

Sonderdruck

aus MTD 10/2006

75 Jahre Sanitätshäuser Schaub in Freiburg

Konstante Pionierarbeit trägt Früchte

Die Sanitätshaus-Gruppe Schaub blickt 2006 auf 75 Jahre Firmengeschichte zurück. Nach wechsellvollen Episoden präsentiert sie sich heute als Marktführer in der Region Südbaden und hat bundesweit 13 Standorte und 173 Mitarbeiter. Aktuelle Schwerpunkte des Mitglieds von RehaVital liegen im Entlass-Management, in Homecare und in der Versorgung von Ödem-Patienten.

Wir haben alle so viel zu tun, ans Feiern haben wir bislang noch nicht gedacht.“ Peter Wien gibt sich bescheiden. Der Inhaber der in Freiburg beheimateten Schaub-Gruppe sprüht als 64-Jähriger vor Ideen. Und für die jüngste ist Mitte Juni der offizielle Startschuss erfolgt: ein Pilotprojekt zum Entlass-Management für vier Akutkliniken einer bundesweit tätigen Klinikette im Raum Südbaden. Die Kooperation erfolgt im Rahmen des Konzepts CareVital plus und könnte, so die Hoffnungen von beiden Beteiligten, bundesweit Schule machen. Für das Unternehmen ist es ein weiterer wichtiger Strang in einem seit Jahrzehnten entstandenen Netzwerk aus Kliniken, Pflegediensten, Heimen und Patienten.

Was sich heute als Firmen-Gruppe darstellt, war vor gut 30 Jahren noch eine kleine Nummer in der Sanitätshaus-Branche der Region um Freiburg. 1976

war Wien in das Unternehmen seines Schwiegervaters Hans Georg Schaub eingetreten. Eigentlich sollte es nur eine Auszeit sein – ein Jahr mal etwas Neues



Ein effektives Gespann: Stephan Thoma (li.) und Peter Wien entwickeln laufend neue Konzepte für die Schaub-Gruppe.

wagen. Zwingende berufliche Gründe gab es für diesen Schritt nicht. Wien hatte bei der in voller Blüte stehenden Firma F. L. Fischer, einem Hersteller von chirurgischen Instrumenten, als Diplom-Ingenieur und technischer Leiter eine gute Stellung.

Der Sprung auf die Wiese

Mit einem Renault R4 als Privat- und Firmenwagen machte er sich in Schaub's Diensten auf, besuchte unzählige Kunden und legte den Grundstein für die Expansion des Unternehmens mit zu jener Zeit fünf bis sieben Beschäftigten. Sein Engagement wurde belohnt. Der Betrieb wuchs, neue Standorte kamen hinzu und 1987 wagte er den noch unüblichen Sprung auf die sprichwörtlich grüne Wiese im Süden vor den Toren Freiburgs. Die Überzeugung des damaligen Pioniers: „Werkstatt und Lager müssen

nicht unbedingt in bester Stadtlage sein.“ Gleichzeitig sollte eine großzügige Ausstellung von Reha-Hilfsmitteln eingerichtet werden.

In den Folgejahren reichten sich Sanitätshaus-Kollegen aus dem Bundesgebiet bei Schaub in Freiburg die Klinke in die Hand. Sie wollten wissen, wie das funktioniert, wenn Werkstatt, Lager und Ausstellung sich nicht in Reichweite der Laufkundschaft befinden. Was damals als Schritt raus aus dem Zentrum kritisch beäugt wurde, hat sich heute, knapp 20 Jahre später, als beste Lage für die Kundschaft herausgestellt: leicht erreichbar im Gewerbegebiet, eingebettet zwischen Autofirmen, Betrieben und Discountern.

Wien liegt seit jeher vor allem die Reha-technik am Herzen. Um das Ziel einer umfassenden Versorgung gehandicapter Menschen zu erreichen, kamen jedoch nach und nach weitere Sparten hinzu, wie die heute prosperierende Schuh-technik und die Homecare-Abteilung, in der allein sieben examinierte Krankenschwestern beschäftigt werden.

