

MEHR WERT

2/2007

Kunden- und Mitarbeiterinformation



TOPthema

Mit einer Win-win-
Beziehung zur Prozess-
kostenoptimierung

Seite 2
**Kostentransparenz
leicht gemacht**
Sterile Einmal-Instrumente-Sets

Seite 3
**Strategischer Partner
der Lieferindustrie**
Service Center Einkauf und Logistik
(SCEuL) des VzE Berlin

Seite 3
Faktor Mensch
Transparente Kommunikation und
Mitarbeitermotivation

Seite 4
Fuhrmann vor Ort
Konsequente Kundenorientierung

Seite 4
Erlebnis Tschechien
Förderung der Mitarbeiter-
kommunikation

Serie

• Flexibilität • Service • Qualität

Mit einer Win-win-Beziehung zur Prozesskostenoptimierung

Benchmark zur Analyse der Sterilisationskosten

Die ökonomischen Rahmenbedingungen für deutsche Kliniken verschärfen sich zunehmend. In diesem Zusammenhang finden moderne Managementinstrumente im Klinikbereich verstärkt Anwendung, um Potenziale zu erarbeiten und Kostenoptimierungen vorzunehmen.



Datenauswertung

In Zusammenarbeit mit dem Fuhrmann-Controlling, den Kundenbetreuern der teilnehmenden Krankenhäuser und verschiedenen Krankenhausmitarbeitern wurden im Frühjahr die Daten der Sterilisationsprozesse im Krankenhaus erhoben und ausgewertet. Das Projektziel war, die Daten der Krankenhäuser untereinander und mit dem Fertigungsprozess in der Industrie zu vergleichen. Aufgrund unvorhergesehener Absagen einiger Teilnehmer und personeller Engpässe kam es anfänglich zu Verzögerungen in der Datenerhebung. Ein gemeinsamer Workshop wird Ende Oktober als Forum dienen, um den teilnehmenden Krankenhäusern die Abschlusspräsentation vorzustellen. Hier haben die jeweiligen Teilnehmer Gelegenheit, die Ergebnisse zu diskutieren,

um anschließend mögliche Verbesserungsmaßnahmen und neue Ideen im eigenen Hause umzusetzen.

Aufgrund neuer Herausforderungen im Klinikbereich, wie zum Beispiel das DRG-Klassifikationssystem, und die zunehmende Privatisierung der Krankenhäuser strebt Fuhrmann neue Dienstleistungswege in Form dieses Benchmark-Projekts an. Nicht nur der Fortschritt von Fuhrmann, sondern auch der Erfolg der Kliniken soll partnerschaftlich forciert werden. Neben dem klassischen Einkaufsgedanken, das richtige Material zu möglichst geringen Kosten zu beschaffen, gilt es zunehmend auch andere Aspekte zu berücksichtigen. So werden Krankenhäuser und Lieferanten zu Partnern: Gemeinsam stark – durch qualitativ wie auch prozessorientiert hohen Anspruch!

Kostentransparenz leicht gemacht

Sterile Einmal-Instrumente-Sets für die ambulante und stationäre Wundversorgung

Die Kosten für die Wiederaufbereitung der Instrumente sind vielfach nicht durchsichtig. Durch Nutzung der Einmal-Instrumente wird ein hoher Qualitätsstandard bei gleichzeitiger Kostentransparenz und Kostenreduktion geschaffen.

Um den umfassenden Forderungen aus dem Klinikbereich nach Prozess- und Kostenoptimierung gerecht zu werden, wird Fuhrmann

zum Ende des Jahres sterile Einmal-Instrumente-Sets in den Markt einführen. Die Einmal-Instrumente werden aus hochwertigem Stahl hergestellt und gewähren höchste Qualitätsstandards sowie Präzision in der Wundversorgung, im Bereich der Ambulanz und der Pflege. Zudem wird durch die Verwendung von Komplett-Sets eine höhere Effizienz der Arbeitsprozesse im Krankenhaus gewährleistet. „Die Instrumente sind im Set erhältlich und erzeugen hierdurch einen hohen



Wundversorgungsset

Hygienestandard“, so Arndt Fuhrmann über die neuen Produkte.

Durch den Einsatz der Einmal-Instrumente wird unter anderem eine höhere Funktionalität in Anspruch genommen, so dass die Möglichkeit besteht, die Krankenhaussterilisation durch den Wegfall der Wiederaufbereitung zu entlasten. Diese wesentlichen Punkte bieten medizinisch wie auch ökonomisch eindeutige Vorteile für die Wirtschaftlichkeit der Prozesse.

