



Meyra will sich auf dem Markt mit einem frischen Gesicht zeigen (Fotos: Meyra)

Aufbruchstimmung

Gespannte Vorfreude in Kalletal: Mit einem neuen Auftritt und zahlreichen Produktneuheiten fiebert der Reha-Spezialist Meyra der Rehacare entgegen

Am 1. November 2013 hat eine neue Zeitrechnung für Meyra begonnen. Die polnische Medort-Gruppe übernahm den insolventen deutschen Traditionshersteller. Auf der Rehacare in Düsseldorf präsentiert sich das Unternehmen mit einem offenen und einladenden Konzept – und einer Reihe an Neuigkeiten.

Tell Putsch geht voran. Bei der Führung durch die Produktion erläutert der Betriebsleiter die verschiedenen Arbeitsschritte bei der Herstellung eines Rollstuhls – angefangen von den Schweißarbeiten in der Vorfertigung über die eigene Lackiererei bis zu Montage, Sonderbau und Polsterei. „Wir stehen an der Schwelle zwischen einem Handwerks- und Industriebetrieb“, charakterisiert Putsch die Atmosphäre in den Hallen der „Rollstuhl-Manufaktur“.

Dabei ist in Kalletal in den letzten Monaten praktisch kein Stein auf dem anderen geblieben. „Lean Management“ lautet das Schlagwort, nach der alle Prozesse ana-

lysiert und neu organisiert werden. Meyra hat Nachholbedarf. In anderen Branchen und Betrieben bereits gängige Standards werden jetzt eingeführt. Putsch weiß: „Die Herausforderung besteht darin, für das variantenreiche Sortiment möglichst kurze Durchlaufzeiten mit einer hohen Liefertermintreue zu realisieren.“

Das fordert eine größere Flexibilität von den Mitarbeitern. Bis zu sieben verschiedene Modelle muss zum Beispiel ein Monteur künftig herstellen können. Früher waren es nur ein bis zwei, führt Putsch aus. Hinzu kommt eine bessere Kommunikation zwischen allen Abteilungen. Die Mitarbeiter im Außendienst müssen die Anforderungen und Restriktionen in der Produktion kennen – und umgekehrt. Alle Mitarbeiter durchlaufen derzeit entsprechende Schulungen und werden für das neue Produktionssystem qualifiziert, das auf Ansätzen wie der Wertstromanalyse beruht. Dabei wird der Ist-Zustand einer Produktion systematisch mit allen Kenngrößen erfasst. Anhand der Wertstromdarstellung lässt sich Verschwendung und Ineffizienz aufzeigen. Ziel ist die transparente Fabrik.



Vom Kinderrolli Flash über den iChair junior bis zum iChair RS: Auf der Reha-care will Meyra seine Innovationskraft unter Beweis stellen.

Frisches Erscheinungsbild

Der Betriebsleiter ist sichtbar in Aufbruchsstimmung – wie viele seiner Kollegen bei Meyra. Seitdem die Medort-Gruppe vor einem knappen Jahr den Traditionshersteller aus der Insolvenz übernommen hat, weht ein frischer Wind durchs Kalletal. Das polnische Reha-Unternehmen habe schon längere Zeit mit einem Kauf von Meyra geliebäugelt, erklärt Geschäftsführer Michael Perner. „Aber wir haben

ohne Erfolg mit dem ehemaligen Eigentümer verhandelt.“ Den Insolvenzverwalter konnte man schließlich mit dem Konzept überzeugen.

Die Medort-Gruppe verfolgt eine Strategie mit drei sauber voneinander abgegrenzten Marken. „Mit Meyra legen wir den Fokus auf den Premium-Markt“, so Michael Perner. „Die Basis dafür sind Innovationen und deutsche Ingenieurskunst.“ Medort investierte daher gezielt in die Produktion in Kalldorf. „Wir wollen die Möglichkeiten unserer Produktionstiefe und im Sonderbau im Sinne der Kunden ausnutzen.“ Ortopedia deckt dagegen den Standardbereich ab. Das betrifft nicht nur die Technologien, sondern auch die Ersatzteilversorgung oder die Produktauswahl. Unter Vitea Care schließlich fasst die Medort-Gruppe ihre Aktivitäten im Bereich Handelsware zusammen.



