

Klare Linien – übersichtliche Gestaltung

CHRISTINA BAUMGARTNER

Drei Monate lang wurde bei „Orthopedie Walter“ in Oberkochen gebohrt, geschraubt und gewerkelt. Nun präsentieren sich die umgebauten Räumlichkeiten ganz neu. Das Ladenkonzept ist individuell auf die betrieblichen Anforderungen zugeschnitten.

Der Fokus lag auf unseren Anforderungen und danach haben wir den Laden gestaltet“, erzählt Inhaber Dietmar Walter. Aus der täglichen Erfahrung heraus sei die Planung entwickelt worden. „Wir haben versucht, unsere Abläufe so gut wie möglich durch die baulichen Maßnahmen zu unterstützen. Wichtig war uns auch: Das Konzept sollte zukunftsträchtig sein“, sagt er mit Blick auf seinen Sohn Dominik Walter, der ebenfalls als Orthopädienschuhmacher im Familienbetrieb tätig ist. Gemeinsam führen die beiden zudem das Unternehmen Pedcad Foot Technology als Anbieter von Mess-, Software- und Frässystemen zur digitalen Maßeinlagenherstellung.

„Die Lage ist traumhaft“

Umbauerfahrung hatte Dietmar Walter, der den Orthopädienschuhtechnikbetrieb im württembergischen Oberkochen im Jahr 1986 gründete, bereits. Seit dem Jahr 2002 befindet sich dieser in dem Gebäude an der Heidenheimer Straße, die Pedcad Foot Technology GmbH ist dort schon seit 1996 beheimatet. Ursprüng-

lich gehörte das Areal zur nahegelegenen Carl Zeiss AG. Nach Jahren in Miete kaufte er es 2007, baute um und erweiterte. „Die Lage ist traumhaft“, meint der OSM „direkt an der Bundesstraße 19, die Stadtmitte ist auch nicht weit, eine Bushaltestelle und Parkplätze sind vor dem Haus“.

Nicht nur am Oberkochener Standort gab es über die Jahre mehrere Baumaßnahmen, auch die Filiale im Gebäude der Universitäts- und Rehabilitationskliniken Ulm (RKU) wurde vor zehn Jahren bereits neu gestaltet. Dort werde auf wenig Raum viel geboten – von der in den Maßstuhl integrierten 2D- bzw. 3D-Messung bis zur Laufanalyse, erzählt Dietmar Walter. „Die Wege sind kurz und der Patient bekommt gar nicht mit, dass wir so viel Technik einsetzen. Das haben wir für den Standort Oberkochen übernommen“.

Übersichtliche, cleane Gestaltung

Bei der Planung überließen die Walters nichts dem Zufall und so hatten sie ihre Vorstellungen und Ideen in Form von detaillierten Skizzen und Zeichnungen schon



Der Wartebereich befindet sich hinter einer Lamellenwand, die als Sichtschutz dient. Dadurch haben zwar die Mitarbeiter von der Theke aus Einblick in diesen Bereich, nicht aber Kunden, die den Laden betreten.

Alle Fotos: C. Maurer Fachmedien



Dominik Walter (l.) und sein Vater Dietmar Walter, der den Betrieb in Oberkochen im Jahr 1986 gegründet hat.

zu Papier gebracht, bevor Ladenplaner Hans-Joachim Fischer (Fischer Consulting Achern) und die Stinova Einrichtungs- und Verkaufs-Organisation GmbH sich der Aufgabe annahm. Im September 2021 startete die Umbauphase, während der im Betrieb über den gesamten Zeitraum hinweg weiter gearbeitet werden konnte. Im Dezember waren die Baumaßnahmen bis auf kleinere Details dann abgeschlossen.

Schon bei Betreten des Eingangsbereiches fallen nun die hellen Farben und die übersichtliche, cleane Gestaltung mit klaren Linien in den Blick. Die Rezeption als erste Anlaufstelle für den Kunden befindet sich links des Eingangsbereiches. Schränke bieten viel Stauraum, ohne direkt ins Auge zu fallen. Barrieren, wie Treppen, hatten keinen Platz im Konzept. Glaskunst, die den Baum von Andry zeigt, wurde als Element aus dem alten Laden übernommen und in eine Wandverkleidung aus Gips-Verblendsteinen integriert. Schräg gegenüber der Rezeption zeigen Warenpräsentier ein ausgewähltes Schuh-Sortiment.

