

## Strätz und „ReAlive“ : Gebündeltes medizinisches Know-how in Mainfranken

Der Estenfelder Dienstleister und Händler für Medizintechnik Strätz und das Karlstadter Aus- und Fortbildungsinstitut für professionelles Notfall-Training „ReAlive“ starten mit einem gemeinsamen Seminarangebot für Arztpraxen durch.

Alles begann mit einem Telefonat gegen Ende des Jahres 2017. Adrian Neundörfer beschäftigte sich gerade mit der Auftragslage seiner Firma, als Matthias Schwab, Mitinhaber und kaufmännischer Leiter von „ReAlive“, anrief. Beide merkten sofort, dass die Chemie stimmte. Der Strätz-Geschäftsführer ließ sich von der offenen Art seines Gesprächspartners anstecken, mit der dieser sich für sein Thema Notfallmanagement begeisterte. Nach einem intensiven Austausch, in dem sie über die Vorteile einer gemeinsamen Zusammenarbeit sinnierten, verabredeten sich die Unternehmer zu einem gemeinsamen Brainstorming.

Bei diesem Treffen im Januar 2018 wurde schnell klar, dass hieraus eine spannende und synergetische Partnerschaft erwachsen kann. Adrian Neundörfer: "Die Grundidee war, nicht nur gemeinsam Basis-Notfallschulungen auf die Beine zu stellen, sondern darüber hinaus genau hinzuhören, welche Schulungen die Praxen in unserer Gegend benötigen und aus diesem Material neue Schulungen zu 'basteln'."

Die Zusammenarbeit begann mit Basis-Notfallschulungen im Strätz-Firmensitz. Nach Philosophie von ReAlive ist das dabei vermittelte praktische Wissen das Mindeste, um für den Notfall gut gerüstet zu sein. Dieses Know-how sollte die Grundlage dafür bilden, um den Strätz-Kunden darauf aufbauende Spezial-Notfalltrainings in Arztpraxen anzubieten.

Vor dem Hintergrund des drohenden Ärztemangels gerade in strukturschwächeren ländlichen Gebieten nahmen die Partner den Kurs "Fit für den Notfalldienst" in ihren Schulungskalender auf. Dieser richtet sich an Arztgruppen. „Sie müssen am Bereitschaftsärztlichen Dienst teilnehmen, somit ist der Kurs nach der Erfahrung von „ReAlive“ absolut notwendig“, sagt Adrian Neundörfer und ergänzt: "Ärzte dieser Fachgruppen kommen im Rahmen des Bereitschaftsdienstes mit fachfremden Krankheitsbildern in Kontakt, in denen sie abgrenzen müssen, was sie selbst machen können und wann sie verweisen sollten. In diesem Kurs gilt es, die



Handlungskompetenz zu erhöhen und Rechtssicherheit zu gewährleisten."

Geplant ist auch ein Kurs, der den medizinischen Fachangestellten einen sicheren Umgang mit Situationen im Ernstfall in der Praxis erleichtern soll. Darin geht es um Kommunikationsstrategien zur Erkennung und Vermeidung von Eskalationen und um praktische Möglichkeiten des Selbstschutzes. Daneben sollen auch Kurse zu sensiblen Themen innerhalb der ärztlichen Aufgaben wie Leichenschau und Umgang mit Palliativpatienten angeboten werden. Hierfür hat „ReAlive“ namhafte Referenten von der Uniklinik in Würzburg gewinnen können.

Zwei Unternehmen – ein Ziel

In der Partnerschaft sieht der Juniorchef des Estenfelder Familienunternehmens klare Vorteile: "Wir wollen mit allem, was wir tun, einen nachhaltigen Beitrag zur Gesundheitsversorgung leisten. Hierfür ist „ReAlive“, die auch mit einer enormen Hingabe für ihr Thema brennen, der perfekte Partner. Mit den aktuell gefragten Schulungsthemen tragen sie enorm dazu bei, dass sich unser Angebot an medizinischen Schulungen für unsere Kunden noch wertvoller gestalten lässt."

Die Stammkunden des Medizintechnik-Dienstleisters sind von der Methodik des vermittelten Wissens begeistert. Dies bestätigt sich bei der Auswertung von Fragebögen, besonders aber durch das direkte positive Feedback. Weil die „ReAlive“-Schulungen auch im Strätz-Seminar-Kalender aufgeführt sind, stellen die Estenfelder ihrer Klientel ein Medium zur Verfügung, mit dessen Hilfe diese fast alle Schulungen planen können. Neben der Aktualität der Themen und des qualitativ hohen Schulungsniveaus schätzen die regionalen Praxen dabei auch die räumliche Nähe.

Matthias Schwab ergänzt: "Besonders gut kommt bei den Schulungsteilnehmern an, dass alle Referenten und Trainer von „ReAlive“ aus dem jeweiligen Arbeitsumfeld kommen, für das sie auch die Schulungen halten. Für jede Fachgruppe gibt es bei „ReAlive“ im mittlerweile 14-köpfigen Team praxiserfahrene Spezialisten. Intensivpfleger, Rettungsdienst-Spezialisten, medizinische Fachangestellte mit umfangreicher Notfallmedizinischer Expertise. Und auch der Pool an Fachärzten kann sich sehen lassen!"

