

Gesundheit, Medizin & Pharmazie



Interview:

Therapie und Erfolgsrezept: niemals stillstehen

mit Peter Kopf, Geschäftsführer der medica Medizintechnik GmbH, Seite 08

Porträts:

› **Rottendorf Pharma GmbH**, Seite 12

› **Kerckhoff-Klinik GmbH**, Seite 18

**Sinnstiftend arbeiten.
Lebensqualität verbessern.**

Als inhabergeführtes Familienunternehmen in der MedTech-Branche ermöglichen wir Wunden bezahlbar zu heilen, Wachstum und Effizienz mit sozialem Engagement zu verbinden und unseren Mitarbeitenden persönliche Entwicklung und Sinnfindung. Für uns bedeutet Arbeit mehr, als nur Geld zu verdienen. Lernen Sie uns kennen!

www.drausbuettel.de

04



Christopher Thielen und Christian Bauer,
Geschäftsführer
der KNAPP Smart Solutions GmbH

06



Dr. Ares K. Menon,
Geschäftsführer
der Berlin Heart GmbH

08



Peter Kopf,
Geschäftsführer
der medica Medizin-
technik GmbH

10



Dr. Kirsten Wittling,
Cluster General Manager DACH
Dr. Holger Storcks,
Cluster Public Affairs &
Patient Advocacy Director
der Kyowa Kirin GmbH

12



Dr. Silke Huster,
Geschäftsführerin
der Rottendorf Pharma
GmbH

14



Thomas Zander,
Geschäftsführer
der nal von Minden
GmbH

16



Yener Agdag,
Plant Manager
der FSSB Chirurgische
Nadeln GmbH

18



Matthias Müller,
Kaufmännischer
Geschäftsführer
der Kerckhoff-Klinik
GmbH

20



Sascha Glanemann,
Geschäftsführer DACH-
Region
der URGO GmbH

22



Kyowa Kirin engagiert
sich für Menschen mit
seltenen Erkrankungen

Kontakt Seite 23

Ein zuverlässiger Partner für Robotik und Digitalisierung

Seit über 20 Jahren vereinfachen die Kommissionierautomaten von Apostore die Arbeitsprozesse in Apotheken und pharmazeutischen Großhandlungen. Jetzt will die Firma sich breiter aufstellen und hat sich zum 1. April 2021 in KNAPP Smart Solutions GmbH umbenannt. Wirtschaftsforum sprach mit den beiden Geschäftsführern Christopher Thielen und Christian Bauer über die Marke Apostore und das Unternehmen KNAPP Smart Solutions GmbH sowie über die Zukunftsziele.

Wirtschaftsforum: Herr Bauer, die Entwicklung von automatisierten Kommissioniersystemen und das Unternehmen Apostore haben eine gemeinsame Geschichte. Was wollen Sie mit der Umbenennung erzielen?

Christian Bauer: Sowohl Apostore als auch der Mutterkonzern KHT kooperieren bereits seit 2014 mit dem österreichischen Technologieunternehmen KNAPP AG. Die 100%ige Übernahme erfolgte 2018. Die Umbenennung stellt einen notwendigen Schritt für die Zukunft dar. Die Apostore-Produktmarke und die damit as-

soziierten Werte gehen dadurch nicht verloren. Sie bleiben für den Healthcare-Geschäftsbereich verfügbar. In den neu dazugekommenen Märkten, Industrie und Einzelhandel, wollen wir jedoch unter der Flagge KNAPP auftreten.

Wirtschaftsforum: Geht es dabei nur um eine Namensänderung oder verbindet sich auch damit ein kultureller Wandel?

Christian Bauer: Es ist der nächste Schritt in einem längeren Prozess, den ich schon vor vier Jahren eingeleitet habe. Wir sind

aus einem eher autoritär geführten mittelständischen Unternehmen durch die Eingliederung in den Mutterkonzern auf insgesamt 6.500 Mitarbeiter gewachsen. Das ist eine große Umstellung. Ich sehe meine Tätigkeit als eine Art Change Management, das den Kulturwandel vorantreibt. Dabei legen wir großen Wert darauf, das bestehende Team mitzunehmen. Wir haben einerseits die Serviceführerschaft nach außen ausgerufen, aber andererseits ist es auch wichtig, die gleichen Werte nach innen zu tragen.

Interview mit



Christopher Thielen
Geschäftsführer
und



Christian Bauer,
Geschäftsführer
der KNAPP Smart Solutions
GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Thielen, Sie wurden letztes Jahr zum Geschäftsführer ernannt. Wie sehen Sie Ihre Aufgabe?

Christopher Thielen: Ich teile die Verantwortung für die Implementierung der Geschäftsstrategie. 2019 habe ich als Marketing- und Vertriebsleiter bei Apostore an-



Eine Gasse mit Medikamenten im Apostore-Automaten



Der modulare Kommissionierautomat Cube+ für Apotheken hat eine Kapazität von bis zu 20.000 Packungen und kann einfach nachträglich erweitert werden



KNAPP Digitale Lösungen: Das Active Shelf für interaktive Warenpräsentation

gefangen und bin seit einem Jahr Geschäftsführer an der Seite von Christian Bauer. Durch unsere unterschiedlichen Kernkompetenzen ergänzen wir uns sehr gut. Mein Fokus liegt auf Automatisierungslösungen im Healthcare-Bereich. Meine Aufgaben sind strategischer Natur, um Last Mile-Lösungen für den Endkunden zu entwickeln und die internationale Expansion voranzutreiben. Dennoch bin ich operativ im Tagesgeschäft tätig.

Christian Bauer: Mit der Unterstützung meines Kollegen macht es einfach viel mehr Spaß, Ideen für die Weiterentwicklung gemeinsam auf den Weg zu bringen. Den Changemanagement-Prozess, den ich angefangen habe, führen wir erfolgreich fort und können schon die ersten Erfolge spüren.

Wirtschaftsforum: Wie sieht das Produktportfolio von Apostore aus? Welche Neuerungen gibt es?

Christopher Thielen: Unser Angebot umfasst ein Komplettsortiment von Kommissionierautomaten und Softwarelösun-

gen. Durch die Vielfalt unserer Automatenfamilie und unserer digitalen Produkte haben wir immer die passende Lösung, die auf die Anforderungen der jeweiligen Kunden zugeschnitten ist. Aber nicht nur im Lagerbereich des Ladens bieten wir Lösungen an. Wir betrachten unsere Kunden ganzheitlich und liefern vernetzte Technologielösungen für den Point-of-Care und nun auch Point-of-Sale. So wird eine nahtlose Customer Journey entlang verschiedenster Touchpoints möglich. Passgenau von der Bestellung per App bis zum 24/7 Pick-up. Ein weiteres gutes Beispiel ist das Kundenstrom-Managementssystem 'Digital Butler', das wir letztes Jahr als Antwort auf die Corona-Hygieneregeln in Apotheken und Einzelhandel entwickelt haben und das die Auszeichnung in der Kategorie 'Lösung für die Krise' des Wirtschaftspreises eAward erhalten hat.

Christian Bauer: Durch die Kombination von Automatisierungstechnik und digitalen POS-Lösungen wollen wir nun



Der Digital Butler ist ein digitales Kundenstrom-Managementssystem, das als Antwort auf die neuen Hygieneregeln in Apotheken und Einzelhandel entwickelt wurde

potenzielle Kunden aus Industrie und Einzelhandel ansprechen. Individuelles Zubehör wie zum Beispiel Kühlschränke und ein 24/7-Terminal können in unsere vollautomatischen Lagerungssysteme integriert oder nachgerüstet werden und somit das mögliche Anwendungsspektrum erweitern.

Wirtschaftsforum: Was sind Ihre Ziele für die Zukunft?

Christopher Thielen: Wir wollen das Wachstum konsequent durch die Erschließung neuer Anwendergruppen und durch die Internationalisierung verfolgen. Das Ziel ist es, den Umsatz zu verdoppeln. Zudem ist uns die Position als attraktiver Arbeitgeber wichtig – hier entwickeln wir uns ständig weiter.



KONTAKTDATEN

KNAPP Smart Solutions GmbH
Uferstraße 10
45881 Gelsenkirchen
Deutschland
☎ +49 209 941170
✉ +49 209 9411717
info@apostore.com
www.apostore.com



Christian Bauer: Wir werden weiterhin in unsere digitalen Lösungen investieren, um unseren Kunden ein profitables Geschäft zu ermöglichen. Am Ende geht es um das Einhalten von Versprechen. Wenn wir das konsequent tun, steigt unsere Marke. Das ist unser größter Hebel.

Der INDU-Store mit Kommissionierarbeitsplätzen



Eine Herzensangelegenheit

In Deutschland sterben mehr Menschen an Herzinsuffizienzen als an Brust-, Lungen, Prostata- und Darmkrebs zusammen. Für Patienten mit schwersten Herzerkrankungen ist die Herztransplantation die beste Therapie. Allerdings führt der Mangel an Spenderorganen zu quälend langen Wartezeiten. Ärzte setzen deshalb immer häufiger auf Herzunterstützungssysteme wie sie die Berlin Heart GmbH entwickelt. Das Leben von schwerstkranken Patienten – egal welchen Alters – nachhaltig zu verbessern, ist oberstes Ziel der Berliner.

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Menon, Sie sind Herzchirurg und Geschäftsführer von Berlin Heart. Was genau sind Herzunterstützungssysteme?