Treppenlifte entwickelt

In den 80er-Jahren wagte der Firmeninhaber einen weiteren pionierhaften Schritt: Damit die Kunden trotz ihrer eingeschränkten Mobilität zu Hause wohnen bleiben konnten, entwickelte er einen Treppenlift. Die damals gegründete Firma Schaub Technik war schnell Großkunde des Zulieferers Thyssen. Der Konzern interessierte sich deshalb für eine Beteiligung an dem Freiburger Unternehmen. Bis vor fünf Jahren war Wien noch geschäftsführender Gesellschafter bei der Treppenlift-Sparte des Konzerns.

Anfang der 90er-Jahre fand im Kleinen dann so etwas wie die deutsche Wiedervereinigung statt. Zur Vorgeschichte: 1931 hatten die Brüder Hans Georg und Franz Schaub gemeinsam ein Sanitätshaus gegründet. In den 50er-Jahren trennten sich jedoch die Wege der beiden Orthopädie-technik-Meister. Aus Brüdern wurden regionale Konkurrenten. Hans Georg Schaub legte den Fokus auf die Reha-technik.

Lymphologische Kompetenz

Bei Franz Schaub entwickelte sich im Laufe der 70er-Jahre ein Schwerpunkt in der Kompressionsversorgung von lymphologischen Patienten. Federführend war hier die Tochter von Franz Schaub, Angela Vollmer. Die Bandagisten-Meisterin kam in Kontakt mit führenden Lymphologen – ein medizinisches Fachgebiet, das vor rund 30 Jahren zur Blüte kam. Und gerade in der Region Schwarzwald/Südbaden spezialisierten sich die ersten Fachkliniken darauf.

Die Bandagistin stand aber vor einem Problem: Zur Erhaltung des Therapieergebnisses waren die rundgestrickten Kompressionsstrümpfe nicht ausreichend. Die Praktikerin entwickelte zusammen mit Lymphologen und der heutigen Firma BSN-Jobst daraufhin die ersten flachgestrickten Kompressionsstrümpfe sowie zahlreiche Kompressionsstrumpf-Versorgungsarten für Lymphödem-Patienten.

Wiedervereinigung bei Schaub

1994 trat Frau Vollmer dann an den Schwiegersohn ihres Onkels heran: Sie wolle sich aus dem betriebswirtschaftlichen Alltagsgeschäft zurückziehen. Die beiden lange konkurrierenden Firmen wurden wieder zusammengeführt. Die Bandagisten-Meisterin ist auch heute noch mit Leib und Seele bei der Sache, schult als 65-Jährige immer noch den Nachwuchs bei Schaub und legt regelmäßig quasi als Hobby selbst das Maßband bei Patienten an. Im Laufe der Jahrzehnte ist die entsprechende Kundenkartei auf 65.000 angewachsen – man ist damit bundesweit größter Einzelversorger in diesem Indikationsgebiet.

Das Unternehmen ist weltweit der größte Einzelkunde von BSN-Jobst und wird dort als Premium-Partner geführt: „Einen Strumpf, den wir heute bis 11 Uhr bestellen, ist morgen um 5.30 Uhr per Kurier bei uns. Um 7 Uhr startet die Außendienstmitarbeiterin und um 9 Uhr hat der Patient seinen Strumpf bereits am Bein.“

„Schaub“ gilt als Qualitätskriterium in der lymphologischen Versorgung. Sieben von neun bundesweit spezialisierten Fachkliniken vertrauen ihre Patienten



Ende 2005 wurde dieses Verwaltungsgebäude (oben) um eine Etage aufgestockt, um die Verwaltung der Franz Schaub GmbH zu zentralisieren.

