



OPED GmbH
Medienstelle: Kristina Frank
Medizinpark 1
83626 Valley
Tel.: 08024 / 60818-612
k.frank@oped.de

02.07.2020

Pressemitteilung

Stefan Geiselbrechtinger, CEO der OPEd GmbH berichtet im Interview über die Herausforderungen und Bewältigung der Corona Krise im Unternehmen.

Valley/Oberlindern 02.07.2020

Stefan Geiselbrechtinger, langjähriger Geschäftsführer der OPEd GmbH ist sich sicher, die Corona-Krise ohne Kurzarbeit überwinden zu können. Im Interview erklärt er, warum der innovative Medizintechnikhersteller optimistisch in die Zukunft blicken kann und auch kommenden Herausforderungen gewachsen sein wird.

»Bei OPEd setzen wir seit jeher auf kontinuierliche Weiterentwicklung der Organisation, daher waren Homeoffice und Videokonferenzen schon immer Teile unserer Arbeitswelt – aber nicht die alleinigen.«

Stefan Geiselbrechtinger, CEO OPEd GmbH

Herr Geiselbrechtinger, ich freue mich, Sie online zum Interview zu treffen. Sind solche Videokonferenzen jetzt die neue Normalität?

In vielen Firmen ist die neue Normalität der einhundertprozentige Wechsel zu Homeoffice und Webkonferenzen geworden und das über Monate. Bei OPEd setzen wir seit jeher auf kontinuierliche Weiterentwicklung und Flexibilität der Organisation, daher waren Homeoffice und Videokonferenzen schon immer Teile unserer Arbeitswelt - aber nicht die alleinigen.

Wieso betonen Sie das?

Weil ich auf die Dynamik der Zusammenarbeit live nicht verzichten möchte. Wir haben daher weiterhin viel über Präsenz gearbeitet. Das zielgerichtete Einsetzen aller Arbeitsmittel sollte im Vordergrund stehen, nicht von einem Extrem in das andere zu wechseln. So eine Krise hinterlässt Spuren in der Psyche der Mitarbeiter und die erkenne ich im Homeoffice nur sehr schlecht.

Viele Menschen sind in Krisenzeiten ängstlich ...

Es geht nicht darum, ob jemand Angst hat, sondern was Angst in einem bewirkt. Angst kann zwei unterschiedliche Wirkungsweisen im Menschen auslösen. Sie kann lähmen oder zusätzliche Potenziale entfalten. Wie bei einem „Free Solo“ Kletterer ohne Sicherung. Bei diesen Menschen schärfen sich die Sinne und die Konzentration steigert sich. In Kombination mit den eigenen Erfahrungen und Leistungsmöglichkeiten, gibt es keinen Grund sich einschüchtern zu lassen. Wir leben derzeit in einer Gesellschaft, die sich immer schneller verändert und müssen uns anpassen. Wer sich schneller und flexibler anpassen kann, hat wahrscheinlich auch größere Erfolgchancen für die Zukunft.

Und, haben Sie es geschafft? Konnten Sie Ihren Mitarbeitern Sicherheit geben und Potenziale entfalten?

Zumindest habe ich das als Rückmeldung in vielen Gesprächen bekommen. Hundertprozentige Sicherheit gibt es nie, aber ich denke viele haben Vertrauen. Vertrauen in uns als Arbeitgeber, in unsere Entscheidungen und in die Weiterentwicklung des Unternehmens OPED. Vertrauen ist die Basis für Sicherheit. Wir denken aber auch mutig vorwärts. Wir haben seit Jahren viel Dynamik in der OPED. Change und Lean Management sind bei uns keine Schlagwörter. Das fordert unsere Mitarbeiter oft sehr, dafür schaffen wir viel und das macht uns alle stolz.

Können Sie auch stolz darauf sein, wie Sie seit Beginn der Corona-Krise agiert haben?

Wichtig ist zu definieren, was wir unter dem Beginn der Krise verstehen? Die Krise entstand im Grunde im 4. Quartal 2019 in China. Nur da wollten und konnten wir uns die Auswirkungen nicht vorstellen. Im 1. Quartal 2020 nahm die Menge der Information zwar deutlich zu, aber wir wussten nicht, was wir glauben sollen. Dramatik oder Beschwichtigung? Nicht zu vergessen, dass zu diesem Zeitpunkt noch diejenigen als Verschwörungstheoretiker bezeichnet wurden, die vor den massiven Auswirkungen des Virus gewarnt haben. Jetzt, zur Jahresmitte, hat sich das Bild um 180° gedreht.

Was haben sie unternommen?

Zu Beginn des Jahres haben wir unsere Bestände an Desinfektionsmittel und Mundschutz hochgefahren, genauso wie unsere Produktbestände, falls unsere eigene Produktion oder unsere Lieferketten nicht mehr funktionieren. Wir haben also den Blick auf unsere Lieferfähigkeit gerichtet und parallel auf unsere Liquidität geachtet. Projekte, Veranstaltungen, Weiterbildungsmaßnahmen, usw. wurden

gestoppt. Die Kosten also so gut es geht reduziert, damit wir Luft bei den Personalkosten haben.