Dr. Ares Menon: Wir haben in Deutschland und anderswo die Situation, dass Spenderorgane so rar wie nie sind, die Zahl der Patienten, die an Herzinsuffizienzen leiden, gleichzeitig steigt. Für diese Menschen sind unsere Unterstützungssysteme, VAD (Ventricular Assist Device) genannt, oft die letzte Rettung. Dabei handelt es sich letztlich um Pumpen,

ohne die diese Patienten nicht lebensfähig wären. Über 90% aller Patienten, die unter schwerster Herzinsuffizienz leiden, sind mit einem VAD gut behandelt; nur für sehr wenige Patienten kommt ein Total Artificial Heart (TAH) infrage. Entscheidend ist, dass die VADs von Berlin Heart Menschen vom Säuglings- bis zum Erwachsenenalter unterstützen – das ist weltweit einzigartig. Unser kleinster Patient wog weniger als 2,5 kg. Diese kleinen Patienten liegen uns besonders am Herzen. Der pädiatrische Markt ist klein und wir engagieren uns hier sehr.

Wirtschaftsforum: Welche VADs bietet Berlin Heart an?

Dr. Ares Menon: Unser Produktprogramm basiert auf EXCOR® Adult und EXCOR® Pediatric. Mit beiden Systemen kann nicht nur die linke, sondern auch die rechte Herzkammer unterstützt werden; da sind wir einzigartig. Berlin Heart ist das einzige Unternehmen, das eine langfristige beidseitige Herzunterstützung anbietet. EXCOR® Adult und Pediatric sind parakorporale VADs, das bedeutet, die Blutpumpen befinden sich außerhalb des Körpers und sind über Kanülen mit dem Herzen und den Blutgefäßen verbunden.

Wirtschaftsforum: Wie sah die Entwicklung von Berlin Heart bis zur weltweiten Marktführerschaft aus?

Dr. Ares Menon: Berlin Heart wurde in der jetzigen Form 1996 gegründet und ist heute ein klassisches mittelständisches Unternehmen, das weltweit agiert. 1988 gab es bereits einen Handelsregistereintrag mit dem gleichen Namen; damals war es ein echtes Start-up, das aus dem Deutschen Herzzentrum Berlin (DHZB) entstanden ist und aus der klinischen Notwendigkeit heraus

Interview mit



*Dr. Ares K. Menon,
Geschäftsführer
der Berlin Heart GmbH*

Produkte entwickelt hat, die uns bis heute begleiten. Schon Ende der 1980er-Jahre wurden erste Patienten, ab 1990 erste Kinder erfolgreich behandelt; damals steckte die VAD-Therapie noch in den Kinderschuhen. 2006 wurde eine Investorenfamilie auf Berlin Heart aufmerksam und übernahm das Unternehmen aus Venture Capital heraus. Heute sind am Standort Berlin sämtliche Aktivitäten gebündelt. Wir haben hier 215 Mitarbeiter; zudem gibt es in den USA die Berlin Heart Inc, eine Vertriebs Tochter mit 15 Mitarbeitern. Unser großer Vorteil ist, dass die Investorenfamilie den pädiatrischen Markt sehr unterstützt – und das, obwohl es ein Nischenmarkt bei gleichzeitig langen Entwicklungszeiten und einem geringen Return on Investment ist. Der Aufwand ist hoch, der wirtschaftliche Benefit gering. Hier arbeitet man mit außergewöhnlicher Leidenschaft an dem Ziel, mehr für Kinder zu tun.

Wirtschaftsforum: Gibt es aktuell neue Produkte in der Pipeline?



Sehen, wie gut sich große und kleine Patienten entwickeln – der schönste Erfolg

Dr. Ares Menon: Corona hatte zwar keine monetären Auswirkungen, allerdings hat die Markteinführung von zwei neuen Produkten gelitten. Wir haben eine neue Fontan-Kanüle für Patienten in lebensbedrohlichem Zustand entwickelt. Diese Venenkanüle ist eine Brücke zur Transplantation. Das zweite Produkt ist EXCOR® Active, ein mobiles Antriebsgerät der VADs, ähnlich wie ein Trolley, das kranken Kindern zu mehr Mobilität verhilft. Bisher mussten die kleinen Patienten die Wartezeit auf ein Spenderherz größtenteils im Zimmer oder auf den Fluren verbringen; mit EXCOR® Active eröffnen sich nun ganz neue Möglichkeiten. Die Kin-



EXCOR® Active steht für mehr Mobilität und damit mehr Lebensqualität

der können viele Stunden raus aus der Klinik an die frische Luft und draußen auf dem Klinikgelände spazieren gehen. Das Feedback vom Markt ist überwältigend. Uns wird berichtet, dass die Kinder förmlich aufblühen, sich viel mehr bewegen können und einfach glücklicher sind.

Wirtschaftsforum: Wo werden die Produkte vertrieben?

Dr. Ares Menon: Wir haben Zulassungen in allen MedTech-Märkten: Europa, USA und Kanada, Südamerika, Japan, Südkorea, Australien und Indien. Der Zulassungsprozess für Europa, die CE-Kennzeichnung, ist mittlerweile ein sehr komplizierter Vorgang.

Wirtschaftsforum: Gibt es eine klar definierte Zukunftsvision?

Dr. Ares Menon: Unser Ziel heißt weg vom Überleben hin zu besserer Lebensqualität. Die Überlebenschancen zu steigern, ist das A und O; es geht uns aber auch darum, die Qualität nachhaltig zu verbessern. Wir wollen natürlich wachsen, allerdings nicht nur durch regionale Ausdehnung, sondern durch die Versorgung von Patientengruppen, die noch nicht so gut versorgt werden. 50% des Turnovers werden bei uns in Forschung und Entwicklung gesteckt, was enorm ist. Wir investieren in neue Pumpentechnologien, um das Leben von Patienten, insbesondere von Kindern, nachhaltig zu verbessern.



KONTAKTDATEN

Berlin Heart GmbH
Wiesenweg 10
12247 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 81872600
info@berlinheart.de
www.berlinheart.de

SPITZENKLASSE!

Wirtschaftsforum.de gehört jetzt schon zu den

3.000

relevantesten Domains

im SEO Ranking in Deutschland.

(Quelle: Xovi - Stand: Juni 2021 - über 16 Mio. Domains im Ranking)

WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Therapie und Erfolgsrezept: niemals stillstehen

In Bewegung zu bleiben, ist für Menschen wie für Unternehmen gesund. Nie stillzustehen lautet deshalb das Erfolgsrezept der medica Medizintechnik GmbH aus Hochdorf. Mit seiner Marke THERA-Trainer ist das Familienunternehmen Innovationsführer im Bereich der gerätegestützten Therapie und hat damit schon vielen Menschen mit Bewegungseinschränkungen geholfen, wieder agiler und gesünder zu werden.

„Wir waren nie zufrieden und haben immer nach einer besseren Lösung gesucht“, erzählt der Gründer und Geschäftsführer von medica Peter Kopf. Das ist auch der Grund dafür, dass das Unternehmen heute dort steht, wo es steht. 120 Mitarbeiter sind am Firmensitz in Hochdorf beschäftigt, weitere bei Vertriebstöchtern in Frankreich und in den USA. In



Die Geschäftsführung der medica Medizintechnik GmbH: Otto Höbel, Dr. Jonathan Kopf, Peter Kopf (v.l.)

Mit dem THERA-Trainer tigo ist Beintraining auch zu Hause möglich



Slowenien betreibt medica außerdem ein Entwicklungslabor für Forschungsprojekte. Bereits vor 30 Jahren hat Peter Kopf die Firma gegründet, mit vielen Ideen im Kopf. „In den ersten 10, 15 Jahren waren wir eine Art Start-up, mit Hochs und Tiefs“, berichtet er. Das Unternehmen ist gewachsen und entwickelte immer neue Produkte. „Wir befinden uns mit unseren Therapiegeräten in einem Wachstumsmarkt, bedingt durch die Überalterung der Menschen und immer mehr Zivilisationskrankheiten. Allerdings werden die gesetzlichen Rahmenbedingungen auch immer enger; die

Budgets sind limitiert“, so der Geschäftsführer. Ein Meilenstein war der Zukauf des Robotik-Gangtrainers Lyra von einem Schweizer Start-up. Die eigene Produktentwicklung konnte mit immer neuen Innovationen aufwarten. Dieser Entwicklung wurde auch räumlich Rechnung getragen: Im Dezember 2020 wurde ein neues Produktions- und Verwaltungsgebäude mit einer Gesamtfläche von 1.800 m² in Betrieb genommen.

Therapiegeräte, die Aktivität fördern

Peter Kopf leitet die 'Family Company' seit 25 Jahren ge-

Interview mit



Peter Kopf,
Geschäftsführer
der medica Medizintechnik
GmbH

meinsam mit Otto Höbel, einem Innovator in der Entwicklung. Inzwischen ist auch sein Sohn Dr. Jonathan Kopf Mitglied der Geschäftsleitung. Peter Kopf sieht medica als typischen Hidden Champion: „Wir sind in einer kleinen Nische der Rehathechnik für untere Extremitäten weltweit mit Lösungen für den gesamten Behandlungspfad von der Intensivstation bis nach Hause vertreten. Weltweit sind wir die Nummer 2,

Ziel UMSATZ- VERDOPPELUNG

in vielen Auslandsmärkten die 1 am Markt.“ Das Produktportfolio umfasst Therapiegeräte für Intensivstationen, die stationäre und ambulante Versorgung in der Klinik und für zu Hause. „Wir bieten rotierende Cycling-Geräte mit Motorantrieb, Geräte zum Stehen und Balancieren und für das Gangtraining. Für stationäre Rehakliniken bieten wir Komplettsysteme mit Robotiksystemen, dazu Einzellösungen für daheim“, fasst



Stehend balancieren: Die Therapiegeräte helfen, motorische Fähigkeiten wieder zu erlernen

