

Marktführer Medi mit Wachstumsplänen

# Der Strumpf ist weiß

**Endlos bewegen sich die Fadenspulen. Ein gleichmäßiges Surren erfüllt den Raum. Und plopp – wieder ist ein Strumpf fertig. Während in den Rund- und Flachstrick-Sälen hauptsächlich die mehr als 200 Maschinen im Takt arbeiten, sind es nebenan mehrere Hundert Näherinnen. Viele von ihnen sind seit Jahrzehnten dabei, und in Sichtweite ist die Lehrwerkstatt für die nächste Generation. Insgesamt durchläuft ein Strumpf – gleich ob Serie oder Maß – faktisch bei der Fertigung 27 Kontrollen. Und hier sind Handarbeit und ein geschultes Auge gefragt. Alles läuft wie am Schnürchen. Ein Rad greift ins andere – von der ersten Maschine, wenn alle Strümpfe noch weiß sind, bis zum Versand aus dem automatisierten Hochregallager. – Willkommen bei Medi, am Rande der Wagnerstadt Bayreuth.**

Rund 1.300 der 2.200 Beschäftigten arbeiten in der Firmenzentrale in Bayreuth.

**B**ei Medi, einem mittelständischen Unternehmen mit familiärem Ambiente, wird viel Wert gelegt auf das persönliche Engagement und die Fähigkeiten jedes Einzelnen. „Ein Satz aus der Selbstdarstellung des Unternehmens, das am Firmensitz Bayreuth rund 1.300 der weltweit 2.200 Mitarbeiter beschäftigt. Viele sind seit Jahrzehnten dabei, kennen Produkte und Produktion von der Pike auf. „Medi ist und bleibt ein Familienunternehmen“, unterstreicht im MTD-Redaktionsgespräch vor Ort der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Michael Weihermüller, der zusammen mit seinem Bruder Stefan Weihermüller das Unternehmen leitet.

## Strümpfe für Millionen

Als GmbH & Co. KG ist das Unternehmen auch ausgenommen von den Publikationspflichten anderer Unternehmensformen. Detaillierte Firmenzahlen sind deshalb Fehlanzeige, nur so viel lässt der Geschäftsführer durchblicken: Bei den Produktsegmenten liegt Kompression deutlich vor der Orthopädie (Bandagen/Orthesen), gefolgt von Einlagen.

Doch anhand der Mitarbeiterzahl, 18 internationalen Niederlassungen, Export in mehr als 90 Länder und zwei Produktionsstätten in Bayreuth und Whitsett (US-Staat North Carolina) lässt sich die Größe erahnen. Von einem Umsatz im „deutlich dreistelligen Millionenbereich“ ist die Rede. Auf den mehr als 200 Strickmaschinen werden Jahr für Jahr mehrere Millionen Kompressions- und Thromboseprophylaxe-Strümpfe produziert – und zwar im Drei-Schicht-Betrieb von Sonntagabend bis Freitagnacht. Außerdem verlassen täglich etwa 6.000 Pakete das Logistikzentrum in Bayreuth.

Gesamtwirtschaftlich gesehen ist Medi vielleicht ein Hidden Champion, in der Branche selber jedoch marktführend und in Deutschland in Sachen Kompressionsstrümpfe oben im Ranking. Der Auslandsanteil wächst etwas dynamischer als der Inlandsumsatz, sodass bereits die Hälfte auf den Export



Fotos: Medi

entfällt. Es gebe ausländische Märkte, die durchaus zweistellig wachsen, während der deutsche Umsatz im unteren bis mittleren einstelligen Bereich zulege. Der Export solle zudem durch weitere Auslandstöchter gefördert werden: Kurzfristig sei hier Kanada und mittelfristig China zu nennen.

### Generationen-Transfer im Familienunternehmen

Dr. Weihermüller sieht fürs Familienunternehmen eine langfristige Perspektive. Damit der Generationen-Transfer in die Zukunft gelingt, stehen die Unternehmenstüren seinen beiden Kindern und den Kindern seines Bruders offen. Und der Nachwuchs sei auf einem guten Weg. Allerdings liege es ihm und seinem Bruder fern, Druck auszuüben. Denn in der Führungsebene fänden sich auch kompetente Mitarbeiter, die nicht zur Familie gehören. Den Schritt in den Familienbetrieb hat Anfang 2014 bereits Miriam Weihermüller gewagt. Die Anfang-30-Jährige war zuvor als Unternehmensberaterin tätig und leitet nun den Geschäftsbereich Lifestyle, zu dem die Sportkompressionsmarke CEP und der modische Strumpfbereich Item m6 gehören.



