

Die Geschäftsleitung des Sanitätshaus Langermeier (v.l.): Andreas Strommer, Dominic Satzger, Ursula und Renate Langermeier. (Foto: Langermeier)

## Rehatechnik stärken

Mit dem Rehazentrum Allgäu erweitert das Sanitätshaus Langermeier seine Versorgungsmöglichkeiten.

Das Sanitätshaus Langermeier hat zum Jahresende 2020 einen neuen Standort in Kaufbeuren eröffnet. GP hat mit Geschäftsführerin Ursula Langermeier über den Neubau gesprochen und gleichzeitig einen Blick auf die Marktsituation geworfen.

**GP:** Zum Einstieg eine aktuelle Frage: Wie wirkt sich der aktuelle Lockdown im Vergleich zum Vorjahr auf Ihr Unternehmen aus? Geht die Anzahl der Rezepte ebenso zurück wie im Frühjahr 2020?

Ursula Langermeier: Die Zahlen sehen ganz anders aus. Im ersten Lockdown vom 23. März bis zum 19. April 2020 halbierte sich die Anzahl der Rezepte. Im März und April 2020 nahm das Rezeptaufkommen um 20 Prozent ab. Zum Vergleich: Vom 1. November bis Mitte Januar 2021 haben wir dagegen "nur" 10 Prozent weniger Verordnungen.

**GP:** Ende 2020 eröffneten Sie in Kaufbeuren das Rehatechnik Zentrum Allgäu. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Langermeier: Von 1966 bis 2008 lag unsere Zentrale in der Fußgängerzone von Kaufbeuren. Die ver-

winkelten Räume und die schlechten Anfahrtsmöglichkeiten hatten uns bewogen neu am Stadtrand zu bauen und die Zentrale zu verlegen. Im Jahr 2018 erreichte unser "Neubau" bereits wieder seine Kapazitätsgrenze. Deshalb entschlossen wir uns dazu, die Rehatechnik in eigene Räumlichkeiten auszugliedern.

Unser Hauptziel ist, dass wir auf dem aktuellen Stand der Technik unsere Kunden versorgen können. Das bezieht sich auf die konkrete Leistung für den Patienten, aber auch auf den Service. Wir installierten eine Ladesäule für E-Autos auf unserem Parkplatz und planen, in diesem Jahr drei E-Autos anzuschaffen. Das erste ist bereits bestellt. Im nächsten Jahr kommen dann noch E-Transporter hinzu. Wir wollen die E-Mobilität fördern. Mit den neuen Räumlichkeiten haben wir für uns und unsere Mitarbeiter die Möglichkeit dafür geschaffen.

**GP:** Viele Sanitätsfachhändler wollen alle Bereiche lieber "unter einem Dach" haben, damit keine Informationen verloren gehen und Abläufe einheitlich organisiert werden können. Wie beugen Sie dieser Gefahr vor?

Langermeier: Wir hatten eineinhalb Jahre versucht einen Bauplatz in unmittelbarer Nähe zur Zentrale zu bekommen. Bedauerlicherweise wollte der private Eigentümer nicht verkaufen. Um so erfreuter waren wir, dass die Stadt uns einen Baugrund nur 600 Meter von der Zentrale entfernt verkauft hat und wir hier doch sehr nah bauen konnten.

Unsere Prozesse sind standardisiert und im Qualitäts- und Prozessmanagement festgeschrieben. Die kundenbezogenen Informationen sind alle in der Branchen-Software gespeichert und sind sofort von allen Standorten aus einsehbar.

Alle Außenstellen verfügen über i-Pads und regelmäßige Besprechungen finden z.T. digital statt. Somit ist der Informationsfluss stabil und Verluste gering.

**GP:** Das Ladenbauunternehmen Borgers entwickelte ihre Zweigstelle. Worauf kam es Ihnen beim Bau besonders an? Warum haben Sie sich für Borgers entschieden?

Langermeier: Der Zufallsgenerator hatte seine Hand im Spiel. Als wir nach einem Generalunternehmer suchten, kam just die Werbung der Firma Borgers ins Haus. Wir haben deren Angebot sowie zwei weitere von regionalen Unternehmen eingeholt. Borgers überzeugte bereits nach dem ersten Gespräch. Kurz danach erhielten wir die Planungsunterlagen, die alle wichtigen Punkte des Gesprächs enthielten. Der erste Plan entsprach zu 80 Prozent der späteren Ausführungsplanung! Ein

weiterer wichtiger Aspekt war für uns der Festpreis. Dieser wurde von dem Bauträger zu 100% eingehalten.