Peter Kopf zusammen. Er erklärt die Funktionsweise: „Wir verwenden einen assistiven Antrieb, das heißt, die Geräte werden durch einen Motor unterstützt. Die Restaktivität des Patienten wird durch die Anwendung gefördert, damit er so aktiv wie möglich bleibt. Dass wir einen eigenen Antrieb und Motor haben, unterscheidet uns vom Wettbewerb. Die Produkte seien safe, easy, effective and affordable“, betont Peter Kopf. Das neueste Produkt ist ein Bettgerät, das eine neue Produktfamilie begründen wird. „Wir haben es vom weißen Blatt Papier mit einer neuen Technologie-Plattform

entwickelt, inklusive Motor, Steuerung und Antriebstechnik.“

In Bewegung bleiben

„Die Kunden erwarten intelligente Systeme“, weiß Peter Kopf. Damit können die motorbetriebenen Geräte von medica mit Robotik und Sensorik dienen. „Uns liegen viele Daten vor, die wir nutzen, um die Anwender zu motivieren“, erklärt er. Ermöglicht wird das durch viel künstliche Intelligenz und Algorithmen. Das Motto 'Life in Motion' gilt nicht nur für die Patienten, sondern auch für das Unternehmen selbst, so der Geschäftsführer: „Nie stillstehen und immer

nach Best Practise-Lösungen und Prozessinnovationen suchen, das ist das, was uns erfolgreich gemacht hat“, sagt er. Stets habe man außerdem im Verhältnis zu den Kunden einen partnerschaftlichen und nachhaltigen Ansatz verfolgt. Peter Kopf verweist auch auf die DNA des Unternehmens: „Vollgas zu geben, mutig zu sein, Verantwortung zu leben, Rückgrat zu zeigen und dass alle an einem Strang ziehen sind einige der Werte, die uns wichtig sind.“ Diese Unternehmenskultur wirkt sich positiv auf das Team aus. „Wir kümmern uns aus Überzeugung um unsere Mitarbeiter, und sie arbeiten gerne bei uns“, berichtet Peter Kopf. Weitere Anreize sind gute Gehalts- und Sozialleistungen. All das macht medica zu einem attraktiven Arbeitgeber. Das Unternehmen bildet zudem selbst aus und wirkt auch damit dem Fachkräftemangel in der Region entgegen.

Weiter auf Wachstumskurs

Auch wenn der wichtigste Markt nach wie vor Deutschland ist, spielt das internationale Geschäft



KONTAKTDATEN

medica Medizintechnik GmbH
Blumenweg 8
88454 Hochdorf
Deutschland
☎ +49 7355 93140
info@thera-trainer.com
www.thera-trainer.com



eine wesentliche Rolle. medica ist neben Europa insbesondere in Russland, Korea, Japan, China und den USA tätig. Für 2021 steht unter anderem auf der Agenda, den Generationenwechsel weiter voranzutreiben und die Expansion fortzusetzen. „Wir haben eine ambitionierte Wachstumsstrategie, die wir mit viel Energie verfolgen. Sie beinhaltet den Ausbau unseres Vertriebsniederlassungsnetzes, die Entwicklung neuer Innovationen und die Weiterentwicklung der Mitarbeiter“, sagt Peter Kopf, der bis 2024 den Umsatz von medica verdoppelt möchte. Seine Vision für das Unternehmen: „Wir wollen DIE Firma für unsere Kunden und in unserem Marktsegment erste Wahl sein.“



Eine effektive Gangtherapie ermöglicht der THERA-Trainer Lyra



Der THERA-Trainer bemo fördert die Mobilität von bettlägerigen Patienten



Die Arzneimittelherstellung erfolgt unter strengen Qualitätsregeln



Im Labor werden Proben analysiert

„Menschen ein Lächeln schenken und in diesem Sinne forschen“

Menschen mit seltenen Erkrankungen leiden oft nicht nur an den Symptomen, sondern auch daran, nicht zu wissen, woran sie eigentlich leiden. Besonders für diese Patienten setzt sich das globale Pharmaunternehmen Kyowa Kirin ein. Dr. Kirsten Wittling, Cluster General Manager DACH, und Dr. Holger Storcks, Cluster Public Affairs und Patient Advocacy Director der Kyowa Kirin GmbH in Düsseldorf, sprachen mit Wirtschaftsforum über Forschung, Sinnstiftung und japanische Werte.

Wirtschaftsforum: Frau Dr. Wittling, wie ist das Unternehmen entstanden und wie ist es heute aufgestellt?

Dr. Kirsten Wittling: 1907 wurde die Kirin Brauerei gegründet. In 1949 gründete sich mit der Kyowa HAKKO die erste Pharmasparte des Unternehmens, die sich durch mehrere Zukäufe zu dem Unternehmen entwickelte, das es heute ist: ein globales Spezialpharmaunternehmen. In Europa und dem Mittleren Osten sind wir in 20 Märkten tätig und seit mehr als zehn Jahren in Deutschland vertreten. Als Unternehmen mit japanischen Wurzeln lag es nahe, sich in der 'geheimen

japanischen Hauptstadt' Düsseldorf anzusiedeln. Von hier aus betreuen wir auch Österreich und die Schweiz. Weltweit beschäftigen wir rund 5.400 Mitarbeiter, davon über 100 in Deutschland, mit steigender Tendenz. Mit unseren Therapien unterstützen wir derzeit vor allem Patienten in den Bereichen Onkologie und Nephrologie, mit einem starken Fokus auf seltene Erkrankungen.

Wirtschaftsforum: Warum ist die Forschung im Bereich der seltenen Erkrankungen so wichtig?

Dr. Kirsten Wittling: Es gibt weltweit etwa 6.000 bis 8.000 seltene

Erkrankungen, von denen bisher nur ein Bruchteil behandelbar ist. Deshalb ist es so wichtig, dass Firmen auch in diese Nischenerkrankungen investieren und auf diesem Gebiet forschen. Bei den seltenen Erkrankungen kann es gemäß einer Umfrage der EURODIS viele Jahre und manchmal sogar Jahrzehnte dauern, bis ein Patient seine endgültige Diagnose bekommt. Ein Beispiel für eine solche Erkrankung ist der genetisch vererbte Phosphatdiabetes (XLH). Viele Erwachsene mit XLH leiden unter dieser Erkrankung, ohne die richtige Diagnose erhalten zu haben. Wenn sie dann endlich mitgeteilt bekommen, wo-

Interview mit



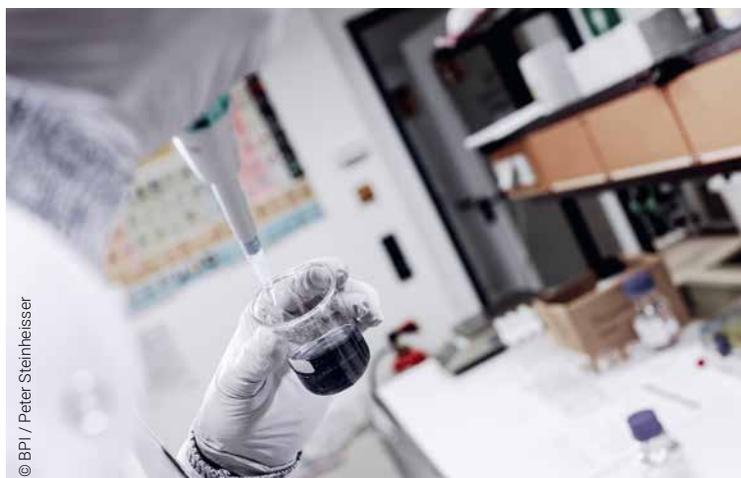
Dr. Kirsten Wittling,
Cluster General Manager
DACH



Dr. Holger Storcks,
Cluster Public Affairs &
Patient Advocacy Director
der Kyowa Kirin GmbH

ran sie leiden, ist das für sie eine unglaubliche Erleichterung. Wir möchten durch unsere Arbeit die Diagnosezeit verkürzen und die Therapie verbessern.

Dr. Holger Storcks: Dabei sind Partnerschaft und Vernetzung für uns sehr wichtig. Wir sehen uns nicht nur als Lieferant von Medi-



Die Forschung im Bereich seltener Erkrankungen ist enorm wichtig

kamenten, sondern als Partner innerhalb des Gesundheitssystems. Wir möchten dazu beitragen, die Versorgung der betroffenen Menschen zu verbessern und bringen uns hierzu in entsprechende Diskussionen ein. Um eine Vorstellung von der Häufigkeit der seltenen Erkrankungen zu bekommen: An dem kutanen T-Zell-Lymphom erkrankt jährlich einer von 100.000 Menschen neu, das wären etwa 830 in Deutschland. Die Diagnosezeit liegt hier bei zwei bis sieben Jahren.

Wirtschaftsforum: Sind die seltenen Erkrankungen im Bewusstsein der Menschen und der Pharmabranche angekommen?

Dr. Kirsten Wittling: Den Betroffenen und deren Angehörigen stehen mehr und mehr Informationen zur Verfügung. Dies ist nicht zuletzt das Verdienst der vielen extrem engagierten Selbsthilfeorganisationen. Aber es gibt weiterhin viel zu tun. Auch wir setzen uns aktiv für eine breite Aufklärung ein. Ebenso natürlich für die Entwicklung neuer Therapien. Bis zur Marktreife eines Wirk-

stoffes kann es dabei bis zu 20 Jahre dauern. In dieser Zeit wird viel investiert, um einer kleinen Gruppe betroffener Patienten zu helfen. Bei Markteinführung sind die Therapien dann häufig teuer als Medikamente für häufigere Erkrankungen. Dafür fehlt oft das Verständnis.

Wirtschaftsforum: Kyowa Kirin ist ein japanisches Unternehmen. Wie japanisch ist Ihre Unternehmenskultur?

Dr. Kirsten Wittling: Kyowa Kirin steht für ein hohes Maß an Diversität. In der DACH-Region beschäftigen wir 23 Nationalitäten und versuchen, von den unterschiedlichen kulturellen Hintergründen zu profitieren.