Ein weiterer Pluspunkt ist das in den Schulungen genutzte Equipment. Der „ReAlive“-Chef betont, dass immer das aktuellste Material verwendet wird und ausschließlich solches, mit dem die Spezialisten von „ReAlive“ selbst Erfahrungen gesammelt haben. Das Training findet schließlich an hochmodernen praxisnahen Full-Scale-Simulatoren statt, die Atmung, Puls, Blutdruck und vieles mehr simulieren können.

In der Kooperation der beiden mainfränkischen Unternehmen steckt also ein großes



Potenzial, das neben den beteiligten Partnern und den Kunden insbesondere auch den vielen Patienten in der Region zugutekommt.



Foto: Strätz FN

Vater Thomas und Sohn Adrian Neundörfer wollen gemeinsam mit „ReAlife“ einen nachhaltigen Beitrag zur Gesundheitsversorgung leisten.



## Ansprechpartner für die Medien:

Strätz FN GmbH Medizintechnik

[a.neundoerfer@straetz-fn.de](mailto:a.neundoerfer@straetz-fn.de)

Geschäftsführer: Herr Thomas & Adrian Neundörfer

[t.neundoerfer@straetz-fn.de](mailto:t.neundoerfer@straetz-fn.de)

Röntgenstraße 14, 97230 Estenfeld

[straetz-fn.de](http://straetz-fn.de)

Telefon: 09305 - 906 30

## Kurzporträt Strätz FN GmbH Medizintechnik

Die Strätz FN Medizintechnik GmbH wurde 1993 gegründet und beschäftigt derzeit 32 Mitarbeiter, darunter zwei Auszubildende und vier Halbtagskräfte. Das Familienunternehmen hat seinen Sitz in Estenfeld (Landkreis Würzburg). Der Umsatz im Geschäftsjahr 2017/2018 (12 Monate) betrug 6,68 Mio. Euro.

Thomas Neundörfer, Gründer und bis heute neben Sohn Adrian Geschäftsführer des Fachhandelbetriebs, kaufte 1993 die Medizintechniksparte aus dem Sanitätshaus Strätz heraus. Schon damals verfolgte der heute 60-Jährige das Ziel, den Handel mit medizintechnischen Produkten zum Nutzen der Kunden auf professionelle Beine zu stellen.

Zum Produktangebot des längst im Markt etablierten Fachhändlers gehören unter anderem Medizintechnik-Geräte wie etwa EKG, Ultraschall sowie Chirurgie- und Sterilisationsgeräte. Daneben bietet der Fachhändler Verbrauchsmaterialien an, wie etwa Einmalkanülen, Wundverband, Stethoskop und Desinfektionsmittel. Insgesamt hat man etwa 50.000 Artikel im Sortiment.

Ein wesentlicher Bestandteil des Dienstleistungsangebots von Strätz FN GmbH Medizintechnik ist die Beratung und Betreuung hinsichtlich der Medizintechnik und Verbrauchsmaterialien. Auch bei Fragen zur Hygiene und Lagerverwaltung – Mindestbestand, Bestellmengen und Durchlaufzeiten – steht man seinen Kunden gerne als Ratgeber zur Seite.

## Unternehmensziel für unsere Kunden: "Mehr Zeit für die Medizin"

„Vollversorger für die Kunden“: So sieht Thomas Neundörfer heute seinen Betrieb. Dabei legt er viel Wert auf eine gute, persönliche Betreuung durch seine Mitarbeiter. „Wir achten stark darauf, uns Experten ins Unternehmen zu holen, die mit Ärzten und medizinischen Fachangestellten auf Augenhöhe sprechen können“.

Mithilfe eines modernen Produkt- und Dienstleistungsangebots möchten Thomas und Adrian Neundörfer gemeinsam mit ihren Mitarbeitern im Umkreis von etwa 80 km um Würzburg einen Beitrag zur proaktiven Gesundheitsversorgung leisten. „Angesichts des steigenden Bedarfs an medizinischen Leistungen und dem knapper werdenden Angebot an ärztlichen und generell medizinischen Leistungen kommt der Zeitersparnis eine hohe Bedeutung zu. Daher wollen wir dem Kunden einen einzigen Ansprechpartner bereitstellen, der diesen ganzheitlich, kompetent und verlässlich betreut“, sagt der Seniorchef.

Respektvoll, kompromissbereit und tolerant im Umgang mit Kunden und Lieferanten, zugleich bodenständig und qualitätsbewusst im täglichen Handeln: All das gehört zum Selbstanspruch von Thomas und Adrian Neundörfer. Zu den Leitlinien der Unternehmensphilosophie zählen daneben ein gewissenhaftes Arbeiten, eine fortschrittliche Denkweise sowie ehrgeizige Ziele. Darin äußert sich auch der Wunsch, sich in der eigenen Branche als einzigartiger Betrieb zu präsentieren.