**GP:** In der Werkstatt oder bei den Verwaltungsabläufen: Wie weit ist das Sanitätshaus Langermeier auf dem Weg in die Digitalisierung?

Langermeier: In der Orthopädieschuhtechnik arbeiten wir mit Fußscanner, Einlagenfräse und digitaler Innenschuhmessung. Auch die Kompressionsvermessung erfolgt bei uns auf Wunsch digital. Bei der Herstellung von Sitzschalen scannen wir und bearbeiten Negativabdrücke digital nach, bevor wir einen gefrästen Positivabdruck erstellen.

Die Verwaltung haben wir ebenfalls bereits in einem hohen Maße digitalisiert. Wir könnten noch die digitale Unterschrift optimieren. Allerdings fehlt hier noch die technische Umsetzung und die Akzeptanz durch die Kostenträger.

**GP:** Von der Prothetik über die Rehatechnik bis zur Homecare: In welchen Versorgungsbereichen sehen Sie Wachstumschancen? Wo wird "die Luft dünn"?

**Langermeier:** Wir verstehen uns als regional aufgestelltes Unternehmen. Wir möchten wohnortnah als Kom-

plettanbieter für unsere Kunden da sein. Deshalb legen wir einen hohen Stellenwert auf die Aus- und Fortbildung unserer Mitarbeiter. Wachstum erreichen wir nur dort, wo unsere Kunden mit uns zufrieden sind.

Problematischer gestalten sich die Bereiche Homecare und "Standard-Reha". Durch die Vertragsgestaltungen und Ausschreibungen einiger Krankenkassen können bzw. dürfen wir viele unserer Kunden nicht mehr versorgen und erzielen somit weniger Umsatz.

**GP:** Im Mai 2021 tritt die MDR in Kraft. Wo liegen die Herausforderungen für Sie?

Langermeier: Das Thema begleitet uns im Unternehmen seit dem Tag der Bekanntgabe der neuen MDR-Regelungen. Wir passen unsere Prozesse stetig an die neue Verordnung an. Dabei implementierten wir unter anderem die Chargen- und Seriennummernverfolgung und passten Hygienemaßnahmen an. Wir sind guter Dinge, im Rahmen unserer Möglichkeiten die Anforderungen zu erfüllen.

**GP:** Zu den "Dauerbrennern" des Sanitätsfachhandels gehört der Freiverkauf. Welche Rolle spielt bei Ihnen das rezeptfreie Geschäft? Langermeier: Das rezeptfreie Geschäft spielt bei uns keine übergeordnete Rolle. Im Jahr 2020 zogen wir uns komplett aus dem Miederwaren-, Bademoden- und Hauswäschegeschäft zurück. Die Umsätze haben sich enorm ins Online-Geschäft verlagert, und der Bereich war in unserem Rahmen nicht mehr kostendeckend zu betreiben.

Wir konzentrieren uns darauf, den Alltag von Menschen mit Handicap zu erleichtern. Unsere Kunden erhalten jede mögliche Unterstützung zur Beantragung ihrer Versorgung, soweit dies uns im gesetzlichen Rahmen gestattet ist. Gleichzeitig können die Kunden für höherwertigere Hilfsmittel zuzahlen oder diese komplett selbst finanzieren.

**GP:** Stichwort Entlassmanagement: Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit Kliniken?

Langermeier: Wir arbeiten mit regionalen Versorgern wie Kliniken, häuslichen Pflegeeinrichtungen und Seniorenheimen zusammen und gestalten gemeinsam die optimale und schnelle Lösung für Patienten. Über 30 Jahre bereits arbeiten wir eng und interdisziplinär im Rahmen einer Prothesensprechstunde mit der m&i Fachklinik Enzensberg in Hop-





## LANGERMEIER IN KÜRZE

OTM Bernhard Langermeier und Juli 1963:

Bandagistin Renate Langermeier gründen die Sanitätshaus B. Langermeier GmbH in

Kaufbeuren.

1966: November 2008: Umzug in die Kaufbeurer Altstadt. Umzug des Stammhauses an den

Bavariaring.

1999:

Nach dem Tod Bernhard Langermeiers

führen die drei Töchter des Ehepaars Langermeier das Unternehmen.

September 2012: Ursula und Renate Langermeier übernehmen die Geschäftsleitung.

Acht Standorte im Allgäu

Rund 60 Mitarbeiter

fen am See bei Füssen zusammen. Seit zehn Jahren betreiben wir dort auch eine Filiale. Wir sind Teil der "Gehschule" der Enzensberger Fachklinik, die deutschlandweit einen sehr guten Ruf hat.