Mit dem Elektro-Gabelstapler werden die Arzneimittel von der Herstellung ins Zwischenlager gebracht



Trocknungsprozess im Labor: Exsikkator mit Glasbehältern

Daneben pflegen wir japanische Werte wie Teamwork, Innovation und Integrität. Über all dem steht unser Einsatz für das wertvollste Gut auf unserem Planeten – das Leben. Unser Ansporn ist es dabei, den Menschen in allem was wir tun ein Lächeln zu schenken. Das ist meines Erachtens eine sehr universelle und kulturübergreifende Vision, die auch über Japan hinaus greift.

Dr. Holger Storcks: Kyowa Kirin versteht sich als globales Unternehmen, das die Vielfalt sämtlicher Kulturen zum Wohle der Patienten nutzen möchte, ohne dabei die japanischen Wurzeln aus den Augen zu verlieren. Wir vereinen sozusagen das Beste aus mehreren Welten.

Wirtschaftsforum: Was treibt Sie persönlich jeden Tag an?

Dr. Kirsten Wittling: Für mich ist es unheimlich motivierend zu sehen, wie viel besser es den Patienten gehen kann, nachdem sie die richtige Diagnose und Zugang zu einer adäquaten Therapie erhalten haben. Das ist es, was mich und unsere Mitarbeiter täglich antreibt.

Dr. Holger Storcks: Absolut. Der Wunsch nach Sinnstiftung war für mich einer der zentralen Gründe, beruflich im Gesundheitswesen tätig zu werden. In meiner Rolle bei Kyowa Kirin kann ich mich für Themen einsetzen, die eine hohe und nachhaltige soziale Relevanz haben. Das empfinde ich als extrem motivierend.

KONTAKTDATEN

Kyowa Kirin GmbH
Monschauer Straße 1
40549 Düsseldorf
Deutschland

☎ +49 211 4161190

✉ +49 211 41611920

kontaktde@kyowakirin.com

www.kyowakirin.com

Für die Kunden die Extrameile

Outsourcing – ein Trend, der gerade in der Pharmabranche seit Jahren anhält. Die Gründe sind überzeugend. Kosten im operativen Geschäft können gesenkt, Lieferengpässe vermieden werden. Gute Voraussetzungen für die Rottendorf Pharma GmbH aus Ennigerloh. Der Auftragshersteller und -entwickler bietet Komplettlösungen aus einer Hand und konzentriert sich auf feste Darreichungsformen.

Wirtschaftsforum: Frau Dr. Huster, immer mehr Pharmaunternehmen entscheiden sich für eine Contract Development und Manufacturing Organisation, um Produktions- und Logistikkosten zu sparen. Was bietet Rottendorf Pharma diesen Kunden?

Dr. Silke Huster: Die Technologien zur Herstellung sind in unserer



Im Team will man Rottendorf Pharma zu einem noch stärkeren Player machen

Industrie letztendlich generisch und damit austauschbar, was es schwierig macht, sich mit der Produktion abzuset-

zen. Deshalb spielt der Service für uns eine zentrale Rolle. Wir fokussieren uns ganz klar auf das Total Process Ownership TPO und damit auf alle Prozesse von der

Interview mit



Dr. Silke Huster,
Geschäftsführerin
der Rottendorf Pharma GmbH

Entwicklung über die Produktion bis zur Verpackung. Bei jeder Aufgabe nehmen wir die Perspektive des Kunden ein; allein das Erfüllen einer Aufgabe reicht nicht, wir denken mit und voraus, gehen für die Kunden die so genannte Extrameile. Kunden schätzen diesen Fullservice. Hinzu kommen unsere fachliche Kompetenz und Erfahrung in Sachen Herstellung



KONTAKTDATEN

Rottendorf Pharma GmbH
Ostenfelder Straße 51-61
59320 Ennigerloh
Deutschland
☎ +49 2524 2680
📠 +49 2524 268100
info@rottendorf.com
www.rottendorf.com



Produziert werden vor allem patentrechtlich geschützte Produkte in fester Darreichungsform



Auch die Entwicklung neuer Medikamente steht bei Rottendorf im Fokus



Ein soziales Miteinander und eine Atmosphäre zum Wohlfühlen prägen das Arbeitsleben bei Rottendorf

und Entwicklung. Diese Kombination aus Service und Kompetenz ist unser großer Wettbewerbsvorteil.

Wirtschaftsforum: Rottendorf wurde 1928 von Andreas Rottendorf gegründet und ist seit 1949 in Ennigerloh ansässig. Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt?

Dr. Silke Huster: Nach dem Tod des Firmengründers wurde Rottendorf neu strukturiert. Die Anteile wurden in eine Stiftung gegeben. Durch diesen Stiftungshintergrund und damit verbunden der Erfüllung des Stifterwillens steht die Existenz und Weiterentwicklung des Unternehmens klar im Vordergrund, persönliche Interessen rücken in den Hintergrund. Rottendorf profitiert so von einer Stabilität, die in einer von Merger & Aquisitions geprägten Branche sehr wichtig ist.

Wirtschaftsforum: Hat sich damit auch das Portfolio verändert?

Dr. Silke Huster: Rottendorf war lange Zeit ein lokaler Hersteller von Generika. Heute machen patentgeschützte Produkte neben Generika und OTC-Produkten den größten Teil aus. Unsere Kunden kommen zu 60% aus Deutschland und Europa, zu 40% aus den USA. In den letzten zehn Jahren hat sich vieles verändert. Mit dem Eintritt auf den US-Markt, wo wir eine Vertriebstochter haben, sind wir ein global agierendes Unternehmen geworden.

Wirtschaftsforum: Ein globales Unternehmen mit lokalen Wurzeln?

Dr. Silke Huster: Auf jeden Fall. In Ennigerloh sind 1.200 Mitarbeiter tätig; das ist eine ganz bewusste Entscheidung für den Standort. Wir wollen kurze Wege, wollen,

dass Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen in Kontakt sind und sich austauschen. Weil wir in den vergangenen Jahren stark gewachsen sind und erwarten, dass sich diese Entwicklung fortsetzen wird, haben wir ein Grundstück im benachbarten Oelde gekauft, um expandieren zu können.

Wirtschaftsforum: Der enge Austausch ist ein wichtiger Teil der Unternehmenskultur. Gibt es weitere Charakteristika?

Dr. Silke Huster: Wir verstehen uns aufgrund der besonderen Struktur als eine große Familie. Gewinne werden zum Wohl der Mitarbeiter konsequent reinvestiert. Ein respektvoller Umgang, Loyalität, das Teilen von Informationen und ein altruistischer Ansatz sind elementare Eckpfeiler unserer Kultur. Zudem legen wir großen Wert auf die eigene Entwicklung der Mitarbeiter. Um

bei Rottendorf eine bestimmte Position zu besetzen, ist nicht zwangsläufig der Schulabschluss entscheidend. Wichtiger ist, was die Person kann und was sie mitbringt. Dann stehen alle Türen offen.

Wirtschaftsforum: Sie selbst sind Chemikerin. Was schätzen Sie an Ihrer Arbeit und wo sehen Sie Rottendorf in Zukunft?

Dr. Silke Huster: Ich kann gestalten und mitwirken und habe ein Team, das eine echte Traumkonstellation ist. Gemeinsam arbeiten wir an dem Ziel, aus der Straße, auf der wir vor zehn Jahren abgebogen sind, eine Prachtallee zu machen.

Mit Professionalität gegen die Pandemie

Mit ihnen begann eine neue Phase der Corona-Bekämpfung – Schnell- und Selbsttests. Einfache Handhabung und schnelle Ergebnisse weckten die Hoffnung auf mehr Normalität in Zeiten der Pandemie. Eines der Unternehmen, die Schnelltests zur Eigenanwendung auf den Markt gebracht haben, ist die nal von Minden GmbH aus Moers, ein erfahrener Spezialist auf dem Gebiet der In-vitro-Diagnostik.

Wirtschaftsforum: Herr Zander, mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist nal von Minden ein echter Experte auf dem Gebiet der In-vitro-Diagnostik. Wie haben sich Unternehmen und Produkte in dieser Zeit entwickelt?

Thomas Zander: nal von Mindens Ursprünge gehen auf ein klassisches Start-up zurück, das aus der Universität heraus gegründet wurde. 1999 habe ich Roland Meißner bei einem Business Plan-Wettbewerb kennengelernt. Gemeinsam haben wir einen Business Plan für den Bereich Diagnostik aufgestellt, ein Netzwerk aufgebaut, Investoren gesucht und das Vorgängerunternehmen nal 24 gegründet. Im Prinzip haben wir damals einen Prozess weitergedacht, den wir an der Uni entwickelt hatten. Wir haben verschiedene Diagnostikprodukte bis zur Marktreife gebracht; dann allerdings die Firma verlassen, um einen Neustart zu machen.

Wirtschaftsforum: Wie kam es trotz großen Erfolgs zu dieser Entscheidung?

Thomas Zander: Wir wollten immer ein bodenständiges Unterneh-



Roland Meißner, Geschäftsführer und seit der ersten Stunde dabei

men aufbauen und uns bewusst auf wenige Produkte konzentrieren. 2005 haben wir nal - new art laboratories gegründet, das sich auf Produkte für den toxikologischen Bereich konzentrierte, Drogenschnelltests zum Beispiel, die in Rehakliniken, bei Substitutionsärzten, Behörden oder dem Zoll



Mit Sandra von Minden kam die dritte Partnerin an Bord

eingesetzt wurden. Uns wurde damals schnell klar, dass wir wachsen und sowohl unser Kunden- als auch das Produktportfolio diversifizieren mussten, wenn wir uns am Markt durchsetzen wollten. Also haben wir sehr früh internationale Märkte wie Frankreich und Italien ins Auge gefasst und nach geeig-

Interview mit



Thomas Zander,
Geschäftsführer
der nal von Minden GmbH

neten Partnern gesucht. 2000 gab es viele kleine Firmen im Bereich der In-vitro-Diagnostik; das hat uns den Start erleichtert. Aber allein um die Qualitätsanforderungen erfüllen zu können, mussten die Weichen Richtung Wachstum gestellt werden.

