

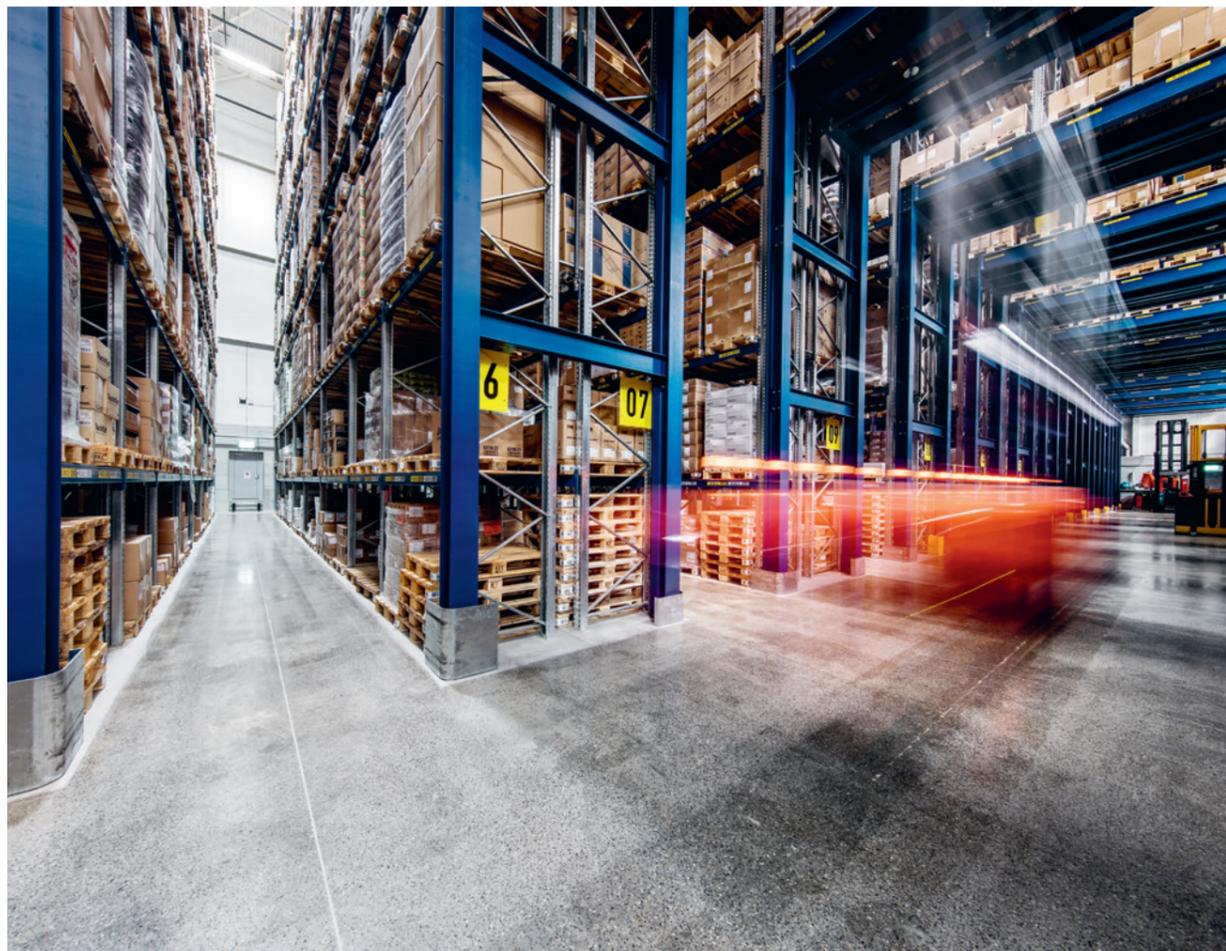
Der Gesundheitslogistiker ist fit für die Zukunft

Cosanum beliefert Spitäler, Heime und weitere Kunden mit Medizinprodukten. Das wendige KMU reagiert auf den Wandel im Gesundheitssektor und erweitert sein Angebot individualisierter Dienstleistungen ständig. Gleichzeitig unternahm es grosse Anstrengungen, die Logistikprozesse zu standardisieren.

Neue Wohn- und Gewerbebauten entstehen nördlich des Bahnhofs Schlieren im Westen von Zürich, wo auch der Gesundheitslogistiker Cosanum sein Verteilzentrum eingerichtet hat. An Rampen wird Ware ein- und ausgeladen. Kurz vor Mittag fahren noch wenige Mitarbeiter mit ihren Hochregalstaplern in die Regalgassen, um Ware auf den über 6500 Palettenplätzen ein- oder auszulagern. Rollbehälter stehen für die Beladung mit allerlei neuer Ware bereit.