„Höhere Funktionalität durch Einsatz von Sets“

Strategischer Partner der Lieferindustrie

Service Center Einkauf und Logistik (SCEuL) des VZE Berlin

VEREIN ZUR ERRICHTUNG
EVANGELISCHER
KRANKENHÄUSER E.V.



Der Verein zur Errichtung evangelischer Krankenhäuser (VZE) ist derzeit der größte konfessionelle Anbieter auf dem Berliner Klinikmarkt mit den Geschäftsfeldern Krankenhaus, Pflege und Senioreneinrichtungen sowie ambulante Rehabilitation.

Seit zwei Jahren ist das Team des SCEuL unter Leitung von Sabina Köchling zur Generierung von Einsparungen im Sachkostenbereich erfolgreich aktiv. Als sich im Juni 2005 die Einkaufsabteilungen der fünf Berliner Kliniken des Vereins zur Errichtung evangelischer Krankenhäuser (VZE) zum SCEuL zusammenschlossen, ahnte niemand, dass man schon an-



derhalb Jahre später durch die Allianz mit den Gesellschaften der Alexianerbrüder weitere sechs Kliniken hinsichtlich des Einkaufs und der Logistik betreuen würde. Zusammen mit dem Krankenhaus Waldfriede, für das seit Juni 2007 der Einkauf und die Logistik übernommen wurden, versorgt das SCEuL derzeit zwölf Kliniken und mehrere Pflegeheime in Berlin-Brandenburg und Sachsen-Anhalt.

Im Joint Venture mit dem Logistikunternehmen RHENUS wird seit September 2007 für das SCEuL auf dem Westhafengelände in Berlin ein neues Logistikzentrum „Gesundheit“ mit einem breiten Standardsortiment etabliert. Mit rund 2.900 Quadratmetern und mehr als 2.200 Palettenplätzen entsteht damit eines der zehn größten Logistikzentren für Medikalprodukte in Deutschland. Kurze Lieferzeiten, maximale Versorgungssicherheit sowie die Belieferung bis in den Schrank hinein kennzeichnen die Leistungsfähigkeit. In 46 abgeschlossenen Standardisierungsprojekten mit einem Nettoumsatzvolumen

von fast 30 Mio. EUR stand für das SCEuL neben der Erzielung der besten Einkaufskonditionen auch die Qualität der Produkte sowie der Service der Lieferanten im Fokus.

Fuhrmann beliefert die Mitgliedshäuser seit 2003 als Systemlieferant. Insbesondere die klassischen Verbandstoffe in steriler Ausführung sowie mehr als 40 Verbandstoffsets für unterschiedlichste OP-Einsatzzwecke gehören zum Lieferspektrum.

Alle Standardisierungsprojekte wurden in enger Zusammenarbeit mit den Anwendern bearbeitet. Die Projekte führten zu dem Ergebnis, dass kalkulierte Abnahmemengen mit definierten Qualitätsmerkmalen zur festgelegten Belieferungsdauer bestimmt und eingehalten wurden. Verträge über Mengenvereinbarungen mit der Lieferindustrie wurden eingehalten. Das ist für SCEuL selbstverständlich.

Weitere Informationen unter:
www.vze-berlin.de

Faktor Mensch

Transparente Kommunikation und Mitarbeitermotivation

Flache Hierarchien und kurze Wege sichern bei Fuhrmann eine effektive Kommunikation und reibungsarme Prozesse, systematisches Zusammenarbeiten und eine schnelle, zielorientierte Umsetzung.

Der Unternehmenserfolg hängt entscheidend von motivierten und engagierten Mitarbeitern ab. Auch deshalb werden ein offenes Miteinander und eine transparente Kommunikation

zwischen den Abteilungen und der Geschäftsführung gepflegt. Darüber hinaus wird Wert auf kontinuierliche Weiterbildung gelegt. Neue Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich durchlaufen im Rahmen eines mehrwöchigen Trainee-Programms alle Bereiche und erleben so den Berufsalltag und lernen die Unternehmensprozesse kennen. Hospitationen im Krankenhaus dienen den Mitarbeitern, die im regen Kundenkontakt stehen, zur Aneignung von Fachwissen, zur Verbesserung der eigenen Arbeit und zur Förderung des gegenseitigen Verständnisses und des Respektes.

