

Sonderanfertigung serienmäßig

Wie die Orthopädie-Technik von integrierten Softwaresystemen profitiert. Von Thomas Brauchle, Kumavision AG

Die Orthopädie-Technik steht vor einem grundlegenden Wandel. Die vom Markt geforderte Professionalisierung verlangt nach neuen Arbeitsformen: Arbeitsteilige Fertigung in Teams tritt an die Stelle des einzelnen Orthopädie-Technikers, der bisher in Eigenregie Aufträge komplett bearbeitete. Thomas Brauchle vom ERP-Softwareunternehmen Kumavision AG erklärt, welche neuen Möglichkeiten integrierte Softwaresysteme wie die Branchensoftware KUMAvision:med für Kapazitätsplanung, Prozessoptimierung und Kostenkontrolle eröffnen.

Ein alltägliches Beispiel aus der Praxis: Eine Sanitätshauskette hat zwanzig Niederlassungen. An jeder Niederlassung wird ein Orthopädietechnik-Meister benötigt. Maschinen und Material müssen

an jedem Standort vorgehalten werden. Während die eine Niederlassung komplett überlastet ist, sind andere Häuser unterbeschäftigt. Fehlendes Material muss aufwändig zwischen den Standorten hin- und hertransportiert werden, der Ausfall eines Meisters führt zu Engpässen und Lieferverzögerungen. Die Nachteile dieser Konstellation liegen auf der Hand.



Thomas Brauchle, Bereichsleiter Healthcare Solutions Kumavision AG

ten Meistern übernommen werden. Die Auslastung der Mitarbeiter steigt, die Arbeitsteilung sorgt für effiziente Fertigungsprozesse. Auch die Maschinenauslastung wird erhöht, gleichzeitig werden etwa statt zwanzig nur noch zwei Fräsen benötigt. Trotz weiterhin patientenbezogener Fertigung werden die Vorteile der Serienfertigung genutzt.

Zentrale Strukturen – die Zukunft?

Die Alternative: Die Orthopädie-Technik wird an einem Standort zentral zusammengefasst. Meister und Techniker führen Aufträge arbeitsteilig durch, nicht mehr alle Arbeitsschritte müssen von hochqualifizier-

Optimale Kapazitätsplanung am Leitstand

Die „neue“ Form der Arbeitsteilung in der Orthopädie-Technik erfordert einen möglichst effizienten Einsatz der vorhandenen Ressourcen, um Auftragsstau und Leerlauf gleichermaßen zu vermeiden. In der Regel übernimmt ein erfahrener Orthopädietechnik-Meister den Leitstand und koordiniert Mitarbeiter, Maschinen und Aufträge. Dazu stellt ihm integrierte Software eine Reihe von Hilfsmitteln zur Verfügung: Grundlage bilden einerseits im System hinterlegte Arbeitspläne und Betriebskalender sowie andererseits die eingepflegten Aufträge.

Die Grobplanung („wann kann ein Auftrag bearbeitet werden“) erfolgt softwaregestützt unter Berücksichtigung der Auslastung und Verfügbarkeit von Mitarbeitern, Maschinen und Material. In der Feinplanung weist der Meister am Leitstand den Fertigungsauftrag einem bestimmten Techniker zu. Das Kapazitätsfenster in Kumavision:med zeigt auf Knopf-



Moderne Softwarelösungen helfen, die Effizienz in der Orthopädie-Technik zu erhöhen.

A.-Nr.	Arbeitspl.	Nachstellung	Verfacher...	Verrechnete	Startdatum	B....	verplante	Auslastung	Ausl...
			Name	Qualifikation		%	
IF00001		Reinigung					13.000,00	20%	26,4
IF00002	PROTHE...	Auftrag Aufkl.	110229	Günter H...	TECHNISI...	28.11.10	N.	13.000,00	0%
IF00003	PROTHE...	Handverstellung	110229	Günter H...	TECHNISI...	23.11.10	N.	7.800,00	0%
IF00004	PROTHE...	OT Heister	110002	Michael A...	EP HEISTER	28.11.10	N.	10.000,00	0%
IF00005	PROTHE...	Nachbearbeitung	110002	Michael A...	SACHS...	08.11.10	N.	15,00	0%
IF00006	PROTHE...	Auftragsbearbeitung	110229	Günter H...	SACHS...	08.11.10	N.	15,00	0%

Die Software KUMAvision:med optimiert die Auftragsbearbeitung und stellt u.a. die gleichmäßige Auslastung der Mitarbeiter sicher.

druck, welche Aufträge bereits auf Mitarbeiter eingelastet sind. Krankheitsbedingte Ausfälle lassen sich sehr übersichtlich auf andere Mitarbeiter umplanen. Die so unterstützte Terminierung von Aufträgen ermöglicht die gleichmäßige Auslastung von Mitarbeitern und Maschinen und verkürzt die Durchlaufzeit für einen Auftrag. Zusätzliche Bestands- und Fehlteilübersichten sichern die rechtzeitige Fertigstellung von Aufträgen. Und nicht zuletzt steigt die Kundenzufriedenheit aufgrund der höheren Verlässlichkeit von Terminaussagen.

