

1 • 2024

**DER MEDIZINISCHE FACH- UND
GROSSHANDEL IM SPANNUNGSFELD
DER AMBULANTISIERUNG**



Jenseits von Paragraphen und Verträgen lebt unser Gesundheitssystem vom Gespräch und vom Austausch der Akteure. Vor allem Weiterentwicklungen unseres Gesundheitssystems finden nicht am Reißbrett statt, sondern im Diskurs der Akteure miteinander. Mit iX-Media wird diesem Austausch eine Plattform gegeben. Wir laden „auf allen Kanälen“ zum Dialog ein: Print, Audio und Video stehen Ihnen zur Verfügung, um Ihre Positionen, Ihre Ideen, Ihre Erkenntnisse der gesundheitspolitischen Community mitzuteilen.

Mit Dr. Albrecht Kloepfer, Dr. Jutta Visarius, Dr. Martina Kloepfer und dem übrigen iX-Media-Team stehen langjährige Systemexperten hinter dem Projekt, die wissen wie gesundheitspolitisch der Hase läuft (und zukünftig laufen wird), die der Komplexität des Themas auch mit einfachen Worten gerecht werden können und denen auch die technischen Aspekte medialer Umsetzungen vertraut sind. Wenden Sie sich an uns – wir sind für Sie da!



GESUNDHEITSPOLITISCHER WOCHENRÜCKBLICK

Die iX-Highlights informieren immer montags über aktuelle gesundheitspolitische Entwicklungen und liefern relevante Hintergrundinformationen. In seinem gesundheitspolitischen Editorial bewertet Dr. Albrecht Kloepfer ein herausragendes Wochenthema. In der Rubrik „Mondphasen“ kommen einmal im Monat Vertreter aus Politik oder Selbstverwaltung zu Wort. Aktuelle Dateien der Woche (Bundestagsdrucksachen, Studien etc.) können als Service zusätzlich kostenlos abgerufen werden.



GESUNDHEITSPOLITIK IN DER DISKUSSION

Die Zeitschriften-Reihe iX-Forum greift die großen gesundheitspolitischen Themen des Gesundheitswesens auf und bietet Ihnen die Möglichkeit, mit ausreichend Platz und in ansprechendem Rahmen Ihre Positionen, Ihre Ideen, Ihre Erkenntnisse der gesundheitspolitischen Szene mitzuteilen. Der Clou an der Sache: Die Hefte werden bundesweit an mehr als 2.500 gesundheitspolitische Entscheider und Meinungsführer versandt. – Wir sorgen dafür, dass Ihre Gedanken Beachtung finden!



GESUNDHEITSPOLITIK ZUM HÖREN

In monatlicher Folge widmet sich iX-Radio einem aktuellen gesundheitspolitischen Thema und lässt dazu die wichtigsten Entscheider zu Wort kommen. Erläuternde Moderationen beleuchten die Hintergründe und stellen das jeweilige Thema in den Kontext der unterschiedlichen Interessen. Ziel dabei ist, dass nicht nur die Szene sich selbst bespiegelt, sondern dass unser komplexes Gesundheitssystem auch Außenstehenden nahe gebracht wird.



VISUELLE PRÄSENZ IM GESUNDHEITSWESEN

iX-Spotlight ist die Video-Plattform für Ihre bildstarke Kommentierung des aktuellen Zeitgeschehens im Gesundheitssystem. Denn um überzeugende Statements sichtbar in Szene zu setzen, sind nicht nur eindrucksvolle Bilder ausschlaggebend, sondern vor allem auch fundierte Kenntnisse des Systems. Mit Dr. Martina Kloepfer haben wir eine bühnen- und filmerfahrene Expertin im Team, die auch Sie medienwirksam „in Szene setzen“ kann.

Inhalt



- 4 Editorial**
Dr. Albrecht Kloepfer
 Herausgeber



- 6 Der Fach- und Großhandel für Medizinprodukte
 – das Bindeglied zwischen Hersteller und Anwender**
Marcus H. Simon
 Sprecher des Fachbereich Fach- und Großhandel für
 Medizinprodukte im BVMed | Geschäftsführer AMEFA GmbH



- 10 Die unsichtbare Stütze des Gesundheitswesens: Rolle und
 Herausforderungen des medizinischen Fach- und Großhandels**
Prof. Dr. Ralph Tunder
 Professor für Health Care Marketing EBS Universität für Wirtschaft und Recht



- 16 „Wir müssen die Expertise des medizinischen
 Fach- und Großhandels stärker nutzen“**
Martina Stamm-Fibich, MdB
 Berichterstatterin der SPD-Fraktion für Medizinprodukte, Heil- und Hilfsmittel



- 19 „Eine gute Zusammenarbeit zwischen Pflegeeinrichtung und
 medizinischem Fachhandel ist essenziell für die Patientenbetreuung“**
Kristine Lütke, MdB
 Pflegeunternehmerin | Sucht- und drogenpolitische Sprecherin
 der FDP-Fraktion im Deutschen Bundestag



- 22 COVID-19: Die Bedeutung des medizinischen Fachhandels im Krisenmanagement**
Helmut Krebber
 Stellvertretender Sprecher des Fachbereichs Fach- und Großhandel für
 Medizinprodukte im BVMed | Geschäftsführer megro GmbH & Co. KG



- 25 Die unsichtbaren Möglichmacher**
Daniela Piossek Leiterin Referat Gesundheitspolitik
Steffi Nawrath Senior Managerin Regionales Krankenkassenmanagement
Mareike Büder Market Manager HARTMANN AG



- 29 „Die Ambulantisierung ist Chance und Herausforderung
 für den medizinischen Fachhandel zugleich“**
Markus Schepp
 Vorsitzender der Geschäftsführung BG Unfallklinik Murnau



- 33 Der medizinische Fachhandel ermöglicht ein Rundum-Sorglos Paket**
Tobias Wiechmann
 Kaufmännischer und operativer Leiter Ambulantes Herzzentrum Kassel



- 36 Die Schlüsselrolle des medizinischen Fachhandels
 in der ambulanten Patientenversorgung**
Dr. med. Christina Demers
 Fachärztin für Frauenheilkunde und Geburtshilfe Frauenarztpraxis Dornbusch



- 38 Ein Helfer für alle Gelegenheiten**
Jessica Pfeifer Geschäftsführerin der MVZ der Evang. Jung-Stilling-Klinik
 Siegen | Vorstand des Bundesverbandes MVZ e.V.
Dr. med. Peter Velling Angestellter MVZ-Arzt | Vorsitzender
 des Bundesverbandes MVZ e.V.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das iX-Forum widmet sich in dieser Ausgabe einem buchstäblich grundlegenden, aber oft übersehenen Akteur im Gesundheitswesen: dem medizinischen Fachhandel. Wenig sichtbar für Patientinnen und Patienten, häufig allerdings auch für die Politik, nimmt der medizinische Fachhandel in einer Zeit, in der die medizinische Versorgung zunehmend komplexer wird und die Anforderungen an Effizienz und Qualität stetig steigen, eine entscheidende Rolle ein – oft im Schatten anderer Gesundheitsdienstleister.