**Leiten das Familienunternehmen: Dr. Michael Weihermüller als kaufmännischer und Stefan Weihermüller als technischer Geschäftsführer.**

Damit ist die vierte Generation an Bord. Michael und Stefan Weihermüller sind Söhne von Wolfgang Weihermüller, der das Unternehmen 1951 mit Günter Voigtmann in Bayreuth gründete. Den Vorläufer hatten Albert Weihermüller und Berthold Voigtmann um 1920 im sächsischen Pausa/Vogtland ins Leben gerufen. In dieser Region befindet sich bekanntlich die Wiege vieler deutscher Kompressionsstrumpfhersteller. In Pausa selber ist heute eine Lohnfertigungsstätte, wo ca. 50 Mitarbeiter in der Endfertigung für die in Bayreuth gestrickten Medi-Bandagen tätig sind.



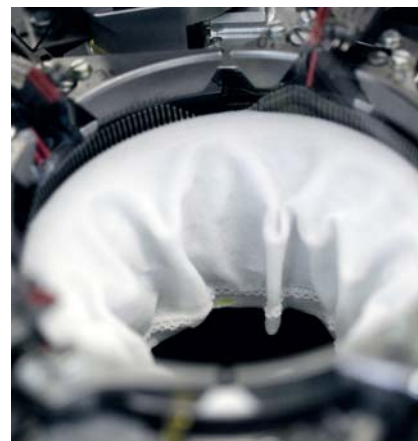
**In den Strümpfen steckt trotz aller maschinellen Fertigung viel Handarbeit von vielen Hundert Näherinnen.**

### Rundes Sortiment

Kompressionsstrümpfe sind zwar nach wie vor das Hauptgeschäft, doch andere Sparten sind in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten hinzugekommen und runden das Sortiment ab – namentlich die Orthopädie mit Bandagen und Orthesen, die Prothetik, die Division Footcare mit Einlagen (Igli, Pisana) und Schuhen, der erwähnte Bereich Lifestyle. Dieser fungiert als Türöffner für die Kompressionstherapie in Form eines modischen, funktionalen und niederschweligen Angebots, so Dr. Weihermüller.

### Prothetik-Segment und Wundtherapie stärken

Und wie der kaufmännische Geschäftsführer bereits im Oktober beim Redaktionsbesuch durchblicken ließ, wartet Medi 2016 mit zwei weiteren firmenstrategischen Neuerungen auf. Zum einen wird der gesamte Prothetikbereich in einer Medi Prothetics GmbH zusammengefasst. „Damit wollen wir diesem spezialisierten Sektor noch mehr Gewicht



**Blick in den Rundstrick-Zylinder.**

verleihen und den Auftritt gegenüber Ärzten und Anwendern weiter stärken“, erklärt Dr. Weihermüller.

Das zweite neue Geschäftsfeld ist die Wundversorgung. Hier geht es um die Behandlung des Ulcus cruris venosum durch die beiden Schritte Wundreinigung und Therapie der Grunderkrankung. Mit UCS Debridement bietet man ein Produkt zur Reinigung der Wunde und Pflege der Wundumgebung. Zur Wundkompression bietet Medi neben einem Zwei-Komponenten-Kompressionswadenstrumpfsystem mit Circaid Juxtacures einen neuen Ansatz in der Kompressionstherapie. Bei diesem Produkt sind Kompression und Umfang einstellbar. Der Fokus liegt auf dem Selbstmanagement des Patienten.

### US-Tochter Circaid

Hinter Circaid steht eine US-Firma, die seit Herbst 2012 bereits zu Medi USA gehört. Jahrzehntelange Geschäftsbeziehungen haben die Integration erleichtert, wie Dr. Weihermüller erläutert. Circaid ist auf Kompressionsbekleidung zur Behandlung von Lymphödemen und ödem-



**Die Produktionsstätte von Medi in den USA.**

bedingten Funktionsstörungen spezialisiert. Die Juxta-Produkte von Circaid stellen Alternativen zu Kurzzugbinden und Kompressionsbandagen in der Entstauungsphase dar. Die Produktion mit rund 40 Mitarbeitern werde sukzessive vom bisherigen Stammsitz in Kalifornien zu Medi in North Carolina verlagert.

## Denken in Therapieketten

In den USA und England seien die Produkte schon lange etabliert. Kurzzugbinden, Kompressionsbandagen oder auch Mehrlagen-Bandagen werden ersetzt – ein Gewinn für Patient und Therapeut. Denn der Druckverlust von Bandagen und Binden gelte in der Fachwelt als Therapieschwäche. Mit den Juxta-Produkten könne der Patient in Abstimmung mit Arzt und Therapeut selber nachjustieren und seine Therapie steuern. Nach der optimalen Entstauung folge die Erhaltungsphase mit Flachstrickstrümpfen. 2016 läuft nun der Vertrieb in Deutschland auf breiter Ebene an. Die Erstattung erfolge wie bei Flachstrick-Produkten über Kostenvorschläge, die Aufnahme ins Hilfsmittelverzeichnis sei beantragt.