Zeit- und Materialerfassung in Echtzeit

Der einzelne Techniker erhält einen Laufzettel mit den ihm zugewiesenen Arbeitsschritten und Materialien. Die Mitarbeiter melden ihre Zeiten bei jedem Arbeitsgang an das System zurück. Beispielsweise werden beim Fräsen eines Stumpfs Beginn und Ende via Touchscreen und Barcode erfasst und direkt dem jeweiligen Auftrag zugeordnet. Benötigtes Material wird ebenfalls über Barcodes aus dem Lager abgebucht. Hier spielen integrierte Systeme wie KUMAvision:med dann ihre Stärken aus: Das verwendete Material wird gleichzeitig in der Warenwirtschaft gebucht sowie in der Finanzbuchhaltung bewertet. Über integrierte Bestellvorschläge werden Werkstoffe automatisch nachbestellt.

Volle Kostenkontrolle

Standardpreislisten wie die Bundesprothesenliste geben zwar Auskunft über die Werte, die abgerechnet werden können. Die tatsächlich pro Vorgang anfallenden Kosten konnten

bislang überhaupt nicht oder nur ansatzweise ermittelt werden. Integrierte Systeme wie KUMAvision:med arbeiten sowohl auf der Abrechnungsebene als auch auf der Leistungsebene und bieten Sanitätshäusern damit ganz neue Möglichkeiten: Durch die exakte Erfassung der tatsächlich geleisteten Zeiten sowie der verbrauchten Materialien lassen sich die Kosten pro Verordnung bis ins Detail nachkalkulieren. Diese für viele Unternehmen neue Form der Kostenrechnung ermöglicht es nicht nur, den Deckungsbeitrag zu ermitteln. Die Geschäftsführung kann vielmehr versteckte Kostentreiber und ineffiziente Prozesse schnell enttarnen und auf Grundlage dieser Daten rentable Geschäftsbereiche weiter ausbauen. Kostenkontrolle und Nachkalkulation werden für Sanitätshäuser zu einem unverzichtbaren Instrument, um dem Wettbewerbsdruck durch spezialisierte Fertiger standzuhalten.

Direkte Kassenanbindung

Das Vertragswesen der Krankenkassen ist vielschichtig und komplex. Integrierte Systeme bieten daher die Möglichkeit, Kassenverträge und Preislisten einzupflegen. Der Sachbearbeiter kann sich auf die jeweilige Verordnung konzentrieren, ohne jedes Mal umständlich sämtliche Konditionen und Preise ermitteln zu müssen. Das Zusammenfassen von Leistungen zu Abrechnungspositionen wird ebenso vom System vorgenommen wie die Überprüfung, welche Positionen überhaupt abgerechnet werden dürfen. Bei der Rechnungsstellung wird direkt auf die in der Orthopädie-Technik angelegten Positionen zu-

gegriffen und der elektronische Austausch von Kostenvoranschlägen und Rechnungen mit den Krankenkassen ist problemlos möglich. Automatische Erinnerungsläufe fordern fehlende Unterlagen zur Einreichung bei den Kostenträgern direkt bei Patient bzw. Arzt an. Das Resultat: Verkürzte Durchlaufzeiten von der Verordnung bis zur Abrechnung.

Fazit: Effizienz und Transparenz

Unsere Projekterfahrung zeigt: Integrierte Softwaresysteme wie die

Branchenlösung KUMAvision:med verschaffen Sanitätshäusern und Orthopädie spezialisten wertvolle Wettbewerbsvorteile. Sie steigern einerseits durch eine gezielte Kapazitätsplanung unternehmensweit die Effizienz, indem sie vorhandene Ressourcen optimal einsetzen. Sie bieten andererseits eine bisher nicht gekannte betriebswirtschaftliche Transparenz, da sie durch Nachkalkulationen und Kostenrechnung die tatsächlich anfallenden Arbeits- und Materialkosten präzise ermitteln. So

legen sie die Grundlagen für eine Optimierung der Herstellungsprozesse und letztendlich für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. In Zeiten verstärkten Kostendrucks ein unverzichtbarer Wettbewerbsvorteil. Besonders hervorzuheben ist dabei, dass diese Vorteile nicht nur in der Orthopädiertechnik greifen, sondern auch in den anderen Bereichen der Sonder-Einzelfertigung, wie dem Reha-Sonderbau, der Orthopädie-Schuhtechnik und dem Bandagen-Bereich. **GP**