Dabei fungiert der medizinische Fach- und Großhandel als unerlässliches Bindeglied zwischen den Herstellern medizinischer Produkte und den Anwendern – sei es in Krankenhäusern, in Arztpraxen oder auch in Pflegeeinrichtungen. Er vor allem stellt sicher, dass die benötigten Produkte rechtzeitig und in der richtigen Qualität bereitstehen, und ist damit ein unerlässlicher Baustein zur Gewährleistung reibungsloser Versorgungsabläufe in unserem Gesundheitssystem.

In Beiträgen der vorliegenden Ausgabe beleuchten wir die vielfältigen Facetten dieses weitgehend unsichtbaren Zahnrads in den diversen Prozessen des Gesundheitswesens. Dabei werfen wir einen Blick auf die Rolle und die Herausforderungen des medizinischen Fach- und Groß-

handels in einer sich wandelnden Gesundheitslandschaft. Angesichts der noch nicht ganz vergessenen Corona-Zeiten beleuchten wir aber auch, wie der medizinische Fachhandel sein Pandemiemanagement gestaltet hat und welche Lehren aus der COVID-19-Pandemie gezogen werden können – bzw. müssen. Denn gerade in Krisenzeiten zeigt sich die Bedeutung einer robusten, resilienten und flexiblen Versorgungskette.

Ein weiteres zentrales Thema unserer Ausgabe ist die Ambulantisierung im Gesundheitswesen und die Rolle, die dem medizinischen Fachhandel dabei zufällt. Denn mit der zunehmenden Verlagerung von medizinischen Leistungen aus stationären in ambulante Settings wird der Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen und einer effizienten Logistik immer größer. Gerade in der nach wie vor heterogenen ambulanten Versorgungslandschaft kommt dem medizinischen Fachhandel eine Schlüsselrolle zu, um die Versorgung der Patientinnen und Patienten außerhalb von Krankenhäusern sicherzustellen.

Darüber hinaus möchten und müssen wir jedoch auch die wichtige Frage nach dem medizinischen Fachhandel im Konkurrenzkampf mit großen Online-Plattformen wie Amazon beleuchten. Wie die Karstadt-Krise zeigt, haben sich auf dieser Basis die Distributionswege zum Endverbraucher im „normalen“ Einzelhandel bereits dramatisch gewandelt. Während entsprechende Plattformen im B-

to-C-Business also zunehmend eine bequeme Einkaufsmöglichkeit „vom Sofa aus“ bieten, kann der medizinische Fachhandel mit seinem Fachwissen, seiner persönlichen Beratung und seinem individuellen Service gerade im Austausch mit den Versorgungsprofis punkten. Hier gilt es, die Stärken des Fachhandels herauszustellen und ihn als unverzichtbaren Partner im Gesundheitswesen zu positionieren. Gute Gesundheitsversorgung braucht hohe Qualität – und das betrifft sowohl die Produkte als auch den Service.

Genau an der Schnittstelle des medizinischen Fachhandels zwischen Herstellern und den versorgenden ärztlichen Profis liegt allerdings auch ein enormes Innovationspotential. Der Dialog zwischen beiden Seiten ist essenziell. Die Hersteller präsentieren neue Produktinnovationen, während die Leistungserbringer Prozessänderungen und veränderte Bedürfnisse melden. Diese Rückkopplungsschleifen führt zu kontinuierlichen Produktpassungen und -verbesserungen, die letztendlich dazu beitragen können, die medizinische Versorgung effektiver und effizienter zu gestalten.

„Nur diejenigen, die das Unsichtbare sehen, können das Unmögliche tun“, sagte im Jahr 1921 der Kardiologe und Friedensaktivist Bernhard Lown. In diesem Sinne werfen wir in dieser Ausgabe einen Blick auf den medizinischen Fachhandel als die unsichtbaren Helfer im Hintergrund

des Gesundheitswesens. Ihre Arbeit mag nicht immer im Rampenlicht stehen, aber sie ist von entscheidender Bedeutung für die Aufrechterhaltung einer qualitativ hochwertigen und effizienten medizinischen Versorgung.

Wir laden Sie herzlich ein, sich mit uns auf eine Entdeckungsreise durch die Welt des medizinischen Fachhandels zu begeben und die vielfältigen Funktionen und Potenziale dieses wichtigen Akteurs näher kennenzulernen. Und wir danken in diesem Zusammenhang allen unseren Autorinnen und Autoren sowie unseren Gesprächspartnerinnen und -partnern für ihre Bereitschaft, mit uns diesen nahezu unbekanntem Versorgungskontinent zu erkunden.

Ich wünsche Ihnen ein erkenntnisreiches Lesevergnügen.



Dr. Albrecht Klopfer

Der Fach- und Großhandel für Medizinprodukte – das Bindeglied zwischen Hersteller und Anwender



Marcus H. Simon

Sprecher des Fachbereichs
Fach- und Großhandel für
Medizinprodukte im BVMed |
Geschäftsführer AMEFA GmbH

„Angesichts der zunehmenden Ambulanzierung muss die Zusammenarbeit mit dem Fach- und Großhandel intensiviert werden.“

Ursprünglich aus lokalen Sanitätshäusern hervorgegangen, hat sich der Fachhandel für Medizinprodukte als entscheidender Vermittler etabliert, der den Bedarf an medizinischem Sachbedarf bis hin zu Arztpraxen und Krankenhäusern – die sogenannte „letzte Meile“ – abdeckt.

Diese Arbeitsteilung wird von kleinen und mittelgroßen Herstellern weiterhin gepflegt, während größere Unternehmen häufig eine duale Strategie verfolgen. Sie bedienen den Krankenhausmarkt oft direkt, was durch die vorgeschalteten Einkaufsgemeinschaften ermöglicht wird, und verlassen sich im ambulanten Markt auf die Dienstleistungen des medizinischen Fachhandels. Einige Fachhändler haben sich vom traditionellen Sanitätshausbetrieb entfernt, während andere diese beiden Geschäftsbereiche parallel betreiben. Neben dem Vertrieb von Produkten und der dazugehörigen Logistik erweitern die Händler ohne Sanitätshausbetrieb ihr Angebot um umfassende Beratungs-, Service- und Aftersales-Dienstleistungen für Arztpraxen, MVZ und Krankenhäuser.

Um günstigere Konditionen im Markt anbieten zu können, haben sich medizinische Fachhändler zu Einkaufsgemeinschaften zusammengeschlossen, was zu besseren Einkaufspreisen führt. Aus diesen Gemeinschaften entstanden die ersten Großhandelsunternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen nicht nur Mitgliedern, sondern auch anderen Fachhändlern zur Verfügung stellen. Diese Struktur gewährleistet, dass nur geprüfte und regulierungskonforme Medizinprodukte in den Markt gelangen.

