

Alles Gute fürs Krankenhaus



Bild: Krieg Industriegeräte GmbH & Co. KG

Als bundesweit führender Komplettversorger für Krankenhäuser hat es sich P.J. Dahlhausen seit 170 Jahren zur Aufgabe gemacht, den Bedarf von Anästhesie, Chirurgie und Patientenpflege systematisch abzudecken. Um das umfassende Sortiment von 3.500 verschiedenen Qualitätsprodukten täglich zu managen, wurden im Neubau in Köln verschiedene Arbeitsplatzsysteme integriert.

Problemlöser im Medizinbereich

Seit Jahrzehnten ist Dahlhausen mit Produkten in der Anästhesie, Intensivmedizin, der Chirurgie und auf den Stationen im Krankenhaus etabliert. Der Fokus liegt dabei auf den Vorteilen für die Ärzteschaft, der Entlastung des Pflegepersonals und dem Wohlergehen des Patienten. Zu diesem Zweck beschäftigt das Unternehmen ein internationales Team erfahrener Klinikspezialisten. Mit innovativen Produkten, Technologien und Therapiemethoden werden kontinuierlich neue Märkte erschlossen, so wie aktuell auf dem Terrain der Netzimplantate und Technik für Intensivmedizin.

Das Unternehmen sucht kontinuierlich nach neuen Wegen, um die medizinische Versorgung zu verbessern und das Leben der Patienten zu erleichtern. Um die Zukunft der Medizintechnik noch idealer zu gestalten, wurde die Kölner Unternehmenszentrale neu gebaut. Im Industriegebiet in der Adam-Riese-Straße hat Dahlhausen einen neuen Standort gefunden, der Einkauf, Verkauf, Verwaltung und Lager unter einem Dach vereint.

„Ich habe mich umgeschaut, was man da so alles machen kann und auch die Mitarbeiter ins Boot geholt, wie sie sich ihre neuen Arbeitsplätze vorstellen und was sie benötigen“, erinnert sich Michael Dernbach, Leiter Warenwirtschaft und Logistik bei Dahlhausen. Auf der Logimat, der Internationalen Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement in Stuttgart, ließ er sich inspirieren – und fand beim Arbeitsplatzspezialisten Krieg die passende Lösung. „Bei diesen Experten fühlte ich mich direkt abgeholt, gut beraten und bestens aufgehoben.“ Da Dahlhausen als Qualitätshersteller und Problemlöser hohe Ansprüche an sich und seine Partner stellt und kompromisslos nach diesen Werten handelt, war die Brücke zu Krieg schnell geschlagen. Dernbach betont: „Die Chemie stimmte gleich!“ Am Messestand konnte er sich ein gutes Bild von den Produkten machen, vor allem in Hinblick auf Qualität und Flexibilität.

Technischen Details abbilden – am besten in 3D

Gemeinsames Ziel war es, die optimale Lagerausstattung für eine Nutzfläche von 3.300m² zusammenzustellen. Sowohl die Abläufe vor Ort als auch die Wünsche der Mitarbeiter galt es dabei zu berücksichtigen. Nach einer Ortsbegehung und der Aufnahme des Ist-Zustands machte Krieg diverse Vorschläge. „Anhand dieser Ideen – inkl. Abbildungen, Katalogbeschreibungen und Skizzen – konnten wir intern Rücksprache halten und uns die Möglichkeiten im Rahmen unserer Budgetplanung genauer anschauen“, berichtet Dernbach.

