

Interview zum 35-jährigen DARCO Firmenjubiläum zwischen Johannes Hagenmeyer, geschäftsführender Gesellschafter der hg DARCO Group und Alexandra Panizza, DARCO Redaktion.

Ein Rück- und Vorausblick in das Unternehmen und die Branche

Raisting: Redaktion, Alexandra Panizza: Als 1992 die DARCO Europe ins Handelsregister eingetragen wurde, beabsichtigte der DARCO Firmengründer, H. Darrel Darby sen. aus Huntington, West Virginia, USA, gemeinsam mit Ihrem Vater Klaus Hagenmeyer DARCO Produkte auch in Europa zu etablieren. Darby sen. hatte 1985 mit dem ersten „MedSurg“ Verbandschuh in den USA neue Standards in der postoperativen Versorgung von Fußoperationen gesetzt. Die Europa-Niederlassung wurde anfangs in Ihrem damaligen Elternhaus mit gerade einmal 4 Mitarbeitern eingerichtet. Sie absolvierten eine Ausbildung im elterlichen Betrieb und sind nun mittlerweile seit 1996 ununterbrochen geschäftsführender Gesellschafter. Was hat sich seitdem getan?

Johannes Hagenmeyer: Bei unserer Gründung steckte die Fußchirurgie in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Unser Konzept mit der 1996 gegründeten Gesellschaft für Fußchirurgie, das „Know-How“ amerikanischer Fußchirurgen nach Europa zu bringen, zeichnete sich rasch als Erfolg aus und der Impuls war schnell spürbar. Das Interesse der Fachwelt an orthopädischen Hilfsmitteln und fußchirurgischen Implantaten von DARCO stieg rasant an, unsere Präsenz im Markt natürlich auch.

Redaktion: 35 Jahre später beschäftigt die hg DARCO Group als Holding aller hg medical und DARCO Niederlassungen weltweit rund 350 Mitarbeiter an 5 Standorten. Wie kam es dazu?

Johannes Hagenmeyer: Orthopädische Hilfsmittel und Implantate für die Fußchirurgie haben mich mein ganzes Berufsleben begleitet. Das Ziel war stets das Gleiche: DARCO will orthopädische Qualität auf die Beine stellen. Nach dem Startschuss in den USA 1985 sind natürlich viele neue Produkte und Technologien dazu gekommen. Aber gerade als Nischenanbieter war es uns immer wichtig, ganz vorne dabei zu sein und mit neuesten Entwicklungen zur Verbesserung der postoperativen Versorgung beizutragen.

Redaktion: Möchten Sie uns etwas über Ihre Wegbegleiter erzählen?

Ich habe die Europa-Niederlassung 1996 als Geschäftsführer übernommen und ein tolles Team aufgebaut. Darrel Darby II, Sohn des Firmengründers, war parallel in USA in die Fußstapfen seines Vaters getreten. Wir sind nicht nur Geschäftspartner, sondern auch sehr gute Freunde. Ich freue mich besonders, dass einige Mitarbeiter der ersten Stunde auch heute noch an Bord sind und manch außergewöhnlich erfolgreiche Laufbahn im Unternehmen realisiert wurde. Dass Mitarbeiter da leben und arbeiten, wo sie beheimatet sind, sehe ich als großen Vorteil und heute würde man wohl sagen, dass bei DARCO die „Work-Life-Balance“ stimmt.



Redaktion: Herr Hagenmeyer, heute sind Sie geschäftsführender Gesellschafter der Holding hg DARCO Group, Ihr Herz schlägt also für zwei Firmen. Wie kam es dazu?

Johannes Hagenmeyer: Mir war klar, dass die Frage kommen würde. Ich muss da ein wenig ausholen. 2007 wurde bei DARCO die Sparte Implantate ausgegliedert. Als Ankerunternehmen konzentrierte sich DARCO von nun an schwerpunktmäßig auf die Entwicklung und den Vertrieb von orthopädischen Schuhen und Hilfsmitteln im Bereich Trauma, Post-OP und Wundversorgung. Dank meiner Erfahrungen aus der Implantate-Zeit im Bereich Herstellung und Vertrieb konnte ich die Bedürfnisse der Kunden genau verstehen und die Anforderungen der Anwender sehr gut einschätzen. Aus der ehemaligen DARCO Implantate Produktion startete 2007 die hg medical, ein Unternehmen das sich auf dem weltweit wachsenden Implantate-Markt einen Namen gemacht hat und mit Erfindergeist und Leidenschaft den Fortschritt in der Implantate-Technologie am Standort Raisting und in Huntigton, USA vorantreibt. Aus diesen Komponenten hat sich die hg DARCO Group entwickelt. Beide Sparten ergänzen sich wunderbar und mein Herz schlägt für das große Ganze. Hier sehe ich das größte Potential.