Der medizinische Fachhandel versorgt das Gesundheitswesen nicht nur mit einer breiten Palette an Medizinprodukten, sondern bietet auch maßgeschneiderte Services für seine Kunden. Der Großhandel hingegen stellt dem Fachhandel ein umfangreiches Sortiment sowie spezifische Unterstützungsleistungen bereit, die auf die speziellen Bedürfnisse des Fachhandels abgestimmt sind.



Manuelles Kleinteile-Lager

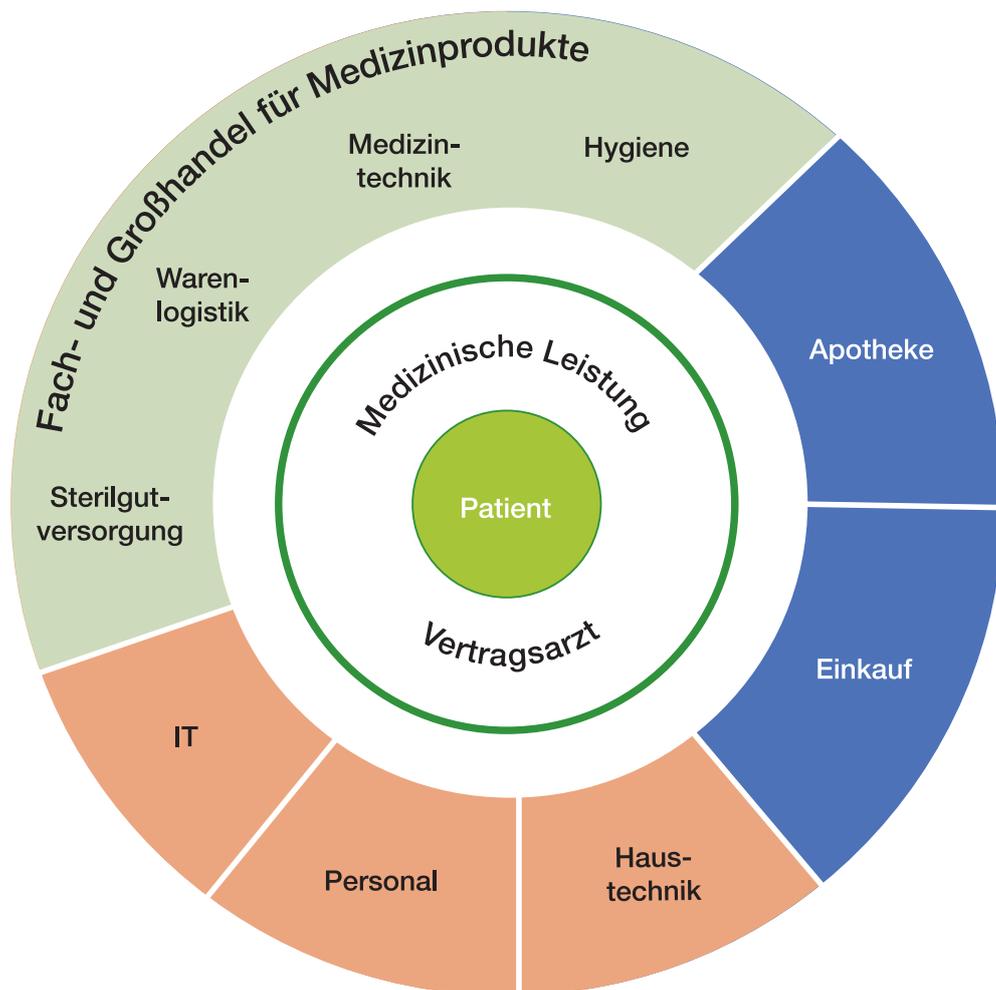
Definition

- **Der Fachhandel für Medizinprodukte** versorgt Akteure des Gesundheitswesens im ambulanten und stationären Bereich mit Medizinprodukten wie Investitionsgütern und Verbrauchsmaterialien. Der Fachhandel vertreibt über den Außendienst ein umfassendes Portfolio überwiegend herstellernerutraler Medizinprodukte in Verbindung mit einer Vielzahl an qualitätsorientierten Dienstleistungen.
- **Der Großhandel für Medizinprodukte** stellt dem Fachhandel ein umfassendes Portfolio an überwiegend herstellernerutralen Medizinprodukten zur Verfügung und bietet diesem die grundlegenden Dienstleistungen wie Qualifizierung, Marketing und Logistik an.

Der medizinische Fach- und Großhandel, mit einer langen Tradition in der Branche, nimmt in der öffentlichen Wahrnehmung eher eine untergeordnete Rolle ein. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass er keine direkten Dienstleistungen für Patienten erbringt. Zudem variiert das Angebotsspektrum der verschiedenen Handelsunternehmen in dieser Branche stark, was zu seiner weniger prominenten Wahrnehmung beiträgt.

Während der Pandemie traten neue, branchenfremde Akteure auf, die ohne ausreichende Fachkompetenz und nur unzureichender Lieferfähigkeit medizinische Produkte handelten, was zu Kritik am Fachhandel führte.

Als Reaktion darauf wurde 2021 unter dem Dach des BVMed ein eigener Fachbereich für den Fach- und Großhandel für Medizinprodukte gegründet, um dessen Rolle und Leistungen im Gesundheitssystem besser zu kommunizieren.



Rolle des Fach- und Großhandels

Angesichts der zunehmenden Ambulantisierung des Gesundheitswesens muss die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und dem Fach- und Großhandel intensiviert werden. Nur so können die Ziele des Transformationsprozesses von stationär zu ambulant erreicht werden. Darüber hinaus ist es wichtig, dass der Fach- und Großhandel in der Gesetzgebung angemessen berücksichtigt wird, um seine Rolle als Bindeglied effizient erfüllen zu können.

Um es mit den Worten des BVMed- Geschäftsführers Dr. Marc-Pierre Möll zu sagen:

„Der Fach- und Großhandel für Medizinprodukte spielt eine gewichtige Rolle in der Gesundheitsversorgung. Er trägt mit seinen Leistungen zur Versorgungssicherheit in der ambulanten wie stationären Versorgung bei. Die große Bedeutung eines gut funktionierenden Fach- und Großhandels hat die Corona-Pandemie verdeutlicht. Ohne die richtigen Produkte am richtigen Ort gibt es keine Versorgungssicherheit“.