Hilft die internationale Aufstellung der OPED bei der Bewältigung der Krise?

Nachdem die politischen Entscheidungen gegen das Virus in vielen Ländern massive Auswirkungen haben, hilft uns eine Internationalisierung nur bedingt. Viel wichtiger ist die Diversifikation der Geschäftsmodelle und Versorgungsbereiche in Verbindung mit einer Internationalisierung. Es gibt Versorgungsbereiche wie zum Beispiel Unfälle, da hat ein Lockdown massive Auswirkungen auf das Verletzungsgeschehen. Dafür sind andere Bereiche, wie beispielsweise die prothetische Versorgung eher nicht davon betroffen.

Wie haben Sie sich intern organisiert?

Wir haben einen Krisenstab eingerichtet, in welchem alle Bereiche des Unternehmens abgebildet waren. Hier haben wir die anfangs sehr dynamische und sich immer wieder verändernde Ausgangslage beobachtet und entsprechende Reaktionen abgeleitet. Im Mittelpunkt stand dabei natürlich die genaue Beobachtung der Auftragslage aber auch die Waren- und Hygienemittelbestände haben wir immer im Blick gehabt. Aus dieser Beurteilung der Situation haben wir Maßnahmen, wie Überstunden- und Urlaubsabbau, Fortbildungsmaßnahmen in Form von Webinaren für den Außendienst usw. abgeleitet. Außerdem war es uns wichtig die Kollegen in möglichst kurzen Abständen über die aktuelle Lage und die notwendigen Maßnahmen zu informieren. Unser Ziel als Unternehmen war es, die Handlungsfähigkeit aufrecht zu erhalten, auch wenn die Auftragslage einbricht. Genauso wichtig war es für uns, die finanziellen Auswirkungen auf unsere Mitarbeiter so gering wie möglich zu halten.

Mussten Sie Mitarbeiter in die Kurzarbeit schicken oder sogar kündigen?

Kurzarbeit wäre nur ein Mittel, das wir einsetzen, wenn wir in die Verlustzone abrutschen. Für mich ist es sehr schön zu sehen, wie alle an einem Strang gezogen haben. Als Gemeinschaft beginnend bei den Gesellschaftern bis hin zu allen Mitarbeitern haben alle super agiert und daher konnten wir bis jetzt auf Kurzarbeit verzichten. Auch haben wir keine, durch die Krise bedingten, Kündigungen aussprechen müssen. Und auch die Auszubildenden können sich weiter auf den Beginn ihrer Ausbildung freuen. Sie waren aber auch nie gefährdet, außer wir hätten unseren Geschäftsbetrieb einstellen müssen.

Aber davon sind Sie weit entfernt?

In Deutschland haben wir einen Rückgang der Versorgung von 50% über zwei Monate zu verkraften. Das ist schon ein erheblicher Einbruch. Dennoch kommt

unser Geschäft sehr viel schneller zurück, als in vielen anderen Branchen. Solche Einbrüche auf der Umsatzseite reduzieren den Gewinn dramatisch, wenn sie die Kostenblöcke nicht reduzieren. Dennoch wollten wir die Lohnkosten der bestehenden Mitarbeiter nicht antasten. Die wachstumsbedingten Neueinstellungen haben wir auf 2021 geschoben. Die zwingend notwendigen Neueinstellungen wurden dennoch umgesetzt. Gerade während der Krise brauchen sie die volle Zuversicht und Flexibilität der Mitarbeiter. Aber noch viel mehr brauchen sie das Engagement der Mitarbeiter, wenn es wieder losgeht. Solange das Geschäftsmodell und die Strategie stimmen, bewältigen sie temporäre Krisen besser mit ihren Mitarbeitern, nicht gegen sie.

Was ist mit Ihren Kunden und den Patienten?

Wer ist eigentlich unser Kunde? Die Krankenkassen, die eine Versorgung bezahlen oder die Ärzte, die über eine Versorgung entscheiden oder die Pflege, die eine Versorgung im Notfall durchführt oder der Fachhandel, der eine Versorgung in der Regel durchführt? Ich denke, diese Kunden hatten alle mit unterschiedlichen Auswirkungen zu kämpfen. Das können wir auf die Schnelle gar nicht beantworten.

Und bei Patienten?

Bei Patienten ist das einfacher. Sicher sind viele Trauma-Verletzungen einfach gar nicht entstanden, weil sich die Menschen viel weniger bewegt haben und kein Kontaktsport möglich war. Dennoch sehe ich die mangelnde Versorgung sehr kritisch. Viele Patienten sind nicht in medizinische Einrichtungen gegangen. Sie sind zu Hause geblieben und haben ihren Gesundheitszustand verschlechtert. Jetzt ist es wichtig, dass sich die Menschen wieder trauen, in die medizinischen Einrichtungen zu gehen. Zum Beispiel diabetische Patienten mit offenen Stellen an den Füßen oder Wundpatienten. Durch mangelnde Bewegung können sich zudem versteckte Thrombosen bilden. Da hilft unsere VADOPlex, gerade in diesen Zeiten.

