

Amefa GmbH in Limburg

Partner für Händler und Lieferanten

Seit gut einem Jahr befinden sich Medizinprodukte-Lieferanten mit an vorderster Front im Kampf gegen die Pandemie, Hersteller wie Handelsfirmen. Die Versorgung der medizinischen Einrichtungen und Leistungserbringer hat höchste Priorität. Mitten in diesem Geschehen befindet sich auch die Fachhandels-Gruppe Amefa in Limburg mit ihren Töchtern Praxis Partner und Medimex. So hat der Praxis Partner Fachversand für Arzt- und Laborbedarf auch regional die Fieberambulanzen, Testzentren und Ärzte im Landkreis Limburg-Weilburg mit Schutzartikeln, Desinfektionsmitteln und Covid-Antigen-Tests versorgt. Über die aktuellen Herausforderungen, das Krisenmanagement und die Aufstellung der Gruppe sprach die MTD-Redaktion mit Marcus H. Simon, Geschäftsführer der Amefa GmbH.

Herr Simon, am Thema Corona kommt derzeit kein Akteur im Gesundheitswesen vorbei. Wie waren die Amefa und ihre Töchter Medimex und der Versandhändler Praxis Partner im vorigen Jahr davon betroffen?

2020 war ein Jahr, das uns allen sehr viel abverlangt hat. Wir haben zwei große Ziele verfolgt: auf der einen Seite den Betrieb aufrechtzuerhalten, ohne dass das Virus unser Unternehmen zum Stillstand bringt, auf der anderen Seite über bekannte und neue Quellen dem Markt Ware zur Verfügung zu stellen. Ersteres haben wir erreicht, indem wir den Mitarbeitern recht schnell die Möglichkeit gegeben haben, von zu Hause aus zu arbeiten. Derzeit arbeiten etwa drei Viertel der Verwaltungsmitarbeiter mobil. In der Logistik haben wir eine Sechstage-Woche im Zwei-Schicht-Betrieb eingeführt.

Markt außer Kontrolle

Das Ziel, dem Markt ausreichend Ware zur Verfügung zu stellen, konnten wir leider nur teilweise erfüllen. Die Amefa gibt es nun schon über 50 Jahre. In dieser Zeit haben wir enge Beziehungen mit unseren Lieferanten aufgebaut. Auch in diesen nicht einfachen Zeiten konnten wir uns auf diese Partnerschaften verlassen. Das heißt nicht, dass wir an der einen oder anderen Stelle nicht gerne mehr Ware

bekommen hätten. Vor neue Herausforderungen stellte uns die Beschaffung in Asien: die Prüfung neuer Lieferquellen, fehlende Transportkapazitäten, explodierende Preise. Der Markt war und ist zum Teil noch immer außer Kontrolle.

Wir haben Verantwortung übernommen, die Herausforderungen angenommen. Dabei hatten wir auch manch schlaflose Nacht. Aber als eingespieltes Team aus Einkauf, Vertrieb, QM und Geschäfts-



Marcus H. Simon amtiert seit 2009 als Geschäftsführer der Amefa und der Tochterunternehmen.

leitung haben wir diese Zeit gut überstanden.

Damit saßen Sie ja zwischen allen Stühlen: Alle wollten was von Ihnen – Kliniken, Ärzte, Handelspartner ...

Das ist richtig, aber Loyalität ist uns als seriösem Unternehmen wichtig. Wir haben versucht, in erster Linie alle unsere Stammkunden im Fachhandels- und Arztgeschäft mit Ware zu versorgen. In vielen Fällen ist uns dies auch gelungen. Wenn wir über diese Bedarfe hinaus Ware besorgen konnten, haben wir diese unseren Gesellschaftern zur Verfügung gestellt, um die Versorgung in den Krankenhäusern sicherzustellen.

Vertrauensvolle Kooperation mit langjährigen Lieferanten

Und wie lief es auf der anderen Seite mit den Lieferanten?

