



Das Gesundheits-System

Das Beispiel des Dienstleisters SERIMED GmbH & Co. KG zeigt, dass ein Unternehmen der Gesundheitsbranche trotz der mitunter schwierigen Rahmenbedingungen wirtschaftlich gesund sein kann. Neben einer passenden Firmenphilosophie und guten Ideen beruht der Erfolg des mittelständischen Betriebs im Wesentlichen auf **effizienten Geschäftsprozessen**.

Mit dem Verkauf medizinischer Handschuhe hat im Jahr 1993 alles begonnen. Heute präsentiert sich SERIMED als Full-Service-Dienstleister in den Bereichen Praxisversorgung, Medizintechnik, Homecare und Rehathechnik.

DIVERSIFIKATION STATT SPEZIALISIERUNG

Nicht zuletzt um sich optimal gegen den allgemeinen Sparkurs von Politik und Krankenkassen wappnen zu können, hat der Dienstleister sein Angebot diversifiziert. „Wir sind sowohl Sanitätshaus als auch medizinischer Fachhandel. Zudem bieten wir eine breite Palette weiterer Leistungen an“, sagt Geschäftsführer Michael Schilling. So unterhält SERIMED ein Homecare-Team aus zehn examinierten Pflegekräften, das in der Region Patienten zu Hause im Auftrag von Ärzten in Sachen Stoma, Tracheostoma, und Wundmanagement betreut sowie Arzt- und Klinikpersonal schult. Als erfolgreiches Standbein hat sich auch der eigene Versandhandel etabliert, über den das Unternehmen Apotheken, Arztpraxen, Kliniken und Heime im gesamten Bundesgebiet mit einem umfassenden Sortiment an Praxis und Sprechstundenbedarf beliefert. Zum Service gehört des Weiteren die Rundumbetreuung in Sachen Medizintechnik – von der Beratung über die Einweisung bis hin zu sicherheits- und messtechnischen Kontrollen.

WIN-WIN-STRATEGIE

Eine ausschließlich produktbezogene Leistungspalette reicht in den Augen von Michael Schilling heutzutage aber nicht mehr aus, um im Markt zu bestehen und unter fairen Arbeitsbedingungen Margen zu erwirtschaften. „Wir differenzieren uns über den Service von den Billigheimern“, sagt der Geschäftsführer. Im Hygienebereich werden beispielsweise strenge Anforderungen an medizinische Einrichtungen und Praxen gestellt, berichtet er. SERIMED liefert daher zum einen die Verbrauchsmaterialien, zum anderen erarbeitet der Dienstleister mit den Kunden Hygiene- und Desinfektionspläne, die auch den für viele Praxen und medizinischen Einrichtungen heiklen Faktor Wirtschaftlichkeit im Fokus haben. „Wir können nur dann erfolgreich sein, wenn auch unsere Kunden wirtschaftlich vernünftig dastehen. Deshalb bieten wir organisatorische und betriebswirtschaftliche Beratung für Praxen und Einrichtungen an“, so Schilling. Das Sparpotenzial liege oft in den Prozessen, ungünstigen Kostenstrukturen oder falscher Lagerhaltung. Des Weiteren trägt SERIMED mit einem Akademie-Programm aus eigenen Ausbildungsangeboten sowie Vorträgen und überregionalen Kongressen dazu bei, dass Ärzte, Praxismitarbeiter, Klinikpersonal und Therapeuten stets auf der Höhe der Zeit sind.



