

Die richtige Menge zur richtigen Zeit: Verbrauchsmaterialien beschaffen und verwalten, stellt eine wichtige Aufgabe im Praxisalltag dar.

Warenwirtschaft und Nachbestellung: ein Ziel, viele Wege

Für einen reibungslosen Ablauf im Praxisalltag bedarf es eines gut eingespielten Teams, aber auch ausreichend Verbrauchsmaterialien. Wenn es um das Beschaffen und Verwalten geht, hat jede Zahnarztpraxis ihren ganz eigenen Ansatz, wie sie den Materialkauf organisiert. Bei allen gilt jedoch die Devise: die richtige Menge zur richtigen Zeit. Ein genauer Überblick über den aktuellen Bestellbedarf ist daher unumgänglich. Mit welcher Methode geht's denn nun am einfachsten und sichersten?

Text Horst Lang

Egal, ob am Behandlungsstuhl oder an der Rezeption: Die Arbeit von Zahnmedizinischen Fachangestellten ist vielschichtig und anspruchsvoll zugleich. Einen wesentlichen Teil der Zuständigkeiten nimmt das Thema Verbrauchsmaterialien ein. Bei den zum Teil sehr großen Preisunterschieden zwischen den einzelnen Lieferanten für dieselben Verbrauchsmaterialien wird der Einkauf eine wahre Herausforderung. Zusätzlich spielen Mindestbestellmengen, Versandkosten und unterschiedliche Gebindegrößen eine Rolle.

Die Lagerhaltung gilt als weitere Challenge, denn hier muss die richtige Menge an wichtigen Materialien ausgelotet werden. Ein zu großes Lager erhöht die Gefahr, den Überblick über die Mindesthaltbarkeitsdaten zu verlieren. Zudem müssen Waren, die dem Patienten in Rechnung gestellt werden können, zum richtigen Preis abgerechnet werden. Die folgen-

den Beispiele beschreiben drei der gängigen Vorgehensweisen bei der Warenwirtschaft.

1. Nach alter Tradition: die „Zettelwirtschaft“

Auch in Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung greift das Team in vielen Praxen beim Lager- und Bestellmanagement auf Papier zurück. Fehlt Material im Lager, wird das auf einem Zettel vermerkt, die Produkte in einer Liste gesammelt oder ein Post-it geklebt. Die Bestellungen erfolgen ebenso traditionell per Telefon oder Fax. „Fortschrittlichere“ Praxen geben ihre Bestellungen auch über das Internet in den Onlineshops der Händler auf.

Dieses Konzept der manuellen Erfassung kann in vielen Fällen gut funktionieren, es besteht dennoch die Gefahr, dass einzelne Notizzettel übersehen werden oder in der Hektik verloren gehen. Die „Zettelwirtschaft“

erschwert es außerdem, den Überblick zum tatsächlichen Bedarf zu behalten. So können mehrere Zettel zum selben Produkt im Umlauf sein und am Ende zu viel geordert werden. Trotz der Risiken werden Bestellungen selbst bei umsatzstarken und modern ausgestatteten Praxen über diese traditionelle Art und Weise erledigt.

2. Es macht Klick: Warenwirtschaft per Software

Dank spezieller Software lässt sich die Materialwirtschaft bereits mit wenigen Mausklicks sehr viel effizienter gestalten. Die Buchung der Bestände übernimmt das System sowohl bei der Entnahme als auch beim Einkauf. Werden die zuvor individuell definierten Mindestbestände erreicht, erinnert das Programm an die Nachbestellung der Materialien. Solche Systeme funktionieren in aller Regel mit Barcodescannern, mit denen die Daten erfasst werden. Diese lassen sich anschließend auswerten und geben so eine Übersicht über Einkauf, Verbrauch und Lagerbewegungen. Ebenso können die verwendeten Materialien bis zum Patienten im Sinne des Medizinproduktegesetzes zugeordnet werden.

