

# B. Braun Medical Care – der Partner für Ihre Ideen im Gesundheitsmarkt - Interview

Medinside | 21.05.2021

Der B. Braun Konzern gehört zu den bedeutendsten Herstellern und Lieferanten von Medizinalprodukten weltweit. Dass die Schweizer Tochtergesellschaft B. Braun Medical Care (BMC) auch als Dienstleistungserbringer stark ist, wird allerdings kaum wahrgenommen. Das soll sich ändern.

*Herr Rehmann, was macht die B. Braun Medical Care AG?*

Diese Frage bekomme ich immer wieder gestellt und sie zeigt, dass man uns als Dienstleistungserbringer noch zu wenig auf dem Radar hat. Dabei ist die B. Braun international seit vielen Jahren und teilweise in grossem Umfang in diesem Bereich stark. In der Schweiz wurde dazu der Grundstein 2017 mit der Übernahme der Dialysezentren in Urdorf und Hochfelden sowie der Neueröffnung eines Zentrums in Oerlikon Mitte 2018 gelegt.

B. Braun Medical Care (BMC) wurde überrannt vom eigenen Mut, es war ein Sololauf und sicherlich nicht optimal durchdacht. Daraufhin ist die BMC eher wieder in die Defensivhaltung gegangen und hat erst einmal abgewartet, wie sich der Gesundheitsmarkt entwickelt. Nun ist der richtige Zeitpunkt, um hier weiter anzuknüpfen und auszubauen. Wir möchten im Gesundheitsmarkt Schweiz und in der medizinischen Leistungserbringung neue Wege gehen - gemeinsam mit Entscheidungsträgern, Innovatoren und grossen Leistungserbringern wie Spitälern.

*Was soll dieses Mal besser gemacht werden?*

Die genaue Stossrichtung, wohin unser Weg gehen soll, ist noch offen. Was klar ist: Es soll keine Sololäufe mehr geben. Vielmehr sehe ich die Zukunft der BMC als Innovator und «Motorenlieferant» für unsere Kunden. Wir wollen nah bei den Abnehmern sein und sie unterstützen in ihren Entwicklungen, Themen und Problemen in denen sie stecken. Mit der BMC haben wir ein flexibles Gefäss geschaffen und die Möglichkeit zu partizipieren. Ich bin überzeugt, dass es für eine erfolgreiche Zukunft des Gesundheitsmarktes Kooperationen, Partnerschaften und gemeinsamen Projekte braucht.

*Wie nehmen Sie aktuell die Stimmung im Schweizer Gesundheitsmarkt wahr?*

Ich spüre derzeit eine grosse Offenheit von Spitälern, Versicherern, Innovatoren und Leistungserbringern hinsichtlich neuer Ideen und Kooperationen. Jeder hat seine Visionen - welche am Schluss im Spannungsfeld zwischen Krankenkasse, Politik, Pharma und Leistungserbringern aber umgesetzt wird, ist ungewiss. Hier sehe ich uns als Möglichmacher weiterer Schritte, immer mit dem Ziel, für unsere Kunden ein interessierter Partner zu sein, der sie in ihren Ideen unterstützt.

*Sie betonen, dass BMC ein Partner auf Augenhöhe ist und nicht mit dem Anspruch auf Besitztum und Macht fungiert.*

Das ist ein sehr wesentlicher Aspekt für eine erfolgreiche Kooperationen. Bei einer Partnerschaft mit B. Braun Medical Care muss man keine Angst vor einer «feindlichen» Übernahme haben, sondern erhält einen verlässlichen Partner (sei es privat oder öffentlich) ohne Konkurrenzgedanke. Am Schluss soll eine

Kooperation für alle Beteiligten sowohl aus medizinischer wie auch aus ökonomischer Sicht eine win-win Situation sein.

*Welche Medizinalbereiche sind in diesem Kontext besonders spannend für BMC?*

Grundsätzlich sind wir offen und interessiert für alles. Wenn ich aber zwei Bereiche herausheben müsste, wäre das sicherlich der Markt rund um «Care at home». Die Pandemie hat uns verdeutlicht, wie zukunftssträftig dieser Markt ist und welch grosses Potential hier schlummert. Ebenso wird die Digitalisierung im Gesundheitsbereich in den nächsten Jahren mit riesigen Schritten voran gehen und grundlegende Veränderungen mit sich bringen.

*Zum Schluss: Wie könnte ein Werbeslogan für BMC aussehen?*

«Haben Sie Ideen und brauchen einen verlässlichen Partner? Dann fragen Sie B. Braun Medical Care.»

### **Über Andreas S. Rehmann**

Seit Februar 2021 ist Andreas S. Rehmann neuer Geschäftsführer der B. Braun Medical Care AG. Der erste Teil des Berufslebens des studierten Wirtschaftswissenschaftlers war geprägt vom Versicherungsmarkt Schweiz. Die Krankenversicherung Sympany und die Lebensversicherung elipsLife (Swiss Re) tragen bis heute seine Handschrift. Den Einstieg in den spannenden Gesundheits- und Spitalmarkt vollzog er vor rund 10 Jahren und führte seither bereits zum zweiten Mal erfolgreich ein komplexes Spital in einem äusserst herausfordernden Umfeld. Dazwischen war er rund 5 Jahre als Spezialist in den Bereichen Einkauf, Logistik, Prozesse und Digitalisierung im Dienste zahlreicher Spitäler in der ganzen Schweiz und medizinischen Anbietern auf der ganzen Welt unterwegs.

### **Über B. Braun Medical Care AG**

Die B. Braun Medical Care AG, vormals DZW AG (Dialysezentrum Zürich West), ist eine Tochtergesellschaft der B. Braun Medical AG. Die heutige Gesellschaft entstand im Jahr 2017 mit der Übernahme der Dialysezentren in Urdorf und Hochfelden sowie der Neueröffnung eines Zentrums in Oerlikon Mitte 2018. Die Zentren haben ihren Schwerpunkt in der Nierenheilkunde (Nephrologie) und der Nierenersatztherapie, bieten aber teils auch umfassende Beratung in der ambulanten, allgemeinen inneren Medizin und in den Bereichen Ernährung, Stoma und Wunden an.