

## Im Interview mit Jan Wiederer



*„Eine Praxis oder Klinik mit neuen Produkten auszustatten bei der man weiß, dass die Ärztin oder der Arzt für das neue Produkt brennt, macht am meisten Spaß!“*

**Was genau fällt unter den Begriff Medizintechnik - Jan Wiederer aus der Abteilung Vertriebsaußendienst für Medizintechnik gibt einen Einblick 😊**

**Frage: Du gehörst ja auch schon einige Jahre zum Zimeda-Team. Wie bist Du zu Zimeda gekommen?**

**Jan:** Medizintechnik hab ich ganz bewusst studiert, weil das in meinem Augen eine zukunftsorientierte Branche ist. Der Gedanke Arztpraxen und Kliniken mit Technik zu versorgen und Patienten somit „indirekt“ zu helfen hat mir gefallen.

Mein Weg zur Zimeda war ein kleiner Umweg 😊. Zuvor war ich in München beschäftigt, aber meine Heimat fehlte mir sehr, daher wollt ich wieder näher bei Passau arbeiten. Ursprünglich war eine Stelle für den Außendienst in Regensburg/Nürnberg bei Zimeda ausgeschrieben auf die ich mich dann bewarb. Martin Haas suchte allerdings einen Mitarbeiter der wohnortnah angesiedelt ist. Irgendwie muss ich aber wohl doch Eindruck hinterlassen haben, da mich Martin drei Wochen später anrief und wir gemeinsam an einem „neuen Posten“ für mich bei der Zimeda in Passau getüftelt haben 😊.

**Frage: Sag mal, viele Außenstehende können den Begriff „Medizintechnik“ gar nicht richtig zuordnen, was fällt da eigentlich alles drunter?**

**Jan:** Medizintechnik ist für Arztpraxen und Kliniken alles, was der Patient gar nicht richtig wahrnimmt, ohne das aber eine Praxis nicht laufen könnte 😊. Um für jeden Patienten die richtige Diagnose zu stellen benötigt es genau diese Technik. Eigentlich geht das schon beim Blutdruckmessgerät los und erstreckt sich dann über Untersuchungsleuchten, Sterilisatoren zur Desinfektion für das Ärztebesteck, sowie natürlich auch Ultraschallgeräte, die richtige Einrichtung, Patientenliegen, Gynäkologie Stühle und vieles mehr.

Um den Full-Service zu gewährleisten rundet unsere eigene Abteilung für den Ärztebedarf das Konzept ab. Hier bekommt man als Praxis oder Klinik Verbrauchsmaterial von A-Z, um Patienten entsprechend zu versorgen. Beispiele hierfür sind z. B. Pflaster, Verbände Spritzen, Kanülen etc. Daher auch unser Motto: Sie kümmern sich um Ihre Patienten – wir übernehmen den Rest.

**Frage: Die Technik im Allgemeinen ist heutzutage sehr schnelllebig – in wie weit betrifft das auch den Bereich Medizintechnik ?**

**Jan:** Grundsätzlich ist es so, dass manchmal 10 bis 15 Jahre Entwicklung in einzelnen Medizinprodukten stecken – daher bleibt die Technik an sich relativ konstant.

Die Veränderungen beziehen sich eher auf den Komfort und die Nutzerfreundlichkeit in der Arbeitsabfolge des Arztes. Viel schneller schreitet das Thema Konnektivität, Netzwerkanbindungen und „Daten überall verfügbar machen“ in den Vordergrund – hier sind wir schon fast IT- Spezialisten 😊. Durch Updates und technische Unterstützungen der Praxen und Kliniken helfen wir hier auf dem neuesten Stand zu bleiben.