Auch in der St. Vinzenz Klinik in Pfronten im Allgäu, die sich weit über die Region hinaus einen hervorragenden Ruf u.a. bei Schulter-Operationen erworben hat, sind wir seit 2009 auch mit einer Filiale vertreten. Die Versorgung der Klinikpatienten erfolgt auch hier bereits seit über 30 Jahren. Die Zusammenarbeit mit der Klinik ist hervorragend.

GP: Sie setzen bei der Wiederaufbereitung von Hilfsmitteln u.a. auf Ultraschall. Wie stark heben sich Ihre Standards von den üblichen Maßnahmen in der Hilfsmittelbranche ab?

Langermeier: Wir heben uns auf jeden Fall gegenüber vielen Kollegen auf hohem Niveau im Bereich Hygiene und Aufbereitung ab. Durch zertifizierte Verfahren, wie Kaltverneblung, Ultraschallbad und Trockeneis erreichen wir höchste Hygienestandards.

GP: Langermeier ist seit kurzem Teil des RehaKIND-Netzwerks. Wollen Sie den Bereich Kinderreha ausbauen oder ist das schon länger einer Ihrer Schwerpunkte?

Langermeier: Mit unserer Entscheidung, neu zu bauen und somit auch den Raum zu schaffen, entschlossen wir uns, den Bereich Sonderbau und Kinderreha auszuweiten. Die "richtigen" Mitarbeiter konnten wir in diesem Zuge gewinnen und fortbilden.

GP: Welche Bedeutung hat für Sie die Zusammenarbeit in Netzwerken?

Langermeier: Seit nunmehr 22 Jahren sind wir als "Frauen-Doppelpack" in einer bisher männlichen Domäne unterwegs. Anfangs viel belächelt, bauten wir in der Region ein Unternehmen auf, auf das wir stolz sind. Meine Schwester und ich sind persönlich beide aber leider keine besonders guten Netzwerker. Umso dankbarer sind wir, dass die bestehenden Netzwerke auf vertrauensvoller Zusammenarbeit und Kommunikation basieren.

Ich finde Netzwerke fundamental wichtig. Nur so kann die Versorgung für den Patienten optimiert und wie vom Gesetzgeber gefordert wirtschaftlich sinnvoll erfolgen.

GP: Marketing, Einkauf und/oder Informationsplattform: Welchen Stellenwert hat die Sanitätshaus Aktuell AG für Ihre Arbeit?

Langermeier: Die Sanitätshaus Aktuell AG spielt in unserem Alltag eine große Rolle. Sie verhandelt Einkaufskonditionen, was eine große Zeitersparnis darstellt. Im Rahmen der Erfa-Arbeit nehmen wir seit 2006 an einem bundesweiten Betriebsvergleich teil. Es war für uns gerade in den Anfangsjahren eine große Unterstützung zu wissen, wo wir mit unserem Unternehmen stehen. Wir nutzen außerdem viele Marketing-, Akademie- und Rechts-Angebote. Wir haben ebenso große Unterstützung auf unserem Weg der Digitalisierung erhalten. Sani Aktuell liefert Informationen zur politischen Entwicklung im Gesundheitswesen sowie über den Abschluss von Verträgen mit Krankenkassen.

GP: Abgelehnte Kostenvoranschläge, schleppende Genehmigungsprozesse, bürokratische Hürden: Wie hat sie die Zusammenarbeit mit den Kostenträgern in den vergangenen Jahren entwickelt?

Langermeier: Wir sehen die Krankenkassen als Teil unseres Netzwerkes zur Versorgung unserer Kunden. Natürlich ruckelt es hin und wieder an mancher Stelle. Im Großen und Ganzen sehe ich von Seiten vieler Krankenkassen ein sehr großes Bemühen gemeinsam mit uns eine gute Versorgung ihrer Versicherten zu erreichen. Durch die Digitalisierung (eKV) sind viele "Standard-Versorgungspfade" heute viel schneller als noch vor fünf Jahren. Oft ist bereits nach wenigen Minuten die Genehmigung im Hause.

Als großes Problem sehe ich das politisch gewollte Vertrags-/Ausschreibungswirrwarr mit den Krankenkassen. Zur Jahrtausendwende hatten wir keine zehn Kassenverträge, mit denen wir täglich arbeiten mussten. Heutzutage sind es bestimmt insgesamt mindestens 400.

Und was wir schon nicht so ganz verstehen können, sollen wir dann also unseren Patienten vermit-TK teln?