Automatisches Kleinteile-Lager

Mitglieder des Fachbereichs Fach- und Großhandel im BVMed

- Amefa GmbH, Limburg a.d. Lahn
- B. Braun Gesundheitsservice GmbH, Melsungen
- Co-med GmbH & Co. KG, Heusweiler
- megro GmbH & Co. KG, Wesel
- Servoprax GmbH, Wesel



Bundesverband
Medizintechnologie e.V.
(BVMed)

Die unsichtbare Stütze des Gesundheitswesens: Rolle und Herausforderungen des medizinischen Fach- und Großhandels



Prof. Dr. Ralph Tunder
Professor für Health Care
Marketing
EBS Universität für
Wirtschaft und Recht

„Durch die Bereitstellung eines breiten Sortiments, durch fundierte Beratung und durch Einhaltung gesetzlich vorgeschriebener Sorgfaltspflichten trägt der Fach- und Großhandel maßgeblich zur Sicherstellung von Qualität und Effektivität in der Gesundheitsversorgung bei.“

Dr. Albrecht Kloepfer: Herr Professor Tunder, womit beschäftigt sich der medizinische Fachhandel, der ja wenig sichtbar ist für Ottonormalverbraucher und vielleicht auch für die Politik? Was ist dessen Aufgabe, und wie arbeitet er?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Im Allgemeinen bedarf es einer präzisen Abgrenzung zwischen der ambulanten und der stationären Gesundheitsversorgung. Im Kontext der stationären Versorgung, insbesondere in Gesundheitseinrichtungen wie Krankenhäusern und medizinischen Institutionen, erfährt die Beteiligung des medizinischen Fach- und Großhandels eine markante Reduktion. In zahlreichen Fällen erfolgt die direkte Belieferung durch Hersteller an stationäre Versorger, wobei spezifische Vertragsmodalitäten Anwendung finden. Als alternative Struktur kann der stationäre Versorger als Mitglied von Einkaufsgenossenschaften agieren. Gerade in diesem Sektor der stationären Versorgung sieht sich der medizinische Fachhandel erheblichen Herausforderungen gegenüber. Der Verhandlungsdruck seitens Kliniken, Konzernen oder Einkaufsgenossenschaften erweist sich als in erheblichem Maße substanziell.

Im Kontrast dazu offenbart sich der Markt in der ambulanten Versorgung, beispielsweise in der Belieferung von Arztpraxen durch den medizinischen Fach- und Großhandel, als stark fragmentiert. In diesem Zusammenhang übernehmen die Fach- und Großhändler eine zentrale Rolle für die effiziente und effektive Betreuung der Patientenschaft. Neben der Bereitstellung von medizinischen Produkten und Geräten übernimmt der medizinische Fachhandel eine beratende und schulende Funktion für das medizinische Personal. Auf diese Weise wird eine einwandfreie und sachgemäße Anwendung der Produkte gewährleistet. Des Weiteren garantiert der medizinische Fachhandel einerseits ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit und Individualisierung sowie andererseits eine erstklassige Produktqualität durch stringente Qualitätskontrollen und Zertifizierungen.

Der medizinische Fachhandel ermöglicht die Kreation individueller Lösungen und optimiert die Ressourcenverteilung. Auf diese Weise kann das Maximum im Sinne des Patientenwohls erreicht werden, ohne dass die Öffentlichkeit dessen aktiv gewahr wird.

Dr. Albrecht Kloepfer: Was macht den medizinischen Fach- und Großhandel in der ambulanten Versorgung so besonders?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Erstens nimmt die Sortimentsfunktion des medizinischen Fach- und Großhandels in der ambulanten Versorgung eine herausragende Stellung ein. In diesem Kontext offerieren die Händler den Arztpraxen eine umfassende Palette an diversen Produkten von unterschiedlichen Herstellern. Dies ermöglicht es den ambulanten Leistungserbringern, nicht nur Produkte und Hersteller unkompliziert miteinander zu vergleichen, ohne selbst aufwendige Recherchen durchführen zu müssen, sondern ermöglicht es den Fach- und Großhändlern auch, – und damit die zweite wesentliche Funktion – Objektivität in ihren Beratungsfunktionen zu wahren. Die Händler verfügen über umfassende Fachkenntnisse bezüglich Hersteller, Produkten und deren spezifischen Leistungseigenschaften. Auf dieser Basis können sie nicht nur ambulante Versorger umfassend beraten, sondern auch im Hinblick auf Kosten-Nutzen-Überlegungen unterstützen. Im Weiteren manifestiert sich die dritte, damit einhergehende Funktion des medizinischen Fachhandels in der Sorgfalts- und Handelspflicht, die vom Gesetzgeber vorgeschrieben wird. Hierdurch beabsichtigt der Gesetzgeber, eine Qualitätssicherung gegenüber den Abnehmern und letztendlich im Interesse der Patientinnen und Patienten zu etablieren. Diese gesetzlich auferlegten Pflichten reflektieren eine tiefgreifende Verantwortung des medizinischen Fachhandels gegenüber den Endnutzern des Gesundheitssystems.

Die enge Verknüpfung dieser Funktionen unterstreicht die zentrale Rolle des medizinischen Fach- und Großhandels in der ambulanten Versorgung. Erstens durch die Bereit-

stellung eines breiten Sortiments, zweitens durch fundierte Beratung und drittens durch die Einhaltung gesetzlich vorgeschriebener Sorgfaltspflichten trägt der Fachhandel maßgeblich zur Sicherstellung von Qualität und Effektivität in der ambulanten Gesundheitsversorgung bei.

Dr. Albrecht Kloepfer: Welches sind Herausforderungen für den medizinischen Fachhandel?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Im Hinblick auf die ökonomischen Herausforderungen steht der medizinische Fachhandel vor der permanenten Aufgabe, Ineffizienzen im Warenwirtschaftssystem auszumerzen, um mit einer besseren Wirtschaftlichkeit seinen Kunden bessere finanzielle Konditionen zu bieten. Hierbei ist die Implementierung einer effizienten Kostenstruktur unabdingbar, die es dem Fachhandel ermöglicht, ökonomische Vorteile zu realisieren und sich erfolgreich im Wettbewerb zu behaupten. Die nur diffuse Wahrnehmung seiner Bedeutung in der Öffentlichkeit stellt eine weitere zentrale Herausforderung für den medizinischen Fachhandel dar. In vielen Fällen sind die umfassenden Kompetenzen und der Mehrwert, den der Fachhandel in das Gesundheitssystem einbringt, für externe Beobachter nicht unmittelbar ersichtlich. Eine bedeutende Herausforderung besteht daher in der klaren und verständlichen Kommunikation bezüglich der Bedeutung und des Beitrags des Fachhandels im Gesundheitswesen. Man kann überspitzt konstatieren, dass der medizinische Fachhandel ein nicht zu unterschätzendes Imagewahrnehmungsproblem hat.

Natürlich stellt die gegenwärtig avisierte Ambulantisierung den medizinischen Fachhandel vor herausfordernde Szenarien. Die Umsetzung dieser strategischen Ausrichtung könnte möglicherweise verstärkte Konzentrationsprozesse in der Branche induzieren. In diesem Kontext könnten sich Netzwerke und Bündelungen von Akteuren herausbilden, wobei in diesem Fall nicht zwangsläufig von Einkaufsgenossenschaften oder -gemeinschaften gesprochen werden muss. Vielmehr deuten sich möglicherweise netzähnliche Strukturen an, welche die Verhandlungs-

macht der Leistungserbringer erheblich beeinflussen können. Die potenzielle Zusammenführung von Akteuren innerhalb solcher Strukturen kann eine Verschiebung der Machtverhältnisse im Markt bewirken. Es liegt nahe, anzunehmen, dass diese Veränderungen nicht nur auf die Akteure selbst, sondern auch auf die Interaktionen und Verhandlungspositionen innerhalb der Wertschöpfungskette erheblichen Einfluss nehmen werden.

