

MTD

Medizintechnischer Dialog

Offizielles Organ



www.mtd.de



Bürogebäude am
Stammsitz des Unternehmens
in Betzenweiler.

50 Jahre Reck Medizintechnik

Experten in puncto Bewegungstherapie

2014 noch hatte die MTD-Redaktion die Möglichkeit, mit Firmengründer Anton Reck vor Ort über die Entstehungsgeschichte der Gesundheitssparte des Unternehmens in den 70er-Jahren zu reden. Sowohl seine Person als auch die eng mit seiner Vision verknüpfte Erfolgsgeschichte in Sachen Bewegungstrainer hinterließen Eindruck. Der Senior-Chef ist inzwischen verstorben, doch die Erfolgsgeschichte ging nahtlos weiter. Reck Medizintechnik ist auf Kurs, Anton Recks Vermächtnis trägt weitere Früchte. Das verdeutlicht im Gespräch mit der MTD-Redaktion Julian Rohrbach, Leitung Unternehmenskommunikation.

Die Gesundheitssparte Medizintechnik des Unternehmens Reck feierte unlängst ihr 50-jähriges Bestehen. Genauer gesagt geht es um die MOTomed Bewegungstrainer. Der „Vater“ dieses Geschäftsfeldes war Senior-Chef und Firmengründer Anton Reck. Was würde er heute sagen, wenn er sein erwachsen gewordenes „Kind“ sehen könnte?

Reck Medizintechnik hatte mit den langjährig erfolgreichen Bewegungstherapiegeräten MOTomed viva, MOTomed letto und MOTomed gracile bereits erwachsene „Kinder“. Neu wäre für Anton Reck († 2014) die MOTomed next generation-Reihe mit den Modellen aus der MOTomed loop edition und MOTomed layson edition sowie dem MOTomed muvi. Vermutlich wäre er glücklich, diese „Enkelkinder“ weltweit im Einsatz zu sehen. Dort wo eine selbstständige Bewegung für Menschen nicht mehr möglich ist. Manch ein „Enkel“ besitzt Eigenschaften, da würde der „Großvater“ staunen.

Welche Eigenschaften zeichnen die MOTomed-Bewegungstherapiegeräte grundsätzlich aus?

An erster Stelle zu nennen sind hier

- simultane Bewegung für Arme und Beine,
- einzigartige Höheneinstellung,
- intuitives Bedienungskonzept,

- schnelle und einfache Umstellung von Bein- auf Armtraining,
- 7 Zoll Touch-Display bzw. 12,1 Zoll Touch-Display,
- zeitgemäßes Hygienemanagement,
- digitale Plattform,
- flexible Upgrade-Fähigkeit,
- ausgezeichnetes Design (German Design Award).

Wie sind die Verantwortlichkeiten der Medizintechnik-Sparte aktuell verteilt?

Die mittlerweile hohen Anforderungen an uns als Medizinproduktehersteller sind auf fachspezifische Teams wie Entwicklung, Regulatory Affairs, Qualitätsmanagement, Marketing und Vertrieb verteilt. Die strategische Ausrichtung liegt als familiengeführtes Unternehmen immer noch bei der geschäftsführenden Gesellschafterin Christine Reck.

Wie sieht die Produktpalette an Bewegungstrainern aktuell aus? Wie viele Modellreihen gibt es?

Die MOTomed next generation setzt sich aus vier Modellreihen zusammen: MOTomed loop edition, MOTomed layson edition, MOTomed muvi und MOTomed gracile.

Die Vielfalt an unterschiedlichen Modellen und die große Auswahl an Zubehör innerhalb der vier Modellreihen ermöglichen so eine möglichst optimale An-

passung an die jeweiligen Bedürfnisse – in sitzender und liegender Position. Der Beintrainer MOTomed loop p.l zum Beispiel wurde speziell für Menschen mit einer Parkinsonerkrankung entwickelt. Dank schneller, motorunterstützter Drehbewegungen mit bis zu 90 U/Min können Symptome der Erkrankung reduziert und die Gehfähigkeit verbessert werden.

Wo kommen die Bewegungstrainer vor allem zum Einsatz?

Besonders gefragt sind die Bewegungstrainer in den Fachbereichen Neurologie, Geriatrie, Akut- und Intensivmedizin, Pflege, Hämodialyse, Pädiatrie, Orthopädie und Onkologie.

Abgedeckt wird dabei ein breites Indikationsspektrum – u. a. Multiple Sklerose, Schlaganfall, Parkinson, Querschnittslähmung, Muskelerkrankungen und Demenz. Der damit verbundene therapeutische Nutzen wurde – entsprechend den Anforderungen der MDD und MDR – in weltweit mehr als 30 durchgeführte Studien mit dem MOTomed nachgewiesen.