Der Wartebereich ist mit einer Lamellenwand als Sichtschutz versehen. Dadurch haben die Mitarbeiter an der Theke zwar Einblick, aber Kunden, die den Laden betreten, sehen in den Bereich nicht hinein. „Es entsteht eine geschützte Atmosphäre, aber es soll natürlich auch keiner dort vergessen werden“, sagt Dietmar Walter schmunzelnd. Um den Kunden die Wartezeit so kurzweilig wie möglich zu machen, liegen dort aktuelle Zeitschriften und Prospekte bereit. Durch einen LED-TV werden die Wartenden über Produkte und Leistungen des Hauses informiert.

Kurze Wege, geringer Aufwand

Im hinteren Bereich wurde ein Teil des Flurs abgetrennt: Dort ist ein Randlager für Maßschuheinlagen,

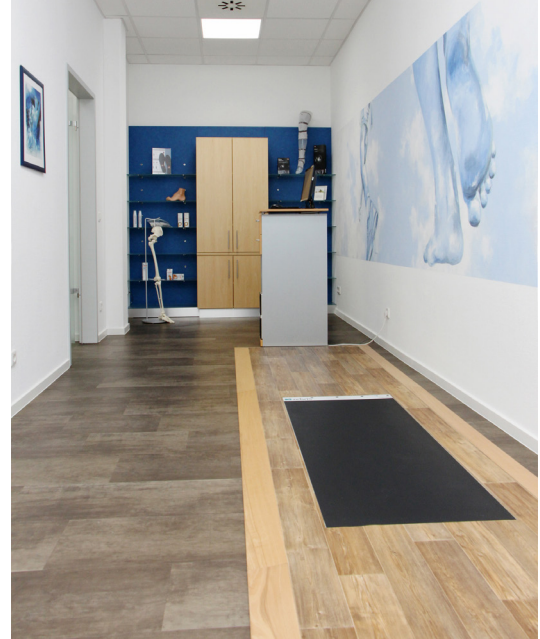
Schuhzurichtungen etc. entstanden – mit Glasschiebetüren, die vom Flur aus kaum als solche zu erkennen sind. An allen Stellen wurde Wert darauf gelegt, dass die Wege für die Mitarbeiter möglichst kurz sind. „Das gesamte Konzept ist logistisch so angelegt, dass wir mit dem geringstmöglichen Aufwand den größtmöglichen Nutzen herausholen und möglichst viele Patienten bedienen können“, sagt Dietmar Walter. So ist auch der Laufgang von jedem der insgesamt drei Maßräume aus erreichbar – dort wird ausschließlich gemessen. „Die Beratung findet immer im Maßraum statt, dann ist der Laufgang auch schon wieder frei“, erklärt Dominik Walter den Ablauf. Die Maßräume sind alle gleich aufgebaut und jeweils mit einem Bildschirm versehen, der sich direkt gegenüber dem Maßstuhl befindet. Über diesen werden dem Kunden die für ihn relevanten Informationen und Erklärungen angezeigt.

Möglichst digitale Abläufe

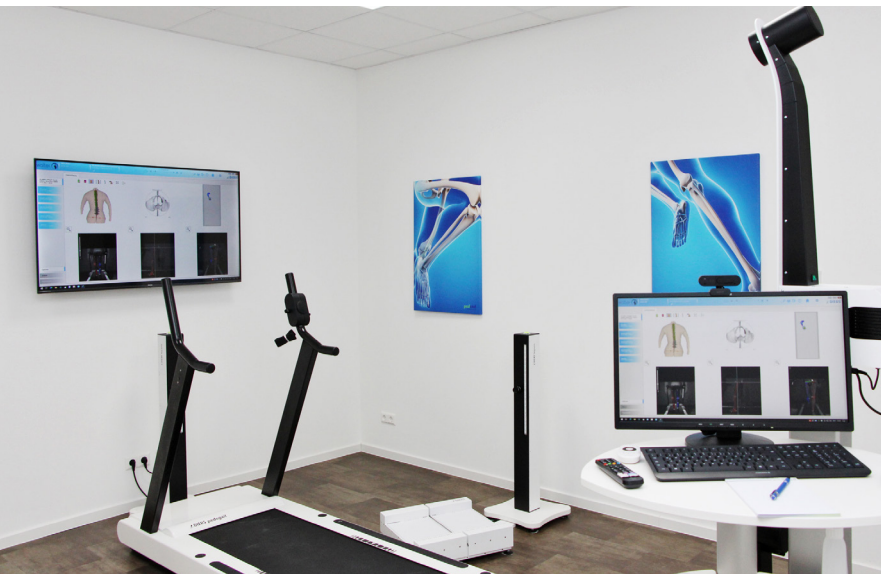
„Uns ist wichtig, dass der Patient im Mittelpunkt steht. Es kann doch nicht sein, dass der Computer mehr Aufmerksamkeit erhält als der Kunde“, sagt Dietmar Walter. „Das Gespräch mit dem Patienten muss stattfinden – er soll sich wohlfühlen“, so der Orthopädienschuhmachermeister und Podologe. Für die Walters bedeutet das: maximale Softwareintegration. „Die Technologie ist meiner Meinung nach dazu da, Kosten zu sparen, Zeit für den Patienten zu haben und ihm das beste Pro-



