



Home > WKO im Bezirk Wien 16. Ottakring > Offen während Corona: Interview mit Michael Decker

Offen während Corona: Interview mit Michael Decker

Drei Geschäftsleute aus Ottakring im Interview – Teil 2: Interview mit Michael Decker, Geschäftsführer von MR Medical GmbH (Medizintechnik)

Stand: 13.11.2020



© WKW/HORVATH

WK Wien-Bezirksobfrau Verena Wiesinger sprach mit dem Ottakringer Unternehmer, der sich den Herausforderungen der Corona-Zeit ebenfalls seiner Corporate Social Responsibility (CSR) bewusst ist. Decker ist es ein persönliches Anliegen unternehmerische Sozialverantwortung zu übernehmen und spendete kürzlich Defibrillatoren an die Radetzky Kaserne sowie dem Kleingarten KLG Montleart Steinbruchstraße in Ottakring. Eine dritte Location folgt.

Lesen Sie mehr über die Tätigkeiten und Herausforderungen der MR Medical GmbH im Interview:

Verena Wiesinger: Was war bislang die größte Herausforderung für Ihr Geschäft seit Beginn von Corona?

Michael Decker: Da gab es mehrere. Die Abläufe waren unorganisierter und es gab weniger spezifizierte Kundenanfragen, die aufgrund einer dezentralen Beschaffung hervorgerufen wurden. Die Anfragen wurden nach nicht vorhersehbarer Lieferzeiten sowie beschränktem Lagerbestand unterschiedlich priorisiert. Auch einen Einstieg in ein Geschäftsfeld, das bisher aufgrund von Desinteresse der österreichischen Kunden an unserem Produkt nicht bedient wurde, gab es während Corona. Die Koordination des Vertriebes war eine weitere Herausforderung, der aufgrund der Betretungsverbote in den Krankenanstalten mehr oder weniger handlungsunfähig war. Die Durchführung von durch Krankenanstalten-Betreibern geforderten periodischen

Prüfungen an Geräten im Bestand unter erschwerten Bedingungen, sowie unter der Gefährdung der eigenen sowie der Gesundheit der Patienten kam hinzu. Zuletzt möchte ich noch erwähnen, dass die Koordination zwischen Kunden und Hersteller intensive Abstimmung bedurfte. Um ein Beispiel zu nennen: Geräte, die zum Zeitpunkt der Angebotslegung verfügbar waren, hatten zwei Tage später eine Lieferzeit von bis zu acht Wochen länger.

Verena Wiesinger: Welche Unterschiede zur Vor-Corona-Zeit haben Sie beobachten können?

In Bezug auf:

- Geschäftspartner
 - Unterschiede keine. Jedoch können wir bestätigen, dass treue Bestandskunden weiterhin an uns festhalten
 - Bank: Unkompliziertes Entgegenkommen bei kurzfristiger Finanzierung der Projekte
 - Steuer- und Unternehmensberater: Bestätigung für uns, auf das richtige Team zu setzen
- Auftragslage
 - Definitiv eine kurzzeitige Erhöhung aufgrund der Aufnahme von Beatmungsgeräten in unser Portfolio
 - Dienstleistungen im Zuge von Störungen auf Covid-19-Station werden von uns bis auf weiteres nicht in Rechnung gestellt, wurde teilweise nicht zur Kenntnis genommen
 - Andererseits eine nicht vorhersehbare Verschiebung durch Vorzug von Reinvestitionen seitens der Auftraggeber
 - Somit kam es seit Beginn der Covid-19-Pandemie zu einer extremen Spitze der Auftragslage, im Gesamten sicher eine höhere Umsatzsteigerung als geplant
- Kundenkommunikation
 - wurde definitiv noch persönlicher; bereits gute Beziehungen wurden und werden intensiviert, weniger gute jedoch größtenteils unverändert
 - einige konnten durchaus positiv überraschen
 - Problemlösungskompetenz kundenseitig wurde flexibler
 - Nichtberücksichtigung durch gewisse Einkaufsgruppen unverändert – d.h. von vielen Bedarfsträgern gab es weder Anfrage noch Anmeldung von Bedarf auch nach Nachfragen geschweige denn Aufträge, somit wurde seitens vieler beschaffenden Stellen sicher nicht zu den bestmöglichen Konditionen und Bedingungen eingekauft. Konkrete Beispiele dazu können wir jederzeit nennen.

Verena Wiesinger: Welche Pläne ergeben sich daraus für die Zukunft?

Michael Decker: Die Zukunft ist in unserem Markt sehr schwer einzuschätzen, da wir nicht wissen, inwiefern sich das Gesundheitssystem in Bezug auf die Akut- und Intensivbetten verändern wird. Aufgrund des Eintritts in das Segment der Beatmung wird zusätzliches Fachpersonal benötigt, das jedoch mit der derzeit beauftragten Geräteanzahl nicht ausgelastet ist; andererseits muss jedes einzelne Gerät/jeder einzelne Anwender bestmöglich betreut und eingewiesen werden. Die Hoffnung bleibt bestehen, dass unser Einsatz in den letzten Wochen doch auch nachhaltige Erinnerungen bei Beschaffungsverantwortlichen auslösen wird. Sicher ist, dass eine Verstärkung des Vertriebsteams notwendig sein wird.