Wie schon erwähnt, haben wir mit allen langjährigen Lieferanten sehr gut kooperiert. Ganz bewusst haben wir darauf verzichtet, mit Quellen zusammenzuarbeiten, die nicht aus der Medizintechnikbranche sind und nur das schnelle Geld gesucht haben. Wir glauben, dass dies eine gute Entscheidung war, wenn man z. B. die juristischen Auseinandersetzungen zwischen Lieferanten und dem Bund verfolgt.

Ein Spezialfall war sicher die Tochter Medimex, die als Hersteller agiert ...

Medimex spielte und spielt in der Pandemie für die Amefa und ihre Gesellschafter eine entscheidende Rolle. Neben der Tatsache, dass Medimex Vertriebsexklusivitäten internationaler Hersteller hält, kauft die Medimex ein eigenes Produktportfolio in Asien ein. Diese Kontakte waren ein Schlüssel zum Erfolg bei der Beschaffung von Ware u. a. beim Portfolio der persönlichen Schutzausrüstung (PSA).

Allenthalben war die Rede davon, dass Corona die Branche auch untereinander stärker vernetzt hat. Teilen Sie diesen Eindruck und haben Sie bei Versorgungsengpässen z. B. auch mit Marktbegleitern wie Co-med, Megro und Centramed kooperiert?

Wir haben nicht kooperiert im Sinne einer abgestimmten Zusammenarbeit. Aber wir kennen die Marktbegleiter schon lange, u. a. durch die gemeinsame Mitgliedschaft z. B. bei der ZMT und dem BVMed.

Und wie stellt sich die Corona-Lage aktuell dar: Haben sich die Lieferwege und Lieferzeiten wieder normalisiert oder ist der Markt noch weit davon entfernt – Stichworte Handschuhe, Schutzkleidung usw.?

In den letzten zwölf Monaten haben sich die Warengruppen mit den höchsten Bedarfen geändert. Waren es im März 2020 zunächst dreilagiger Mundschutz und FFP2-Masken, so waren es im Sommer Schutzkittel. Gefolgt von Antigentests



Der Firmen-Komplex mit Kommissionier- und Paletten- sowie Hochregallager.

im Herbst und zurzeit sind es die Laientests.

Seit Herbst ist auch die Nachfrage nach Untersuchungshandschuhen massiv gestiegen. Bis heute können wir diese Nachfrage nicht ausreichend bedienen. Wir gehen davon aus, dass dieser Zustand im gesamten Jahr 2021 so bleibt.

Dabei ist ein anderes Thema etwas in den Hintergrund geraten: die Scharfschaltung der europäischen MDR-Verordnung. Wie hat sich die Amefa darauf vorbereitet und was steht den Handelspartnern noch bevor bzw. wie unterstützen Sie diese?

Wie viele andere Firmen auch, haben wir uns auf die MDR vorbereitet, da die Übergangsfristen zum Mai 2020 ausgelaufen wären. Das Korrigendum hat uns Zeit verschafft, die wir im zweiten Quartal 2020 nicht nutzen konnten, da die Versorgung des Marktes mit Ware oberste Priorität hatte. Aber bereits im dritten Quartal 2020 haben wir uns wieder an die Arbeit gemacht. Ich bin mir sicher, dass wir auf den Start der MDR in der Amefa-

Gruppe gut vorbereitet sind. Dennoch sind Stand März noch nicht alle offenen Punkte abgearbeitet.

Zuwachs an Handelskunden Wie viele Handelspartner beliefern Sie derzeit – auch differenziert nach Medizintechnik-Fachhandel, Sanitätshaus, Apotheken – und was brauchen die Händler derzeit am meisten von der Amefa?

Die Anzahl der Handelskunden hat im Rahmen der Pandemie stark zugenommen und konnte auf über 500 gesteigert werden. Bei Medimex konnten wir im gleichen Zeitraum mehr als 1.000 Kunden erreichen. Ich bin sehr stolz auf unser Team und dass es unserem Einkauf immer wieder gelungen ist, seriöse Quellen für Ware „aufzuspüren“.