Redaktion: Wie haben sich seit Gründung der Holding die Unternehmensstrukturen geändert?

Johannes Hagenmeyer: Natürlich erfordern die gewachsenen Unternehmensgrößen jetzt andere Strukturen und Hierarchien. Gerade was die regulatorischen Anforderungen in einem Medizinprodukteunternehmen betrifft, sind die Veränderungen deutlich spürbar und für uns wichtig, um international bestehen zu können. Das familiäre Miteinander haben wir uns aber stets bewahrt, das freut mich sehr.

Redaktion: Wie hat sich die Branche allgemein verändert in den letzten 35 Jahren?

Johannes Hagenmeyer: Aufgrund sich ständig wechselnder Trends musste sich natürlich auch die Medizintechnik ändern. Es hat sich viel getan: Auf Seiten der Ärzte und Sanitätshäuser, auf Firmenseite und in der Konkurrenzwelt: Neue Produktionstechniken haben innovative Produkte hervorgebracht. Der Markt hat sich verändert und konsolidiert. Da müssen wir uns als kleineres Unternehmen in Familienhand durchsetzen. Die Vernetzung der Fachgesellschaften ist viel intensiver. Heute gibt es zunehmend spezialisierte Fußchirurgen, das gab es 1992 noch nicht. Die Innovationsgeschwindigkeit und Digitalisierung nehmen zu und auch der heutige Patient ist anders als vor 35 Jahren, wesentlich aufgeklärter. Als Marktführer in der Nische können wir uns hier gut behaupten.

Redaktion: Das DARCO Jubiläum steht dieses Jahr unter einem besonderen Schatten. Sicher haben Sie sich den Start ins Jubiläumsjahr ganz anders vorgestellt, als es jetzt mit der Corona-Krise. Wie meistern Sie die Situation?



21. Juli 2020

Pressemitteilung



Johannes Hagenmeyer: Die Einstellung der Orthopädie ist weltweit eine große Herausforderung. Wir sind noch nicht über den Berg, merken aber glücklicherweise wieder einen Aufwärtstrend. Unser Sommerfest oder der Tag der offenen Türe müssen dieses Jahr leider trotzdem ausfallen.

Redaktion: Welche Veränderungen und Herausforderungen sind in der nächsten Zeit zu erwarten?

Johannes Hagenmeyer: Neben der Sortimentserweiterung unserer Post-OP- und Trauma-Produkte widmen wir uns vermehrt dem Thema Diabetes- und Wundversorgung. Infolge des weltweiten Anstiegs von Diabetes kommt es immer häufiger zu schweren Fußerkrankungen. Durch den demographischen Wandel zeigt sich bei den Patienten der Wunsch nach mehr Mobilität und einem aktiveren Alltag, trotz Einschränkung. Neue Operationsmethoden in der Fußchirurgie fordern neue Lösungsansätze, gerade im postoperativen Management. Wir arbeiten außerdem intensiv an modularen Systemen und Produkt-Plattformen, die individuelle Anpassung und Flexibilität ermöglichen. International stärken wir unseren Vertrieb im europäischen Markt und die Vernetzung mit internationalen Fachgesellschaften rund um Fuß- und Sprunggelenk. Wissenschaftlicher Austausch ist die Grundlage für viele Produktentwicklungen. DARCO bringt sich hier mit dem von uns und unseren langjährigen Partnern 2015 ins Leben gerufenen Woundcare-Circle ein. Eine internationale Partnerschaft, die sich intensiv der Vermeidung und Versorgung von Druckulcera am Fuß und der unteren Extremität beschäftigt.

Redaktion: Sie sind erfolgreicher Unternehmer. Was macht den Erfolg aus?

Johannes Hagenmeyer: Ehrlich gesagt: Die Arbeit macht mir immer Spaß und war nie langweilig. Und mir sind zum rechten Augenblick die richtigen Leute über den Weg gelaufen.

Redaktion: Vielen Dank für das offene, nette Gespräch!

Abdruck/Veröffentlichung freigegeben.

Für weitere Informationen stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

DARCO (Europe) GmbH
Alexandra Panizza | Senior International Marketing Manager
Gewerbegebiet 18 | 82399 Raisting | Germany
Tel. +49 (0) 88 07.92 28-43 | Fax +49 (0) 88 07.92 28-23
apanizza@darco.de



DARCO (Europe) GmbH
Gewerbegebiet 18 | 82399 Raisting | Germany
Tel. +49 (0) 88 07.92 28-0 | Fax +49 (0) 88 07.92 28-22
info@darco.de | www.darco.de

Member of hg DARCO Group
Geschäftsführer: Johannes Hagenmeyer
Amtsgericht München | HRB 154693
USt-Id-Nr. DE 128 666 814