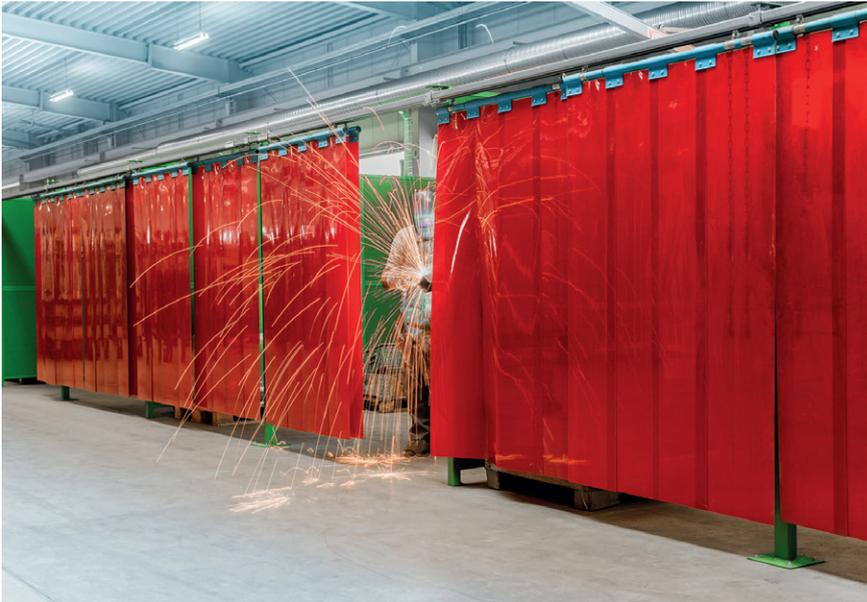
Darüber hinaus sind die MOTomed-Bewegungstrainer in Deutschland bei vielen Indikationen von den gesetzlichen Krankenkassen als Hilfsmittel anerkannt und für den häuslichen Bereich verordnungsfähig.

Die F&E-Abteilung bei Reck-MOTomed war von Anfang an eine wichtige Größe. Ebenso die Einbindung von Sportwissenschaftlern sowie Physio- und Ergotherapeuten. Auf welche Manpower kann das Unternehmen heute hier setzen?

Unsere Physiotherapeuten und Sportwissenschaftler stehen im direkten Kontakt mit Kliniken, Einrichtungen und Universitäten sowie Kostenträgern und Patienten. Die eigene Entwicklungsabteilung besteht aus mehreren Teams, die sich



Mitarbeiter der Vormontage der Beintrainerachse des MOTomed loop.la am Standort Dürmentingen.



Zieht die strategischen Fäden des familiengeführten Unternehmens: Die geschäftsführende Gesellschafterin Christine Reck.

Schweißzentrum der Fertigung, Standort Betzenweiler.

aus Ingenieuren der Fachbereiche Maschinenbau, Elektronik, Software, Informationstechnologie und Produktdesign zusammensetzen.

Was steckt in der internen Innovations-Pipeline in Sachen Bewegungstrainer bzw. in welche Richtung wird sich dieses Produktsegment weiterentwickeln?

In der Innovations-Pipeline steckt aktuell eine XXL-Adaption der MOTomed next generation. Und für den Bereich Digitalisierung – ganz neu und fast noch topsecret – sei beispielhaft nur die myMOTomed App genannt.

Stichwort Digitalisierung. Mit Blick auf Innovation wird sie oft in einem Atemzug mitgenannt. Wo wird die digitale Reise bei Bewegungstrainern hingehen?

Mit der MOTomed next generation wurde auch eine digitale Plattform geschaffen, die für künftige Vernetzungen im Healthcare-Sektor offen ist und neue Innovationen ermöglicht.

Wo werden die Bewegungstrainer produziert? Wie hoch ist die Fertigungstiefe?

Wir produzieren an unseren Standorten in Betzenweiler und Dürmentingen getreu dem Motto „Alles aus einer Hand“.

Abgesehen von einer höheren Unabhängigkeit ermöglicht es uns die sehr hohe Fertigungstiefe, flexibel auf Veränderungen zu reagieren.

Wie entwickelt sich das Geschäft bei der Gesundheitssparte von Reck? Wie verhält es sich hinsichtlich Inlands- und Auslandsgeschäftes?

Da wir weltweit in über 100 Länder exportieren, sind wir natürlich auch von den schwankenden Marktentwicklungen in den einzelnen Ländern betroffen. In der Summe ist das Geschäft jedoch sehr stabil.

Unterscheiden sich die Kundenwünsche an Bewegungstrainer eigentlich in den jeweiligen Ländermärkten?

Ja, es gibt die unterschiedlichsten Präferenzen in den jeweiligen Märkten. Das hängt vor allem mit den unterschiedlichen Gesundheitssystemen zusammen.

Können Sie das an einem Beispiel verdeutlichen?

Ja. Bei unserem Simultantrainer MOTomed muvi – bei dem neben einem Einzeltraining von Beinen oder Armen auch ein gleichzeitiges effektives Ganzkörpertraining mit Beinen und Armen möglich ist – verzeichnen wir weltweit eine höhere Nachfrage als in Ländern, in denen die Märkte institutionell gesteuert sind, wie z. B. in Deutschland.