„Die HS Auftragsbearbeitung ist zwar keine Branchenlösung, der die speziellen Funktionen für die Gesundheitsbranche in die Wiege gelegt worden sind, aber es ist toll zu sehen, was man der flexiblen Lösung alles beibringen kann.“

Michael Schilling, Geschäftsführer von Serimed GmbH

PROZESSE IM GRIFF, ZAHLEN IM BLICK

„An erster Stelle steht für uns jedoch immer das Wohl des Patienten, unmittelbar gefolgt von der Wirtschaftlichkeit – nicht andersherum“, sagt Michael Schilling. Das erfordert eine aufmerksame Steuerung des Unternehmens. „Wir müssen die Zahlen jederzeit genau im Blick haben und zudem unsere Prozesse effizient gestalten. Dafür sind wir auf zuverlässige, flexible Systeme angewiesen“, so der Geschäftsführer. Schon seit Jahren setzt das Unternehmen hierzu auf die HS Auftragsbearbeitung. „Die Software ist zwar keine Branchenlösung, der die Funktionen für spezielle Themen der Gesundheitsbranche, wie zum Beispiel den Wiedereinsatz von Hilfsmitteln, die komplexe Fakturierung von der Rezeptabrechnung mit Krankenkassen, Privatrechnungen, die Abrechnung mit Großhändlern oder Praxen und Kliniken, in die Wiege gelegt wurden. Aber es ist toll, was man der Lösung alles beibringen kann. Wir haben dabei kompetente und kreative Unterstützung durch einen HS Geschäftspartner hier am Ort. Zudem greifen wir bei Fragen in der täglichen Nutzung der Software gern auf die HS Profiline zu“, sagt Schilling. Seit er im Februar 2011 die Geschäftsführung übernommen hat, ist auch im Bereich der Buchhaltung und des Controllings einiges passiert. „Wir haben uns bewusst breit aufgestellt, um mehrere Standbeine zu haben. Will man nicht in einen reinen Preiswettbewerb treten und auch anspruchsvolle Kunden binden, ist aber in jedem Seg-

ment zusätzlich eine entsprechende Tiefe erforderlich“, erläutert er. Die Herausforderungen an das Controlling sind leicht nachvollziehbar: Nur wenn er wisse, wofür das Unternehmen wie viel Geld ausbebe und was er mit den einzelnen Leistungen einnehme, könne er die Aktivitäten sicher steuern. „Wir haben daher eine konsequente Kostenstellenstruktur nebst zugehörigem Controlling aufgesetzt. Natürlich gibt es Bereiche, die mehr und andere, die weniger profitabel sind. Auch Quersubventionierungen sind in Ordnung – solange sie bewusst vorgenommen werden und nicht schleichend sind.“ Ob er mit der Software zufrieden ist? „Ja und nein. Wir haben hin und wieder darüber nachgedacht, die Auftragsbearbeitung durch eine spezialisierte Branchenlösung zu ersetzen. Manche Dinge sind so speziell, dass eine Branchensoftware dies einfach eleganter löst“, sagt Michael Schilling. Dafür fehle hoch spezialisierten Lösungen jedoch die Flexibilität im Ganzen. Bislang habe SERIMED mit der Auftragsbearbeitung dank der Unterstützung durch den betreuenden HS Geschäftspartner und den HS Support noch für jede relevante Herausforderung eine Lösung gefunden. Einen Anlass zum Softwarewechsel sieht der Geschäftsführer daher nicht: „Auch wenn wir das eine oder andere im Detail noch etwas verfeinern werden, sind wir insgesamt gut aufgehoben. Es ist sicher nur eine Frage der Zeit, bis wir neue Geschäftsfelder entdecken und sich die Flexibilität der Lösung einmal mehr auszahlt.“

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Unternehmen:	SERIMED GmbH & Co. KG 07937 Zeulenroda www.serimed.com
Gründung:	1993
Branche:	Dienstleistungen in den Bereichen: Praxisversorgung, Medizintechnik, Homecare, Reha-technik
Mitarbeiter:	55
Kunden:	ca. 1.000 aktive Patienten, ca. 1.000 Praxen, Kliniken, Einrichtungen
Lieferanten:	ca. 30 Kernlieferanten
Artikel:	ca. 15.000

KAUFMÄNNISCHE SOFTWARE VON HS

— HS Auftragsbearbeitung

auf 30 Arbeitsplätzen mit den Modulen
Bestellwesen, Mehrlager und Seriennummer

 **Hamburger Software**

HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG

Telefon: (040) 632 97 - 333

e-mail: info@hamburger-software.de

Internet: www.hamburger-software.de