Wirtschaftsforum: Ist das Konzept aufgegangen?

Thomas Zander: Ja. Heute sind wir in unserer Marktnische weit vorn und haben zweistellige Wachstumsraten im Jahr. Vor allem die Partnerschaft mit der Firma von Minden, die schon länger als wir am Markt ist, hat einen Boost gebracht. Sandra von Minden, die Tochter des Gründers, ist jetzt die dritte Partnerin.

Wirtschaftsforum: Wie ist nal von Minden heute aufgestellt?

Thomas Zander: 2008 kam es zum Zusammenschluss. Seitdem gibt es drei Geschäftsführer und zwei Gesellschafter und eine Strategie, die geprägt ist von Diversifizierung, Internationalisierung und Marketing. Wir haben 230 Mit-



NADAL COVID-19 Ag Test – Corona-Selbsttest und wichtiger Baustein im Portfolio

arbeiter und zehn internationale Standorte.

Wirtschaftsforum: Wie lässt sich das Portfolio umreißen?

Thomas Zander: Seit Beginn fokussieren wir uns auf In-vitro-Diagnostik-Produkte, im Prinzip auf alles, was sich schnell und einfach ohne Gerät vor Ort machen lässt. Dabei geht es vor allem um Schnelltests und Labortests für Diagnosen aus den Bereichen Bakteriologie, Kardiologie, Gynäkologie, Infektionskrankheiten, Urologie und Toxikologie. Mit unseren Tests können Schwangerschaften, Diabetes, verschiedene Infektionen, Krebs, Niereninsuffizienz oder Herzinfarkte schnell und zuverlässig festgestellt werden. Wir bieten Drogenschnelltests und Alkoholtests an und arbeiten hier mit Produkten für unterschiedliche Probenmaterialien wie Urin, Speichel oder Blut. POCT-Geräte und Reader-Systeme ergänzen das Angebot, sodass wir in der Lage sind, Kunden mit ganzheitlichen Komplettlösungen zu unterstützen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt COVID-19 für das Unternehmen?

Thomas Zander: Corona-Antigentests sind ganz klar unser aktuelles Flaggschiff. Wir haben 2020 früh erkannt, wie dynamisch sich die Lage entwickeln würde, da wir seit Langem gute Beziehungen zu China haben und einen sehr frühen realistischen Einblick in die dortige Corona-Lage hatten. Wir haben heute mehrere Selbsttests, für deren Zulassung wir eine Laienstu-

die mit weit über 100 Probanden durchführen ließen. Verschiedene Studien, unter anderem von der Berliner Charité, haben die klinische und analytische Leistungsfähigkeit der NADAL COVID-19 Ag Tests bestätigt.

Wirtschaftsforum: Wie ist nal von Minden in Sachen Vertrieb aufgestellt?

Thomas Zander: Unser Idealkunde ist der niedergelassene Arzt, dem wir Schnelltests und Analysegeräte zur Verfügung stellen möchten. So kann eine Diagnose schneller gestellt und Patienten effektiver geholfen werden. Unser hervorragendes Vertriebsteam unterstützt Kunden mit außerordentlichem Engagement und fachlicher Kompetenz. Wir sind für unsere Kunden da, das ist uns besonders wichtig. Das gilt übrigens nicht nur für Deutschland, wo wir 40% des Umsatzes generieren. Frankreich, Italien, Großbritannien, Polen, Tschechien und Skandinavien sind wichtige Auslandsmärkte; in Stockholm eröffnen wir gerade ein neues Büro. Die USA werden über Partner in Kanada bedient. Wir haben bereits gute Beziehungen zu Russland, die ausbaufähig sind.



Analysegeräte von nal von Minden – Bestimmung aller wichtigen Notfallparameter gleichzeitig und direkt in der Praxis



Wirtschaftsforum: Was hebt nal von Minden letztlich vom Wettbewerb ab?

Thomas Zander: Wir haben ein hervorragendes Team, das enorme Leistungen erbracht hat – vom Back-up über die Logistik bis zur Dokumentation. Die Mitarbeiter sind sehr gut ausgebildet, jung, engagiert und decken die ganze Bandbreite an fachlicher und menschlicher Kompetenz ab. Wir alle lieben unsere Produkte und betreiben die Arbeit mit Herzblut. Nicht zuletzt sind wir ein heterogenes Führungsteam, das nie das Ziel, hochwertige Diagnostika jedermann zugänglich zu machen, aus den Augen verloren hat. Wir bleiben nie stehen, haben Hunger und Lust auf Neues und keine Angst vor Herausforderungen. Mit unseren Partnern reden wir auf Augenhöhe und lieben den Austausch mit ihnen.

Wirtschaftsforum: Sie beschreiben nal von Minden als offenes Unternehmen, das sich konstant weiterentwickelt. Wird es in Zukunft neue Produkte oder Herausforderungen geben?

Thomas Zander: Auf jeden Fall. Es wird weitere Produkteinführungen geben; wir führen aktuell einen



ESA-Tests – Substanztests für Drogen und Medikamente, bei Polizei, Zoll, Sicherheitsdiensten und der Justiz täglich im Einsatz

Schnelltest auf neutralisierende Antikörper ein, mit dem der Impferfolg überprüft werden kann. Momentan arbeiten wir zudem auf Hochtouren daran, dass unsere Produkte bald der ab Mai 2022 geltenden In-Vitro-Diagnostika-Richtlinie entsprechen. Nicht zuletzt werden wir in Göttingen die Produktion ausbauen, um eine komplett automatisierte Herstellung von Corona-Tests in Deutschland zu ermöglichen – ein Megaprojekt in Höhe von sechs Millionen EUR.



KONTAKTDATEN

nal von Minden GmbH
Carl-Zeiss-Straße 12
47445 Moers
Deutschland

+49 2841 998200

+49 2841 998201

info@nal-vonminden.com

www.nal-vonminden.com

Fein, flexibel, sicher: Diese Nadeln sind Weltspitze

Nadeln und Nahtmaterial für den chirurgischen Einsatz müssen besonderen Kriterien und höchsten Qualitätsmaßstäben entsprechen. Dieser Herausforderung stellt sich die FSSB Chirurgische Nadeln GmbH in Jestetten seit der Gründung im Jahre 1995. Heute ist die Spitzenqualität ihrer Nadeln weltweit anerkannt. Die Integration in die US-amerikanische SSC-Gruppe mit Corza Medical als neuem Investor hat das Portfolio des deutschen Unternehmens erweitert und enormes Wachstum generiert. Unverändert bleibt der Anspruch an die eigene, überragende Qualität als Verpflichtung und Erfolgsgarant für die Zukunft.

Chirurgen und Kliniken in aller Welt vertrauen auf Produkte der FSSB Chirurgische Nadeln GmbH – besonders, wenn es um komplizierte Eingriffe geht. Seit der Gründung im Jahre 1995 konzentriert man sich bei FSSB auf Nadeln und Nadel-Faden-Kombinationen. „Bis vor fünf Jahren war das

Unternehmen inhabergeführt“, sagt Plant Manager Yener Agdag. „Dann ging es an die Surgical Specialties Corporation, was sich als Meilenstein der Entwicklung erwies. Im Verbund konnten Synergien genutzt und Firmen in ganz Europa gegründet werden. Insgesamt verdoppelte sich

die Unternehmensgröße. Allein die beiden FSSB-Standorte in Deutschland beschäftigen nun 250 Mitarbeiter*innen und erzielen einen Jahresumsatz von mehr als 15 Millionen EUR.“ Der Einstieg von Corza Medical lässt weitere Wachstumsimpulse erwarten. „Wir begrüßen auch, dass dank des neuen Investors nun TachoSil® vertrieben werden kann“, ergänzt der Plant Manager. „Das Fibrinpflaster für die rasche chirurgische Wundversiegelung ergänzt unser Angebot hervorragend.“

Qualität planen und sichern

Yener Agdag übernahm seine Aufgabe 2019 – und stand infolge der enormen Expansion in jeglicher Hinsicht großen operativen Herausforderungen gegenüber. „Das Produktspektrum war gewachsen, beide Standorte

expandierten, jedoch hinkte das Strukturwachstum hinterher“, beschreibt er die Situation. „Seitdem haben wir kontinuierlich das Produktionsplanungssystem optimiert wie auch die Prozessautomatisierung weiter vorange-

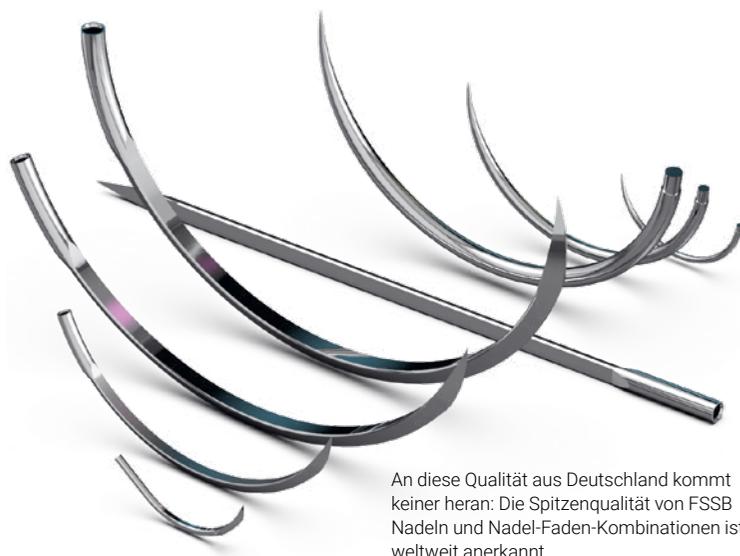
15
MILLIONEN EUR
UMSATZ

trieben. Durch diesen Gewinn an Transparenz und kürzeren Durchlaufzeiten können wir nun noch schneller auf Kundenbedürfnisse reagieren sowie unsere Lieferzeiten weiter verkürzen. Dies unter Beibehaltung unserer weltweit unerreichten Topqualität.“ Der Plant Manager weiß aber auch um die Bedeutung seiner Spezi-