Wie hat sich die MDR mit ihren Anforderungen und Vorgaben letztendlich auf die Produktpalette ausgewirkt?

In den letzten 10 Jahren war eine entsprechend hohe Innovationskraft notwendig. Während die Modelle der MOTomed classic weiter produziert werden, wurden die Modelle der MOTomed next generation MDR-konform neu entwickelt. Diese Transformation war mit hohen Investitionen verbunden.

Steigende Rohstoff- und Energiekosten, Corona, Ukraine-Krieg: Welche Auswirkungen hat das auf das Unternehmen?

Zu spüren bekommen wir auf jeden Fall die extrem hohen Aufschläge beim Materialeinkauf. Aufgrund unseres strategisch ausgerichteten Einkaufs und den noch zu einigermaßen vernünftigen Konditionen beschafften Vorräten waren wir bis vor kurzem in der Lage, diese Situation zu kompensieren und konnten zudem die Lieferfähigkeit gewährleisten. Durch unsere nachhaltige Ausrichtung – zwei Hallen, ein Bürogebäude und ein Entwicklungsgebäude werden regenerativ betrieben – halten sich unsere Energiekosten in Grenzen. Von insgesamt 23.000 m² Produktions- und Bürofläche werden bereits heute 66 Prozent regenerativ versorgt – das heißt über Erdwärme beheizt bzw. gekühlt. ➤



Von Anfang an vom Erfolg seiner Idee überzeugt: Anton Reck und Ida Reck auf der Messe Spoga in Köln 1972.

Die aktuelle Situation trifft uns jedoch alle. Alten- und Pflegeheime, Rehazentren, Kliniken, Sanitätshäuser und Menschen mit Bewegungseinschränkungen sind hiervon betroffen. Daher ist es in Krisenzeiten noch wichtiger, zusammenzustehen und sich gegenseitig zu unterstützen.

Auf welche Vertriebsstruktur vertraut das Unternehmen im Ausland?

Wir verfügen über ein dichtes Netz an eigenständigen, langjährigen Vertriebspartnern – teilweise bereits in dritter Generation – in über 100 Ländern.

Apropos Vertrieb: In Deutschland setzt Reck traditionell auf eine enge Zusammenarbeit mit dem Sanitätsfachhandel. Ein Selbstläufer?

Nein, ein Selbstläufer sicher nicht. In Deutschland tut sich der Sanitätsfach-

handel schwer mit den Veränderungen am Markt. Er bleibt für uns aber der wichtigste Partner, den wir mit unserem Vertriebsteam unterstützen.

Wer kann Handelspartner von Reck sein? Welche Voraussetzungen muss er erfüllen?

In der EU gilt für Händler erst einmal die Erfüllung der rechtlichen Voraussetzung nach Artikel 14 der MDR. Ansonsten können alle Unternehmen Handelspartner werden, die im Healthcare-Sektor tätig sind.

Wo liegen bei den eigenen Vertriebsaktivitäten die Schwerpunkte?

Eine wichtige Rolle spielen hier Messen und Kongresse, Besuche von Kliniken, Sanitätshäusern, Kostenträgern und Selbsthilfegruppen. Auf unserer Website www.motomed.de ist insbesondere der Produktkonfigurator ein zentrales Tool.

Ergänzend zu nennen sind Werbemittel und Anzeigen-Formate (on- und offline), kostenlose Vorführgeräte und Verkaufunterstützung für den Handel.

Wie sieht es in puncto Genehmigungspraxis von Bewegungstrainern von Kassenseite aus?

MOTOMed Bewegungstherapiegeräte sind im Hilfsmittelverzeichnis in der Produktgruppe 32 (Therapeutische Bewegungsgeräte) aktuell mit insgesamt sieben Hilfsmittelpositionsnummern zur MOTOMed next generation und fünf Hilfsmittelpositionsnummern zur MOTOMed classic vertreten. Die Bewegungsgeräte werden häufig im Rahmen des Entlass-Managements von Kliniken oder von neurologischen Fachärzten und Hausärzten verordnet.

Nach einer solchen Verordnung ist die Erprobung anhand eines Erprobungsberichts zu dokumentieren. Dabei genügt es, das Training in der Klinik bzw. eine ausführliche Erprobung im Fachhandel zu dokumentieren, sofern im Kassenvertrag nichts anderes festgehalten wurde.

Stammssitz des Unternehmens ist Betzenweiler. Welche Unternehmensbereiche sind dort untergebracht?

In Betzenweiler sind Produktion, Verwaltung und Vertrieb angesiedelt. Entwicklung und Montage sind im nur wenige Kilometer entfernten Dürmentingen untergebracht. An beiden Standorten sind aktuell umfangreiche Ausbaumaßnahmen in einer Größenordnung von rund 6.500 m² geplant, welche wiederum regenerativ betrieben werden

Herr Rohrbach, danke für das interessante Gespräch.

wds

RECK

RECK-Technik GmbH & Co. KG
Reckstraße 1 – 5 | 88422 Betzenweiler | Deutschland

Kontakt

E-Mail: info@motomed.com | Telefon: +49 7374 18-84