

MEHR WERT

1/2007

Kunden- und Mitarbeiterinformation



TOPthema

„Prozesse lenken –
Kosten senken“

Seite 2/3

Changemanagement im Krankenhaus

Praktiken und Trends im Beschaffungs-
und Prozessmanagement

Seite 3

Mit Nadel und Faden

Hohe Produktvielfalt und
maßgeschneiderte Sonderlösungen

Seite 4

Fuhrmann vor Ort

Kompetente Gespräche und
maximale Kundenorientierung

Seite 4

Greifbare Maßnahmen

Die Balanced Scorecard als
Steuerungsinstrument eingeführt

Serie

• Flexibilität • Service • Qualität

„Prozesse lenken – Kosten senken“

Benchmark-Projekt zur Analyse der Sterilisationskosten in Krankenhaus und Industrie gestartet

Im ersten Quartal 2007 führt Fuhrmann das Benchmark-Projekt „Prozesskosten der Sterilisation in Krankenhaus und Industrie“ durch. In Zusammenarbeit mit sechs Kliniken aus dem Bundesgebiet werden Daten des Sterilisationsprozesses im Krankenhaus erhoben und mit dem Industrieprozess für die Fertigung von Sterilprodukten verglichen.

In Bezug auf Qualität, Geschwindigkeit und Kosten können sich die

Projektteilnehmer gegenseitig und mit Fuhrmann, dem Partner aus der Industrie, vergleichen. Es besteht die Möglichkeit, erfolgreiche Praktiken und Managementtechniken der Kollegen in die eigenen Verantwortungsbereiche zu übernehmen oder diese zu optimieren. Das Projekt wird für alle Teilnehmer anonym durchgeführt und in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Köln koordiniert. Die Ergebnisse können nachher keinesfalls einem Projektteilnehmer direkt zugeordnet werden.

In einem abschließenden Workshop, der voraussichtlich Ende April 2007

„... Qualität, Geschwindigkeit und Kosten ...
vergleichen ...“

stattfinden wird, haben die Teilnehmer Gelegenheit zur näheren Analyse und zum Nachfragen. Ebenfalls können sie so die richtige Entscheidung für ihr Haus selektieren, Prozesse belassen oder verändern und mit der Industrie partnerschaftlich und zukunftsorientiert zusammen arbeiten.

Changemanagement im Krankenhaus

„Get together –
talk together „

am 17. Oktober 2006

Praktiken und Trends im Beschaffungs- und Prozessmanagement

Rückblick

Im Oktober 2006 hatte Fuhrmann zum dritten Mal Kunden eingeladen, um über die Strukturen und Reformen im Gesundheitssystem zu diskutieren.



Ulrich Schiedek,
Geschäftsführer AGKAMED GmbH in Essen

Das Interesse an der Veranstaltung war groß: Über 25 Personen aus ganz Deutschland kamen nach Much, ins oberbergische Land. „Informationen durch Experten und der Austausch unter Kollegen liegt uns sehr am Herzen und ist wichtig für die Unternehmensentwicklung. Deshalb führen wir in regelmäßigen Abständen Veranstaltungen zu aktuellen Themen durch“, so Arndt Fuhrmann.

Wolfgang Moseler, Leiter der Stabsstelle Einkauf und Logistik der Barmherzigen Brüder Trier e.V. in Koblenz, berichtete unter dem Titel „Der Krankenhaus-Beschaffungsmarkt im Gesundheitswesen: Die Einkaufsgemeinschaft – das Modell der Zukunft?“ und ging auf die Rahmenbedingungen im Gesund-

heitswesen, die Rationalisierungsmaßnahmen und besonders auf die im Jahr 2005 durchgeführte BV-Med-Studie „Zukünftige Relevanz und Konsequenzen von Krankenhaus-Einkaufskooperationen für Medizintechnologie-Anbieter in Deutschland“ ein. Ulrich Schiedek, Geschäftsführer der AGKAMED GmbH, Essen, zeigte in seinem Vortrag die „Möglichkeiten und Grenzen von Einkaufskooperationen“ auf. Wesentliche Ansatzpunkte seien die Entwicklung gemeinsamer Qualitätsstandards im Krankenhaus, die logistische Bündelung von Leistungen sowie die Optimierung der Versorgungs- und Entsorgungsprozesse bei einem verbesserten Informationsfluss und höhere Transparenz für alle Betrof-



Alfred Ruppel, kaufmännischer Direktor, Katholisches Klinikum Marienhof St. Joseph GmbH

fenen. Auf den „Einkauf im Krankenhaus“ ging Alfred Ruppel, kaufmännischer Direktor im Katholischen Klinikum Marienhof St. Joseph GmbH in Koblenz, in seiner Präsentation ein.

„ ... Balance zwischen Kosten und Nutzen ... “

Höchste Professionalität im Umgang mit der Beschaffung ist seine Zielsetzung, um eine wettbewerbsfähige Marktposition seines Krankenhauses

langfristig sicher zu stellen. Ihm ist es wichtig, eine Balance zwischen Kosten und Nutzen im Krankenhaus zu schaffen. Hierbei bezieht er vor allem die kostenverantwortlichen Mitarbeiter und auch die Industriepartner mit ein.