„Das Ziel für 2014 lautet, uns zu einem absolut verlässlichen Partner für alle Kunden zu entwickeln“, sagt Vertriebsleiterin Marianne Strompf.

Unter dem unübersichtlichen Firmengeflecht der ehemaligen Meyra Ortopedia-Holding habe generell die Effektivität gelitten, so Michael Perner weiter. Auch die EDV oder die Telefonanlage wurden daher modernisiert und genügen jetzt heutigen Kundenanforderungen an den Service. Zudem werden Kundeninformationssystem und Online-Bestellwesen in die neue Website integriert.

Diese Maßnahmen sind für Meyra Bausteine auf dem Weg zu einer höheren Liefertermintreue, Verlässlichkeit und besserem Service. „Das Ziel für 2014 lautet, uns zu einem absolut verlässlichen Partner für alle Kunden zu entwickeln. Dafür wollen wir uns auf dem Markt mit einem neuen Gesicht zeigen, als Meyra 2.0 sozusagen“, fasst Marianne Strompf, die zum 1. Juli die Vertriebsleitung für Deutschland, Österreich und die Schweiz übernommen hat, die Aufgabe zusammen. ▶

Fachkongress mit begleitender Ausstellung

 **Alltagsunterstützende Assistenzlösungen**

Die Ergänzung zur persönlichen Betreuung



Vormittag 9-12 Uhr
KMY IDEEN VERBINDEN.
Karlsruhe - Medien und Kongresse

www.aal-karlsruhe.com

23. Oktober 2014
Konzerthaus Karlsruhe



Blick in die Meyra-Produktion: Die Möglichkeiten in der Produktionstiefe und im Sonderbau sollen im Sinne der Kunden besser genutzt werden.

Aktuell ist der deutsche Markt in sieben Bereiche aufgeteilt. Um die Kundenbetreuung zu intensivieren, soll der Außendienst ausgebaut werden. Nach dem Vorbild der Ortopedia Meyra Servicegesellschaft (OMS) in Kiel überlegt man zudem, auch in Süddeutschland ein entsprechendes Center zu eröffnen. Und: „Die Meyra-Akademie wird wieder ins Leben gerufen“, so Strompf weiter.

Blick ins Entwicklungslabor

So schwierig und unsicher sich die Situation von Meyra während der Insolvenz gestaltete, die Produktentwicklung lief unverändert weiter. Auf der Rehacare brennt Meyra daher ein wahres Neuheiten-Feuerwerk ab.

Im Bereich Elektro-Rollstühle wird die iChair-Linie ausgebaut. Das neue Modell „MC junior“ ist für Kinder, Jugendliche und Kleinwüchsige konzipiert. Es verfügt über zwei Sitzsysteme. Ein Hublift kann nachgerüstet werden. Der iChair Basic ist eine abgespeckte MC1-Variante für die Fallpauschalen-Versorgung. Mit den iChair-Modellen MC2 RS und „Style“ bzw. „Yeti“ stößt Meyra in den Privatmarkt vor. „Bei E-Rollstühlen sind Aufzahlungen zwar bisher kein Thema. Aber das wird kommen“, erläutert Marianne Strompf. Dabei fokussiert sich Meyra nicht auf technische Features, sondern auf spezielle Kundenanforderungen wie Schnelligkeit oder Design.

Bei den manuellen Rollstühlen im Aktivbereich rückt der Mensch wieder mehr in den Mittelpunkt. Durch den Fokus auf Kosteneinsparung seien dessen Bedürfnisse in der Vergangenheit etwas in den Hintergrund gerückt, zeigt

sich Andreas Nahrwold, verantwortlich für den Bereich manuelle Rollstühle, selbstkritisch. Ziel sei eine „wie ein Maßanzug geschneiderte“ Versorgung.

Das Gewicht des Rollstuhls spielt dabei eine entscheidende Rolle. Für ein optimales Verhältnis zwischen Gewicht und Festigkeit analysiert Meyra daher die Belastungsspitzen. Diese Bereiche werden entsprechend verstärkt, während an anderen Punkten Material – und damit Gewicht – gespart werden kann. Dazu kommt ein frischeres Design. „Hier waren wir zu konservativ“, so Nahrwold.