Wie genau stellt sich der Bedarf des Kunden dar? Welche konkreten Anforderungen gibt es vor Ort? Mit diesen und ähnlichen Fragestellungen befasst sich Andreas Temme, Gebietsverkaufsleiter Region West bei Krieg. Er war für den Kunden Dahlhausen zuständig und erzählt: „Einzelne Tische haben wir als 3D-Zeichnungen vorgestellt, so bilden wir am besten die technischen Details ab und stellen diese Entwürfe zusammen mit dem Angebot zur Verfügung.“

Für die Bereiche Verpackung, Produktion, Kleinteilelager und Export wurden gemeinsam Vorschläge erarbeitet. Die Erwartungen der Belegschaft, wie etwa höhenverstellbare Arbeitstische, geräumige Packtische und ausreichend Ablageflächen für Kartonagen und Arbeitsmaterial, wurden eingeplant. Auch Kartonbrücken zur Bevorratung, diverse Ablageebenen, mehrere Monitorvorrichtungen, Getränkehalter und eine gute Ausleuchtung wurden an den neuen Arbeitsplätzen realisiert. Geliefert und montiert wurden 17 Tischgestelle aus der Serie Multiplan Ergo K.

Für die unterschiedlichen Anforderungen in den verschiedenen Bereichen wurden entsprechende Varianten montiert. Hinzu kamen Zubehörteile wie Etikettenspender, Gerätebrücken, Tastaturträger, Steckdosenleisten, Werkzeughalter und Gehäuseschubladen. Eine Besonderheit bilden auch die Aufbauportale: Die Ablagen und Werkzeughalterplatten an verschiedenen Seiten erweitern die Tischlänge. „Die Mitarbeiter bekommen dadurch mehr unter, gleichzeitig haben wir die Greifräume beachtet, damit nichts zu hoch ist und am Ende keiner mehr drankommt“, unterstreicht Temme.

Zukunftsfähige und ergonomisch orientierte Arbeitsplätze

Insbesondere dem Thema Ergonomie widmet sich Krieg bei seinen Aufträgen. Zertifizierte Ergonomie-Coaches stehen als Berater zur Verfügung. Temme: „Gesunde Arbeitsplätze für mehr Wirtschaftlichkeit, das ist unser Anspruch. Wir gestalten zukunftsfähige und ergonomisch orientierte Arbeitsplätze, wodurch Montage- oder Verpackungsprozesse noch effizienter werden.“ Daher besitzt Dahlhausen nun höhenverstellbare Kurbelhydrauliktische, die von den 26 im Lager tätigen Mitarbeitern manuell reguliert und justiert werden können. „Die beste Lösung steht im Vordergrund, wir gestalten die Arbeitsplätze maßgenau und individuell.“

Mit Service glänzen – das ist ein Anspruch, den auch Dahlhausen verfolgt. „Unsere Ware rettet Leben, daher gehen wir mit allem sorgfältig und bewusst um. Günstig können andere besser. Unser Alleinstellungsmerkmal ist der Servicegedanke“, sagt Dernbach. Exklusive Kundenbetreuung, höchste Flexibilität und eine zufriedenstellende Abwicklung hat er auch bei Krieg erlebt. „Es sind die Menschen, die den Unterschied machen – genau wie in unserer Firma. Wir kommunizieren miteinander, regelmäßig und systematisch, horizontal und vertikal. So ist jeder immer gut informiert und motiviert.“

Bei Dahlhausen wird nicht in Hierarchien gedacht, sondern in Lösungen. Die Produkte aus allen medizinischen Disziplinen sind in guter Qualität zu guten Konditionen im Gesundheitswesen stark gefragt. Zudem werden höchste Anwendungssicherheit und Effizienz garantiert. Im Mittelpunkt steht die Teamarbeit, das wichtigste Arbeits- und Organisationsprinzip bei Dahlhausen. Dernbach: „Ob beim Austausch mit Kollegen oder Geschäftspartnern: Wir helfen einander und respektieren uns. So habe ich das auch bei Krieg festgestellt.“ Die lösungsorientierten Vorschläge, das gute Miteinander, die zuverlässigen, schnellen Rückmeldungen haben ihn überzeugt. „Das ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr im Geschäftsalltag. Insofern wurde mein gutes Bauchgefühl vom Anfang bestätigt.“