

Sonoportal

Profiliertes Service für kleine Händler

Ultraschall sehen viele Medizintechnik-Fachhändler als ein Spezialgebiet, an das sie sich nicht heranwagen. Zum einen geht es hier um Fachkenntnisse in der Einweisung der Arztkunden, zum anderen um den Einkauf, weil Hersteller bei einstelligen Stückzahlen pro Jahr keine guten Konditionen bieten. Eine Antwort auf dieses Dilemma bietet das Sonoportal. Es bündelt zum einen die Nachfrage von zahlreichen Handelsfirmen aus dem gesamten Bundesgebiet, bietet diesen eine Internetplattform und sorgt zum anderen für die entsprechende Schulung der Handelspartner. Hinter der Sonoportal GmbH aus Tittling steckt mit Klaus Feicht ein kreativer Branchenkenner.

Herr Feicht, Sie sind in der Branche kein Unbekannter.



Klaus Feicht hat in der Medizintechnik-Branche jahrzehntelange Erfahrung.

Ich bin bereits in einem Geschäft aufgewachsen. Nach meiner Lehre als Elektriker habe ich in München Medizintechnik studiert. Gleich nach dem Studium landete ich im Vertrieb und habe dort meine Berufung gefunden. Nach einigen Anstellungen in leitenden Positionen habe ich mich im Juli 2014 dann selbstständig gemacht.

Seit Mitte 2014 bietet die Sonoportal GmbH ihre Dienstleistungen in Sachen Ultraschall an. Wie kam es zur Idee und wie wurde diese von den Händlern angenommen?

Ich war von 2011 bis 2014 als Prokurist bei einem Ultraschall-Fachhändler in Österreich tätig. Schon damals erkannte ich das Potenzial von Händlern, die das komplette Sortiment anbieten, sogenannten Komplettsortimenter. Diese Händler können buchstäblich alles für eine Praxis liefern, nur eben das Spezialsegment Ultraschall nicht. Und das haben wir durch unser Geschäftsmodell geändert.

Einige der mit dem Portal verbundenen Fachhändler tragen das „Sono“ selber im Namen, andere sind ausgewiesene MT-Firmen. Welche Kriterien müssen Partner erfüllen, um beim Sonoportal auf der Webseite auftauchen zu können?

Die Plätze auf der Karte sind tatsächlich heiß begehrt. Ein grundsätzliches Geräteverständnis, Demogeräte und ausgebildete Servicekräfte sollten solche Händler haben. Wenn nicht, dann helfen wir jedem da, wo er es benötigt.

Gibt es ein abgestuftes Partnermodell – bzgl. Präsenz nach außen bzw. eher im Hintergrund stattfindenden Einkaufs- und Schulungsdienstleistungen? Spiegelt sich dies auch in Bonistaffelungen oder Nutzungsgebühren wider?

Wir haben grundsätzlich keine Hürden in unserem System. Lediglich bemühen wir uns, dass alle Fachhändler eine gute Ausbildung bekommen und somit auch eine gute Beratung durchführen können.

Auf der Homepage sind gut zwei Dutzend Standorte bzw. Firmen aufgeführt. Insgesamt ist das Netzwerk jedoch größer ...

Das ist richtig. Im Moment bedienen sich 92 Fachhändler im Sonoportal. Viele davon nutzen unsere Fachhandelsbetreuer für die Einweisung und Installation. Aber der Großteil verkauft selbstständig. Die Händler auf der Karte sind alle Sonoportal-Stützpunkthändler und können das Sortiment zeigen.



Servicebereich des Innendienstes.

Einige der Händler firmieren unter Sonoportal. Welche Rolle spielt Ihre eigene Handelsfirma und agieren Sie als Franchisegeber?

Wir haben eigene Niederlassungen neben Tittling z. B. in Potsdam, damit wir noch näher an unseren Fachhandelspartnern und den Kliniken und Krankenhäusern sind. Wir werden auch in den nächsten Jahren weitere Niederlassungen gründen.

Welche Rolle spielt der Händlerbeirat?

Der Händlerbeirat unterstützt uns in allen wichtigen Fragen. So beschließt diese Gruppe aus Gründungsmitgliedern und Großhändlern die Strategie und die Performance des Sonoportals mit.