Interview mit



Yener Agdag,
Plant Manager
der FSSB Chirurgische
Nadeln GmbH



An diese Qualität aus Deutschland kommt keiner heran: Die Spitzenqualität von FSSB Nadeln und Nadel-Faden-Kombinationen ist weltweit anerkannt

alisten, denn es bleiben feinste Schleif- und Armierungsarbeiten, die nur von Hand ausgeführt werden können. „Für einen Arzt in Berlin zum Beispiel haben wir eine Nadel in 2,5 mm Länge und 6/100 mm Durchmesser hergestellt“, verweist er auf ein besonderes Highlight. „So etwas kann man nicht automatisieren. Viele unserer Mitarbeiter*innen sind schon mehr als zehn Jahre bei uns, manche bis zu 25 Jahre. Wir haben eine gute Firmenkultur und sind wie eine Familie, in der sich alle gegenseitig helfen.“

Erfolgsfaktor Qualität

Im Firmenverbund mit SSC und Corza Medical ist FSSB in der Lage, das komplette Spektrum an chirurgischen Nadeln, Nadel-Faden-Kombinationen, Nahtmaterial, Klebenetzen und Wundverschlüssen abzudecken. Auch Nadeln für die Ophthalmik werden gefertigt. In Deutschland verfügt das Unternehmen über ein starkes Netzwerk und beliefert Ärzte, Spitäler und Großkunden. Gut 60% des Umsatzes erzielt man mit OEM-Kunden weltweit, neben den EMEA-Staaten vor allem in Asien, den USA und Lateinamerika. Die Präsenz in sozialen Me-

KONTAKTDATEN

FSSB Chirurgische Nadeln GmbH
Allmendweg 2
79798 Jestetten
Deutschland
☎ +49 7745 927990
info@fssb.de
www.fssb.de

dien und auf wichtigen Messen, vor allem der Medica, ist schon durch Corza Medical gegeben. Als wichtigsten Erfolgsfaktor für sein Unternehmen nennt Yener Agdag nach wie vor die überragende Qualität: „Wir sind bekannt für die weltweit beste Qualität an Nadeln und Nadel-Faden-Kombinationen. Besonders stolz sind wir darauf, dass es in unserer gesamten Historie noch nie eine Rückrufaktion, geschweige denn einen meldepflichtigen Vorfall gegeben hat. Unsere Qualitätskontrolle greift

zu 100%, an unsere Qualität aus Deutschland kommt niemand heran.“ In Zukunft gelte es dem Marktwachstum gerecht zu werden, Produkte zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben, weitere Prozessschritte zu automatisieren und die Mitarbeiter dabei mitzunehmen: „Ich freue mich, mit dem Team etwas bewegen zu können.“

250

MITARBEITER*INNEN

PRODUKT IM FOKUS

Standsome Das Upgrade für den Schreibtisch

Zur **interaktiven** Produktvorstellung auf www.WIRTSCHAFTSFORUM.de webcode **63951** eingeben!

KONTAKTDATEN

Standsome | Friedrich & Patriz Möbel UG
Mombacher Straße 2a · 55122 Mainz · Deutschland
www.standsome.com



Mit Herzblut fürs Herz

Interview mit
Matthias Müller,
Kaufmännischer
Geschäftsführer
der Kerckhoff-Klinik GmbH

Die Kerckhoff-Klinik im hessischen Bad Nauheim ist eines der größten Schwerpunktzentren für Herz-, Lungen-, Gefäß- und Rheumaerkrankungen in Deutschland und Teil des Campus der Justus-Liebig-Universität Gießen. Matthias Müller, Kaufmännischer Geschäftsführer der Klinik, sprach mit uns über die Meilensteine einer fast 100-jährigen Geschichte, die Bedeutung von Künstlicher Intelligenz für die moderne Medizin, die Herausforderungen durch die Coronapandemie und darüber, warum es essenziell ist, für die Mitarbeitengewinnung und -bindung die Bürokratie im Rahmen zu halten.

Wirtschaftsforum: Herr Müller, mit der Gründung der Kerckhoff-Klinik hat es eine besondere Bewandnis – erzählen Sie uns doch davon.

Matthias Müller: Tatsächlich steht hinter der Gründung die für ein Krankenhaus schönste Geschichte, nämlich die eines zufriedenen Patienten. William G. Kerckhoff war ein wohlhabender deutschstämmiger amerikanischer Unternehmer, der in den 1920er-Jahren aufgrund eines Herzleidens mehrfach in Bad Nauheim zur Kur weilte. Da ihm die Aufenthalte in Bad Nauheim offensichtlich sehr gut taten, plante er, die Herzforschung in Bad Nauheim finanziell zu fördern. Kerckhoff konnte dieses Vorhaben nicht mehr in die Tat umsetzen, er verstarb 1929. Seine Frau Louise war in die Pläne eingeweiht und leitete nach seinem Tod die Gründung einer Stiftung in Bad Nauheim und die Errichtung des William G. Kerckhoff-Institutes ein. Aus diesem ging 1963 die Kerckhoff-Klinik hervor mit dem Ziel, Patient*innen schneller an den Erfolgen der Forschung teilhaben zu lassen.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die heutige Unternehmensstruktur aus und welche Meilensteine führten dorthin?

Matthias Müller: Nach der Inbetriebnahme der Klinik erhielt die Kerckhoff-Klinik wenige Jahre später den Status Akutkrankenhaus mit der Fachabteilung Kardiologie. 1988 wurde die erste Abteilung für Herzchirurgie in Hessen hier ergänzt. 1998 wurde die Kerckhoff-Klinik GmbH gemeinsam mit der direkt benachbarten Rheumaklinik, die vorher zur Justus-Liebig-Universität gehört hatte, in die Stiftung Herz- und Rheumazentrum Bad Nauheim überführt. Seit 2008 ergänzt das Lungenzentrum das medizinische Leistungsangebot. Seit vielen Jahren ist die Kerckhoff-Klinik das einzige Zentrum für Transplantationen von Erwachsenenherzen in Hessen und Außenstelle des Universitätsklinikums Gießen für die Transplantation von Lungen. 2011 wurde das auf dem Campus befindliche Rehabilitationszentrum von einem Rehabilitations-träger in die Kerckhoff-Klinik integriert, sodass seit etwa 10 Jahren unsere Patient*innen



Matthias Müller ist Kaufmännischer Geschäftsführer der Kerckhoff-Klinik GmbH

die akutmedizinische und rehabilitative Versorgung aus einer Hand an einem Ort erhalten können. Der nächste Entwicklungsschritt erfolgte im Jahr 2014 mit der Ergänzung des Gefäßzentrums, welches das Spektrum der Klinik optimal bereichert. Die Klinik hat sich zu einem international anerkannten medizinischen Hochleistungszentrum entwickelt und verfügt mit dem Franz-Groedel-Institut sowie dem benachbarten Max-Planck-Institut über eine enge wissenschaftliche Anbindung. Seit 2017 sind wir Teil des Campus der Justus-Liebig-Universität Gießen und somit an der Ausbildung von Medizinstudenten beteiligt.

Wirtschaftsforum: Wobei Letzteres ja bedingt, dass die Klinik auch in technischer Hinsicht auf dem aktuellen Stand der Entwicklung sein muss. Künstliche Intelligenz (KI) ist aus vielen Branchen nicht mehr wegzudenken. Auch im Medizinbereich?

Matthias Müller: KI ist für uns definitiv ein Thema. Als Fachklinik wollen und müssen wir auf dem neuesten Stand sein. So haben wir beispielsweise in den letzten Jahren die Anzahl unserer telemedizinisch geführten Patienten stark gesteigert. Das werden wir weiter ausbauen. Daran anschließend denken wir schon weiter im Bereich teleradiologische Rhyth-

musüberwachung und Frühwarnsysteme. Dazu gibt es bereits erste Studien, die Entwicklung ist äußerst dynamisch. In der Radiologie spricht man schon seit Jahren von KI-gestützter Befundung, welche auf Basis mehrerer Millionen Röntgenbilder äußerst exakte Befunde erstellt. Für die Versorgung – insbesondere komplexer Krankheitsbilder – ist dies aktuell noch nicht in der klinischen Routine, jedoch wird KI in der Zukunft ein Teil der medizinischen Versorgung sein.

Wirtschaftsforum: Die Coronapandemie hat die digitale Transformation in etlichen Bereichen in kurzer Zeit stark vorangebracht – so weit, so gut. Doch die Schwierigkeiten waren ungleich größer. Mit welchen Problemen haben Sie sich konfrontiert gesehen?

Matthias Müller: Die Belastung unserer Belegschaft war beziehungsweise ist sehr hoch. Dies gilt insbesondere für unsere Mitarbeitenden, die auf Intensiv- und Infektionsstation mit voller Schutzausrüstung nicht nur körperlich, sondern auch mental dauerhaft belastende Arbeiten durchführen. Aber auch alle anderen haben in der Pandemie gewohnte Wege verlassen und sich in den Dienst der Patientenversorgung gestellt. Diese Flexibilität unserer Mitarbeitenden macht uns sehr zuversichtlich, dass wir auch Entwicklungsprozesse wie die digitale Transformation meistern werden. Fantastisch ist, wie sich unser #teamkerckhoff in der Krise verhalten hat.

