

Investitionen in Wachstumsfelder

Die strategischen Pläne von Beckman Coulter für die nächsten Jahre



Jutta Müller, Geschäftsführerin Beckman Coulter

Zur Person

Jutta Müller
Studium der Betriebswirtschaft und Studium des Technischen Gesundheitswesens

Forschung in der Pflanzenphysiologie, Forschung in der Toxikologie

Seit 1987 **Mitarbeiterin** der Fa. Beckman Coulter GmbH: Produktmanagement, Sales Management, Marketing Management und seit 01.04.2008 Geschäftsführerin Beckman Coulter GmbH Deutschland/Österreich

Marker für unsere DxI-Systeme auf den Markt bringen. Neue Konzepte zum Prostatakrebs-Screening und zur Präeklampsie-Erkennung werden dem Labor weiter die Möglichkeit geben, seinen herausragenden Wert im Gesundheitssystem zu verdeutlichen.

In welchen Bereichen planen Sie Investitionen? Warum?

Müller: Die Zelluläre Analytik und die Molekulardiagnostik sind spannende Wachstumsfelder, in die wir weiter investieren werden. Beckman Coulter hat mit Beginn des letzten Jahres die völlige Erneuerung seiner Hämatologie- und Durchflusszytometrie-Plattformen vollzogen, und wir werden hier die beiden Bereiche in den nächsten Jahren noch näher zusammenbringen. Wir besitzen die einzigartige Chance, gänzlich neue Konzepte, die beide Technologien überspannen, zu entwickeln und die Diagnostik in diesem Bereich hinsichtlich der Kosten und des Nutzens für den Patienten zum Positiven zu verändern. In der Molekulardiagnostik haben wir die Weichen für eine neue revolutionäre Geräteplattform ebenfalls in den letzten beiden Jahren gestellt. Beckman Coulter hat mit Agencourt Biosciences den weltweit größten Sequenzierdienstleister, der eine eigene Nukleinsäurepräparationschemie entwickelt hatte, akquiriert. Basierend darauf werden wir in nicht allzu ferner Zukunft den UniCel DxN auf den Markt bringen, der Molekulare Diagnostik wie ein klinisch-chemisches Analysegerät betreiben wird. Von der Probenentnahme über die Präparation, der eigentlichen molekularbiologischen Analyse bis hin zum Resultat wird der DxN alle Schritte vereinigen und diese Technologie endgültig ins Kernlabor bringen.

In welche Richtung wird sich aus Ihrer Sicht der Labormarkt in Deutschland entwickeln (im Bezug auf Kliniken, aber auch eine weitere Konsolidierung, heißt Laborketten)?

Müller: Wir sehen verschiedene Kräfte im Markt, die sich wiederum auch mehr und mehr verzahnen

werden. Auf der einen Seite die großen Krankenhausverbünde, die ihr Labor selber betreiben werden oder es an große Laborketten geben werden. Auch hier schreitet die Konsolidierung weiter voran – mit dem interessanten Aspekt der zunehmenden Internationalisierung. Das ist für uns alle, die wir in diesem Markt arbeiten, nicht neu. Spannend wird jedoch zu beobachten sein, wie die großen Anbieter ihren Wert für die immer geringere An-

zahl an Kunden darstellen werden. Beckman Coulter setzt hier auf die maßgeschneiderten Lösungen vom Probeneingang bis hin zum Ergebnis und auf ein hohes Maß an Dienstleistung für die Kunden.

Wo sehen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zu anderen Key-Playern im Markt, wie Roche oder Siemens?

Müller: In Bezug auf Automation sind wir weltweit führend. Das bezieht sich nicht nur auf die Anzahl der Platzierungen, sondern auch auf die Fülle der verschiedenen Lösungen. Angefangen von der ehemaligen „OLA“ – heute Automate 1200/2500 – über konsolidierte Plattformen bis hin zu den großen Straßenlösungen ist für jeden Bedarf etwas dabei. Aufgrund dieser Vielzahl müssen wir unseren Kunden nicht unsere Möglichkeiten aufzwingen, sondern können zusammen mit den Kunden ihre Lösung erarbeiten. Das macht uns sicherlich einzigartig im Markt. Dieser Automationsgedanke kann auch auf den zweiten Unterscheidungspunkt – die vollständige Zelluläre Analytik – angewendet werden, sodass wir selbstbewusst glauben, schon heute das dynamischste Labor von morgen entwickeln zu können.