Einst auf der grünen Wiese, jetzt zentral im Gewerbe- und Einkaufsgebiet: die Zentrale von H. G. Schaub (re.).



dem Freiburger Unternehmen mit seinen Niederlassungen an. Die Lymphologen wollen bei Wechseln in andere Fachkliniken die Kompetenz der Fachkräfte des Schaub-Teams nicht missen, wodurch bereits spezielle Filialen der Gruppe in Bad Berleburg sowie in Dorf Zechlin (bei Berlin) eingerichtet wurden. Die Fachkräfte führen jedes Jahr mehr als 6.000 Abmessungen durch. Die Außendienst-Mitarbeiterinnen absolvieren eine fundierte zweijährige Einführung in dieses Fachgebiet.

Finanziell guter Stand

Aktuell stellt sich die Firmengruppe als Vollversorger im Hilfsmittelbereich dar. Der Umsatz bewegt sich gut in zweistelliger Millionen-Höhe und verzeichnet jährlich ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich. Das Unternehmen steht finanziell gut da, so dass Objekterweiterungen wie in der Verwaltung oder im Lager aus eigenen liquiden Mitteln geschultert werden. Zum Gesamterlös tragen bei:

- Rehathechnik 30 %
- Homecare 20 %
- Lymphologie gut 30 %
- Orthopädietechnik 10 %
- Orthopädie-Schuhtechnik 10 %

In der Freiburger Zentrale, die zum Jahreswechsel um eine Etage aufgestockt wurde, laufen alle Fäden des Firmennetzes zusammen. Einkauf, Wareneingang und -verteilung, Kontakte mit Kostenträgern, Kliniken, Heimen und Ärzten. Der Außendienst startet von hier in den Raum Südbaden. Schulungen für Mitarbeiter und Kontaktpersonen in Kliniken erfolgen hier. Die Lagerlogistik mit mehreren zehntausend Artikeln (inkl. Wie-

dereinsatz und Fallpauschalen) wird hier an derzeit noch drei Standorten (Neuwaren-, Wiedereinsatz-, Hochregal-Lager) und einer Fläche von ca. 3.500 qm abgewickelt.

„Nächstes Jahr wollen wir auf die Zentrale mit Ausstellung und Lager noch ein Stockwerk draufsetzen“, verrät Stephan Thoma. Der Diplom-Volkswirt kennt die Schaub-Gruppe seit 1990. Damals jobbte er hier neben seinem Studium. Und Peter Wien erkannte schon früh die betriebswirtschaftlichen Kompetenzen des Studenten: „Wenn Sie wollen, können Sie nach dem Studium bei uns anfangen.“

Der Freiburger ließ sich dies nicht zweimal sagen, sondern griff zu. Zum einen fand er so eine langfristige Perspektive in seiner geliebten Heimatstadt. „Zum anderen war ich fasziniert von der Melange, die sich in der Sanitätshaus-Branche bietet: Kontakt mit vielen verschiedenen Gruppen im Gesundheitswesen – Ärzte, Krankenhäuser, Pflegedienste, Patienten – und die Kombination von handwerklicher und kaufmännischer Arbeit.“

Der damalige Jobber kennt aus eigener Erfahrung alle Bereiche der Firma – vom Hausmeister und Lagerarbeiter bis zum Außendienst. 1996 stieg er in den Zentraleinkauf ein, 1999 erhielt er Einzelprokura und seit 2001 ist er Geschäftsführer der Schaub-Gruppe. Der 38-jährige Familienvater (2 Kinder) hat Spaß an seinen Aufgaben und verantwortet nach wie vor den Einkauf.