Ein weiterer signifikanter Aspekt, dem der medizinische Fachhandel gegenübersteht, ist der Einfluss der digitalen Transformation und des Online-Geschäfts. Hierbei können Marktstrukturen entstehen, die jenen von Amazon ähneln: Ein zentraler Akteur, der ein umfassendes Angebot für die ambulante Versorgung bereitstellt, einschließlich Praxismanagement, Logistik, Sicherheit der Artikel und mehr. Dieser Anbieter präsentiert sich als umfassender Dienstleister, der spezifisch für die Zielgruppe agiert. Die Bestellungsabwicklung erfolgt möglicherweise sogar über eine zentrale Plattform. Diese Entwicklung zeichnet das Bild einer möglichen Konsolidierung von Dienstleistungen und Ressourcen, die auf einer digitalen Infrastruktur aufbauen. Ein solcher umfassender Anbieter könnte eine beträchtliche Marktmacht ausüben und dadurch traditionelle Strukturen im medizinischen Fachhandel herausfordern. In diesem Zusammenhang steht der medizinische Fachhandel vor der Herausforderung, sich auf diese potenzielle Veränderung einzustellen und geeignete Strategien zu entwickeln.

Dr. Albrecht Kloepper: Gut, das sind Strukturwandel, denen wir alle ausgesetzt sind. Wie reagiert der Fachhandel auf diesen Strukturwandel?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Eine erfolgversprechende Lösung für die bedeutende Herausforderung der Digitalisierung und der zentralisierten Einkaufsstrukturen im medizinischen Fach- und Großhandel könnte darin bestehen, die traditionelle Handelsfunktion durch die Integration einer Providerrolle zu erweitern. Dies würde bedeuten, das Ge-

wicht vom reinen Handel zu nehmen und verstärkt die Dienstleistungskomponenten, insbesondere Beratung und Logistik, in den Vordergrund zu stellen. Diese strategische Ausrichtung charakterisiert den medizinischen Fach- und Großhandel und ermöglicht eine Anpassung an die fortschreitenden Entwicklungen im Einkaufswesen. Zusätzlich zu dieser digitalen Transformation betone ich die Relevanz physischer Nähe zu Arztpraxen. Durch diese Nähe kann nicht nur die Existenz des Fachhandels gerechtfertigt, sondern auch eine bedeutende Rolle im Gesundheitssystem etabliert werden. Diese Argumentation lässt sich verhältnismäßig einfach führen, da sie direkt zur Gewährleistung von Qualität, Versorgungssicherheit und somit Patientensicherheit beiträgt.

Es manifestiert sich als offenkundiges Dilemma, dass der medizinische Fachhandel im politischen Diskurs häufig nicht angemessen berücksichtigt wird. Eine Problemstellung, die besonders während der Covid-19-Pandemie evident wurde. Hier liegt ein dringendes Erfordernis darin, die politischen Entscheidungsträger für die maßgebliche Rolle des Fachhandels im Gesundheitssystem zu sensibilisieren und auf die spezifischen Anliegen dieses Sektors aufmerksam zu machen. Ein paradigmatisches Beispiel hierfür bildet der Verkauf von Schutzmasken über Apotheken während Covid-19, bei dem die umfangreichen finanziellen Aspekte deutlich wurden. Eine sachgerechte Schlussfolgerung wäre gewesen, den medizinischen Fachhandel in diesen Prozess zu integrieren, was aufgrund bestehender Strukturen und Expertise wahrscheinlich ökonomisch effizienter gewesen wäre.

Es obliegt dem medizinischen Fachhandel, der Politik klar und überzeugend vor Augen zu führen, welche unerlässliche Rolle er im Gesundheitssystem spielt. Es gilt aufzuzeigen, welche Gefahren drohen, wenn diese Rolle vernachlässigt wird oder wenn dominante Marktteilnehmer die Szene beherrschen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Das heißt ja im Prinzip, der medizinische Fachhandel war bisher ein Rädchen im System, das gar nicht sichtbar geworden ist, und man erkennt jetzt, dass man sichtbar werden und die Notwendigkeit im System noch deutlicher formuliert werden muss.

Prof. Dr. Ralph Tunder: Ganz richtig. Die mangelnde Sichtbarkeit des medizinischen Fachhandels resultiert aus dem nicht direkten Bezug zum Patienten oder Endverbraucher. Im Gegensatz zu Sanitätshäusern agiert der medizinische Fachhandel eher im Hintergrund. Diese zurückhaltende Positionierung erwies sich bis zur Zeit der Pandemie als erfolgreich. Jedoch wurde während der Pandemie deutlich, dass der medizinische Fachhandel inmitten der aufkommenden Dynamik plötzlich seine Position einbüßte.

Dr. Albrecht Kloepfer: Ja, man kann fast sagen, er wird gar nicht mal ignoriert, sondern man weiß ja gar nicht, dass es den medizinischen Fach- und Großhandel gibt.

Prof. Dr. Ralph Tunder: Exakt! Sie können nur etwas ignorieren, von dessen Existenz sie wissen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Es lief ja irgendwie alles ganz gut. Wenn man jetzt sichtbar wird, hat das ja immer zwei Seiten. Die eine ist, man wird auf einmal vielleicht doch von der Politik in einer Weise reguliert, wie man das gar nicht unbedingt möchte. Die andere Sache ist aber, man erkennt eine Entwicklung, bei der man dann doch den Eindruck hat, das sollte die Politik wissen und sollte eventuell auch ein Auge drauf haben, um einschreiten zu können. Wo gibt es eventuell politischen Regelungsbedarf?

Prof. Dr. Ralph Tunder: In Bezug auf politischen Regelungsbedarf besteht gegenwärtig die Notwendigkeit einer Neuausrichtung. Angesichts des sich im Umbruch befindlichen Marktes stehen dem Gesetzgeber zwei grundlegende Handlungsoptionen zur Verfügung. Einerseits besteht die Möglichkeit, die Dinge unverändert zu belassen, wobei jedoch das Risiko eines Wildwuchses von Struktu-

ren besteht. Diese können folglich ggf. nach bestimmten Kriterien reguliert werden. Auch besteht die Gefahr, eines völlig neuen Akteurs. Wenn sich dieser im Markt etabliert, könnte er das bestehende System grundlegend umgehen. Andererseits könnten etablierte Unternehmen darauf hinweisen, dass ein unkontrolliertes Wachstum zu Einbußen bei Produkt- und Versorgungsqualität sowie zu Innovationsverlusten führt. Die Gefahr, von wenigen großen Akteuren abhängig zu werden, wird in diesem Szenario ebenfalls als hoch eingestuft. Daher steht der Gesetzgeber vor der komplexen Aufgabe, eine ausgewogene Regelungsstruktur zu schaffen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie blicken Sie denn vor dem Hintergrund der Krankenhausreform auf die sich andeutenden Landschaftsveränderungen in der ambulanten Versorgung? Ich meine zwei Dinge. Das eine ist die Marktausweitung in kleinere Krankenhäuser und sektorenübergreifende Versorgungseinrichtungen. Das andere ist die Bildung größerer Einheiten in der ambulanten Versorgung und den großen Arztnetzen.

