

German Health Care (GHC)

Experte in Sachen ableitende Inkoproducte

Als Spezialist und Systemanbieter für ableitende Kontinenz versteht sich das Großhandels-Unternehmen GHC – German Health Care mit Sitz in Wees. Ein entsprechend großer Kundenstamm auf Leistungserbringerseite spiegelt den Geschäftserfolg wider. Im Gespräch mit der MTD-Redaktion stellt Silke Schlesselmann, Projektleitung Marketing und Vertrieb bei GHC, Strategie und Kurs des Unternehmens näher vor.

Die GHC nahm im August 2007 in Flensburg die Geschäftstätigkeit auf. Was gab seinerzeit den Ausschlag für die Gründung? Welche Philosophie und unternehmerische Ausrichtung wurde verfolgt?

Mit der Unternehmensgründung war das Ziel verbunden, ein maßgeschneidertes Angebot an Medizinprodukten rund um den Versorgungsbereich der ableitenden Inkontinenz bereitzuhalten und schnell an die Kunden deutschlandweit liefern zu können. Bei dem Sortiment war und ist es – abgesehen von den Anforderungen an die Produktqualität mit einem Höchstmaß an Sicherheit und Funktionalität – unser Anliegen, individuelle Lösungen zur Verbesserung der Lebensqualität der Patienten zu schaffen.

Die Geschäftsführung liegt seitdem in den Händen von Dirk Dohmann sowie Kay und Stefan Kruse. Das spricht für Kontinuität und klingt nach Einigkeit in den zentralen Unternehmensfeldern.

Genau. Und alle drei haben jahrzehntelange Erfahrungen und bringen eine entsprechende Expertise mit. Die Verantwortungsfelder innerhalb der Geschäftsführung sind klar definiert, sodass alle Aktivitäten konzentriert angegangen und umgesetzt werden – ob es um neue Produktideen, Optimierungen bestehender Produkte oder interne Abläufe geht.

Wie sind die Verantwortlichkeiten untereinander aufgeteilt?



Silke Schlesselmann, Projektleitung Marketing & Vertrieb bei GHC.

Dirk Dohmann und Stefan Kruse sind vorrangig für alle vertrieblichen Angelegenheiten verantwortlich, Kay Kruse zeichnet für die organisatorischen Belange wie Logistik, Qualitätsmanagement, IT und Buchhaltung verantwortlich.

GHC versteht sich als „Systemanbieter für ableitende Kontinenz“. Was heißt das konkret?

Wir bieten unseren Kunden eine hohe Sortimentsbreite an Produkten im Versorgungsbereich der ableitenden Inkontinenz, zum Beispiel unterschiedlichste transurethrale und suprapubische Ballon-Kathetern, Produkte für den intermittierenden Selbstkatheterismus (ISK), Urin-Drainagesysteme und Zubehör sowie Spezialprodukte. Der Kunde kann sich aus einem breiten Spektrum bedienen – sei es, um das passende Produkt für eine bestimmte medizinische Notwendigkeit zu finden oder aber den wirtschaftlichen Anforderungen an die Versorgung gerecht zu werden.

Bei der Patientenklintel der ableitenden Inkontinenzversorgung handelt es

sich ja oftmals um ältere Personen, teilweise mit Demenz. In diesem Fall bieten wir zum Beispiel Dauer-Katheter mit einem Füllvolumen des Ballons von bis zu 30 ml an, um etwaige Manipulationen und Dislokationen durch den Patienten zu verhindern.

Wie umfangreich ist das aktuelle Produkt-Programm?

Wir führen aktuell rund 500 Artikel im Sortiment, fast alle im Kernsortiment der ableitenden Inkontinenzversorgung. Dieses beinhaltet die bereits erwähnten Produkte, aber auch Haltesysteme für Beibeutel, Katheterventile, Spezialprodukte, Kompressen und Verbandssets bis hin zu Handschuhen.

GHC agiert auch als Hersteller von Produkten speziell für das Blasenmanagement. Wann, wo und wie werden eigene Produktideen umgesetzt? Wo wird produziert?

Erst einmal können Ideen für neue Produkte ja auf unterschiedlichste Art entstehen: im Gespräch mit Medizinern, Pflegekräften, unseren Homecare-Kunden oder aber auch im Dialog mit unseren Kooperationspartnern. Unser Antrieb ist dabei, relevante Ideen zu identifizieren, das Potenzial bestmöglich zu eruieren und dann schnellstmöglich umzusetzen und den Vertrieb zu starten, teilweise mit Pilotpartnern. >



Die Geschäftsführer Kay Kruse (li.) und Dirk Dohmann auf dem Grundstück für die geplante Erweiterung des Logistikcenters.

Wir arbeiten mit langjährigen Produzenten zusammen, die eine hohe Fertigungskompetenz und höchste Qualitätsstandards haben. Durch die dabei gewonnenen Erfahrungen haben wir ein gutes Gespür dafür, was machbar ist und an welchem Standort wir welche Ideen umsetzen können. Die Fertigung erfolgt nach unseren Vorgaben und Spezifikationen.