Fokus in Südbaden

Mit Peter Wien spielt er sich die Bälle zu – hier der Visionär, dort der wirtschaftliche Pragmatiker. Ideen entstehen und werden wieder verworfen. „Nur was Hand und Fuß hat, packen wir wirklich an“, sagt Thoma. „Grenzenloses Wachstum ist nicht unser Ding“, beschreibt Wien die Strategie und meint damit die Konzentration auf den Raum Südbaden. „Hier sind wir eindeutig Marktführer“, gibt er unumwunden, aber nicht mit hochmütigem Stolz zu. Doch keine Regel ohne Ausnahme: 1992 entstand aus dem ausgegliederten Sanitätshaus-Bereich der Firma Germed in Pulsnitz (bei Dresden) die Schaub Rehathechnik GmbH mit weiteren Standorten in Kamenz und Leezen (bei Schwerin).

Die regionale Stärke mit rund 130 Mitarbeitern vor Ort liegt in den kurzen und damit schnellen Wegen zum Patienten. Kollegen in der Branche hätten im Raum Freiburg nur einen Stand, wenn sie sich spezialisierten, z. B. in der Prothetik/Großorthopädie, oder eben durch die Laufkundschaft in Ladengeschäften.

Stark im Entlass-Management

Schaub ist nämlich für örtliche Akutkliniken, gut ein Dutzend Rehakliniken, die Brustzentren in Rheinfelden und Freiburg, unzählige Pflegeeinrichtungen und Sozialstationen inzwischen der Ansprechpartner in Sachen Entlass-Management. Mit den kirchlichen Krankenhäusern sowie der Uniklinik kooperiert man in Freiburg.

Das Entlass-Management ist mittlerweile ein Schwerpunkt im alltäglichen Geschäft. Wurden Ende 2005 noch rund 700 Patienten pro Monat betreut, könnte die Zahl dank der neuen Kooperation zum Jahresende 2006 auf 1.100 bis 1.300 anwachsen. Eine eigene Abteilung kümmert sich um den Kontakt mit den Entlass-Managern in den Krankenhäusern. „Durch optimierte Arbeitsabläufe und Lagerhaltung können wir Patienten im dringenden Bedarfsfall innerhalb einer Frist von vier Stunden umfassend mit den benötigten Hilfsmitteln versorgen“, sagt Thoma.



In der Ausstellung wird eine Vielfalt von Hilfsmitteln präsentiert.



14.000 bis 15.000 Patienten erhalten so jeden Monat ihre Hilfsmittel von Schaub. Allein im Fallpauschalen-System sind über 1.000 Pflegebetten und 6.000 Rollstühle im Einsatz. Ziel ist, dass sich der Patient und seine Angehörigen nach der Entlassung aus der Klinik in diesem Bereich um nichts kümmern müssen. Thoma: „Die haben dann andere Sorgen.“ Die erfolgreiche Zusammenarbeit ist im Zeitalter der DRGs nicht nur ein finanziell wichtiger Faktor für die kooperierenden Kliniken, sondern steigert zudem deren Reputation bei den Patienten nach dem Motto: „Hier wirst du auch nach der stationären Behandlung nicht allein gelassen.“

Ein Rolli in zwei Stunden

Möglich machen dies eine datentechnisch durchorganisierte Lagerhaltung sowie effektive Systeme, die auf langjähriger Erfahrung beruhen. So hat man z. B. etwa 60 Grundversionen von Rollstühlen definiert, die als Basismodelle entsprechend konfiguriert bereits vom Hersteller kommen. Nach dem Aufmaß am Patienten kann so eine Version ausgesucht werden, an der die Rehathekniker lediglich noch einige Modifikationen durchführen müssen. Hierbei hilft ein Kanban-Lager mit Ersatzteilen und Zubehör. Zwei Stunden nach Auftragsingang ist so der maßgeschneiderte Rollstuhl fertig für die Auslieferung an den Kunden.

Qualität punktet langfristig

Im Zeitalter von Wiedereinsatz und Fallpauschalen hat sich Schaub hier schon frühzeitig auf qualitativ hochwertige, langlebige, wenn auch etwas teurere Produkte festgelegt – ein Schritt, der früher belächelt wurde, sich aber langfristig auszahlt. Als Hauptlieferant hat man sich auf Meyra festgelegt. „Mittlerweile sind wir größter Einzelkunde von Meyra“, sagt Thoma. Überhaupt konzentrierte man sich in allen Produktparten auf ein bis zwei Hauptlieferanten. Individuelle Kundenwünsche würden selbstverständlich berücksichtigt. Gleichwohl hat die Firmengruppe keine Skrupel, nach Ausschreibungen und Verhandlungen selbst große Hersteller auszulisten.

Mit an die 350 Lieferanten ist Thoma regelmäßig in Verhandlungen. Davon könnte man etwa 30 als Kernlieferanten bezeichnen. Thoma bietet den Herstellern bestimmte Abnahmegarantien, fordert aber im Gegenzug eine Abkehr von „teilweise zu rigiden Konditionsstrukturen“.

Die Festbeträge in einigen Produktgruppen haben dies seit Anfang 2005 noch verstärkt. Während man im Inkontinenzbereich ein gewisses Entgegenkommen der Lieferanten Paul Hartmann und SCA erreichen konnte, kam es zuletzt aufgrund des VdAK-Bandagenvertrages zu Lieferantenwechseln bei Kompressionsstrümpfen und Bandagen. Äußerst mühsam gestalteten sich auch die Verhandlungen mit Herstellern im Stomabereich. „Hier mussten wir in den



Gefragte Fachfrau und Referentin für lymphologische Kompressionsversorgungen: Brigitte Flesch.

sauen Apfel beißen und die Mindereinnahmen weitgehend allein ausbaden“, lässt der Einkäufer durchblicken. In den anderen Produktgruppen habe man entweder die wirtschaftlichen Aufzählungen gegenüber den Patienten erfolgreich durchsetzen können bzw. biete man im Inko-Bereich eine Standard- und eine Premium-Versorgung an.

Laut Einschätzung der Schaub-Geschäftsführer geht der Trend in der Hilfsmittelversorgung langfristig zu einem erhöhten Eigenbeitrag der Versicherten, sprich standardisierten Versorgungen als Kassenleistung plus Patientenaufzahlung für höherwertige Produkte. Hier sieht man sich gut gewappnet, weil man u. a. durch mehr als 50 Außendienstmitarbeiter bereits heute den Kunden ein umfassendes Servicenetz bietet – Dienstleistungen, für die Patienten künftig ggf. gerne zuzahlen würden.

Genehmigungsfrei-Grenzen erhöhen

Zu diesem Service gehört es für Schaub beispielsweise, dass man unbürokratisch in Vorleistung tritt, wenn noch keine Übernahmezusage der Krankenkasse vorliegt. Beim Stichwort Krankenkasse kommt Wien auf das Thema Bürokratie zu sprechen. Sowohl bei Leistungserbringern als auch bei Kostenträgern könnte vieles vereinfacht und beschleunigt werden, wenn die Genehmigungsfrei-Grenzen erhöht würden – je nach Produktart z. B. auf 500 bis 1.000 Euro.

Positiv hervor hebt er die Techniker Krankenkasse mit höheren Grenzwerten und die AOK Baden-Württemberg, bei deren Versicherten man den Rollator direkt nach Rezepterhalt liefern und dann abrechnen kann – ohne mühsames Prozedere mit Kostenvoranschlag und

Genehmigungsverfahren. „Beschleunigte Wege sind im Sinne aller – nicht zuletzt des Patienten. Schließlich haben die Krankenkassen und wir dann wieder mehr Zeit für die Betreuung der Versicherten“, sagt Thoma. Die Endabrechnung der Hilfsmittel müsse freilich den vereinbarten Zusagen standhalten.

Die Kompetenz in Sachen Einkauf behält Thoma bzw. die Schaub-Gruppe nicht für sich. So sitzt der Freiburger Volkswirt im Arbeitseinkaufskreis der RehaVital und bestimmt hier die Einkaufsstrategien der bundesweiten Leistungserbringergruppe mit.