Schränke bieten eine Menge Stauraum und fügen sich harmonisch in das Konzept ein.



Glaskunst, die den Baum von Andry zeigt, wurde in eine Wandverkleidung aus Gips-Verblendsteinen integriert (L). Die Wege sollen möglichst kurz sein – so ist auch der Laufgang von jedem der insgesamt drei Maßräume aus erreichbar (r.)



Das „technische Herzstück“ des Betriebes: der neue Bewegungsanalyseraum (L). Alle drei Maßräume sind gleich aufgebaut (r.)

dukt bieten zu können“, sagt Dietmar Walter, der für seinen Betrieb eine eigene Software hat entwickeln lassen. Dieses System wurde über die Jahre immer weiterentwickelt. Hier sind alle für die Patientenversorgung notwendigen Informationen dokumentiert. „Die Einlage wird mithilfe der Software komplett im Maßraum definiert und in der Werkstatt nur noch umgesetzt“, erklärt er. So könne für Einlagentermine immer eine halbe Stunde eingeplant werden. „Unsere Fertigung läuft von einer Station bis zur nächsten komplett digital“. Aktuell gebe es zwar noch einen Laufzettel bzw. eine Auftragskarte, die durch den Betrieb wandert, aber das Ziel sei, auch diese irgendwann abzuschaffen.

In der Produktion setzt der Fräspionier Dietmar Walter inzwischen zunehmend auch auf Einlagen aus dem 3D-Drucker. „Weniger Arbeitsaufwand, weniger Arbeitsgänge“, beschreibt er die Vorteile aus seiner Sicht. „Aus dem CAD geht der Auftrag direkt an den 3D-Drucker. Ein Mitarbeiter entnimmt die Einlage und es entsteht kaum Abfall“.

Heizen mit Abwärme

Nicht nur die Optik des Ladens hat sich verändert, auch energetisch wurde optimiert. In jedem Raum hängen nun Split-Klimageräte, die nicht nur kühlen und lüften, sondern auch Wärme erzeugen können. „Wir brauchen

kein Gas mehr“, erzählt Dietmar Walter. „Je nach Bedarf kann einfach gewischt werden. Das sorgt für ordentlich belüftete Räume und ist bei den derzeitigen Energiepreisen natürlich auch finanziell interessant“. Auch eine Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 100 Kilowatt-Peak (kWp) auf dem Dach gibt es.