Die Produktionsstätten sind weltweit verteilt, vorrangig aber im asiatischen Raum angesiedelt. Vor Ort werden von uns regelmäßig einmal im Jahr Qualitätsaudits durchgeführt, und auch bei Wareneingang finden umfassende Kontrollen statt.

Parallel dazu ergänzt man das Produktsortiment im Rahmen strategischer Partnerschaften mit Herstellern. Wie funktioniert das in der Praxis?

Strategische Partnerschaften ergänzen unser eigenes Produktsortiment insbesondere dann, wenn wir von dem Produktnutzen so überzeugt sind, dass wir es als GHC „nur“ in den Vertrieb aufnehmen. Dabei kann es sich um patentierte Produktlösungen handeln oder aber um Produkte, die von der Qualität her so gut sind, dass wir sie nicht besser oder günstiger produzieren könnten. Oder aber wir werden für den exklusiven Vertrieb in Deutschland für bestimmte Produkte angesprochen.

Mit welchen Herstellern arbeitet GHC auf dieser Ebene zusammen?

Wir arbeiten zum Beispiel mit dem ISK-Anbieter MTG (Medical Technologies of Georgia) aus den USA zusammen, da dieses Unternehmen spezielle Produktlösungen insbesondere zur Infektionsprophylaxe oder zur Anwendbarkeit für Tetraplegiker anbietet und einen exklusiven Vertriebspartner für Deutschland und die Schweiz gesucht hat.

Ein weiteres Beispiel ist die Kooperation mit dem australischen Hersteller Contiform, für den wir den Vertrieb einer neuen, anatomisch angepassten Form eines vaginal-Pessars übernehmen. Das Pessar kommt bei Frauen mit einer Belastungsincontinenz zur Anwendung, die durch das selbstständige Handling des

Pessars und den hohen Tragekomfort wieder unbeschwert und selbstständig am sozialen Leben oder an sportlichen Aktivitäten teilnehmen können.

Stammsitz des Unternehmens ist in Wees. Welche Unternehmensbereiche sind dort angesiedelt? Wie viele Mitarbeiter zählt das Gesamtteam?

Am Unternehmensstandort in Wees befinden sich Geschäftsführung, Vertrieb, Einkauf, Qualitätsmanagement, Buchhaltung und IT sowie unser Lager- und Logistikcenter.

Aktuell umfasst das Team knapp 30 Mitarbeiter. Wir arbeiten aber zum Beispiel auch bei der Konfektionierung von Produkten und Sets mit Behindertenorganisationen zusammen, sodass wir einen Teil der Leistungen ausgegliedert haben und mit externen Kapazitäten umsetzen.

Grundsätzlich sind wir immer sehr darauf bedacht, unsere Organisation schlank zu halten. Eine flache Hierarchie sichert schnelle Entscheidungen, und die Einbindung der Kompetenzen aller Mitarbeiter schafft hohes Verantwortungsbewusstsein.

Welche Funktion erfüllt das in Wees befindliche Zentrallager?

Im Zentrallager werden unsere Produkte eingelagert, konfektioniert und umgehend nach Bestelleingang an Kunden versandt. Unsere eigene Lagerkapazität von ca. 700 Palettenplätzen ist schon mehr als ausgeschöpft, sodass wir bereits externe Läger mitnutzen. Ein Neubau und eine Erweiterung unseres eigenen Lagers am Unternehmensstandort in Wees um 1.100 Palettenplätze ist in Planung.

Die Kollegen im Lager arbeiten im Zwei-Schicht-System, und zwei Mal täglich werden die gepackten Lieferungen von unserem Logistik-Partner abgeholt und bundesweit zugestellt. 96 Prozent der Bestellungen liefern wir innerhalb von 24 Stunden aus.

Wie ist GHC finanziell aufgestellt? Welches sind die zentralen Kundengruppen von GHC?

Das Unternehmen ist komplett in eigener Hand, wirtschaftlich stehen wir auf sicheren und festen Beinen.

Ausgabe 9/2020

**SPECIAL:
Inkontinenz**

**Anzeigenschluss:
3. August 2020**

**Horst Bayer
Verkaufsleitung Media**

**Tel. 0 75 20/9 58-30
h.bayer@mtd.de**

Unsere wichtigsten Kundengruppen sind Homecare-Unternehmen, Sanitätshäuser, Apotheken und Kliniken, also alles Leistungserbringer, die direkt am Patienten sind. Wir konzentrieren uns ausschließlich auf unsere Verantwortung als Hersteller und Vertreiber.

In welchem Umfang beliefert GHC das europäische Ausland? Auf welche Vertriebsstrukturen greift man zurück?