**Frage: Was macht Dir in Deinem Job am meisten Spaß und gibt es auch Bereiche die Du persönlich nicht so gern magst?**

**Jan:** Eine Praxis oder Klinik mit neuen Produkten auszustatten bei der man weiß, dass die Ärztin oder der Arzt für das neue Produkt brennt, macht am meisten Spaß! Wenn eine Ärztin zum Beispiel ein neues Ultraschallgerät nicht nur kauft weil es sein muss, sondern um genauer zu diagnostizieren und mit Leidenschaft da ran geht, dann hat sie den Mehrwert für ihre Patienten und ihre Praxis erkannt und da bin ich dann in meinem Element 😊.

Ja, es gibt auch Dinge die ich nicht so gern mache: Bei 30 Grad einen Medikamentenkühlschrank in den 1. Stock zu hieven 😊, aber gehört halt auch dazu und wir arbeiten hier auch alle zusammen!

Ach ja an der Stelle: DANKE lieber Kollege Fabian, dass Du mich da mit reingezogen hast 😊.

**Frage: Was schätzt Du in Deinem Beruf am meisten?**

**Jan:** Man geht in eine Praxis und sieht sehr viele Leute in einem Wartezimmer sitzen und man weiß, genau hier liefern wir ein Produkt, dass die Lebensqualität steigern kann. Weiter hofft man, dass die Patientin oder der Patient die Praxis verlässt und das Gefühl hat, gut aufgehoben zu sein. Genau das ist der indirekte Weg den Praxen und Kliniken unterstützend zu helfen, und das war genau das, was ich mir vor dem Studium gewünscht habe. – Ziel erreicht 😊!

**Frage: Du bist ja auch Familienvater - Bekommt man da im Außendienst privat wie beruflich immer alles unter einen Hut?**

**Jan:** In den meisten Fällen kann man ja ziemlich frei agieren - sprich meine Termine kann ich mir selbst legen. Vorteil ist, dass die Praxen am liebsten Ihre Termine in Ihre Mittagspause legen würden. Spätnachmittags sind selten Termine, da geht es bei uns eher darum administrative und organisatorische Arbeiten zu erledigen. Somit bin ich im Normalfall Abends zu Hause und bei meiner Familie. Natürlich gibt es auch mal Ausnahmen mit Außendienstterminen die mehrere Tage in Anspruch nehmen, wie bei Auslieferungen und Messen. Aber das lässt sich gut planen und umso mehr freue ich mich auf meine Familie und auch auf das gute Abendessen meiner Frau 😊.

**Frage: Apropos - und wie sieht das Deine Frau 😊?**

**Jan:** \*lacht\* ich hoffe genauso! Nein, im Ernst, meine Frau und ich sind ein gutes Team und wir genießen die Zeit zusammen als Familie.

**Frage: Deine Wünsche für die Zukunft?**

**Jan:** Dass ich weiterhin berufliches und privates gut vereinbaren kann, dass die Zimeda weiterhin im bayerischen und österreichischen Raum zu den führenden Medizintechnikfirmen zählt und dass ich in 10 Jahren immer noch Spaß am Job und ein spannendes Umfeld habe 😊.

**Frage: Hast Du ein Fazit, wenn Du die vergangenen Jahre aus Deinem Leben so betrachtest?**

**Jan:** Das Leben ist so schnelllebig, dass man oft meint manche Entscheidungen sind vielleicht auf den ersten Blick nicht die Richtigen aber im Nachgang merkt man oft, dass es doch richtig war und das Bauch- Kopfgefühl in der Kombination ganz gut funktioniert 😊. So wie es jetzt ist, passt alles perfekt Familie, Kinder, Haus, Job – alles gut vereint und sehr zufrieden 😊.

**Kommentar Zimeda:** Seit 01.09.2018 ist Jan einer unserer Sympathieträger vor Ort bei unseren Kundinnen und Kunden. Mit viel Charm, Fachwissen und organisatorischen Talent unterstützt er unser Medizintechnik-Team. Lieber Jan, wir freuen uns Dich bei uns an Board zur haben!



*Foto: (v. links) Jan Wiederer mit seinen Kolleg: innen Martin Knödseder, Gabi Jauernig, Ramona Scheibenzuber, Teresa Heitzmann und Bernhard Hien®*



**JETZT  
BEWERBEN**