Gleichzeitig beobachten wir, dass in den Krankenhäusern die Anzahl an Patienten mit Herzinfarkt gesunken ist und es bedarf keines Medizinstudiums, um zu wissen, dass Herzpatienten nicht pandemiebedingt spontan genesen. Das haben wir mit großer Sorge beobachtet und die Menschen bei jeder Gelegenheit auf unterschiedlichsten Kanälen aufgefordert, Symptome, die auf einen Infarkt oder ein anderes Herzleiden hindeuten, ernst zu nehmen. Was jetzt auf uns zukommt, ist die Abarbeitung dieser 'Bugwelle' an Patienten. Das wird sicherlich eine Herausforderung, da die Patientenversorgung bis auf Weiteres unter Pandemiebedingungen erfolgt. Abgesehen davon hatten wir finanzielle Einbußen, denn die Ausgleichszahlungen, die wir pro verlorenen Belegungstag im Vergleich zum Vorjahr erhalten haben, konnten die Verluste nicht kompensieren. Gleichwohl ist es uns gelungen, laufende Projekte fortzuführen und somit in die

Zukunft zu investieren. Dabei konnten wir die wirtschaftliche Stabilität erhalten.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihnen für die Zukunft wichtig?

Matthias Müller: Die größte Herausforderung ist der Fachkräftemangel, insbesondere im Bereich der Pflege. Wichtig ist, dass wir junge, engagierte Mitarbeitende finden, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und sich beruflich entwickeln wollen. Der Pflegeberuf ist interessant, sinnstiftend und bietet ein breites Spektrum. Es gilt, die Motive der Berufswahl in den Mittelpunkt der Tätigkeit zu stellen. Der von einer Pflegekraft zu leistende bürokratische und pflegeferne Aufwand nimmt wertvolle Zeit in Anspruch, welche um ein vielfaches sinnvoller in die Patientenversorgung zu investieren wäre. Auch darf die digitale Transformation nicht aus den Augen verloren werden. Ziel muss es sein, dass



KONTAKTDATEN

Kerckhoff-Klinik GmbH
Benekestraße 2-8
61231 Bad Nauheim
Deutschland
☎ +49 6032 9960
✉ +49 6032 9962399
info@kerckhoff-klinik.de
www.kerckhoff-klinik.de

für alle Beteiligten – und das gilt über die Gesundheitsbranche hinaus – Arbeit erleichtert wird. Die Vorteile sollten bewusst in die Veränderungsprozesse eingebracht und im Anschluss daran für alle spürbar sein. Damit ein langfristiger Erfolg gesichert ist, müssen die Folgekosten der Digitalisierung wie Fachkräfte und laufende Kosten berücksichtigt werden. Auch ein höherer Digitalisierungsgrad ist Ergebnis der Arbeit von Fachkräften.



Die Kerckhoff-Klinik ist ein Schwerpunktzentrum für Herz-, Lungen-, Gefäß- und Rheumaerkrankungen und seit 2017 Teil des Campus der Justus-Liebig-Universität Gießen. Die Klinik leistet sowohl stationäre und ambulante, als auch rehabilitative Krankenversorgung

Wie man chronische Wunden optimal versorgt

Interview mit
Sascha Glanemann,
Geschäftsführer DACH-
Region
der URGO GmbH

Die Versorgung von chronischen, schwer behandelbaren Wunden ist ein komplexes Thema – mit erheblichen Einschränkungen für den Patienten, speziellen Herausforderungen für Behandler und Pflegende und weitreichenden gesamtwirtschaftlichen Folgen durch Krankheitsausfälle. Die URGO GmbH hat es sich zur Aufgabe gemacht, für jede Wunde die bestmögliche Lösung zu finden – und das nicht nur für Wundspezialisten, sondern auch für den Patienten zuhause.



Die URGO GmbH gehört zur französischen Unternehmensgruppe Laboratoires URGO

Die Unternehmensgruppe URGO mit Hauptsitz in Frankreich und 3.300 Mitarbeitern gehört zu den führenden Anbietern von medizinischen Wundversorgungsprodukten in Europa und bietet äußerst fortschrittliche, spezielle Behandlungssysteme für die Versorgung von chronischen, schwer behandelbaren Wunden. „Unsere Mission ist es, für jede Wunde eine innovative Lösung zu finden und das richtige Produkt anzubieten“, erklärt Sascha Glanemann, Geschäftsführer für die DACH-Region. „Damit möchten wir die Lebensqualität von Menschen nachhaltig verbessern.“ Das bis heute bekannteste Produkt von URGO ist UrgoTül, eine Gazewundauflage der Lipidkolloidtechnologie (TLC), die von URGO entwickelt wurde.

„Das System wurde im Jahr 2000 eingeführt und war ein Meilenstein in Richtung moderne Wundversorgung“, so Sascha Glanemann. URGO gehört zur französischen Familie Le Lous. „Als mittelständisches Familienunternehmen, das zu 100% eigenfinanziert und eigentümergeführt ist, haben wir die Möglichkeit, auch an langfristigen Entwicklungen zu arbeiten“, betont Sascha Glanemann die Vorteile. „Wir verstehen uns als Partner für Ärzte, medizinisches Fachpersonal und Patienten und pflegen einen engen Austausch. Offene, aufgeschlossene Kommunikation, kurze Entscheidungswege und eine positive Fehlerkultur sind wichtige Bestandteile unserer Unternehmenskultur.“

Sehr dynamisches Marktumfeld

URGO bewegt sich mit seinen Wundversorgungslösungen in einem hoch dynamischen Markt. Vor kurzem hat der Bundesausschuss eine Abgrenzungsrichtlinie herausgegeben, nach der Wundaufgaben präzise unterteilt werden. „Für die Gruppe 3 werden künftig Nutznachweise erforderlich sein, grundsätzlich wird mehr Evidenz gefragt sein“, erläutert Sascha Glanemann. „Wir sind da bereits gut aufgestellt und werden die neuen Anforderungen umsetzen.“ Die COVID-Pandemie hat sich auch auf die Wundversorgung ausgewirkt: Es gab weniger Operationen und Sportunfälle. Gleichzeitig gehen weniger Patienten zum Arzt, was sich negativ auf die Versorgung von chronischen Wunden auswirkt. Für URGO



Geschäftsführer Sascha Glanemann ist für die gesamte DACH-Region verantwortlich

war die Pandemie ein Treiber für die digitale Transformation im Gesundheitswesen, Stichwort elektronische Patientenakte oder E-Rezept. „Immer mehr Patienten informieren sich online, da sind wir noch nicht führend“, sagt Sascha Glanemann. „Aber wir arbeiten intensiv an neuen digitalen Lösungen und werden zum Beispiel eine App einführen, die es ermöglicht, Wunden im Dialog zu managen. Es gibt auf der einen Seite Wundzentren und Wundspezialisten, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Auf der anderen Seite wollen wir aber auch, dass unsere Wundaufgaben und Kompressionen vom Patienten selbst sicher und einfach anzuwenden sind. Mit



Laboratoires URGO ist ein französisches Familienunternehmen im Besitz der Familie Le Lous

unseren Produkten versetzen wir Patienten dazu in die Lage.“

Führend bei Evidenz und Forschung

URGO bietet passende Lösungen für alle Phasen der Wundversorgung: für die anfängliche Säuberung der Wunde, für das Aufsaugen des Exsudats und Kompressionssysteme, damit die Wunde abheilen kann. Das Unternehmen entwickelt ständig neue, innovative Lösungen und investiert viel in Forschung und Entwicklung. Die 2018 hochrangig publizierte Doppelblindstudie EXPLORER zeigte eindrücklich den Vorteil einer Wundauflage mit TLC-Sucrose Octasulfat (Produktreihe Urgo-Start) in Bezug auf Abheilungsraten und -geschwindigkeiten bei Patienten mit neuroischämischem diabetischen Fuß. „URGO forscht aktuell auch an einer neuen Generation von Hautersatzstoffen“, erklärt Sascha Glanemann. Mit dem Genesis-Projekt, das langfristig über einen Zeitraum von zehn Jahren angelegt ist, wolle man sich weiter als Partner für die innovative Wundversorgung etablieren. „Wir sind nicht nur führend

im Bereich Evidenz und Studien, sondern auch was unsere Innovationskraft angeht.“ Insbesondere das Thema Empowerment sei dabei sehr wichtig, so Sascha Glanemann: „Viele unserer neuen Produkte sind schon davon geprägt, dass sie noch einfacher in der Anwendung sind. Die Anzahl der Wundexperten ist gering, daher müssen wir Wundauflagen und Kompressionssysteme entwickeln, die auch von wenig erfahrenen Anwendern genutzt werden können.“ Mit seinen innovativen Produkten und zahlreichen weiteren in der Entwicklung befindlichen leistet URGO Hilfe zum Selbstmanagement und bedient einen wachstumsstarken Markt, der von einer alternden Gesellschaft und zunehmendem Pflegenotstand gekennzeichnet ist.