An sich ist diese Art der Warenwirtschaft optimal, denn die Lagerbestände sind immer aktuell und lassen sich jederzeit abrufen. Bei der Umsetzung ist allerdings viel Disziplin gefragt, da Entnahmen immer direkt verbucht werden müssen, um eine korrekte Bestandsanzeige zu erhalten. Und gerade das wird im hektischen Praxisalltag gerne vergessen. Dadurch entstehen Unstimmigkeiten zwischen den elektronisch gespeicherten und den tatsächlich vorhandenen Beständen – und führt unter Umständen zu Engpässen. Frustrierend zum einen, im schlechtesten Fall aber auch verheerend für die Versorgung der Patienten, da die notwendigen Materialien fehlen.

3. Alles im Blick: visuelle Nachbestellhilfen

Schon vor Jahrzehnten haben Apotheken ein praktisches und gleichzeitig simples System eingeführt, mit denen sie sicherstellten, dass sie von jedem Medikament ausreichend viele Packungen auf Lager halten. Dazu nutzten sie kleine Kärtchen, die sie vor die zweit-, dritt- oder letzte Einheit in der Schublade stecken. Sobald eine der Karten sichtbar wurde, war dies das Signal, dass der jeweilige Artikel nachbestellt werden muss.

Dieses Prinzip lässt sich ebenso in der Zahnarztpraxis anwenden und zusätzlich mit dem Onlinekauf über Bestellplattformen kombinieren. Hierbei dienen optische Markierungen in Form von Barcodeetiketts oder Lagerkarten als Signalgeber für den Zeitpunkt der Nachbestellung. Ähnlich wie beim Apotheken-Prinzip wird die Bestellmarkierung zum Beispiel unter derjenigen Packung platziert, die dem Nachbestellbestand entspricht. Sobald die Markierung sichtbar wird, kann der Barcode via Handy abgescannt und in einen Online-Merkzettel übertragen werden, wodurch die Lagerentnahmebuchung komplett entfällt. Die eigentliche Bestellung erfolgt anschließend am PC.

4. Preisvergleich über Onlineplattformen

Je größer die Menge, desto kleiner der Preis – so zumindest die allgemeine Annahme. Häufig ist jedoch eher das Gegenteil der Fall und große Gebinde oder Abnahmemengen sogar teurer. Die verschiedenen Packungsformen lassen sich allein über einen Grundpreis vergleichen, den man zunächst berechnen muss. Ein Schritt, der im Praxisalltag meist zu viel Zeit kostet. Hierfür haben sich einzelne Preisvergleichsplattformen bewährt, die die Preise für Produkte aller namhaften Lieferanten auflisten. So sind nicht nur die verschiedenen Anbieter, sondern auch die jeweiligen Packungsformen auf einen Blick vergleichbar. Gerade dieser Packungsform übergreifende Preisvergleich zeigt, dass sich durch große Abnahmemengen eigentlich überhaupt keine Kosten einsparen lassen, sondern eher zu überquellenden Lagerräumen führt.

Fazit

Je nach Anspruch oder Bedarf stehen von der einfachen Bestellvorbereitung über Papiernotizen bis hin zum bestandsgeführten Profisystem noch weitere praxisorientierte Sonderformen zur Verfügung. Legt eine Praxis Wert auf eine umfassende Dokumentation und Patientenzuordnung, ist der Einsatz eines bestandsgeführten Systems unumgänglich. Stehen diese Funktionen nicht im Fokus, bieten optische Nachbestellmarkierungen ein hohes Maß an Funktionalität und Komfort. Am wenigsten zu empfehlen ist allerdings eine reine „Zettelwirtschaft“, denn sie ist höchst fehleranfällig und dazu nicht mehr zeitgemäß.



Horst Lang

Vertriebsleiter

Seit über 25 Jahren ist Horst Lang bei AERA im Kundenservice und Vertrieb tätig und hat damit nicht nur die Entwicklung im Dentalmarkt miterlebt, sondern durch die Nähe zum Kunden viel Know-how über die Abläufe in der Zahnarztpraxis gesammelt. In Fachvorträgen teilt der Vertriebsleiter regelmäßig sein Wissen über die Warenwirtschaft und Materialbeschaffung.

AERA EDV-Programm GmbH

Im Pfädele 2 · 71665 Vaihingen/Enz

Tel.: +49 7042 37 02 22

E-Mail: info@aera-gmbh.de

www.aera-online.de