

# Neu aufgestellt im Corona-Jahr

Ein Beitrag von Celine Klotz

**INTERVIEW** /// Die IC Medical GmbH mit Sitz im württembergischen Rudersberg-Steinenberg nahe Stuttgart entwickelt und produziert Hygienelösungen für Kliniken, Facharztpraxen und Forschungsinstitute. Seit Frühjahr 2020 bringt das Unternehmen seine neuen Thermodesinfektoren über Direktvertrieb in die (Zahn-)Arztpraxen. Das gibt dem Hygiene-spezialisten deutlich größeren Handlungsspielraum. Andreas Grau verantwortet seit mehreren Jahren den Vertrieb im Haus. Im Interview blickt er auf Corona und die Entwicklungen dieses Jahres zurück.

Herr Grau, IC Medical hat mit Beginn 2020 für die neue HYG-Serie auf Direktvertrieb umgestellt. Sie haben also direkt und ohne Zeitverzögerung Einblick in das Kaufverhalten Ihrer Kunden. Seit 1. Juli gilt nun die befristete Mehrwertsteuerabsenkung. Zunächst sei gefragt: Gibt IC Medical diese Mehrwertsteuersenkung in vollem Umfang weiter?

Ja, wir geben die Mehrwertsteuersenkung eins zu eins direkt an unsere Kunden weiter. IC Medical arbeitet mit regionalen Partnern und Lieferanten. Diese



IC Medical hat seinen Sitz in Rudersberg-Steinenberg nahe Stuttgart.

**Vor der Kamera:** Ein Vertriebsmitarbeiter beim Kundengespräch in der Videobox.



Fotos: © IC Medical GmbH/Celine Klotz

regionale Basis ist der wichtigste Grund, dass wir die Kosten trotz Corona-Krise erfreulicherweise stabil halten können.

**Und haben Sie mit Blick auf die maschinelle Aufbereitung eine besondere Investitionsneigung festgestellt?**

Zu Beginn der Corona-Krise nicht. Damals hat man sich in den Praxen bei der Anschaffung von Reinigungs- und Desinfektionsgeräten klar zurückgehalten. Die Patienten blieben schlicht aus. In einigen Praxen berichtete man mir von ein bis zwei Patienten im Wartezimmer pro Tag. Verständlich, dass man dann bei Investitionen abwartend bleibt. Mit den ersten Lockerungen hat sich alles geändert, die Lage hat sich entspannt. Anfragen

wurden sofort zu Aufträgen. Aktuell haben wir volle Auftragsbücher und produzieren fleißig.

**Mit der neuen HYG-Serie aus Ihrem Haus stehen Ihren Kunden nun auch Leasingangebote zur Auswahl. Wie werden diese angenommen? Welches sticht hervor?**

Der Großteil der Kunden entscheidet sich klar für die Option Leasing. Das ist ein Trend, dessen Ausmaß mich anfangs überrascht hat. Allerdings sind die Konditionen unseres Leasingpartners durchaus überzeugend. Dabei sticht das Kaufleasing mit der fünfjährigen Laufzeit hervor; alles ohne Zinsen und Gebühren während der Laufzeit und einer äußerst fairen Schlussrate, wie ich finde. Dieses Angebot erfreut sich mit Abstand der größten Beliebtheit.

**IC Medical bietet auch ein Validierungspaket an. Wie hoch schätzen Sie dessen Bedeutung ein?**

Bei uns im Haus war die Ausgangsüberlegung, dass der Praxisinhaber mit dem Produkt eine langfristige Bindung sucht. Aber er möchte nicht vertieft persönlichen Aufwand betreiben. Dieser Wunsch ist verständlich, und mit dem Validierungspaket bieten wir eine gute Entsprechung. Es umfasst neben dem Service auch die Validierungen mit geschulten Servicetechnikern, die diese bundesweit zuverlässig und kompetent vor Ort durchführen. Auch unser Validierungspaket ist sehr beliebt.

**Nach teils massiver Kurzarbeit im Frühjahr scheint sich der Praxisbetrieb wieder halbwegs zu normalisieren. Die Arbeitsagentur registrierte im Sommer Meldungen für ZFA und MFA auf hohem Niveau. Wie schätzen Sie die Stimmungslage in den Praxen ein?**

Die Stimmung zu Beginn des Lockdowns war sehr angespannt – keiner wusste, wie es weitergehen wird. Gleichzeitig benötigte man dringend Schutzausrüstung wie Mundschutz oder Desinfektionsmittel. Da war in einigen Gesprächen auch Enttäuschung und Frustration über die Informationspolitik aufseiten der Politik und zuständigen Institutionen

vernehmbar. Man fühlte sich in den Praxen stark im Stich gelassen. Mittlerweile hat sich das entspannt. Es geht spürbar weiter in Richtung „neue Normalität“.

**Hat sich für Sie mit Corona der Kontakt zu Ihren Kunden geändert?**

Dank der HYG-Serie hatte IC Medical ohnehin im Plan, seine Onlineservices auszubauen, um Interessenten und Kunden auch parallel zu den Messen begegnen zu können. Daher waren wir bereits in einer guten Position. Zusätzlich haben wir noch unsere Videobox entwickelt und die Umbauten dafür durchgeführt. Hier können wir Praxisinhabern online bei individuellen Terminen Details unserer Thermodesinfektoren zeigen und Fragen anschaulich beantworten. Wir sehen das als gute Alternative zu den Messeaktivitäten, in welchen Formaten auch immer sie stattfinden.



**INFORMATION ///**

**IC Medical GmbH • Tel.: +49 7181 7060-35 • www.icmedical.de**

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

# Wawibox

PRO



## Die professionelle Online-Materialwirtschaft mit integriertem Preisvergleich

Nutzen Sie die Zeit, die Sie im Lager verbringen,  
lieber für Behandlungen!

**Kontaktieren Sie uns:**

 **06221 52 04 80 30**

 **mail@wawibox.de**

 **content.wawibox.de/pro\_anfrage**



 Webseite