Kontakt:
Dr. Markus Kaymer
Beckman Coulter GmbH
Tel.: 02151/333-720
mkaymer@beckmancoulter.com
www.beckmancoulter.com

Die Laborbranche konsolidiert sich immer weiter. Anteil daran hat auch Beckman Coulter. Das Unternehmen hat im vergangenen Jahr die Labordiagnostik-Sparte von Olympus erworben. Management & Krankenhaus hat von Jutta Müller, Geschäftsführerin von Beckman Coulter Deutschland, erfahren, wie die Integration läuft und wie sie die Entwicklung ihres Unternehmens in Krisenzeiten sieht.

M&K: Frau Müller, im August 2009 hat Beckman Coulter die Übernahme von Olympus Diagnostics verkündet. Wie ist der Stand der Dinge bei der Olympus-Integration?

Jutta Müller: Bei Firmenintegrationen stellen die unterschiedlich gelebten Unternehmenskulturen die größte Herausforderung dar. Da ich bereits 1997 bei der Verschmelzung von Beckman und Coulter im Unternehmen war, war mir dies im Vorhinein sehr bewusst. Aus diesem Grund haben wir den gesamten Prozess durch eine Unternehmensberatung begleiten lassen und können heute von einer weitestgehend abgeschlossenen und für unsere Kunden äußerst gelungenen Integration sprechen. Durch die Schließung eines Standortes – hier des Hamburger Olympus-Diagnostics-Standortes – ergeben sich immer z.T. auch schmerzliche Mitarbeiterverluste. Durch ein professionelles Ersatzprogramm sind wir aber zuversichtlich, diese Lücken mit Abschluss des ersten Halbjahres geschlossen zu haben. Als Erfolg ist zu sehen, dass bereits seit 1. Januar die für die Kunden wichtigsten Teams – die Service- und die applikationsunterstützende Vertriebsmannschaft – unter einheitlicher Führung stehen. Besonders wichtig war uns dabei, vor unseren Kunden mit einheitlichen Konzepten aufzutreten und nicht das Gefühl entstehen zu lassen, dass weiterhin verschiedene Kräfte im Unternehmen wirken.

Inwiefern wirkt sich die Übernahme auf die strategische Ausrichtung von Beckman Coulter 2010 aus?

Müller: Diese Übernahme zeigt, dass wir uns weiter auf das diagnostische Kernlabor fokussieren. Beckman Coulter etabliert sich damit endgültig unter den größten Labordiagnostikern und ist unter diesen interessanterweise der einzige, der diesen Bereich nicht nur als einen unter vielen betreibt. Mit dieser Situation garantieren wir die so oft von anderen beschworene Nachhaltigkeit in den Zukunftskonzepten.

Im Speziellen erweitern die neu hinzugewonnenen Ultrahochdurchsatzsysteme für den Bereich der Klinischen Chemie und der Automation unseren potentiellen Kundenkreis erheblich. Wir haben hier den Wiedereinstieg in den Bereich der Großlabore gefunden und können nun für wirklich jeden Kundentyp das passende Konzept erstellen. Unsere große Chance besteht darin, dass wir jetzt bei den neu hinzugewonnenen Kunden unseren immunchemischen Analyser UniCel DxI 800 vorstellen können. Der DxI 800 ist das durchsatzstärkste System im Markt und passt somit mit seinem umfassenden Menü hervorragend in das Segment der Großlabore.

Durch die Übernahme hat sich das Produktportfolio erweitert. Welche neuen Produkte und Systeme wird es in diesem Jahr von Beckman Coulter geben? Was steckt in der Pipeline?

Müller: Zwei Initiativen sind in diesem Jahr neben anderen hervorzuheben. Zum einen werden wir gegen Ende des Jahres unser neues Ultrahochdurchsatzsystem, den AU5800, in den Markt einführen. Er wurde bereits Ende 2009 in unserer deutschen Niederlassung in Krefeld weltweit erstmals Kunden vorgestellt. Der AU5800 wird die unvorstellbare Zahl von fast 10.000 Tests pro Stunde abarbeiten können – und dies mit der Robustheit, die die Systeme der ehemaligen Olympus Diagnostics so erfolgreich gemacht hat. Zum Zweiten werden wir dieses Jahr neue leistungsfähige Immunchemie-