Man hört es am Hämmern und Bohren: Das Lager wird umgebaut; ein Kubus aus weissem Sichtbackstein wird abgerissen. Zudem entsteht eine grosszügige neue Halle als Anbau. Eine Reihe Lagerplätze des Hochregallagers wird entfernt, mehr Platz braucht hingegen das Kleinteilelager. «Wir haben in der Tendenz immer mehr kleinere Sendungen zu bearbeiten», sagt Markus Widmer, Leiter Supply Chain Management bei Cosanum.

Die Investitionen sind auch eine Folge tiefgreifender Veränderungen in der Gesundheitsbranche. Spitäler stehen unter Druck, ihre Leistungen effizienter zu erwirtschaften. Aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen sind ihre



Leitungen geneigt, vorhandene Räume für höherwertige Nutzungen umzurüsten. Den Spitalern stehen somit weniger Lagerplätze zur Verfügung als noch vor Jahren.

Ebenso macht sich der Fachkräftemangel im Gesundheitssektor bemerkbar. Dem Pflegepersonal in Spitalern und Heimen ist geholfen, wenn es von Beschaffungsaufgaben entlastet wird. Cosanum hat auf neue Bedürfnisse reagiert und bietet inzwischen eine breite Palette an massgeschneideren Dienstleistungen an. «Auf Wunsch bringen wir unsere Rollbehälter bis auf die Etage eines Heims, entfernen die Umwicklung und füllen die Artikel auch in den Regalen selbst auf», sagt Widmer.

Rasches Wachstum, mehr Dienstleistung

Cosanum liefert ein sehr umfangreiches Sortiment an medizinischem Verbrauchsmaterial an Heime und Spitäler. In den letzten Jahren sind neue Kundengruppen dazugekommen, wie

die Spitem, die Industrie, der Sport- und der Orthopädiefachhandel. Das rasche Wachstum des Sortiments und die Zunahme individualisierter Kundenzustellungswünsche sind eine Herausforderung für das Unternehmen. Unweigerlich kamen Fragen auf, wie man Prozesse in der Logistik rationalisieren könnte. Denn noch immer zeichnen viele Lieferanten ihre Produkte sowie Handels- und Transporteinheiten nicht in genügendem Ausmass selber aus, weswegen bei der Ankunft im Lager zusätzliche Arbeit anfällt.

Je nach Ware müssen Einheiten nachträglich barcodiert oder zusätzliche Stammdaten ins betriebseigene Lagerverwaltungssystem manuell eingepflegt werden. Wie lang, wie breit, wie schwer ist das Paket? Da helfen Geräte wie Cubiscan, mit denen sich rasch die Dimensionen von Umverpackungen und Einzelverpackungen erfassen lassen. Ein Zusatzaufwand, aber auch Mehrwert, wie Markus Widmer erläutert: «Die Erfassung solcher Daten wird demnächst auch unseren Kunden zu-

Links: Im Hochregallager hat es Platz für 6500 Palettenplätze.

Rechts: Mit dem neuen Anbau gewinnt das Verteilzentrum mehr Platz für das Kleinteilelager und die Kommissionierung.





«Wir bieten unseren Kunden im Gesundheitswesen ein breites Angebot an massgeschneiderten Dienstleistungen an.» Markus Widmer, Leiter Supply Chain Management bei Cosanum.

gutekommen, damit diese die Volumina und Gewichte einzelner Umverpackungen im Voraus einschätzen können.»

Dazu kam die Einsicht: Die verschiedenen Teilsortimente wichen teilweise in der Struktur und in der Logik der Kennzeichnung voneinander ab.

Annäherungen an den GS1 Standard

Eines der strategischen Ziele des Unternehmens: Die Beschaffungslogistik soll ohne Medienunterbruch und dank der Durchgängigkeit eines Identifikationssystems einfacher und effizienter werden – und zwar über die ganze Supply Chain hinweg. Hilfreich waren die intensiven Gespräche mit der Fachgruppe BiG «Beschaffung im Gesundheitswesen» von GS1 Schweiz, die zu neuen Erkenntnissen führten. Dazu Marcel Grand, Leiter ICT bei Cosanum: «Wir wollten zuerst unseren Artikelstamm homogen strukturieren, bevor wir uns einem international anerkannten Standard anschliessen.»

Die Analyse und Auswertung bestehender Logistikprozesse musste während des laufenden Betriebs bewältigt werden. «Einem Kunden können wir nicht das Bestellen von Hygieneartikeln für ein paar Tage untersagen, nur weil wir die Daten einer Artikelgruppe überarbeiten wollen», illustriert Grand die Komplexität eines über zwei Jahre laufenden Projekts, das nun Ende Jahr zu einem guten Abschluss kommt.