Peter Wien, der zu den zwölf Gründungsmitgliedern von RehaVital gehört, hat im Verbund erst jüngst die Gründung der CareVital plus mit angestoßen und ist Mitglied der Lizenznehmer-Vertretung. Hier sind rund 30 der 100 Mitglieder mit von der Partie, die gewisse Umsatz-, Service- und Personalkompetenz-Kriterien in Sachen Homecare erfüllen. Sollten Patienten aus einer Freiburger Klinik an ihre Heimatorte im Bundesgebiet entlassen werden, erhält der dortige CareVital-plus-Kollege die entsprechend vom Schaub-Team erhobenen Daten.

Wie erwähnt, wurde über CareVital plus auch der Vertrag zum Entlass-Management mit der bundesweit tätigen Klinik-kette geschlossen.

Filialen als Spezialisten

Visionär ist das Konzept von Wien und Thoma für die Struktur der Sanitätshaus-Filialen. Sie sollen immer mehr im Rahmen eines Satellitensystems zusammenarbeiten. Die Filialen werden genau daraufhin analysiert, was in ihnen jeweils nachgefragt wird. Nur diese Schwerpunkte sollen sich dann noch in den Regalen finden. „Ladenhüter kommen raus und die Geschäfte werden nicht mit allem Möglichen vollgestopft“, formuliert Wien. Der Kunde wird allerdings trotzdem ganzheitlich betreut, seine Wünsche werden erfasst und an die Zentrale per EDV übermittelt. Von dort aus werden dann die jeweiligen Experten mobilisiert.

Bei allem geschäftlichen Erfolg ist das Gewinnstreben nicht alleiniger Maßstab für die unternehmerische Strategie. „Das Wohl der Mitarbeiter liegt Peter Wien sehr am Herzen“, sagt Stephan Thoma. Geringe Fluktuationsraten und langjährige Betriebszugehörigkeit prägen das betriebliche Miteinander. Dank flacher

Hierarchieebenen sei auch die Einrichtung eines Betriebsrates kein Thema. Zusätzlich zu den 160 Mitarbeitern werden 13 Auszubildende in kaufmännischen, handwerklichen und mechatrischen Berufen beschäftigt.



In der OT-Werkstatt wird auch ausgebildet.

Gewinn ist nicht alles

Wien ist es zudem ein Anliegen, mit der Firmenkompetenz behinderten Menschen unbürokratisch zu helfen. Seit Jahren ist er in der „Hilfsgemeinschaft für Kranke und Behinderte in Polen e.V.“ engagiert. Bereits vor der politischen Wende hat Schaub behinderten Kindern aus Polen so manche orthopädische Versorgung unentgeltlich zur Verfügung gestellt – z. B. jüngst Beinprothesen für ein elfjähriges Mädchen, das ohne Beine und Arme geboren wurde.

Fernseh- und überregionale Presseberichte sind ebenso eine Frucht dieses Dienstes wie eine Privataudienz beim aus Polen stammenden Papst Johannes Paul II., der über den Präsidenten (Vatikans-Mitglied) der Hilfsgemeinschaft von der Hilfe des Freiburger Sanitätshauses für polnische Kinder und Jugendliche erfahren hatte.

Apropos Kinder: Wien selber hat drei, die alle für die Fortführung des Unternehmens in Frage kommen könnten – ob Wirtschaftsrechtler, Betriebswirtschaftlerin oder Orthopädietechniker. Hier ist ihm also für die Fortführung der Familientradition in der dann dritten Generation nicht bange. Gleichwohl denke der 64-Jährige noch nicht an Rückzug aus dem Alltagsgeschäft. „Dafür macht es mir zu viel Freude und wir haben eine tolle Führungsmannschaft.“

ras