

Medizintechnik im Kleinformat

Die General Electric-Tochter Medical Systems aus Solingen hat das erste Ultraschall-System für Laptops entwickelt

Von Tom Brankamp
und Michael Tobias

Solingen – Gleich ein ganzes Krankenhaus haben die Mitarbeiter von General Electric (GE) Medical Systems aus Solingen in den Düsseldorfer Messehallen aufgebaut. 1200 Quadratmeter wurden von dem Anbieter medizintechnischer Dienstleistungen, Geräte und Informationssysteme dort anlässlich der am Mittwoch gestarteten Medizininmesse Medica angemietet. Von der Aufnahme der Patientendaten über deren Verwaltung bis hin zur Diagnose können Messebesucher nun alle Leistungen von GE Medical Systems kennen lernen. „Die Medica in Düsseldorf ist

für uns besonders wichtig: Sie ist die einzige wirkliche Verkaufsmesse, auf der alle Entscheider vertreten sind“, sagt Bernd von Polheim, stellvertretender Europachef des Unternehmens.

Seine Wurzeln hat die Firma in den USA. Mutter der Solinger Medizintechniker ist der amerikanische Mischkonzern General Electric, der sein komplettes Europageschäft in der Medizinsparte von Solingen aus steuert. Die bergische Metropole hat dem einstigen Sitz Paris längst den Rang abgelassen. Allein in Deutschland wurden im Jahr 2000 fast drei Milliarden Euro im Bereich Elektromedizin umgesetzt. General Electric gehört neben Siemens, Phillips, Toshiba,

*Der Vize-Europachef von General Electric Medical Systems, Bernd von Polheim, prognostiziert seiner Branche eine harte Konsolidierungsphase: Nur die Großen würden überleben.
Foto: Volker Wiciok/Lichtblick*

Hitachi und Aloka zu den großen Playern. In der Sparte Ultraschall gilt das Unternehmen in Europa als Marktführer. Die Geschichte der Solinger Dependence ist dabei typisch für die Branche. „In den vergangenen Jahren sind viele Anbieter aufgekauft worden. Ihre Anzahl hat sich halbiert“, sagt Hans-Peter Bursig, Chef des Fachverbandes Elektromedizinische Technik im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie.

Auch an der Solinger Europazentrale von GE Medical Systems, wo 220 Mitarbeiter arbeiten und 1200 deutsche Außendienstler steuern, hing lange Zeit ein anderes Firmenschild. Bis 1996 führte die Kranzbühler Medizinische Systeme GmbH von hier aus ihre Geschäfte. Das Unternehmen war einer der Pioniere der modernen Ultraschallmedizin. Kranzbühler rangierte mit seinen 93 Mitarbeitern unter den Top fünf der deutschen Medizintechnikanbieter. Umsatz und Gewinn konnten sich sehen lassen. „Aber wir hatten im Gesellschafterkreis alle ein Gefühl im Bauch, wonach sich der Markt dramatisch verändern würde“, sagt von Polheim. Ein Magengrummeln mit Folgen. Die Gesellschafter verkauften Kranzbühler 1996 an den bisherigen Vertriebspartner GE.

Datenaustausch erwünscht

Ein richtiger Schritt, urteilt der 53-jährige Vize-Chef rückblickend. Denn neben einer Marktkonsolidierung ist es auch zu entscheidenden Veränderungen der Technologie gekommen: Immer mehr Standardkomponenten aus der Computertechnik erobern die Krankenhäuser – et-

wa bei der Diagnose. Ein schwarzer Fleck. Ist das ein Schatten? Oder etwa ein Tumor? Der Arzt ist sich nicht ganz sicher und fragt einen Kollegen – per Mausklick. „Das Verschicken von Daten per E-Mail oder ISDN-Leitung gehört heute zum Tagesgeschäft.“ Inzwischen könnten sogar Rohdaten übertragen werden. „Der zweite Arzt kann die Daten also so analysieren, als wäre er selbst bei der Untersuchung dabei gewesen“, erläutert von Polheim. Der elektronische Datenaustausch geht noch weiter: In vielen Hospitälern ist beispielsweise die digitale Patientenakte längst Realität.

Außerdem wachsen die klassischen Untersuchungsverfahren wie etwa Nuklearmedizin und Computertomografie immer mehr zusammen. Diese so genannten Hybrid-Systeme ermöglichen den Mediziner neue Einblicke in den menschlichen Körper und damit erweiterte Diagnosemöglichkeiten. Nicht zuletzt werden die Geräte immer kleiner. GE Medical Systems stellt auf der Medica erstmals ein Ultraschall-System im Laptop-Format vor: Das so genannte „logiq book“. Bislang mussten die Mediziner bei portablen Geräten mit erheblichen Qualitätseinschränkungen zurechtkommen.

Kleine Unternehmen würden diesen Anforderungen kaum gerecht werden können, behauptet GE-Mann von Polheim: „Reine Medizingerätehersteller oder IT-Anbieter werden keine Chance mehr haben“, gibt er eine Prognose ab. Vielmehr verlangten die Mediziner verstärkt umfassende Lösungen, die nur von großen Unternehmen entwickelt und umgesetzt werden könnten.