Wieso gerade in diesen Zeiten?

Der Corona-Virus bewirkt im Körper, dass sich im Blut kleine Thromben, Blutgerinnsel, bilden, die im ungünstigen Verlauf zu multiplen Organstörungen und -versagen führen können. VADOPlex ist eine Impulspumpe, die den venösen Rückstrom des Blutes zum Herzen erhöht. Auch löst sie Wirkmechanismen in den Venen und im angrenzenden Lymphsystem aus, die neben medikamentöser Behandlung, Thrombosen verhindern können.

Die Corona-Pandemie ist noch nicht vorbei und birgt das Potenzial für eine Rezession. Wie krisenfest ist ihr Unternehmen für die nächsten Herausforderungen?

Noch sind viele Geschäftsbereiche betroffen, aber erholen sich schnell, daher würde ich sagen, dass wir mit dem Virus unseren „Proof of Concept“ positiv bewerten können. Unsere Geschäftsfelder haben den Vorteil, erst einmal nicht direkt von einer Rezession betroffen zu sein. Menschen verletzen sich temporär oder dauerhaft, werden krank und brauchen Lösungen. Lösungen können zum einen eine reine Ruhigstellung eines Gelenks sein, aber auch so unterstützen, dass sie schnell wieder ihre Mobilität zurückerlangen. Selbst bei Amputationen können wir Menschen helfen, wieder mobil zu werden.

Die Entscheidung über die Qualität einer Versorgung liegt in der nationalen Gesundheitspolitik und bei den Krankenkassen. Oder beim Patienten selbst, wenn er sich an den Kosten beteiligt. OPED, mit den Tochterunternehmen, kann die gesamte Bandbreite abbilden, auch wenn wir natürlich viel lieber die beste Versorgung umsetzen möchten. Das wird aber zukünftig mehr eine Frage sein, die wir uns als Gesellschaft und persönlich stellen müssen, was uns unsere Gesundheit wert ist. Möglich ist in der Medizin sehr viel, aber ob wir dafür auch die Kosten tragen wollen, ist die Frage. In Deutschland stellen wir noch eine hohe Vollkaskomentalität fest, in anderen Ländern schon einen viel höheren Eigenanteil.

Worauf freuen Sie sich persönlich am meisten nach überstandener Corona-Krise?

Auf die Veranstaltungen im Medizinpark und die Kongresse. Medizin ist neben allen wissenschaftlichen Studien eine große Erfahrungswissenschaft. D.h. Medizin lebt vom Austausch aller Beteiligten, angefangen bei Ärzten, dem Pflegepersonal oder Physiotherapeuten, bis hin zur Medizintechnik, aber auch zunehmend den Verwaltungen. Jeder Bereich optimiert sich immer weiter, aber die Ergebnisqualität einer Versorgung wird stark vom Zusammenspiel aller Akteure bestimmt. Losgelöst vom Klinik- und Praxisalltag haben wir im Medizinpark ein kreatives Arbeitsumfeld geschaffen, das Weiterentwicklung ermöglicht. Als Patient habe ich das größte Vertrauen, wenn positive und gut ausgebildete Menschen in einem Versorgungsprozess Hand in Hand arbeiten. Dazu gehören auch Hersteller und Leistungserbringer. Wir verstehen uns hier als Impulsgeber, als Lernende und als mutige Vordenker, von denen, die täglich am Patienten arbeiten.

Herr Geiselbrechtinger, vielen Dank für das Interview.

Die OPED-Unternehmensgruppe

Innovative Medizintechnik – Made in Germany

Am OPED-Hauptsitz in Valley, südlich von München, arbeiten rund 350 Mitarbeiter an innovativen Medizinprodukten, umfassenden Therapiekonzepten und neuen Impulsen für die Medizintechnik. Die Produkte von OPED zeichnen sich durch kontinuierliche Weiter- und überraschende Neuentwicklungen aus. Dabei stehen die Bedürfnisse der Kunden und Patienten immer an erster Stelle. Um dieses Versprechen zu halten arbeitet OPED mit Ärzten und Wissenschaftlern aus der ganzen Welt zusammen.

Was mit der Fußorthese VACOped anfang, entwickelte sich zu einer umfassenden orthetischen Versorgung für Füße, Hände, Schultern und Knie. Auf den Kunden individuell anpassbare Produkte und eine mehrfache Wiederverwendbarkeit sind die Markenzeichen von OPED und sorgen dafür, dass das Unternehmen weiterwächst. Dazu kommen vermehrt digitale Lösungen für die Bereiche Patienteninformation und Rehabilitation.

Weitere Informationen unter oped.de