Die sukzessive Übernahme des GS1 Kennzeichnungssystems auf allen Verpackungsebenen bringt in vieler Hinsicht Effizienzvorteile, beispielsweise bei Rückrufen; denn eine Charge kann so einfacher rückverfolgt und eingegrenzt werden. Allerdings ist der Medizinproduktemarkt noch längst nicht so standardisiert wie der Konsumgütermarkt. Die einen Unternehmen liefern Hygiene-Massenartikel sowohl für den Gesundheitsfachhandel als auch für die Grossverteiler, womit sie auch deren Anforderungen übernehmen.

Es gibt aber auch sehr exklusive Lieferanten, wie Marcel Grand an einem Beispiel schildert: «Weltweit existieren nur ganz wenige Hersteller, welche speziell belüftete Schutzanzüge produzieren, die im Falle einer Pandemie eingesetzt werden können. Diese Anzüge sind sehr gefragt und haben eine lange Beschaffungszeit.» Und solche Hersteller

haben aktuelle GS1 Standards oft noch nicht oder ungenügend umgesetzt. Effizienzgewinne dank der Einführung des GS1 Systems gelingen nur, wenn alle in der Lieferkette mitmachen. Doch

da ist manchmal Fingerspitzengefühl gefragt, wie aus den Ausführungen zu entnehmen ist: «Es braucht viel Überzeugungsarbeit und Gespräche mit unseren Lieferanten.»

Steckbrief zur Cosanum AG

Cosanum hat sich seit 1980 zum Gesundheitslogistiker entwickelt und bietet ihren Kunden im Gesundheitswesen, in der Industrie, im medizinischen Fachhandel und Sportfachhandel sowie für Ärzte eine umfassende Produktpalette und individuell konzipierte Dienstleistungen an. Aktuell prägen 130 Mitarbeitende die Cosanum. Mit ihrer Fachkompetenz setzen sie sich für die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden ein. Immer voran der «Service-Excellence»-Gedanke. Die Kunden der Cosanum inspirieren die Mitarbeitenden täglich zu neuer atemberaubender Gesundheitslogistik. Mehr Informationen zur Unternehmung finden Sie auf www.cosanum.ch.

Die Zukunft beginnt heute

Neuere regulatorische Vorgaben im internationalen Umfeld sind für die Umsetzung einer GS1-adaptierten Logistik von Cosanum nur hilfreich. Die im April 2017 veröffentlichte europäische Medizinprodukte-Verordnung (MDR) verlangt die – je nach Produktgruppe – zeitlich gestaffelte Einführung einer sogenannten UDI-Kennzeichnung, wie sie heute schon in den USA vorgeschrieben ist. Diese soll Produktrückrufe vereinfachen und die Marktüberwachung optimieren, was letztlich der Patientensicherheit dienen wird. Die Produktkennzeichnung ist auf der Grundlage international anerkannter ISO-basierter Standards wie eben GS1 einfach zu vollziehen.

Immer mehr formulieren auch Spitäler das Bedürfnis, elektronisch auf Stamm-

daten von Medizinprodukten zugreifen zu können. Aktuell läuft ein Pilotprojekt zur automatisierten Stammdatenübermittlung, das von den Unternehmen B. Braun, Mathys, Cosanum, dem Inselspital Bern und dem GDSN-Datenpool-Betreiber Contentis getragen wird. Im Konsumgütermarkt ist der Vorgang alltäglich, im schweizerischen Medizinproduktemarkt ein Novum: Über eine CIN-Nachricht (Catalogue Item Notification) meldete Cosanum im Oktober einen Artikel im zentralen Verzeichnis (Global Registry) an. Nach erfolgreicher Verifikation und Registration wurde der Eintrag im GDSN publiziert und für das Inselspital – als Empfänger der Daten – freigeschaltet.

Marcel Grand freut sich über das Erreichen dieses Meilensteins: «Die Implementierung dieser Stammdatenübermittlung ist der Grundstein für alle anderen Prozesse wie order2cash, die uns in Zukunft das Leben erleichtern werden.» ||

Manuel Fischer



«Die Analyse und Auswertung bestehender Logistikprozesse mussten wir während des laufenden Betriebs bewältigen.» Marcel Grand, Leiter ICT bei Cosanum.

ANZEIGE



The Global Language of Business

Dienstag/Mittwoch, 19./20. Juni 2018

GS1 Studienfahrt innovative Logistikanlagen Weise Logistik

Besuchen Sie mit uns innovative und effiziente Logistikanlagen und nutzen Sie die Plattform zum Erfahrungsaustausch und Networking.

Folgende Firmen öffnen uns die Türen:

- > Manor AG, Möhlin
- > Digitec Galaxus AG, Wohlen
- > Frigosuisse AG, Möhlin
- > Brugg Kabel AG, Brugg
- > Coop, Pratteln

Anmeldung unter: www.gs1.ch/studienfahrt-2018

Bis am 31. März 2018 anmelden und vom Frühbucherpreis profitieren: www.gs1.ch/studienfahrt-2018

Hauptsponsor:

