Gesundheit immer im Fokus

Medizinproduktehandel. Oswald Gritsch ist Geschäftsführer der Ligamed medical products GmbH in Ötztal Bahnhof. Welche Themen brennen der Branche derzeit unter den Nägeln?

© Ligamed, Stolzenberg, Vermeiren, Savion, Ergobaum, Hepp, Schülke, Snögg

Oswald Gritsch punktet bei seinen Kunden mit u

Begonnen hat 1988 alles mit einem Gewerbe als Zahntechniker. „Bis heute habe ich mein Dentallabor in Innsbruck. Dort werden Zahnersatz, Kronen, Prothesen und Implantate hergestellt“, sagt Oswald Gritsch. Eigentlich ist er gelernter Elektriker und hatte bereits vor seiner Selbstständigkeit viele Berührungspunkte mit der Medizinprodukte-Branche als ehrenamtlicher Rettungssanitäter.

Wie es im Leben oft ist, ebnete ihm ein Zufall 1998 den Weg zur Ligamed medical products GmbH: „Mir wurde angeboten, die Vertriebslizenz für einen speziellen Schaumstoff für die Wundversorgung zu erwerben. Das habe ich gemacht und man könnte sagen, ich habe viel Geld bezahlt, um viel Arbeit zu bekommen“, schmunzelt der Unternehmer rückblickend. Gritsch konnte das Produkt erfolgreich am österreichischen Markt platzieren und so dauerte es nicht lange, bis auch andere Medizinprodukte bei ihm nachgefragt wurden.

Breites Produktportfolio

Sage und schreibe 10.000 Produkte hat der Medizinproduktehändler derzeit im Angebot. Es reicht von Spezialverbänden für die chronische Wundversorgung, Pflegebetten und -artikeln bis hin zu orthopädischen Artikeln, Schutzausrüstungen und Corona-Tests.

Stichwort Corona: Wenn man meinen würde, dass die Pandemie dem Medizinproduktehandel einen deutlichen Aufschwung gebracht hat, dann hat man leider weit gefehlt: „Der Krankenhausbetrieb wurde zu Beginn der Pandemie zurückgefahren, Ambulanzen waren geschlossen. Unsere Standardprodukte waren also weit weniger gefragt. Und mit dem Verkauf von Schutzausrüstung hatten wir vorab mit einer unheimlichen Bürokratie zu kämpfen. Wir mussten nicht nur die Zertifizierung der Masken selbst überprüfen, sondern auch den Zertifizierer überprüfen. Also prüfen, ob dieser überhaupt Masken prüfen darf. Das war enorm zeitaufwändig“, betont Gritsch. Einen kleinen Vorteil hatte er dennoch: Von der Medica Düsseldorf, der weltweit größten Medizinmesse, hatte er schon vor Corona Info-Material über Schutzausrüstung mitgenommen. Also konnte er schnell reagieren und hatte auch diese Produkte im Angebot. „Aber bald hat es nichts mehr gegeben, alles war leergekauft“, sagt der Medizinproduktehändler, der auch Fachvertretungsvorsitzender des Foto-, Optik- und Medizinproduktehandels in Tirol und stellvertretender Bundesvorsitzender ist.

Pflegebetten, Liegen, Rollstühle, orthopädische Krücken und noch vieles mehr hat die Ligamed medical products GmbH im Angebot.

Fachhandel = umfangreiches Wissen

„Unser Anliegen und unsere Verpflichtung ist es, dass die Menschen einen adäquaten Artikel für ihre Therapie bekommen und dass dieser Artikel dann auch ganz genau an sie angepasst ist. Zum Beispiel müssen orthopädische Krücken korrekt eingestellt sein. Ist die Länge nicht richtig eingestellt, fehlt die Stützfunktion und es kann zu Fehlhaltungen und auch zu Stürzen kommen. Deshalb ist es auch so wichtig, dass Patienten in den Fachhandel kommen. Wir haben das notwendige Wissen“, beschreibt Gritsch.

Einen Defibrillator darf er nur dann verkaufen, wenn er zuerst selbst eine Schulung beim Hersteller absolviert hat. Dann kann Gritsch wiederum seinen Kunden einschulen. Ohne Einschulung

mfangreichem Know-how und einer breiten Produktpalette.

dürfte der Kunde den Defibrillator nicht einmal einschalten.

„Ich möchte keinen einzigen Tag meiner Berufslaufbahn missen. Man baut unheimlich viel Wissen auf und ich habe sehr viel lernen dürfen“, sagt er. Die persönliche Aus- und Weiterbildung ist ihm ein großes Anliegen. Gritsch hat nach der Zahntechnik-Ausbildung eine Reha-Technik-Ausbildung in Düsseldorf absolviert. Und mit dem Masterstudium der Gesundheitswissenschaften für gewerbliche Gesundheitsberufe an der UMIT in Hall i.T. vollendete er seine berufliche Ausbildung.

Vorträge und Seminare

Ein weiteres Standbein der Ligamed medical products GmbH sind berufliche Fortbildungen für Mitarbeiter in Pflegeheimen und Krankenhäusern. Anhand von Best Practice Beispielen werden die Mitarbeiter auf den neuesten Stand gebracht. Das Seminarzeugnis ist für die Fortbildungspunkte anerkannt. ▲

Weitere Infos: www.gms.or.at

Oswald Gritsch
Funktionär
Tiroler Wirtschaftskammer

Was hat Sie dazu motiviert, Funktionär zu werden?
Als Funktionär hat man Mitsprache bei beruflichen Entscheidungen, man kann in der Berufspolitik mitgestalten und Veränderungen bei Innovationen durchsetzen. Diese drei Dinge haben mich dazu motiviert, Funktionär zu werden.

Worauf sind Sie in Ihrer Funktionärstätigkeit stolz?
Besonders auf Bundesebene konnten wir viele wichtige Veränderungen erreichen und unsere Ideen durchsetzen. Ein Beispiel dafür ist der Lehrberuf Medizinprodukte-Kaufmann, den wir initiiert und mitgestaltet haben.

Welche Ziele verfolgen Sie als Funktionär?
Die Stärkung der Klein- und Mittelunternehmen ist mir ein besonderes Anliegen. Und für meine Branche ist es besonders wichtig, sich mehr und besser am Markt zu positionieren. Dafür möchte ich mich auch in Zukunft weiter einsetzen.

#funktionärsein WKO