Prof. Dr. Ralph Tunder: Wie eingangs erwähnt, zeichnet sich die ambulante Versorgung durch ihre ausgeprägte Fragmentierung aus. Dies steht gänzlich im Gegensatz zu größeren Einheiten und der stationären Versorgung. In diesen größeren Einheiten existiert ein entsprechendes Praxismanagement, das sich mit den vorangehenden Prozessen, der Logistik und dem Einkauf befasst. Mit der zunehmenden Verlagerung der stationären Versorgung in den ambulanten Bereich entsteht jedoch der Bedarf nach einheitlichen Standards für Produktsicherheit, personelle Strukturen, Räumlichkeiten usw. Diese Strukturen sind zwar in Krankenhäusern vorhanden, in normalen Arztpraxen fehlen sie jedoch häufig. In diesem Kontext sehe ich strategisches Wachstumspotenzial. Die Opportunität, den Arztpraxen unterstützende Dienstleistungen und eine Art Contracting anzubieten, ist durchaus gegeben: Wir übernehmen das Warenmanagement, die gesamte Logistik und gewährleisten die damit verbundene Warensicherheit. Auf diese Weise können die vor der eigentlichen Leis-

tungserbringung liegenden Prozesse, ausgelagert werden. Ähnlich wie es bereits in größeren Krankenhäusern praktiziert wird.

Dr. Albrecht Klopfer: Das heißt aber auch, innerhalb des medizinischen Fachhandels wird sich wahrscheinlich in den nächsten Jahren so ein bisschen die Spreu vom Weizen trennen?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Richtig, zukünftig avisiert sich die prävalente Stellung nicht notwendigerweise dem größten Player, sondern demjenigen, der die emergierenden Anforderungen am besten adaptieren und proaktiv mitformen kann. Infolgedessen manifestiert sich das Tempo und die Variabilität als Differenzierungsfaktor für den Erfolg.

Dr. Albrecht Klopfer: Wie sieht die Unternehmensstruktur im medizinischen Fach- und Großhandel aus?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Der medizinische Fach- und Großhandel präsentiert sich in seiner Struktur äußerst kleinteilig. Es zeigt sich eine deutliche Kleinteiligkeit, mitunter in einem Maße, dass die Aktivitäten regional begrenzt sind und lediglich auf kleinere Praxen oder spezifische Sortimente ausgerichtet sind. Parallel dazu existieren die sogenannten Vollsortimenter, von denen es in Deutschland etwa vier maßgebliche Akteure gibt. Einige von ihnen führen sogar Eigenmarken.

Dr. Albrecht Klopfer: Wäre es also denkbar, dass z.B. ein größeres Arztnetz eigene Dienstleister aufbaut?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Es wäre in Betracht zu ziehen. Dies hätte den Vorzug, dass durch eine kollaborative Koordination, etwa durch einen Zentraleinkauf, Skaleneffekte realisiert werden können. In diesen Konzentrationsprozessen avancieren ordnungspolitische Aspekte ebenso zu einem essenziellen Faktor. Insbesondere ist zu un-

terstreichen, dass aus einer marktliberalen Perspektive eine vertikale Konzentration als unerwünscht erachtet wird: Absprachen zwischen den Akteuren können den Wettbewerb beeinträchtigen und den Marktzugang für Startups durch Barrieren erschweren. Dies wäre letzten Endes innovationshemmend.

Dr. Albrecht Klopfer: Meinen Sie, der medizinische Fachhandel hat eine Versorgungsverantwortung gerade in Krisensituationen?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Absolut. Wenn wir uns auf die elementare Funktion des Handels, nämlich die Sortimentsfunktion, rückbesinnen, wird deutlich, dass diese mit einem spezifischen Lagersystem und der Vorratshaltung der entsprechenden Artikel verbunden ist. Die Lieferengpässe von Arzneimitteln im vergangenen Winter haben eindrücklich die Bedeutung der Vorratshaltung verdeutlicht. Die Existenz einer zentralen Lagerfunktion trägt erheblich zur Verbesserung der Versorgungssicherheit im Notfall bei. Insbesondere in Sektoren, die keine kontinuierliche Versorgung erfahren, sondern durch sprunghafte, exogene Einflüsse beeinträchtigt werden, ist es unerlässlich, Kapazitäten vorzuhalten. In dieser Hinsicht ist auch der Gesetzgeber gefordert. Ein Beispiel aus einer anderen Branche, jedoch auf das Gesundheitswesen übertragbar, zeigt sich in den 70er Jahren während des Ölpreisschocks, als die Öl- und Mineralölindustrie verpflichtet wurde, Lagerkapazitäten zu unterhalten, um die Auswirkungen über einen bestimmten Zeitraum abzufedern. In ähnlicher Weise könnte der medizinische Fach- und Großhandel im Gesundheitswesen eine vergleichbare Rolle übernehmen. Dies erfordert jedoch eine klare Positionierung seitens des Gesetzgebers.

Dr. Albrecht Klopfer: Das würde aber wiederum hohe Kosten auslösen. Wäre das noch vereinbar mit dem Nutzen?

Prof. Dr. Ralph Tunder: Die Versorgung durch den medizinischen Fach- und Großhandel weist zweifellos eine positive Kosten-Nutzen-Bilanz auf. Der Fachhandel fungiert als sogenannter Transaktionsökonom. Dies bedeutet, dass allein durch seine Präsenz die Transaktionskosten, die durch unvollständige Informationen entstehen, reduziert werden. Wenn ein niedergelassener Arzt oder eine niedergelassene Ärztin vollständige Informationen erhalten möchte, wäre es erforderlich, jeden Hersteller zu kontaktieren, sämtliche Informationen zu den entsprechenden Produkten einzuholen und diese miteinander zu vergleichen. Abgesehen davon, dass dies zeitlich in der aktuellen Versorgungssituation nicht praktikabel wäre, würden beträchtliche Transaktionsverluste entstehen. Durch das Hinzufügen eines Absatzmittlers, der über die notwendige Kompetenz verfügt, werden die Transaktionskosten minimiert bzw. in einer idealen Marktwirtschaft aufgehoben. Die Bedeutung: Der Handel besitzt, allein durch seine Existenz, eine erhebliche transaktionsökonomische Relevanz.

Dr. Albrecht Kloepfer: Vielen Dank für das Gespräch.