Der Geschäftsführer sieht diesen Schritt auch als „Komplettierung des Kompressionsangebots“. Man denke immer mehr in Therapieketten, sodass der Patient in allen Phasen mit Medi-Produkten versorgt werden könne.

## Kooperation mit Maxis & FGP

Während es sich bei Circaid klar um eine Übernahme gehandelt habe, gehe es beim tschechischen Kompressionsstrumpfher-

steller Maxis lediglich um eine „sehr enge Vertriebskooperation“: Maxis vertreibt Medi-Produkte in Tschechien und der Slowakei, Medi führt Maxis-Produkte im Sinne einer Zwei-Marken-Strategie über den Medi-Außendienst als aufzahlungsfreies Sortiment. Marke und Unternehmen Maxis agierten jedoch eigenständig. International seien die Maxis-Strümpfe als preiswerte Marke bekannt. Produziert werde mit rund 100 Mitarbeitern in Tschechien.

Eine Fertigungskooperation verbindet Medi mit der italienischen Schwesterfirma FGP: Gemeinsam entwickelt und fertigt man Orthesen und wickelt den internationalen Vertrieb unter Medi-Label ab.

## Sanitätshäuser als Netzwerk-Partner

So viel zu den firmenstrategischen Themen. Bei der Marktstrategie lässt der MTD-Gesprächspartner keinen Zweifel daran, dass der Sanitäts-Fachhandel für Medi „der wichtigste Vertriebspartner“ auf dem deutschen Markt ist und bleibt. Zu allen Leistungserbringergruppen und Einkaufsgemeinschaften habe man gute Beziehungen. Außer im ländlichen Bereich spielten Apotheken kaum eine Rolle im Verkauf der Kompressions-Produkte.

Dr. Weihermüller sieht den Fachhandel allerdings längst nicht nur als Vertriebskanal. „Wir müssen als Netzwerk-Partner zusammenarbeiten.“ Denn allein durch die selbstständigen Medi-Handelsvertreter erreiche man nicht die Gesamtheit der 40.000 Allgemeinärzte und Internisten in Deutschland. Wichtig seien deshalb auch gemeinsame Netzwerk-Veran-

staltungen mit Ärzten, Therapeuten und Fachhändlern. Medi wolle mit dem Fachhandel „die Indikationen und Vorteile der Kompressionstherapie und der weiteren orthopädischen Hilfsmittel“ im Markt vertreten. Für das Image der Kompressionstherapie waren die Aktionen mit Star Designer Wolfgang Joop ein großer Erfolg, ist sich der Medi-Geschäftsführer sicher. Lifestyle-Produkte und Modefarben polieren den Ruf der einstigen Gummistrümpfe weiter auf.

## Hohe Akzeptanz bei Patienten

Die vom Branchenverband Eurocom 2014 über das Allensbach-Institut initiierte Umfrage zum Nutzungsverhalten von Hilfsmitteln habe ergeben, wie stark die Bevölkerung auf die Kompressionstherapie setze und die modernen Produkte schätze. „Wir haben hierzulande eine hohe Anwendungsdichte“, so Dr. Weihermüller. Dabei helfe die Kostenerstattung durch die Krankenkassen, weil die Patienten die notwendigen Produkte so leichter erhalten können als in anderen Ländern, wo sie Kompressionsstrümpfe selber zahlen müssen. „Und dass sich die Märkte dort trotzdem positiv entwickeln, spricht für die Wertigkeit der Produkte.“

Dabei müsse Medi als Hersteller auch die jeweils ländertypischen Bestimmungen etwa in der Materialzusammensetzung beachten. Das gelte beispielsweise für Frankreich als „größten Kompressionsstrumpf-Markt“ in Europa. So sind in den Stricksälen in Bayreuth auch einige Maschinen-Reihen speziell für die Fertigung für den französischen Markt ausgerüstet.

## Expansion dank internationaler Nachfrage

Das internationale Wachstum findet auch in Bayreuth seinen Niederschlag: Die erst im Jahr 2010 erweiterte zentrale Logistik werde für einen zweistelligen Millionenbetrag um die Hälfte erweitert. Baubeginn ist, so Dr. Weihermüller, im Frühjahr 2016. Mit der Fertigstellung sei 2017 zu rechnen. „Wir reagieren damit auf die immer höheren Anforderungen der deutschen und ausländischen Kunden.“ 2016 soll das 65-jährige Bestehen gefeiert werden – auch ein Grund für den Aufbruch zu neuen Ufern (siehe oben).

ras



Faszinierende Abläufe im Hochregallager.