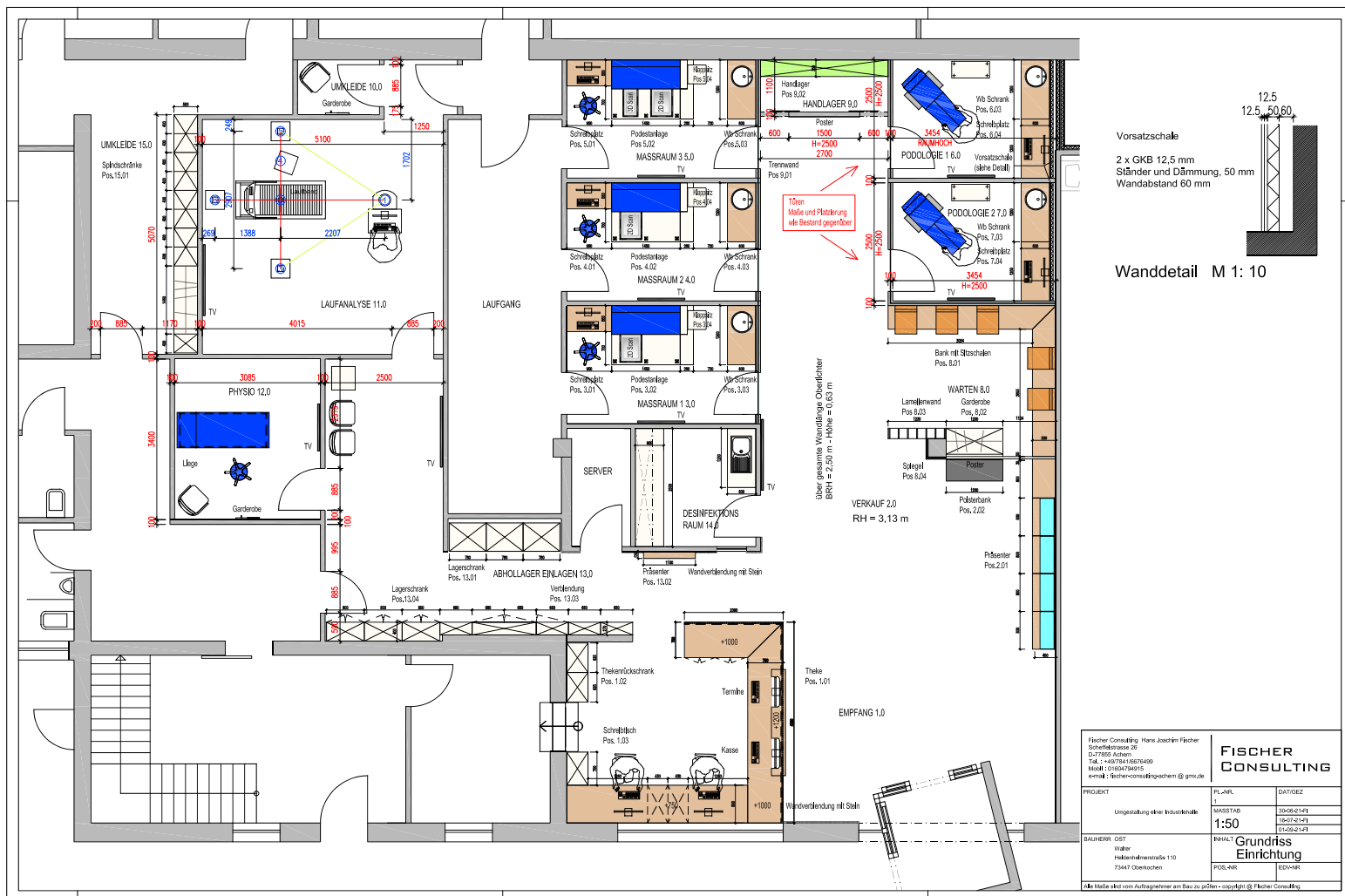
Derzeit überlegen die Walters auch, die reichlich vorhandene Abwärme der Kompressoren zu nutzen, um zu heizen. Die Werkstatt wird im Winter bereits mit der Abwärme der Kompressoren und Schneidemaschinen geheizt.

Betreuung von A bis Z

Ganz neu ist der Bewegungsanalyseraum, ein Angebot, das es bei „Orthopedie Walter“ erst seit dem Umbau gibt. Das „technische Herzstück“, wie Dietmar Walter das System nennt, besteht aus vier Kameras, einem Laufband mit integrierter Druckmessplatte, einem Rückenscanner und Beinlängensimulator sowie einer 3D-Simulationsplattform. Neben den Spielern des 1.

FC Heidenheim (der Betrieb ist offizieller Partner des Fußballclubs) würden sich beispielsweise junge Leute, die beim Laufen Probleme haben, aber auch Ältere für eine Bewegungsanalyse entscheiden, erzählt Dominik Walter.

„Wir wollen den Patienten von A bis Z betreuen und eine ganzheitliche Sichtweise bieten“, sagt Dietmar Walter. Aufgrund dessen wurde mit dem Umbau auch der Podologiebereich erweitert – hier gibt es nun zwei ganz neue Räume. Der frühere Podologieraum wurde zum Desinfektionsraum umgebaut, als Ausweichraum ist in diesem aber noch ein Maßstuhl mit Fußpflegeeinheit enthalten. „Das podologische Angebot soll Selbstzahler anlocken, die Frequentation im Laden erhöhen und dem Kunden eine weitere Dienstleistung bieten“, erklärt Dietmar Walter. Sowohl für die Podologie als auch für das physiotherapeutische Angebot, für das nach dem Umbau nun ebenfalls ein Raum zur Verfügung steht, sucht der Betrieb derzeit noch Mitarbeitende oder Therapeuten für eine Kooperation. ■



Übersichtsplan der Kunden- und Anmessräume. Grafik: Joachim Fischer - Fischer Consulting