Wir arbeiten aktiv mit Unternehmen in der Schweiz, in Österreich und Polen zusammen. Weitere Aktivitäten im Ausland sind aktuell nicht geplant. Und solange wir im deutschen Markt noch so viel Potenzial sehen, konzentrieren wir uns vorerst vorrangig darauf.

GHC führt ein eigenes Team von Medizinprodukteberatern und Außendienstlern. Wie stark sind diese Einheiten personell? Welche Aufgabe haben sie?

Unser Vertriebsteam umfasst derzeit acht Medizinprodukteberater, die im Innen- und Außendienst unsere Kunden fachlich beraten und in der Anwendung auch vor Ort schulen.

Inwieweit haben MDR und Brexit das GHC-Geschäft beeinflusst bzw. mit welchen Herausforderungen sieht man sich hier weiterhin konfrontiert?

Wir haben seit jeher die Anforderungen unserer Zertifizierer so umfassend umgesetzt, dass wir die zusätzlichen Anforderungen der MDR gut einplanen kon-

ten. Auch haben wir, vielleicht im Unterschied zu dem ein oder anderen Marktteilnehmer, kein Problem damit, unsere Produktionsstätten offenzulegen, sodass wir eine Vielzahl an Dokumentationsaufwand und Nachweisen bei unseren langjährigen Produzenten verankert haben. Unsere regelmäßigen Audits in den Produktionsstätten belegen, dass die Anforderungen auch dort konsequent umgesetzt werden.

Wir standen lediglich bei einem Produkt vor der Herausforderung, dass das erforderliche Zertifikat bei dem Produzenten nicht ausreichend war, sodass es zu einer Umgruppierung und damit verbunden zu temporären Lieferengpässen kam. Darüber haben wir unsere Kunden offen und transparent informiert und entsprechende Lösungen gefunden.

Der Brexit hat uns lediglich in Bezug auf eine Benannte Stelle herausgefordert, aber auch hier sind bereits Lösungswege beschritten, sodass wir unsere Produkte uneingeschränkt weiter vermarkten können.

Bereits 2005 wurde in Flensburg die MPF Medicalprodukte Vertrieb Flensburg GmbH gegründet. Geschäftsführer sind hier Kay Kruse und Dirk Dohmann. Welches Geschäftsmodell verfolgt dieses Unternehmen?

Die MPF Medicalprodukte Vertrieb GmbH ist als regionaler Leistungserbringer in Schleswig-Holstein und Hamburg im direkten Kontakt mit Patienten, deren Angehörigen, Praxen und Pflegekräften. Schwerpunkt ist ebenfalls das Segment der ableitenden Inkontinenzversorgung,

aber auch Sprechstunden- und Praxisbedarf. Patienten werden zu den verordneten Hilfsmitteln beraten und in die Handhabung eingewiesen. Über die Mitgliedschaft im VVHC (Verband Versorgungsqualität Homecare) werden die vertraglichen Vereinbarungen mit den Kostenträgern genutzt.

Inwieweit grenzen sich GHC und MPF im Alltagsgeschäft voneinander ab. Wo gibt es Synergieeffekte?

Die MPF ist ein Kunde der GHC, und natürlich freuen wir uns, wenn die GHC-Produkte bei der MPF zum Einsatz kommen. Aber die MPF agiert grundsätzlich herstellerunabhängig.

Als GHC vertreiben wir bundesweit unser Sortiment ausschließlich an Leistungserbringer wie Homecare-Unternehmen, Sanitätshäuser und Apotheken. Wir haben keine eigene Rezeptabrechnung und konzentrieren uns ausschließlich auf unsere Verantwortung als Hersteller und Vertreiber.

Die MPF organisiert als regionaler Leistungserbringer im Norden die Patientenversorgung, inklusive der erforderlichen Beratung und Einweisung und rechnet die Verordnungen mit den Kassen ab.

Synergien gibt es bei einzelnen zentralen Funktionen wie zum Beispiel Buchhaltung oder Einkauf.

Welche Zielsetzungen mit Blick auf den deutschen und europäischen Markt verfolgt GHC mit Priorität?

Wir wollen unsere Marktposition im Segment der ableitenden Inkontinenz mit einem umfassenden Produktspektrum und individuellen Therapielösungen festigen und ausbauen, ebenso die strategischen Partnerschaften mit Homecare-Unternehmen. Haupt-Zielmarkt ist und bleibt auf jeden Fall Deutschland, aber auch im europäischen Ausland werden wir sicher in den kommenden Jahren aktiver werden.

Und natürlich ist unser Ziel ein gesundes Wachstum – zusammen mit unseren Mitarbeitern und mit unseren Kunden.

Frau Schlesselmann, danke für das Gespräch.



Die Entscheidungswege bei GHC sind schnell und kurz (v. l.): Silke Schlesselmann (Projektleitung Marketing & Vertrieb), Dirk Dohmann (Geschäftsführer), Kay Kruse (Geschäftsführer), Gerald Pardon (Leiter Qualitätsmanagement) und Björn Pörksen (Vertriebsleitung).

wds