Kooperieren Sie auch mit anderen Gruppen, wie z. B. der Co-med, in Sachen Einkauf und Vertrieb?

Ja, natürlich. Gerade diese Gruppen zählen zu unseren ureigensten Kunden getreu dem Motto: Vom Fachhandel für den Fachhandel.

Sie schulen nicht nur die Händler, sondern bei den Handelsunternehmen auch Servicepersonal. Könnten Sie uns das Konzept kurz erläutern?

Wir trainieren die Gerätebedienung und vermitteln medizinisches Wissen, damit man mit dem Kunden eine Sprache spricht. Aber auch der Service und die Reparatur gehören zum Können eines Fachhändlers von Sonoportal.



Blick ins Lager.

Wie können kleine Medizintechnikhändler bei den Ärzten in Sachen Ultraschall punkten – auch im Vergleich zu größeren Händlern oder gar den Herstellern? Welche Arztgruppen sind die Hauptkunden?

Wir vertreten seit 2014 die Marke Vinno. Durch ständige Innovationen und durch die Fachhandelstreue von Vinno gelingt es uns und unseren Fachhändlern, sich auch gegen andere Marken durchzusetzen. Wir betreuen alle ärztlichen Fachrichtungen. Einige Fachhändler haben sich aber spezialisiert.

Welche Geräte-Features sind in Sachen Ultraschall aktuell gefragt?

Der Farbdoppler, wie er landläufig genannt wird, ist bereits Standard. Früher

hörte man oft, dass man die „Farbe“ nicht abrechnen könne. Jetzt wird dieses mehr oder weniger vorausgesetzt.

Sie haben auch Gebrauchtgeräte im Angebot ...

Sonoportal bietet neben Neugeräten auch ein Gebrauchtgeräteportal an. Dort kann jeder Fachhändler seine Geräte einstellen. Bald soll das auch für Ärzte möglich sein.

Bieten Sie den Händlern auch gemeinsame Services für Reparatur der Systeme, Ersatzgeräte und Ultraschallsonden?

Wenn ein Händler keine Möglichkeit hat, ein Gerät oder eine Sonde zu reparieren, dann kann er dieses jederzeit zu uns schicken und wir reparieren es für ihn. Einfach und unkompliziert.

Hat Covid-19 den Bedarf an Ultraschallgeräten verändert?

Wir konnten im letzten Jahr die Stückzahl sogar steigern. Ein Grund ist sicherlich auch, dass Ultraschall für die Covid-Diagnose relevant sein kann. Wir haben dazu im vergangenen Jahr auch eigens einen Beitrag auf unserer Seite gepostet. >



Werkstatt in Tittling.

Welche Trends sehen Sie für die Zukunft in Sachen Ultraschall?

Ganz klar die mobilen USB- oder WLAN-Sonden. So ist die Q-Probe von Vinno ein vollwertiger Farbdoppler und kostet gerade einmal so viel wie ein SW-Gerät.

Kommen wir auf die Herstellerseite zu sprechen. Wie wird von diesen das Netzwerk Sonoportal wahr- und angenommen? Welchen Service bieten Ihnen die Hersteller?

Wir haben im Moment nur einen Hersteller, auf den wir zählen können: Vinno. Unsere andere einstige Hauptmarke Mindray will mit uns seit Januar nichts mehr zu tun haben. Andere Hersteller sehen das Potenzial von Sonoportal schon, würden aber nie zugeben, dass dies ein Vertriebsweg für sie sein könnte.

Beim Import der Geräte bzw. Exklusivvertrieb spielt auch die MDR eine Rolle. Wie stemmen Sie diese Anforderungen?

Das haben wir elegant gelöst. Wir haben zusammen mit Vinno eine Möglichkeit geschaffen, über die Niederlande in die EU zu importieren. Wir sind also abgesichert.

Spielen auch gemeinsame Auftritte des Sonoportals bei Messen oder medizinischen Fachkongressen eine Rolle?

Wenn wir auf Messen gehen können, dann machen wir das als Sonoportal. Auf



In Tittling hat sich auch das Sanitätshaus etabliert.