Sie unterstützen die Partner auch in Marketing, Logistik usw. ...

Wir bieten das komplette Dienstleistungsspektrum an, d. h. Endkundenlogistik, Kataloge, individuelle Werbung, Shop-System. Wir können zukünftig



Außenansicht von Lager und Verwaltung.

Handelsunternehmen bei den Pflichten zur MDR unterstützen. Wer hier Unterstützung sucht, ist bei der Amefa gut aufgehoben.

Mit Mehrwert punkten

Mit der Tochter Praxis Partner beliefern Sie Arztpraxen auch direkt. Damit treten Sie in Konkurrenz zu den Handelskunden. Wie lösen Sie diese Spannung?

Die Frage, die sich stellt, ist doch, wie die Kaufentscheidung zustande kommt. Zunächst denken wir an den Preis, wir glauben, dass wir ein faires Preisniveau haben, ohne die Preisführerschaft anzustreben. In den meisten Fällen fällt aus unserer Sicht die Kaufentscheidung über den Mehrwert, den wir den Kunden schaffen können. Ein wichtiger Faktor ist der Servicelevel, den wir zur Verfügung stellen. Für ein Versandhandelsunternehmen sind dies Komponenten wie Telefonberatung, Erreichbarkeit, kurze Lieferzeiten. Ich glaube, hier sind wir mit unseren Kundenserviceteams gut aufgestellt.

Ursprung und Hauptumsatzbringer der Amefa GmbH sind jedoch die sie-

ben Gesellschafter, konkret: einige große überregional aufgestellte Handelsunternehmen. Hier gab es in den vergangenen Jahren und auch jüngst immer wieder Fusionen und Übernahmen. Tut die Entwicklung dem Miteinander gut?

Fusionen und Übernahmen in der Gruppe haben positivere Auswirkungen, als wenn ein Unternehmen aus der Gruppe ausscheidet. Beides haben wir in den letzten Jahren erlebt. Insgesamt wachsen wir in den letzten Jahren kontinuierlich. Das liegt daran, dass einige Gesellschafter die Amefa und Medimex nutzen, um Synergien zu heben. Aus diesem Grund beurteilen wir die Situation positiv, mit weniger Gesellschaftern an einem gemeinsamen Zielbild zu arbeiten, als mit vielen Gesellschaftern vielen unterschiedlichen individuellen Interessen zu unterliegen.

Könnten Sie auch noch einige Kennzahlen zur Amefa darstellen?

Gerne. Wir sind am Standort Limburg 145 Mitarbeiter und versenden 300.000 Pakete und 20.000 Paletten im Jahr an über 35.000 Kunden.

Attraktiv für Klinikkunden

Damit stellen Sie auch ein Gegengewicht zu den großen Kunden aus dem Klinikmarkt dar ...

Wir sind davon überzeugt, dass national agierende Einkaufsgemeinschaften oder Krankenhausträger mit einer national ausgerichteten und regional operierenden Fachhandelsgruppe zusammenarbeiten möchten. Aus diesem Grund sehen wir in der Amefa-Gruppe mit ihren Gesellschaftern eine gute Antwort auf die Fragen, die der Markt an den Fachhandel stellt.

Und wie wird die Amefa von den Lieferanten wahrgenommen?

Viele Gespräche haben uns gezeigt, dass wir als ein verlässlicher Partner für die Industrie gesehen werden. Gerade die Zusammenarbeit in der Pandemie hat das bestätigt. Für internationale Partner sind wir die Tür in den deutschen Krankenhausmarkt. Diese Rolle wollen wir mit Medimex und unseren Gesellschaftern in Zukunft weiter ausbauen.

Herr Simon, wir danken für das Gespräch. ras



Blick ins Kommissionierlager.

Fotos: Amefa