

# Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik

*Wir* machen den  
Unterschied!

Aus der Praxis:  
Umsetzung von Verhandlungen  
und Versorgungsverträgen

Alf Reuter – Präsident BIV-OT

# INHALT

Bewertung der Vertragslandschaft

Umsetzung von Bekanntmachungsverträgen

Der Weg zum Vertragspreis

Lösungsansätze

## Bewertung der Vertragslandschaft

- Verträge nach § 127 SGB V
- Open House Verträge
- Einzelvertrag vs. Verbandsvertrag

# Bewertung der Vertragslandschaft

- Jeder Kassenvertrag unterscheidet sich im Rahmenvertrag, den Produktgruppenspezifischen Anlagen und in den Preisteilen
- Unterschiedliche Dokumentationspflichten und Bürokratisierung sprengen fast die Grenzen des Machbaren
- Beratungsdokumentation, Datenschutzaufklärung, Empfangsbestätigung, ggf. Mehrkostenvereinbarung und weitere Dokumentationen müssen vereinfacht werden

# Umsetzung von Bekanntmachungsverträgen

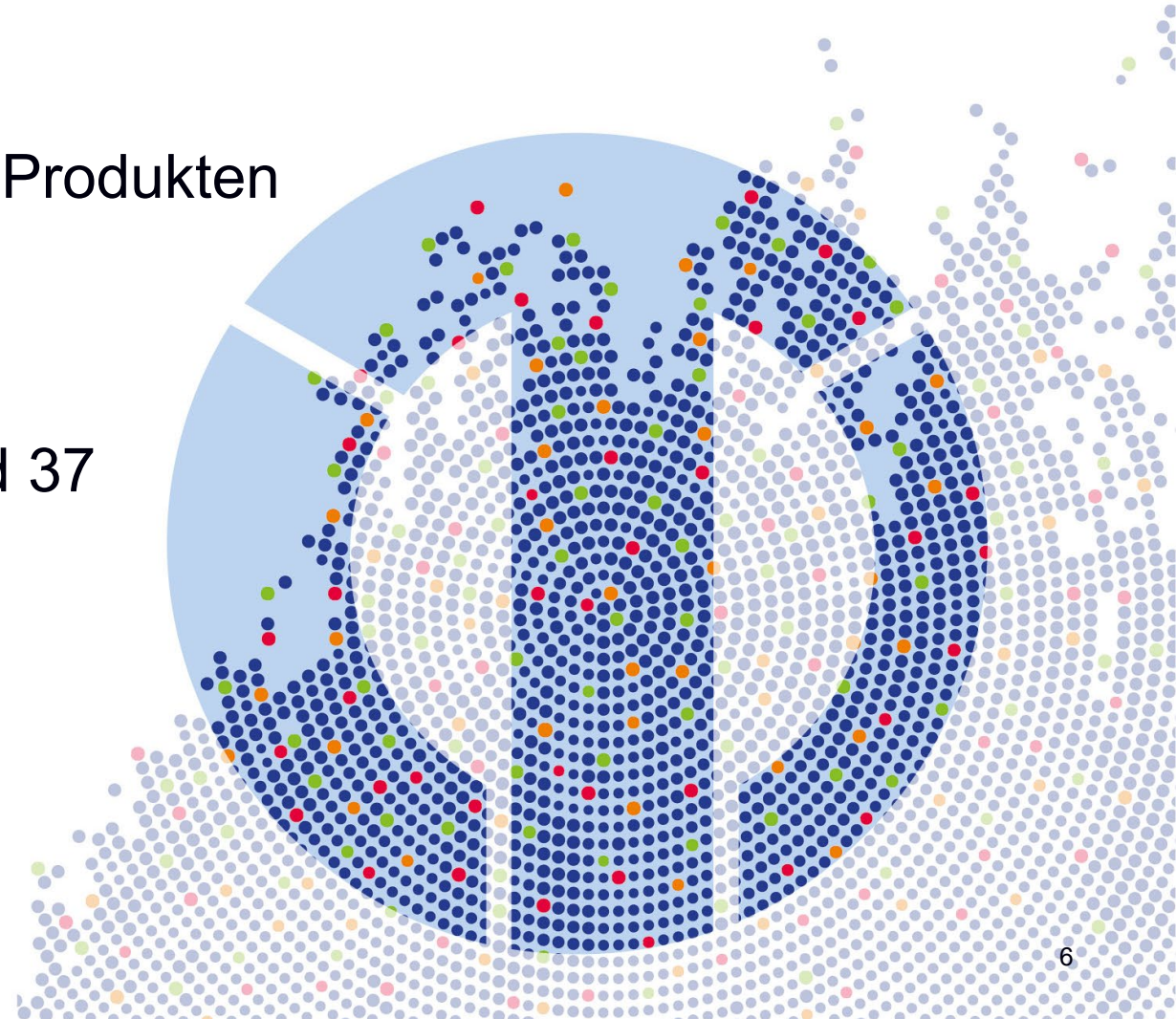
## aus Sicht der Verhandler

- Bedingungen im Rahmenvertrag und den Produktgruppenspezifischen Anlagen analysieren und harmonisieren
- Verwaltungsaufwand muss auf die gesetzlichen Vorgaben beschränkt werden
- Verträge in Bund und Land müssen harmonisiert werden
- Wirtschaftlichkeit für die Mitgliedsunternehmen
- Keine Qualitätsanforderungen über die PQ hinaus vereinbaren

# Der Weg zum Vertragspreis

## Vertragsvergleichsdateien

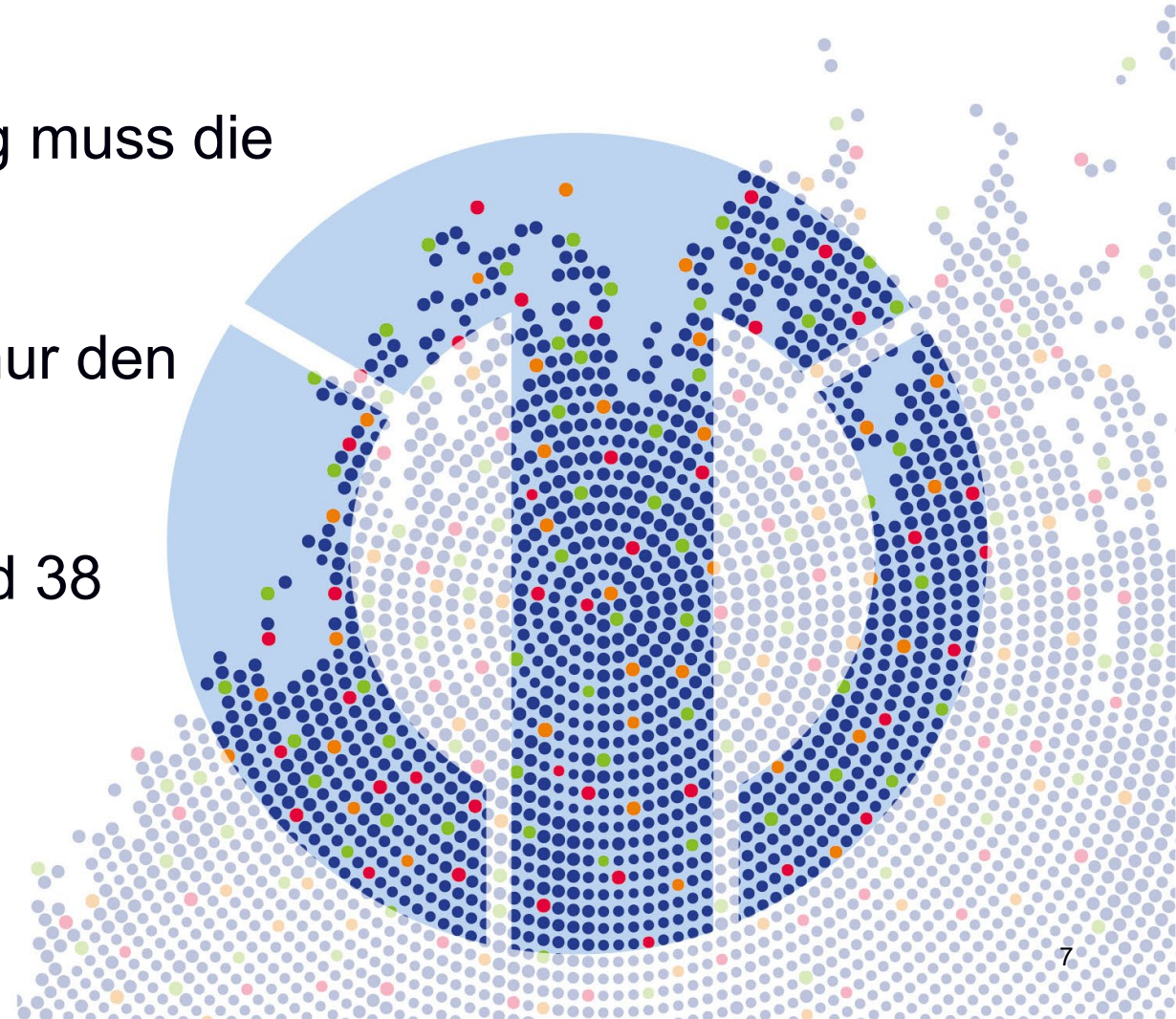
- Einzelpreisvergleich bei konfektionierten Produkten
- Fokussierung auf Schnelldreher
- Gilt in den Produktgruppen 05,17, 23 und 37