„Wir müssen die Expertise des medizinischen Fach- und Großhandels stärker nutzen“



Copyright: DP Dedicative Productions GmbH

Martina Stamm-Fibich, MdB

Berichterstatterin der SPD-Fraktion für Medizinprodukte, Heil- und Hilfsmittel

„Ohne den medizinischen Fach- und Großhandel gibt es keine funktionierende Versorgung der Bevölkerung.“

Dr. Albrecht Kloepfer: Frau Stamm-Fibich, was hat die Politik mit dem medizinischen Fach- und Großhandel zu tun und wie wird er politisch wahrgenommen?

Martina Stamm-Fibich: In dem ganzen Bereich der Medizinprodukte spielen Unternehmen oft mehrere Rollen gleichzeitig, und das macht diese Branche so unterschiedlich. Oftmals sind sie zeitgleich Importeur, Händler, Parallelhändler. In keinem anderen Bereich ist dies wiederzufinden. Der Fach- und Großhandel ist verantwortlich für die Beschaffung, Lagerung, Logistik und Bestandsaufnahme von Medizin- und Hilfsprodukten. Gleichzeitig muss er die Qualitätssicherung der Produkte gewährleisten können. Und das alles unter Einhaltung spezifischer Anforderungen der einzelnen Prozessschritte. Gerade in Deutschland zeichnet sich der medizinische Fach- und Großhandel durch seine effiziente Verteilung der Produkte an Arztpraxen, Krankenhäuser, Apotheken und auch an Endkunden aus. Der Fach- und Großhandel leistet also einen enormen Beitrag zur Versorgungs- und Qualitätssicherheit. Im Augenblick liegt das Augenmerk der Politik jedoch eher auf der Digitalisierung, wobei das ja auch zukünftig die Medizinprodukte und Hilfsmittel betreffen wird.

Dr. Albrecht Kloepfer: Der medizinische Fach- und Großhandel war bisher immer ein Bereich, der sozusagen stillschweigend und ohne gesetzliche Rahmenbedingungen gut funktioniert hat. Gibt es hier dann überhaupt politischen Regelungsbedarf?

Martina Stamm-Fibich: Ich denke, ja. Nicht zuletzt die Covid-19-Pandemie hat gezeigt, wie groß die Rolle des medizinischen Fach- und Großhandels für die Versorgung mit Medizinprodukten ist: Ohne den medizinischen Fach- und Großhandel gibt es keine funktionierende Versorgung der Bevölkerung. Umso verwunderlicher, dass der medizinische Fach- und Großhandel weitestgehend unbekannt ist bzw. nicht wahrgenommen wird. Die Pandemie hat uns aber auch gezeigt, wie abhängig wir von Nicht-EU-Herstellern sind bzw. waren.

Dr. Albrecht Kloepper: Kam es deswegen zu den Lieferengpässen bei Arznei- und Hilfsmitteln?

Martina Stamm-Fibich: Ja. Der BVMed hat eine Analyse gemacht, die zeigt, dass es bei 82 Prozent der versorgungskritischen Medizinprodukte keinen Mangel gab, sondern vielmehr ein Verteilungsproblem vorlag. Aufgrund von spontanen und multiplen Bestellungen und unkoordinierten Doppelbestellungen konnte keine effiziente und effektive Beschaffung und Verteilung durch den medizinischen Fach- und Großhandel gewährleistet werden.

Dem Vorschlag der Verbände folgend, könnte eine digitale Bestandsplattform Abhilfe schaffen. Seit langem fordere ich eine höhere Transparenz bei der Verfügbarkeit von Medizinprodukten und Hilfsmitteln, aber auch von Arzneimitteln. Nur so können wir in Krisensituationen schnell und effizient reagieren.

Dr. Albrecht Kloepper: Genau das würde dem im Koalitionsvertrag angekündigten Gesundheitssicherstellungsgesetz folgen. Darin heißt es: „Mit einem Gesundheitssicherstellungsgesetz stellen wir insbesondere die effiziente und dezentrale Bevorratung von Arzneimittel- und Medizinprodukten sowie regelmäßige Ernstfallübungen für das Personal für Gesundheitskrisen sicher.“

Martina Stamm-Fibich: Das angekündigte Gesundheitssicherstellungsgesetz wäre aus meiner Sicht ein guter Anlass, über die Einführung einer solchen digitalen Bestandsplattform zu sprechen. Eine Pilotierung wäre sicherlich erstrebenswert. Wichtig wäre es natürlich, im Rahmen des Gesetzgebungsprozesses die betroffenen Akteure aus Handel und Industrie miteinzubinden, um die Umsetzung gewährleisten zu können. Am Ende sollen es die medizinischen Fach- und Großhändler sein, die diese Plattform nutzen und befüllen können und sollen.

Dr. Albrecht Kloepper: Müsste man dann nicht im Zuge dieser Gesetzgebung den Parallelhandel auch angehen?

Martina Stamm-Fibich: Die grundlegende Idee des Parallelhandels ist es ja, Profit durch Preisunterschiede in verschiedenen Ländern zu erzielen. Eine europäische Lösung wäre hier ideal, dann käme es hoffentlich auch nicht mehr zu Lieferengpässen und Verteilungsproblemen im Krisenfall.

Dr. Albrecht Kloepper: Könnte man sich hier etwas von der Pharmabranche abschauen?

Martina Stamm-Fibich: Auf jeden Fall. Auch im Bereich der Hilfsmittel und Medizinprodukte gibt es Produkte, die so innovativ, aber auch hochpreisig sind, dass man eine Bewertung, wie es bei Arzneimitteln durch das AMNOG der Fall ist, mit Sicherheit andenken könnte.

Dr. Albrecht Kloepper: Im Bereich der Hilfsmittel und Medizinprodukte sind, anders als in der Pharmabranche, größtenteils mittelständische Unternehmen vertreten. Wie würde sich das mit den teils kostspieligen Bewertungsverfahren vereinen lassen?

Martina Stamm-Fibich: Es wäre vorstellbar, für den Bewertungsprozess eine Umsatzschwelle zu definieren: Produkte mit einem prognostizierten Umsatz kleiner als zum Beispiel fünf Millionen Euro können weiterhin durch die bekannten Verfahren in Umlauf gebracht werden, Produkte mit einem prognostizierten Umsatz höher als diese Umsatzschwelle würden anhand des (Zusatz-) Nutzens oder einer anderen relevanten Messgröße bewertet werden. Natürlich ist es klar, dass wir nicht die gleichen Anforderungen an diese Bewertung im Hilfsmittelbereich stellen können, wie wir es in der Pharmabranche machen, aber ein an den Markt angepasstes Verfahren könnte ich mir schon vorstellen. Damit wären die kleineren und mittelständischen Unternehmen entlastet.

Dr. Albrecht Kloepper: Wird die Sache noch dringlicher durch die Ambulantisierung? Kommen durch die Krankenhausreform Akteure ins Spiel, die durch die Ambulantisierung vermehrt Hilfestellung benötigen?

