

FORUM

Das Kundenmagazin der Stieglmeyer-Gruppe



„Familienunternehmen sind zukunftssicher“

05. September 2018 // **Inside**

Georgios Kampisiulis Kemmler liegt nichts am Rampenlicht. Dabei verzeichnet das Unternehmen seiner Familie seit Jahren steigende Umsätze. Stieglmeyer stattet Kliniken und Pflegeheime mit hochwertigen Betten und Möbeln aus.

Georgios Kampisiulis Kemmler liegt nichts am Rampenlicht. Dabei verzeichnet das Unternehmen seiner Familie seit Jahren steigende Umsätze. Stieglmeyer stattet Kliniken und Pflegeheime mit hochwertigen Betten und Möbeln aus. Diese sind zurzeit so gefragt, dass Kunden lange Lieferzeiten in Kauf nehmen.

Die Gesellschafterfamilie Kemmler setzt auf Understatement. Dennoch nimmt der Vorsitzende der Geschäftsführung sich gerne die Zeit, über seine Branche und die Firmenentwicklung zu reden. Im Jahr 2016 hat die Stieglmeyer-Gruppe mehr als 144 Millionen Euro Umsatz erzielt und wächst kontinuierlich.

Wie sehen Sie die wirtschaftliche Entwicklung?

Wir sind auf weltweites Wachstum ausgerichtet. Unsere neusten Produkte wurden begeistert auf nationalen und internationalen Messen angenommen. In Deutschland z. B. stagniert die Zahl der Klinikbetten insgesamt – dennoch konnten wir 2017 in diesem schwierigen Umfeld unseren Marktanteil noch einmal erheblich ausbauen. Wir sind in den Bereichen Krankenhaus, stationäre und häusliche Pflege mit Abstand deutscher Marktführer. Das zeigt, dass unsere Produkte und Dienstleistungen genau den Anforderungen der Kunden entsprechen.

Das klingt nach echter Leidenschaft für Ihr Unternehmen.

Unsere Familie begleitet und prägt die Medizintechnikbranche seit mehr als einem Jahrhundert. Persönliches Engagement und Leidenschaft sind dabei unverzichtbar. Stieglmeyer hat sich vom einfachen Matratzenrahmenhersteller zu einem weltweit tätigen Unternehmen mit über 1.100 Mitarbeitern entwickelt. Dass die Gesellschafterfamilie aktiv in der Geschäftsführung präsent ist, unterscheidet uns von

vergleichbaren Unternehmen, die Investmentgesellschaften gehören.

Die Medizintechnik gilt als innovative Branche, steht aber unter erheblichem Preis- und Innovationsdruck. Gilt das auch für die Bettenhersteller?

Ja, die Branche entwickelt sich weiter und verlangt auch von uns neue Antworten. So werden z. B. elektronische Assistenzsysteme immer wichtiger, die Anforderungen an die Hygiene wachsen und die Entlastung der Pflegekräfte ist ebenfalls wichtig. Sicherheit, Wohnlichkeit und Lebensqualität besitzen heute in allen Pflegebereichen einen viel höheren Stellenwert, den wir mit neuen technischen Ansätzen und ansprechendem Design unterstützen.



Im Ausstellungsgebäude in Herford können Kunden die Betten in moderner Architektur und wohnlichen Raumausstattungen besichtigen.

Wie hat sich in den letzten Jahren das Verhältnis zu Kunden verändert? Eine echte Partnerschaft – gibt es die heute noch?

Ja, vor allem im Inland arbeiten wir mit vielen Kunden seit Jahrzehnten eng und erfolgreich zusammen. Auf den Exportmärkten stehen Wechselbereitschaft und die Wahl des günstigsten Anbieters stärker im Vordergrund. Letztendlich verkaufen wir unsere Produkte jedoch über hohe Leistung und Qualität, nicht über niedrige Preise. Unsere Kunden haben zu Recht den Anspruch, dass die Betten auch in über 10 Jahren genauso gut funktionieren wie heute.

Welche Zukunft haben- vor dem Hintergrund der aggressiven Dumpinganbieter- noch Familienbetriebe in der Branche?

Ich bin überzeugt davon, dass Familienunternehmen eine Zukunft haben und ihre Bedeutung noch wachsen wird! Krankenhäuser und Pflegeheime möchten sichere Investitionen tätigen und auch jahrzehntelang nach der Beschaffung noch Ersatzteile und zusätzliche Betten kaufen sowie Servicedienstleistungen in Anspruch nehmen. Bei uns wissen sie, dass sie langfristig planen können. Als Teil der Gesellschafterfamilie werde ich das Unternehmen in die nächste Generation führen. Die Weichen sind bereits gestellt.