

Heimaterfolg öffnet internationale Märkte

Mit innovativer Medizintechnik hat sich die Firma **Getemed** in Deutschland eine solide Geschäftsbasis erarbeitet. Früh hatte das Unternehmen aus Teltow nahe Berlin auch die Expansion ins Ausland im Blick. Ein Eigentümerwechsel ermöglichte eine stärkere Fokussierung. VON **BÄRBEL BROCKMANN**

Das Jahr 2013 stellte eine Zäsur in der Entwicklung von Getemed dar. Die beiden langjährigen Vorstände Michael Scherf und Robert Downes übernahmen gemeinsam die Mehrheit an der Aktiengesellschaft und konnten mit ihrer neuen Verantwortung die Internationalisierung des Unternehmens beschleunigen. „Unsere Internationalisierungs-story ist schon relativ lang, aber 2013 war ein Meilenstein, um diesen Weg noch konsequenter weiterzugehen.“ Beiden war klar, dass sich das Unternehmen nur weiterentwickeln konnte, wenn es in andere Märkte geht.

Einen großen Internationalisierungserfolg verzeichnet Getemed bereits seit 2002. Damals hatte GE Healthcare, ein Global Player in der Medizintechnik, eine Vertriebskooperation für die Getemed-Produkte der kardiologischen Funktionsdiagnostik angeboten. Seither vertreibt GE diese Langzeit-EKG-Recorder und Analysesoftware in vielen Ländern der Welt.



Tele-EKG-Gerät: Es erkennt Herzrhythmusstörungen.

„Es ist eine Kooperation auf Augenhöhe“, sagt Scherf. Man gibt also nicht einfach den Vertrieb in andere Hände, sondern arbeitet selbst mit. Das ist gerade im Gesundheitswesen mit seinen von Land zu Land unterschiedlichen Regularien, Zulassungsbedingungen und Vorschriften für Design und Produktkennzeichnung kaum anders möglich. „In diese Zusammenarbeit sind bei uns viele Ressourcen hineingeflossen und auch viel Zeit, weil etwa Länder wie China oder Japan extrem lange Zeit für die Zulassung brauchen“, sagt Scherf.

Finanzierung mit stiller Beteiligung

Erste internationale Erfahrung hatte die Firma schon früher gesammelt. In der Schweiz konnten beispielsweise schon vor der Kooperation mit GE Healthcare einige Universitätskliniken für die Cardio-Produkte gewonnen werden. Im Geschäftsfeld Moni-

toring hat sich im Laufe der Zeit ein Vertriebsnetzwerk mit 66 Partnern entwickelt, die die Produkte in Europa vermarkten.

Scherf und Downes halten inzwischen 52 Prozent der Anteile an Getemed. Zur Aufstockung ihrer Aktienbeteiligung von zuvor jeweils acht Prozent auf die Mehrheit hatten sie die Getemed Invest GmbH gegründet. Die MBG Berlin-Brandenburg gab dieser Gesellschaft eine stille Beteiligung, und die Bürgschaftsbank Berlin-Brandenburg sicherte ein Darlehen der Hausbank ab. Zusammen mit weiterem Eigenkapital waren damit die Mittel zum Erwerb der Mehrheit verfügbar. Michael Maurer von der MBG war die Entscheidung, die Transaktion zu unterstützen, seinerzeit leichtgefallen. „Die ganze Story hat gestimmt. Wir waren von den Produkten und vor allem von den handelnden Personen überzeugt“, sagt

KURZPROFIL

GETEMED Medizin- und Informationstechnik AG

Gründungsjahr: 1984

Branche: Medizintechnik

Unternehmenssitz: Teltow

Umsatz 2015: niedriger zweistelliger Millionenbetrag

Mitarbeiterzahl: 68

www.getemed.net

er. Diese seien immer das Wichtigste, weil sie letztlich darüber entscheiden, ob etwas ein Erfolg werde oder nicht. „Mit diesem Eigentümerübergang hat sich die AG so aufgestellt, dass sie noch besser ins Ausland expandieren kann“, sagt Maurer.

Gründer legte die Basis

Getemed wurde 1984 von Dr. Herwig Freiherr von Nettelhorst gegründet. Der Ingenieur mit viel Erfahrung in der Medizintechnik hatte von Ärzten immer wieder gehört, wie wichtig es sei, dass auch schwerkranke Neugeborene möglichst früh zu Hause betreut werden. Also entwickelte er in seiner neuen Firma ein Überwachungsgerät für Risikoneugeborene, das Vitalparameter wie beispielsweise die Atmungstätigkeit kontinuierlich überwacht. 1987 erhielt Getemed für dieses erste Monitoring-Produkt den Innovationspreis Berlin-Brandenburg. Es bildete den Grundstein für die Produktparte Überwachung von Risikopatienten im häuslichen Bereich.



Firmensitz in Brandenburg: Von hier aus steuert Getemed die Geschäfte.

2010 zog sich von Nettelhorst aus Altersgründen aus dem operativen Geschäft zurück und überließ die Geschäftsführung seinen langjährigen, jüngeren Vorstandskollegen Scherf

und Downes. Seit ein paar Jahren bauen sie die Geschäftssparte Telemonitoring auf. Hier steht der Schritt über die Grenzen aber noch bevor. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Im deutschen Gesundheitssystem gibt es einen Investitionsstau“

Interview mit **Michael Scherf**, Vorstandsvorsitzender der Getemed

Unternehmeredition: Welche strategischen Ziele verfolgt Getemed?

Scherf: Wir verfolgen im Wesentlichen zwei große Strategien. Zum einen wollen wir unsere Kooperation mit GE Healthcare auf weitere Cardio-Produkte ausweiten. Zudem wollen wir in unserem Monitoring-Geschäft das Distributionsnetz erweitern und künftig auch Regionen außerhalb Europas erreichen. Darüber hinaus haben wir vor, mit innovativen Produkten neue Märkte zu erobern und etwa im Bereich der Telemedizin Produkte zu entwickeln, die die Systeme der Gesundheitsversorgung deutlich verbessern. Diese Produkte werden wir zuerst auf dem Heimatmarkt anbieten und dann international vermarkten.

Wo sehen Sie denn für den Bereich Telemonitoring Ihre Chancen?

Die Telemedizin ist ja seit einiger Zeit in aller Munde. Viele sehen in ihr die Zukunft der Gesundheitsversorgung. Patienten sollen künftig aufmerksamer gegenüber ihrer Gesundheit sein. Sie sollen selbst Daten aufnehmen und den Ärzten zur Verfügung stellen. Wir haben etwa 2013 den deutschen Innovationspreis für ein System bekommen, das im häuslichen Bereich bei schwer herzkranken Patienten eingesetzt wird.

Wie wichtig ist der Heimatmarkt bei der Vermarktung neuer Produkte?

Der deutsche Markt ist dabei sehr wichtig. Wenn wir in der Medizintechnik



Michael Scherf

international auftreten wollen, dann brauchen wir hier Erfolge im Land. Das ist eine Grundvoraussetzung. Die Diskussionen um das Gesundheitssystem sind in den letzten Jahren ja positiv gewesen. Studien zufolge ist es ein bedeutender Wirtschaftsfaktor, vor allem mit Blick in die Zukunft. In konkreten Zahlen zeigt sich das noch nicht. Nach wie vor gibt es im deutschen Gesundheitswesen einen Investitionsstau mit schweren Zugängen für innovative Produkte. Man muss jetzt aufpassen, dass die Internationalisierung nicht dazu führt, dass die heimischen Firmen ins Ausland gehen, weil dort die Märkte interessanter sind.

Vielen Dank für das Gespräch.