Fotos: Sonoportal

der Medica vertreten wir natürlich unseren Exklusivpartner Vinno.

Könnten Sie uns auch Zahlen nennen zum Sonoportal?

Wir haben uns von einer One-Man-Show im Jahr 2014 zu einem kleinen Unternehmen mit bald 22 Mitarbeitern entwickelt. Steigern kann man jedoch immer.

In den letzten Jahren hat sich das Sortiment erweitert um kardiopulmonale Diagnostik, Notfallmedizin, Praxisausstattung und Monitoring. Sind das nur Sparten zur Abrundung oder spielen diese eine (wachsende) Rolle?

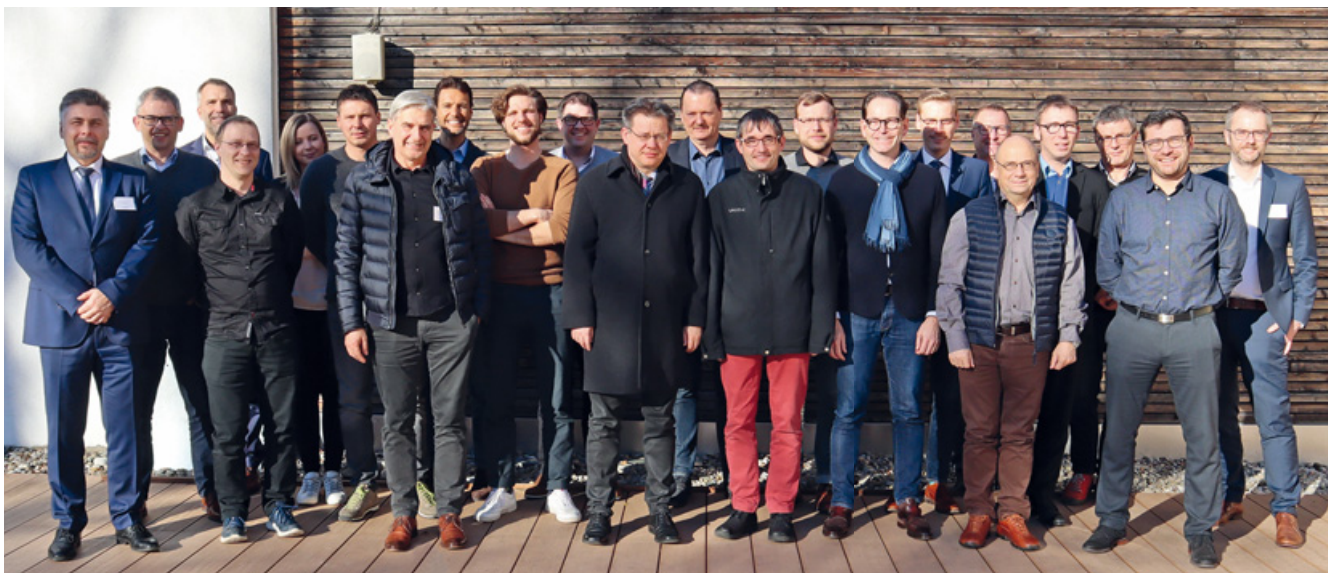
Die Sonoportal GmbH ist ein nationaler und internationaler Anbieter für Sonografie-Systeme und andere Medizintechnik.

Wir haben natürlich auch auf den umliegenden Markt hier im Bayerischen Wald reagiert. So haben wir 2016 bereits die Medezon ins Leben gerufen. Dieser Ableger von Sonoportal bedient die Ärzte und Kliniken mit fast allem, was diese Berufsgruppen benötigen.

Um das Angebot noch abzurunden, haben wir im August 2020 ein Sanitätshaus eröffnet, das von der örtlichen Bevölkerung sehr gut angenommen wird. Außerdem haben wir im September 2020 auch den Direktvertrieb im Ultraschall und die Fachhandelsbetreuung in den neuen Bundesländern verstärkt.

Herr Feicht, wir danken für das Gespräch.

ras/cas



Kick-off-Veranstaltung mit Fachhandelspartnern Anfang 2020.