# Der Weg zum Vertragspreis

## Vertragsvergleichsdateien

- Bei individueller handwerklicher Fertigung muss die Gesamtversorgung betrachtet werden
- Vertragspreise stellen unter Umständen nur den Bruchteil der Versorgung
- Gilt für die Produktgruppen 23, 24, 26 und 38



# Der Weg zum Vertragspreis

## Analyse von Marktdaten

- Einholung von Abrechnungsdaten (anonymisiert)
- Prüfung der Daten auf Plausibilität und Abrechnungsqualität
- Auswertung der Daten nach Frequenzen und Preisen



# Der Weg zum Vertragspreis

## Analyse von Marktdaten, Herausforderungen

- Hoher zeitlicher Aufwand auf Grund der Datenmenge
- Hoher Anteil an nicht zuordnungsfähigen Positionen
- Mehrwertsteuerproblematik (nur Brutto)
- Zuzahlungsanteil und Aufzahlungen sind nicht enthalten bzw. ersichtlich
- Nur Einzelpositionen, keine Konfigurationen (z.B. Zusätze beim Kompressionsstrumpf)

# Der Weg zum Vertragspreis

## Kalkulationsdatenbank

- **Aktualisiert für PG 05, 08, 17, 23, 24, 26, 37 und 38**

### **Erarbeitung der Kalkulationsunterlagen in den Bereichen:**

- Leistungsbeschreibung
- Materialaufwand
- Arbeitsaufwand mit Erläuterungen
- Erstellung von Einzelproduktkalkulationen neuer Produkte wie z.B. C-Brace, FES etc.

## Der Weg zum Vertragspreis

- Erstellung von Angebotslisten auf Basis der Datenbank
- Erstellung von Konfigurationshilfen und Übersichten
- Unterstützung von Vertragsverhandlungen
- Entwicklung von Verhandlungsstrategien auf Basis der Vergleichsdaten

# Umsetzung von Bekanntmachungsverträgen aus Sicht der Mitgliedsunternehmen

- Präqualifizierung ist Grundvoraussetzung zum Abschluss
- Änderung der PQ muss umgehend gemeldet werden
- Beitritt zum Vertrag über Bundesinnung, Landesinnung, Leistungsgemeinschaft oder Einzelbeitritt
- Vertragspflege im Unternehmen ist Selbstverantwortlich umzusetzen

# Lösungsansätze

- Wir brauchen ein gesundes Maß an Verträgen
- Wirtschaftliche Preise für jedes Produkt
- Langfristigkeit und stetige Anpassung
- Klare Definition: Was ist nach § 127 SGB V zu verhandeln?

# Das **WIR** macht den **Unterschied!**



Was Wir machen:  
Schaut mal in den Jahresbericht!