Für Kinder und Jugendliche ist der Faltrollstuhl „Flash“ konzipiert. Für eine komfortable Beinfreiheit verfügt er serienmäßig über einen Abduktionsrahmen. Angeboten wird

MEDORT-GRUPPE IN KÜRZE

- 1988 Gründung durch Barbara u. Thomas Perner
- 2000 Produktion in Łódź „Orthopädie-Technik“ (orthopädische Schuhe unter eigener Marke) 2007 Beteiligung Avallon MBO Fondsgesellschaft (Inhaberstruktur: Avallon MBO 67,24% / Perner Family 19,05% / Euro Choice IV Coöperatief U.A 10,00% / Management 3,71%) und Gründung einer Tochtergesellschaft in Russland
- 2009 Akquisition der polnischen Firma Orthopedica im Bereich Reha-/ Orthopädie-Technik 2011 Akquisitionen in Ungarn im Bereich Reha-Produkte Akquisition in Zentral- und Ost-Polen – Gründung einer Produktionsstätte für Aktiv-Rollstühle (Mtb)
- 2013 Medort übernimmt die Meyra GmbH zum 1.11.2013



Die Hurricane-Linie wird ausgebaut. Zum Maßnehmen entwickelte Meyra einen Anpass-Stuhl für Reha-Berater.

er in zwei Rahmenlängen. Angelehnt an die „ZX“-Familie wurde die integrierte Custorbuchse übernommen. Besonders Wert legten die Entwickler auf eine ergonomische Erreichbarkeit des Greifreifens auch beim Einsatz eines Trommelbremsrades.

Im Sportbereich wird die Hurricane-Linie ausgebaut. Mit einer etwas abgespeckten, günstigeren Version sollen Breitensportler angesprochen werden. Besonders interessant in diesem Zusammenhang: Damit sich Reha-Berater verstärkt an die Anpassung trauen, entwickelte Meyra

einen speziellen Anpass-Rollstuhl. „Damit entfällt die Problematik, sich zu vermessen“, erklärt Nahrwold.

Sowohl für die Fallpauschalversorgung als auch für den Kauf-Wiedereinsatz präsentiert Meyra einen neuen Standard-Leichtgewichtsrollstuhl. Dessen Clou: Das Seitenteil kann mit einer Hand in der Höhe verstellt werden. Die patentierte Einhandbedienung eignet sich daher be-



„Wir stehen an der Schwelle zwischen einem Handwerks- und Industriebetrieb“, charakterisiert Tell Putsch die Atmosphäre in den Hallen der „Rollstuhl-Manufaktur“.

sonders für Patienten mit Bewegungseinschränkungen. Beim Falten rastet der Rolli automatisch in den Aufnahmen ein. So soll eine Fehlbedienung ausgeschlossen sein.

Abschließend ist der neue Leichtgewicht-Rollator Mobilus hervorzuheben. Das Modell unterscheidet sich durch seine integrierte, individuell anpassbare Sicherheitsbremse vom Wettbewerb. Beim Sitzen auf dem Rollator wird verhindert, dass sich das Produkt selbstständig in Bewegung setzt. Außerdem wird das Körpergewicht abgefedert, was beispielsweise schmerzempfindliche Arthrose-Patienten zu schätzen wissen. Durch die Sicherheits- und Komfortfeatures erhöht sich zwar das Gewicht des Rollators. Allerdings kommt er dadurch den besonderen Anforderungen

von Nutzern mit kognitiven Einschränkungen oder auch fehlender Fingerfertigkeit entgegen.

Der Optimismus in Kalldorf ist groß. „Es besteht ein großes Interesse an Meyra und der Entwicklung der Marke“, ist Marianne Strompf überzeugt. Davon zeugen nicht zuletzt die Sanitätsfachhändler und Rehatheken aus 128 Häusern und Betrieben, die allein im ersten Halbjahr 2014 nach Kalldorf kamen und sich über die Neuausrichtung des Unternehmens informierten.

TK





LASSEN SIE SICH VON UNSEREN NEUEN PRODUKTEN ÜBERRASCHEN!



*Besuchen Sie uns
vom 24. - 27. September auf
der REHACARE 2014
Halle 5 Stand H19*

Willy Behrend GmbH & Co. KG • Stahlstr. 3, 30916 Isernhagen
Tel. +49 (0)511 97245-0 • Fax. +49 (0)511 97245-50
vertrieb@behrend-homecare.de
www.behrend-homecare.de