Auch in Sachen Ausbildung ist Fuhrmann ein gutes Beispiel: Insgesamt 12 Auszubildende – darunter 5 angehende Kaufleute für Groß- und Außenhandel und 7 Lagerfachkräfte – zählen zu der rund 100-köpfigen Belegschaft in Deutschland und Tschechien.



Arndt Fuhrmann (2. von rechts oben) mit den neuen Auszubildenden in Much

Immer wieder suchen wir engagierte Mitarbeiter! Unter www.fuhrmann.de/Jobs können Sie sich über unsere aktuellen Stellenangebote informieren.

• Flexibilität • Service • Qualität

Fuhrmann
Verbandstoffe GmbH

Serie

Fuhrmann vor Ort

Konsequente Kundenorientierung: Weniger ist mehr

„Warum sollen Kunden bei Fuhrmann kaufen?“ hieß die zentrale Frage im Fuhrmann-Workshop „Kundenorientierung“. Eine Frage, die die teilnehmenden Vertriebsrepräsentanten von Fuhrmann mit Engagement täglich neu beantworteten.

Früher galt das Gesetz der Zahl: Je mehr Besuche, desto mehr Aufträge. Dieses Motto ist längst nicht mehr zeitgemäß. Es zählt nicht, möglichst häufig möglichst viele Kunden zu besuchen, sondern beim richtigen Kunden zum richtigen Zeitpunkt zu sein. Die Markt- und die Angebotstransparenz ist dank Internet und Werbung für die Kunden so groß wie nie. Zudem hat sich das Beschaffungsprozedere

stark verändert. Kaufentscheidungen werden oftmals in Gremien getroffen und Ausschreibungen nehmen im Krankenhausbeschaffungsmarkt stark zu; der Einkäufer entscheidet in den wenigsten Fällen aus dem Bauch heraus.

„Nicht die Quantität zählt, sondern die Qualität ist entscheidend“, ist sich Arndt Fuhrmann sicher. „Unsere Vertriebsrepräsentanten müssen stärker aus der Sicht des Kunden denken, müssen genau wissen, welchen Bedarf, welche Sorgen, Wünsche und Ziele der Kunde hat, um dann genau das optimale Produktangebot oder eine Problemlösung unterbreiten zu können.“

Seit einigen Monaten werden Workshops und Weiterbildungen durchgeführt, um das 15-köpfige Vertriebsteam



Workshop „Kundenorientierung“

auf die veränderten Anforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Als zusätzlicher Ansporn für die Mannschaft wurde ein neues Vergütungssystem eingeführt. Neben der Orientierung an Umsatz und Deckungsbeitrag wurden qualitative Ziele vereinbart, die sich an der langfristigen Unternehmensstrategie ausrichten.

Erlebnis Tschechien

Förderung der Mitarbeiterkommunikation



Im August 2007 fand das diesjährige Betriebsfest erstmals am Standort Habartov (Tschechien) statt. Seit 1994 besteht diese Produktionsstätte mit rund 60 Mitarbeitern.

40 Kolleginnen und Kollegen aus Much starteten am Freitagnachmittag gut gelaunt die Fahrt im Reisebus



Produktionsbesichtigung

in Richtung Tschechien. Nach 600 km wurden die Gäste herzlich vom tschechischen Betriebsleiter, Michal Dlabik, zu einer nächtlichen Abendsuppe eingeladen. Am folgenden Tag stand für die Mitarbeiter vormittags die Besichtigung der Produktion auf dem Programm. Dabei konnten interessante Diskussionen zwischen Mitarbeitern aus Much und Tschechien geführt und gegenseitige Erfahrungen ausgetauscht werden. Nach einer anschließenden Fahrt zum bekannten, im Jugendstil erbauten, Kurort Marienbad lud Familie Fuhrmann alle Kollegen zum „böhmischen Abend“ ein. Kommunikativ abwechselnd, auf Deutsch und Tschechisch, führten Arndt Fuhrmann und Michal Dlabik

eine Zeitreise durch die Unternehmensgeschichte, an deren Ende ein Ausblick in die Zukunft und die Einladung der tschechischen Kollegen zum 30-jährigen Firmenjubiläum 2008 nach Deutschland stand.

Impressum

Redaktion

Fuhrmann Verbandstoffe GmbH:
Ute Johännitgen/Volkan Özgül
C&G: Strategische Kommunikation GmbH

Layout und Realisierung

C&G: Strategische Kommunikation GmbH,
Overath

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