An die Vortragsrunde schloss sich ein intensiver Gedankenaustausch aller Teilnehmer an.

Weitere Informationen unter:
www.fuhrmann.de/Presse

Mit Nadel und Faden

Hohe Produktvielfalt und maßgeschneiderte Sonderlösungen

Mit der Standardisierung von Verbrauchsmaterialien zur Effizienzsteigerung und Optimierung von Beschaffungs- und Logistikprozessen beschäftigt sich das Krankenhausmanagement. Spezielle Eingriffe im Krankenhaus lassen die Verwendung von Normprodukten jedoch nicht immer zu. Hier sind gerade im Verbandstoffbereich individuelle Produktlösungen nötig.

Ursula Döring, Olga Babij und Olga Munk sind seit über zehn Jahren in der Abteilung Handarbeit bei Fuhrmann tätig. Die gelernten Schneiderinnen fertigen die verschiedenen Spezialprodukte individuell nach Kundenwunsch. Ohrmuschelannegeplastiken, Rollrandkompressen oder Intestinalbeutel sind zum Beispiel Produkte, die aus mehreren Einzelteilen geschnitten, genäht und zusammengefasst werden. Alle Produktlösungen werden zusammen mit dem Kunden in mehreren Entwicklungsschritten erarbeitet, bis der Prototyp passgenau angefertigt ist. Bei den meisten Einsatzzwecken sind die Einhaltung der genauen Abmessungen und feine Nähte wichtig, sodass es

nicht zu Druckstellen beim Patienten kommen kann. „In unserer Abteilung hat es noch nie eine Reklamation gegeben“, berichtet Ursula Döring stolz. Olga Babij ergänzt, sie bereue es nicht,

diesen Beruf erlernt zu haben. Die Arbeit bei Fuhrmann macht Spaß – besonders dann, wenn ein Kunde wieder mal zum Schneiden und Basteln einer Sondervariante auffordert.



Gutes Handgeschick ist nötig, um eine Ohrmuschelannegeplastik anzufertigen.



Intestinalbeutel werden je nach Einsatzzweck in unterschiedlichen Größen genäht.



Olga Babij produziert ca. 10 Ohrverbände in der Stunde

Noch Plätze frei!

Workshop:

**07. März 2007 und
06. Juni 2007**

Know-how sichert Gesundheit:
Schulung zum Thema
„Verbandtechnik in der Praxis“

Serie

Fuhrmann vor Ort

Kompetente Gespräche und maximale Kundenorientierung

Seit November 2006 hat Fuhrmann einen neuen Ansprechpartner im Vertriebsgebiet Norddeutschland: Rainer Schulte-Schrepping ergänzt als Key-Account-Manager die Vertriebsmannschaft und wird im Kundenservice von Petra Matheja unterstützt.

„Bei Fragen sind wir immer für Sie da.“

Rainer Schulte-Schrepping ist seit über 25 Jahren im Vertrieb für medizinische Verbrauchsgüter in Deutschland und in der Schweiz tätig. Er arbeitet sehr gerne in dieser Branche, denn das Krankenhauswesen stellt für ihn immer wieder eine besondere und anspruchsvolle Herausforderung dar. Petra Matheja hält den telefonischen Kontakt zu den Kunden. Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ist die Abwicklung von Anfragen und Aufträgen, die Preiskalkulation und die Termindisposition der Warenlieferungen.



Rainer Schulte-Schrepping
Schleswig-Holstein und Niedersachsen.



Petra Matheja
Schleswig-Holstein und Niedersachsen.

Greifbare Maßnahmen

Die Balanced Scorecard als Steuerungsinstrument eingeführt

Andrea Reinhold (25), Studentin im Studiengang Business Administration an der Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg/ Standort Rheinbach hat ihre zweimonatige Final Thesis mit dem Titel „Strategieimplementierung mit Hilfe der Balanced Scorecard am Beispiel eines mittelständischen Unternehmens“ bei Fuhrmann absolviert. Sie unterstützte damit maßgeblich die Geschäftsleitung und das Controlling bei der Konzept Einführung.

Mit dem Konzept der Balanced Scorecard strebt Fuhrmann an, Unternehmensstrategien in den Bereichen Produktion, Logistik und Vertrieb in greifbare Maßnahmen und Ziele umzusetzen und somit ein Planungs- und Steuerungsinstrument für

die Praxis zu haben. Als Mittler zwischen Strategien und Zielen werden Indikatoren oder Kennzahlen definiert und in einem Zielsystem regelmäßig dokumentiert.



Andrea Reinhold,
Studentin, Business Administration

„... Steuerungsinstrument für die Praxis ...“

Impressum

Redaktion

Fuhrmann Verbandstoffe GmbH:
Ute Bülllesbach
C&G: Strategische Kommunikation GmbH

Layout und Realisierung:

C&G: Strategische Kommunikation GmbH,
www.c-g-gmbh.de

Herausgeber

Fuhrmann Verbandstoffe GmbH
Gewerbegebiet Bövingen 139
D-53804 Much
Telefon +49 2245 9196-0
Telefax +49 2245 9196-60
E-Mail info@fuhrmann.de
Internet www.fuhrmann.de

• Flexibilität • Service • Qualität