als derzeitige Nr. 2 im Gespräch mit der MTD-Redaktion erklärte.

Die Dammeyer+Selzer Medizintechnik GmbH & Co. KG war Ende Januar auf der Messe Medizin in Stuttgart mit einem eigenen Stand vertreten. Zum einen ging es um die Kontaktpflege mit Bestandskunden und darum, neue zu gewinnen, zum anderen aber gegenüber den Marktbegleitern Flagge zu zeigen.

Man bietet den Praxiskunden das komplette Spektrum von Geräten und Verbrauchsmaterialien. Über Kooperationspartner laufen die Bereiche Praxiseinrichtung, Praxis-IT sowie Ultraschall. Schwerpunktlieferanten sind u. a. Schiller, Schmitz, Mesi, Greiner, Melag, Heine Optotechnik und Dr. Mach.

Streckengeschäft über Co-med

Dabei habe man selber nur die wichtigsten Schnelldreher sowie Ersatzteile und Leihgeräte am Lager. Die meisten Lieferungen gehen als Streckengeschäft direkt aus dem Logistikzentrum des Co-med-Verbundes, bei dem man schon viele Jahre Mitglied ist, an die Kunden. Dank des Co-med-Services könne man den Kunden ihre jeweiligen „Lieblingsprodukte“ bieten und müsse auch nicht markenfixiert denken. „Außerdem können wir nicht nur Service, sondern auch Preis“, betont Ralf Kleinheinz.

Händler verringert den Prozessaufwand in den Praxen

Im Fokus stehe jedoch das Prinzip „Alles aus einer Hand“. Gleichwohl könne es einzelne Produkte bei reinen Online-Shops



Thomas Bruckmeir und Prokurist Ralf Kleinheinz leiten das Unternehmen.

ohne fachliche Beratung etwas günstiger geben. Aber mit dem Bezug aus einer Hand könnten die Praxen deutlich an Bestell- und Verbuchungsaufwand sparen.

Dammeyer+Selzer bietet zudem eine Sortimentsanalyse und ein aktives Lagermanagement mit Regalservice, bei dem die Bestände kontrolliert, Verbräuche analysiert und automatisch nachbestellt werden. Dabei bestellen die meisten der rund 1.300 aktiven Kunden weiterhin über Fax, z. B. mittels einer Favoritenliste. Man versuche sie aber aktiv von der fehlerfreieren Möglichkeit der Bestellung über App und Web zu überzeugen. Vereinzelt werde auch telefonisch bestellt. Hier bietet der Händler persönli-

che Ansprechpersonen im Innendienst und kein Callcenter.

Flache Hierarchien seien in dem Familienunternehmen auch intern wichtig. Das schätze man auch am Co-med-Verbund. Hier bringe man sich auch über Kundenfeedback und Infos zu Herstellern oder facharztspezifischen Wünschen sowie thematisch etwa zum Bereich ambulante Operationen ein.

Auch gibt es in Kooperation mit der Co-med regelmäßig Sonderangebotsaktionen sowie saisonale Adventskalender- und Blackweek-Angebote. Herstelleraktionen und Flyer an bestimmte Zielgruppen, wie Kinder- oder HNO-Ärzte, runden das Marketing ab.

Breites Arztspektrum

Versorgt werden niedergelassene Ärzte mit Schwerpunkt Allgemeinmedizin, Internisten, Chirurgen, Orthopäden, Kinderärzte, Gynäkologen und Hautärzte. Vereinzelt werden jedoch auch Tierärzte beliefert. Jüngst habe man auch eine weitere Augenklinik als Kunde gewonnen für Investitionsgüter und Verbrauchsmaterialien. Aber auch einige Zahnärzte zählen zu den Kunden, etwa für die Wartung von Desinfektions- und Sterilisationsgeräten (RDG) und teilweise allgemeine medizinische Verbrauchsmaterialien.

Service als Türöffner

Grundsätzlich könne man sagen, dass der Verkauf von Geräten auch die Tür zu Folgeservice mit Wartungen, Medizintechnik und Sicherheitstechnische Kontrollen eröffnet und häufig auch fürs Thema Verbrauchsmaterial. Geräte würden durch eigenes Servicepersonal, das wiederum von Herstellern geschult werde, oft vor Ort in den Praxen durchgeführt. Wenn dies nicht kurzfristig möglich ist, werden Leihgeräte zur Verfügung gestellt.

Der Gebrauchtgeräte-Markt spiele im Übrigen bei Dammeyer+Selzer eine untergeordnete Rolle. Und auch hier kommt dem Außendienst- und Servicepersonal eine wichtige Rolle zu: „Sie sind die ersten Ansprechpartner, wenn einer der zunehmend preissensiblen Ärzte



Die Techniker von Dammeyer+Selzer betreuen Kunden in der gesamten Rhein-Neckar-Region.

nach einem jungen Gebrauchtgerät fragt. Denn sie wissen, welche der Kunden evtl. gerade über einen Neukauf nachdenken und dann ihr bisheriges Gerät in Zahlung geben“, beschreibt Kleinheinz das Prozedere.

Aufbau und Einweisung in die Geräte erfolgt ebenfalls übers Team des Handelsunternehmens. In den vergangenen beiden Jahren sind zudem einige Praxen neu ausgestattet worden und fürs laufende Jahr seien bereits Projekte in der Pipeline.

Konzept Leasymed

Dabei bietet man den Ärzten bei Praxisübernahmen oder -neugründungen seit gut zwei Jahren auch die teilweise oder komplette Ausstattung über Leasymed an: Hier miete der Arzt einzelne Geräte bis zur kompletten Praxisausstattung von Dammeyer+Selzer. Das Angebot stoße auch bei Arztnetzen auf Interesse und diene wiederum als Türöffner. Die Einzelpraxen nehmen eher ab, während Praxisgemeinschaften und

Medizinische Versorgungszentren zuzunehmen.

Personell gut aufgestellt

Insgesamt sieht der Prokurist das mittelständische Unternehmen gut positioniert. Die Umsätze zeigten in den vergangenen Jahren „ein gesundes Wachstum“. Innen- und Außendienst seien gut aufgestellt, man bilde auch selber aus und könne vakante Stellen häufig über persönliche Kontakte rasch besetzen. Allerdings sei man aufgrund der Geschäftsentwicklung konstant auf der Suche nach Personal für Innen- und Außendienst sowie Servicetechnik.

Er sieht den eigenen Rundum-Service für die Arztkunden auch als wichtigen Faktor zur Entlastung der Ärzte und ihres Fachpersonals. Diese nähmen die Dienstleistungen angesichts eigenen Personalmangels, zunehmenden Bürokratieaufwand, Hygienevorgaben, wachsenden Kosten und der Abrechnungsproblematik gerne an. ras



Das Team besteht aus 17 Beschäftigten.

Fotos: Dammeyer+Selzer