„WIR BENÖTIGEN MEHR TRANSPARENZ IN UNSEREN PROZESSEN“

Die GKN Gesundheits GmbH, Grünwald, führt die Branchenlösung Kumavision:med ein. Unter dem Dach der Holding beschäftigen die Sanitätshäuser und Orthopädiertechnik-Betriebe Curt Beuthel und reha team 2000 in Wuppertal sowie die Firmen Haas und Haas & Marx in Würzburg rund 180 Mitarbeiter. Der Umsatz liegt im zweistelligen Millionenbereich. Im Gespräch mit GP erläutert Geschäftsführer Klaus Brandt, welche Vorteile die Software bei der Sondereinzelfertigung bietet und was bei einer EDV-Einführung zu beachten ist.



Klaus Brandt, Geschäftsführer GKN Gesundheits GmbH

GP: Herr Brandt, warum bauen Sie in der Orthopädie-Technik auf die Unterstützung der EDV?

Klaus Brandt: Wir stammen aus dem Handwerk, aber wir können unter den heutigen Marktbedingungen und bei unserer Unternehmensgröße nicht mehr nach dessen

Methoden arbeiten. Der Umsatz als Erfolgskennzahl reicht nicht mehr aus. Wir benötigen mehr Transparenz in unseren Prozessen. Nur dann können wir bewerten, was uns ein einzelner Auftrag bringt. Mit Hilfe der Software erfassen wir z.B. die geleisteten Herstellungskosten und können den Deckungsbeitrag auf Auftragsebene berechnen. Für die Außen- und Innenwirkung ist eine durchgängige Dokumentation der Prozesse immer vorteilhaft.

GP: Führen Sie die Software an allen Standorten gleichzeitig ein?

Brandt: Nein, zunächst macht man lieber einen Standort flott und verbrennt sich nur dort die Finger. Denn bis die Prozesse rund laufen vergeht eine harte Zeit von drei bis sechs Monaten.

GP: Wie sieht der zeitliche Ablauf aus?

Brandt: Mit dem ersten internen Vorprojekt starteten wir bereits Ende 2009. Produktiv gehen soll die Software jetzt am 31. Dezember. Aber bis dahin muss alles funktionieren. Sicherheit geht vor Geschwindigkeit. Der Roll-Out des Programms nach Würzburg sollte dann problemlos funktionieren.

GP: Woran kann eine Softwareeinführung scheitern?

Brandt: Zunächst einmal muss die Geschäftsleitung hinter dem Projekt stehen. Nur dann kann sie die Mitarbeiter mitnehmen und für das Projekt motivieren. Zudem muss man sich über die erhebliche zeitliche Arbeitsbelastung bewusst sein. Sämtliche Standards sind akribisch aufzubereiten, alle Prozesse müssen verständlich visualisiert werden. Hierbei ist das richtige Maß zu finden. Denn wenn die Abläufe zu kleinteilig definiert werden, geht der Überblick verloren und sie sind nicht steuerbar. Ebenso warne ich vor der unüberlegten Übernahme von Beständen aus der alten Software. Natürlich bekommt man jede Software zum Laufen – aber mit welchen Ergebnissen? ‚Shit in – shit out‘ ist die große Gefahr.

GP: Sie haben die Mitarbeiter bereits angesprochen. Gibt es Ängste auf deren Seite?

Brandt: Die Mitarbeiter mitzunehmen, ist ein spannendes Thema. Mit der Software-Einführung bietet es sich an, Prozesse an die Marktgegebenheiten anzupassen. Controlling heißt ja nicht, jemanden zu kontrollieren, sondern Geschäftsabläufe zu steuern. Daher spielen Kommunikation und Schulung bei der Einführung der Software eine entscheidende Rolle. Wir informierten die Mitarbeiter gleich zu Beginn über unsere Pläne. Dabei versuchten wir Verständnis zu schaffen für die Arbeit mit einer Software. Für gute Mitarbeiter ist eine größere Transparenz eine Chance. Ihre Leistung wird viel besser dokumentiert. Das bietet der Geschäftsleitung eine fundierte Grundlage für Lob und Maßnahmen zur Mitarbeitermotivation.

GP: Wie bewerten Sie generell den Stellenwert der EDV in der heutigen Zeit?

Brandt: Die EDV ist die Schaltzentrale, in der sämtliche Informationen zusammenlaufen. Sie stellt die Basis dar, um ein Unternehmen zukunftsorientiert aufzustellen. Ohne EDV lassen sich keine fundierten Entscheidungen treffen. Bauchgefühl alleine reicht nicht. **TK**