KONTAKTDATEN

URGO GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 16
66280 Sulzbach
Deutschland
☎ +49 6897 5790
✉ +49 6897 579212
info@urgo.de
www.urgo.de



“

„Unser Wirtschaftssystem ist in einem epochalen Wandel begriffen, der beispiellos in der Menschheitsgeschichte ist. Diesen Wandel begleitet das Wirtschaftsforum mit Ihren Beiträgen in lebendiger Weise im Austausch mit echten Machern. Immer mit dem Fokus auf die Chancen des Wandels und auf der Suche nach einer Antwort auf die Frage: Wie kommen wir vom Wissen zum Handeln? Erstklassiger Journalismus.“

Herzlichen Dank. Ihr Timo Leukefeld.“

Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld

Gründer und Inhaber der **Timo Leukefeld GmbH**



Das Porträt auf [wirtschaftsforum.de](https://www.wirtschaftsforum.de)



“

„1000 Dank für die super Zusammenarbeit und für den sehr fundierten Bericht über Hallstein Wasser!“

So bewertet

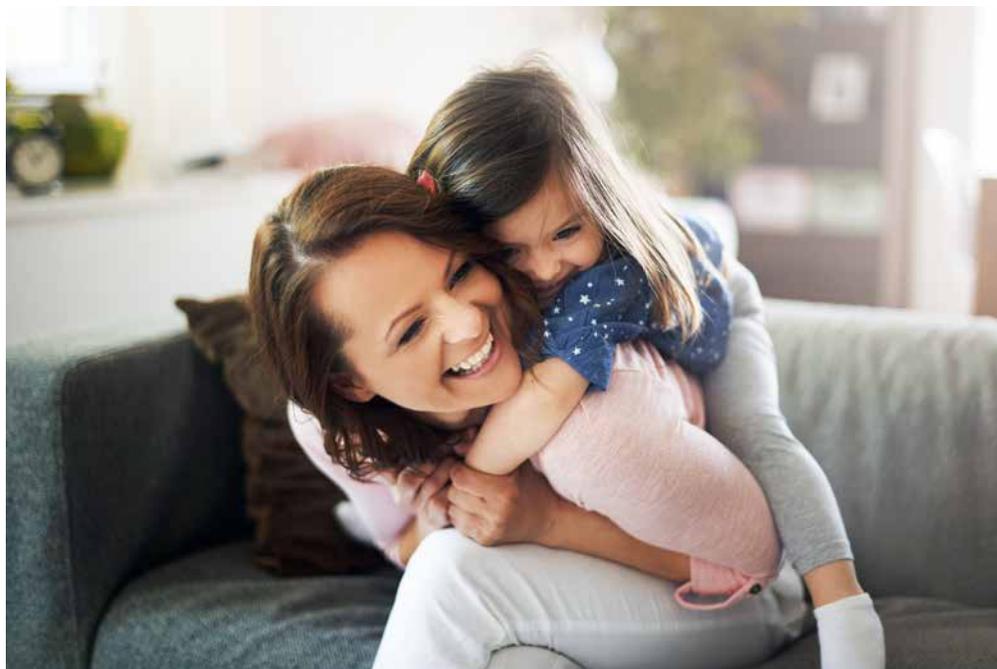
**Annette Zierer, Geschäftsführerin –
ziererCOMMUNICATIONS**

die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum



Der Bericht über Hallstein Wasser auf
[wirtschaftsforum.de](https://www.wirtschaftsforum.de)

Kyowa Kirin engagiert sich für Menschen mit seltenen Erkrankungen



stützen sich dabei auf Verfahren der Spitzen-Biotechnologie aus eigenem Hause.

Das Unternehmen gilt als Pionier in der Behandlung des nur selten auftretenden Phosphatdiabetes – einer zumeist vererbten, lebenslangen Störung des Phosphatstoffwechsels, welche die Gesundheit von Knochen, Muskeln, Sehnen und Gelenken der Betroffenen beeinträchtigen kann. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Entwicklung von Arzneimitteln zur Behandlung seltener onkologischer Erkrankungen.

Kyowa Kirin verfolgt ein klares Ziel: seinen Mitmenschen ein Lächeln zu schenken - nicht nur durch die Entwicklung neuer Wirkstoffe, sondern auch durch gelebte Partnerschaften, konsequenten Umweltschutz und ein posi-

tives Arbeitsumfeld für sämtliche Mitarbeiter. Das Unternehmen sucht weltweit den Austausch mit Betroffenen und Beteiligten, um gemeinsam und kontinuierlich bessere Antworten auf Patientenbedürfnisse zu finden.

Auf diese Weise konnte Kyowa Kirin das Leben der jungen Frau mit Mycosis fungoides positiv verändern. Das Unternehmen wird sich auch zukünftig für eine bessere Zukunft einsetzen, getrieben von dem Ansporn „Make people smile“.

„Meine ersten Hautprobleme begannen 2004“, berichtet eine junge Patientin*. Sie litt zu dieser Zeit unter regelmäßig wiederkehrenden Hautausschlägen und Schmerzen. Erst Jahre später wurde bei ihr eine Mycosis fungoides diagnostiziert, eine seltene onkologische Erkrankung, die in Europa 1 von 110.000 bis 1 von 350.000 Menschen betrifft.¹

„Ich befand mich fast zehn Jahre lang in einer Grauzone“, erinnert sie sich. Ihre anfänglichen Hautauffälligkeiten wurden zunächst als Psoriasis beziehungsweise Ekzem lokal mit Salben behandelt. Erst ein Zufallsbefund führte zur richtigen Diagnose. Diese Geschichte ist kein Einzelfall: Der Weg bis zum Befund bei diesem Krankheitsbild dauert durchschnittlich zwei bis sieben Jahre.² Die junge Frau ist eine von rund 30 Millionen Betroffenen, die aktuell mit einer seltenen Erkrankung in Europa leben.³

Kyowa Kirin ist ein weltweit tätiges biopharmazeutisches Unternehmen, das dort unterstützen möchte, wo es bislang keine ausreichenden Behandlungsmöglichkeiten gibt. Hierzu zählt insbesondere der Bereich der seltenen Erkrankungen. Das Unternehmen wurde 1949 in Japan gegründet und entwickelt seit dieser Zeit innovative Therapien in den Bereichen Nephrologie, Neurologie, Onkologie und Immunologie. Die Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie die Wirkstoffproduktion

Kyowa KIRIN

www.kyowakirin.com

*Name der Redaktion bekannt.

1 Orphanet: Mycosis Fungoides.

https://www.orpha.net/consor/cgi-bin/OC_Exp.php?Lng=GB&Expert=2584.

Letzter Zugriff: 14. Juni 2021

2 CL Foundation: A Patient's Guide.

https://www.clfoundation.org/sites/default/files/2018-04/a_patients_guide.pdf.

Letzter Zugriff: 14. Juni 2021

3 Rare Diseases:

[//ec.europa.eu/info/research-and-innovation/research-area/health-research-and-innovation](https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/research-area/health-research-and-innovation).

Letzter Zugriff: 14. Juni 2021

Kontakte

KNAPP Smart Solutions GmbH
Uferstraße 10
45881 Gelsenkirchen
Deutschland
☎ +49 209 941170
✉ +49 209 9411717
info@apostore.com
www.apostore.com

Berlin Heart GmbH
Wiesenweg 10
12247 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 81872600
info@berlinheart.de
www.berlinheart.de

medica Medizintechnik GmbH
Blumenweg 8
88454 Hochdorf
Deutschland
☎ +49 7355 93140
info@thera-trainer.com
www.thera-trainer.com

Kyowa Kirin GmbH
Monschauer Straße 1
40549 Düsseldorf
Deutschland
☎ +49 211 4161190
✉ +49 211 41611920
kontaktde@kyowakirin.com
www.kyowakirin.com

Rottendorf Pharma GmbH
Ostenfelder Straße 51-61
59320 Ennigerloh
Deutschland
☎ +49 2524 2680
✉ +49 2524 268100
info@rottendorf.com
www.rottendorf.com

nal von minden GmbH
Carl-Zeiss-Straße 12
47445 Moers
Deutschland
☎ +49 2841 998200
✉ +49 2841 998201
info@nal-vonminden.com
www.nal-vonminden.com

FSSB Chirurgische Nadeln GmbH
Allmendweg 2
79798 Jestetten
Deutschland
☎ +49 7745 927990
info@fssb.de
www.fssb.de

Kerckhoff-Klinik GmbH
Benekestraße 2-8
61231 Bad Nauheim
Deutschland
☎ +49 6032 9960
✉ +49 6032 9962399
info@kerckhoff-klinik.de
www.kerckhoff-klinik.de

URGO GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 16
66280 Sulzbach
Deutschland
☎ +49 6897 5790
✉ +49 6897 579212
info@urgo.de
www.urgo.de

KOSTENLOSER EINTRAG AUF WIRTSCHAFTSFORUM.DE

<https://www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofile>

★ PREMIUM

Aeris GmbH

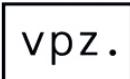


📍 Hans-Stießberger-Straße 2a
85540 Haar
🌐 www.aeris.de/
☎ +49 89 9005060
✉ info@aeris.de

UNTERNEHMENSPROFIL »

★ PREMIUM

VPZ Verpackungszentrum GmbH



📍 Anton-Meill-Weg 14
8053 Graz
🌐 www.vpz.at
☎ +43 (0) 316 272568-0
✉ office@vpz.at

UNTERNEHMENSPROFIL »

★ PLUS

1A Autenrieth Kunststofftechnik GmbH & Co. KG



📍 Gewerbestraße 8
72535 Heroldstatt
🌐 www.autenrieth-kunststofftechnik.de
☎ +49 7389 90880
✉ [Kontakt](#)

Impressum

Verleger:
360 Grad Marketing GmbH

Adresse:
360 Grad Marketing GmbH
Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

☎ +49 5971 92164-0
✉ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:
Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann



DR FOOKE

Ihr Spezialist für *in-vitro* Allergie und Autoimmun Diagnostik



www.fooke-labs.de

Dr. Fooke-Achterrath Laboratorien GmbH ■ Habichtweg 16 ■ 41468 Neuss
Fon: 02131 2984 0 ■ Fax: 02131 2984 184 ■ Email: information@fooke-labs.de