



FIRMENPORTRAIT – DIE MENSCHEN HINTER DEM LABEL

Interview mit Dipl. Ing. Jürgen Eberspächer, Physia GmbH

Brillante Bilder für eine exakte Diagnose

Die Anfangsaktivitäten der 1945 gegründeten Physia GmbH lagen in der Herstellung von Elektrogeräten sowie in Entwicklungsarbeiten im Elektro- und Arbeitsschutzbereich. Bald danach wurde der Vertrieb und Kundendienst von Kurzwellen-, Ultraschall- und Reizstromtherapiegeräten in der elektromedizinischen Branche der Humanmedizin in das Geschäftsfeld integriert. Heute ist die Physia GmbH auf den veterinärmedizinischen Markt spezialisiert und beschäftigt sich fast ausschließlich mit dem Verkauf, der Beratung und dem Service von bildgebender Diagnostik für die Veterinärmedizin.

» Herr Eberspächer, Sie sind geschäftsführender Gesellschafter der Firma Physia GmbH. Welche Produkte bieten Sie auf dem Veterinärsektor an?

Wir vertreiben Röntgen- und Ultraschalldiagnostik in der Veterinärmedizin. Dies umfasst portable und stationäre Röntgenanlagen und digitales Röntgen, sowie portable Ultraschallgeräte bis hin zu stationären High-End Geräten. Weiter liefern wir dazu die produktbegleitenden Dienstleistungen wie After-Sales-Service und die umfassende Beratung in den bildgebenden Verfahren.

» Wie viele Mitarbeiter vereinen Sie unter Ihrem Dach und seit wie vielen Jahren arbeiten einzelne Mitarbeiter für Physia?

Das tatkräftige Team der Physia besteht aus zwölf Mitarbeitern, davon sind fünf Mitarbeiter im Vertrieb tätig. Ein Großteil arbeitet schon seit 15-25 Jahren bei Physia.

» Wie kamen Sie dazu, sich mit bildgebender Technik in der Veterinärmedizin zu beschäftigen?

Während meines Studiums (Maschinenbau und Betriebswirtschaft) an der TH Darmstadt habe ich für Physia konventionelle Röntgengeräte in die Tiermedizin verkauft, um mein Studium zu finanzieren. Aus der Notwendigkeit, Geld zu verdienen, wurde Leidenschaft.

» Macht Ihnen nach all den Jahren die tägliche Herausforderung Ihres Berufes Spaß? Was motiviert Sie und Ihre Mitarbeiter?

Ja, es macht mir jeden Tag auf's Neue Spaß, da ich mit einem jungen und dynamischen Team - alles Ingenieure und Elektroniker - in familiärer Atmosphäre zusammen arbeite. Uns zeichnet vor allem aus, dass wir den Verkauf unserer Produkte über unser technisches Verständnis und Know-how realisieren. Da sich die Technik in



allen Bereichen – Röntgen und Ultraschall – durch Innovationen stetig weiter entwickelt, ist und bleibt der Veterinärmarkt ein spannender Markt für mich, zumal man zu den Kunden und Entscheidern direkte Kontakte aufbaut und sich daraus langfristige Partnerschaften entwickeln.

» Die Themen Fortschritt und technische Weiterentwicklung sind ureigene Charakteristika der Medizin. Wie sorgen Sie und Ihr Team dafür, dass Sie fachlich auf dem neuesten Stand bleiben?

Zum einen haben sich unsere Mitarbeiter durch jahrelange Tätigkeiten bei Physia ein entsprechendes Know-how angeeignet. Zum anderen bleiben wir durch Seminare und Schulungen à jour. Wir informieren uns auf nationalen und international renommierten technischen Messen und Kongressen über Neuerungen und den neusten Stand der Technik und entwickeln hieraus Visionen. Aber ebenso wichtig wie der technische Fortschritt ist für uns ein enges Verhältnis zu unseren Kunden. Daher kennen wir die speziellen Bedürfnisse der Tierärzte und können prompt auf deren Anforderungen zugeschnittene Lösungen realisieren.

» Gibt es eine besonders kuriose Geschichte, die Ihnen in Ihrem Berufsleben passiert ist?

Eine an die ich mich gerne erinnere ist: Ich las eine Kleinanzeige „ca. 30 Jahre altes RÖ-Gerät ELINAX 90/20 abzugeben gegen eine Flasche Whisky gleichen Alters...“. Es stellte sich heraus, dass es sich um eines der ersten Röntgengeräte handelte, das ich persönlich verkauft, geliefert und in Be-

trieb genommen hatte, damals wie bereits beschrieben noch in der Tätigkeit als Werkstudent. Gegen eine Flasche 31-jährigen Dun Bheagan Single Malt Scotch-Whisky ‚Glen Scotia 1975‘ habe ich mir das Schätzchen dann persönlich von einem meiner ersten Kunden „zurückgeholt“. Heute schmückt es nun die Ausstellungsräume der PHYSIA GmbH. Es sei noch erlaubt zu bemerken, dass das besagte Röntgengerät in seiner über 30-jährigen Betriebszeit weder die Werkstatt, noch je einen Kundendiensttechniker unserer Firma gesehen hat. Es hatte sogar noch eine gültige TÜV-Plakette.

» Wie schaffen Sie es, Familie und Beruf in einem harmonischen Verhältnis zu halten?

Da die Familie mit im Unternehmen arbeitet, hat sie Interesse und Verständnis für mein berufliches Engagement.

» Was sind Ihre persönlichen und beruflichen Zukunftsperspektiven?

Der Generationenübergang ist eingeleitet, so dass ich meine ganze Kraft auf die technischen Innovationen, auf die Erschließung neuer Marktsegmente und die Erweiterung des Produktportfolios legen kann, damit wir immer ein starker Partner für den Veterinär bleiben! Aus einem Zweimann-Betrieb wurde die Physia das, was sie heute ist - ein leistungsfähiges Unternehmen mit hohem, technischem Anspruch. Dies weiter zu führen und zu entwickeln ist eine meiner Perspektiven.

» Herr Eberspächer, wir bedanken uns für das interessante Gespräch!