Martina Stamm-Fibich: Meiner Einschätzung nach, werden mit der Krankenhausreform und der zunehmende Ambulantisierung keine signifikanten Veränderungen der bisherigen Prozesse in der Versorgung mit Medizinprodukten und Hilfsmittel ausgelöst.

Vielmehr sehe ich die Herausforderung darin, wie medizinische Fach- und Großhändler zukünftig mit den Anforderungen der MDR, der Medical Device Regulation der EU, umgehen werden. Diese fordert zukünftig, dass jeder Schritt – von der Beschaffung bis zur finalen Auslieferung an die Endkunden – den regulatorischen Ansprüchen entspricht und dass jeder Akteur in dieser Lieferkette dies auch für die vor seinem eigenen Schritt vorangegangenen Schritte gewährleisten kann. Die vollumfängliche Erfüllung dieser Vorgaben wird ein enormer Kraftakt für die Händler werden. Im Gegenzug können wir so die Qualität in der Logistikkette nachvollziehbar belegen.

Unser Ziel muss es immer sein, die qualitativ hochwertige Versorgung der Patientinnen und Patienten sicherzustellen. Dabei kann die MDR helfen, wir dürfen jedoch nicht vergessen, die bestehende nationale Gesetzgebung umzusetzen. Bestes Beispiel ist das HHVG (Anmerkung der Redaktion: Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetz) von 2017. Auch wenn ich das jetzt noch nicht im Detail überprüft habe, schätze ich, dass bisher erst 60 Prozent dieses Gesetzes tatsächlich umgesetzt sind. Ich möchte hier ausdrücklich betonen, dass dies nicht ausschließlich auf die Händler zurückzuführen ist, sondern vielmehr die Systematik unseres Gesundheitssystems spiegelt. Wir müssen also weiter dranbleiben, unser System so zu gestalten und gegebenenfalls umzubauen, dass wir von der Expertise der verschiedenen Akteure profitieren. Das gilt auch für den medizinischen Fach- und Großhandel.

Dr. Albrecht Kloepper: Vielen Dank für das Gespräch.



„Eine gute Zusammenarbeit zwischen Pflegeeinrichtung und medizinischem Fach- und Großhandel ist essenziell für die Patientenbetreuung“



Kristine Lütke, MdB

Pflegeunternehmerin | Sucht- und drogenpolitische Sprecherin der FDP-Fraktion im Deutschen Bundestag

„Gerade bei der zunehmenden Ambulantisierung kann der medizinische Fach- und Großhandel noch mehr als bislang zu einer vertrauensvollen und zuverlässigen Anlaufstelle werden.“

Dr. Albrecht Kloepfer: Welche Rolle spielt der medizinische Fachhandel für Sie in Ihrer Rolle als Pflegeunternehmerin?

Kristine Lütke: Der medizinische Fach- und Großhandel spielt für mich als Pflegeunternehmerin eine enorm wichtige Rolle bei der Versorgung der Patientinnen und Patienten in meiner Seniorenbetreuung und -pflege, hier insbesondere in dem Bereich der Inkontinenzversorgung, der Pflegehilfsmittel, aber auch in Bezug auf Medizinprodukte wie Patientenlifter und Absaug- oder Sauerstoffgeräte. Daneben sind Reinigungsartikel und Hygieneprodukte – vor allem Desinfektionsmittel, Reinigungsschäume und Handschuhe – für Einrichtungen wie die meine im Zuge kontinuierlich steigender Anforderungen an die Hygiene selbstverständlich unerlässlich. Vielen Bewohnerinnen und Bewohnern, aber auch den Angehörigen ist der hohe logistische und organisatorische Aufwand in Pflegeeinrichtungen, der hinter den Kulissen abläuft, oft nicht so bewusst. Das zu leisten gelingt letztendlich nur durch den Fach- und Großhandel.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen Ihnen als Pflegeunternehmerin und dem medizinischen Fachhandel aus?

Kristine Lütke: Wir arbeiten in meiner Seniorenbetreuung und -pflege mit einer Firma aus dem Großraum Nürnberg seit vielen Jahren intensiv und äußerst vertrauensvoll zusammen. Wir haben einen festen Kundenberater als ersten Ansprechpartner, der unsere Anliegen bei Bedarf an die zuständigen Fachkollegen weiterleitet. Dort erhalten wir dann eine zielgenaue Beratung und auch Schulungen, etwa zum Umgang und Einsatz von Inkontinenzvorlagen. Des Weiteren haben wir alles rund um das zeitintensive Thema der Präqualifizierung sowie der Abrechnung der Inkontinenzpauschalen an diese Firma ausgelagert. Da der Versorger direkt mit den Kassen – und im Falle von Mehrkosten direkt mit den Pflegebedürftigen – abrechnet, sparen wir so wertvolle Zeit, die wir unseren Patientinnen und Patienten widmen können.

Sie sehen also: Eine gute Zusammenarbeit zwischen Pflegeeinrichtung und medizinischem Fachhandel erleichtert die Abläufe für beide Seiten ungemein, was insbesondere der Patientenbetreuung zugutekommt.

Dr. Albrecht Klopfer: Welche Erfahrungen haben Sie als Pflegeunternehmerin mit dem medizinischen Fachhandel gemacht?

Kristine Lütke: Insgesamt habe ich in meiner mittlerweile 16-jährigen Tätigkeit als Pflegeunternehmerin sehr gute Erfahrungen mit dem medizinischen Fachhandel gemacht: Die Kolleginnen und Kollegen dort sind bestens ausgebildet, fachlich topinformiert und stets sehr zuvorkommend. Der Fachhandel sichert natürlich unsere Versorgungsqualität. Sei es die Fachberatung bei Inkontinenzvorlagen, Lagerungs- und Aufstehhilfen, Absauggeräten oder mobilen Sauerstoffgeräten, die fachliche Expertise ist so weitläufig wie die Produktpalette es ist.

Von der ersten Beratung über den Kauf bis hin zur Wartung und Reparatur habe ich durchweg positive Erfahrungen gemacht. Insbesondere während der Zeit der pandemischen Lage war der medizinische Fachhandel eine nicht zu unterschätzende Stütze, was die Beschaffung von Atemschutzmasken, Sauerstoffgeräten, Coronatests, aber auch banalen Dingen wie Desinfektionsmitteln oder Hautschutzprodukten betrifft.

Dr. Albrecht Klopfer: Wie nehmen Sie den medizinischen Fachhandel heute wahr?

Kristine Lütke: Das gesamte Gesundheitswesen unterliegt einem ständigen Wandel. Betreiber von pflegerischen Einrichtungen wie ich, aber auch viele andere sehen sich – sowohl durch anspruchsvollere Patienten als auch durch den Gesetzgeber – mit immer weiterführenden und aufwendigeren Anforderungen konfrontiert. So erfordert etwa die zunehmende Digitalisierung, die durch die Corona-Pandemie enorm beschleunigt wurde, ein rasches Umdenken:

Stärker als je zuvor spielen die Balance zwischen stationärem Fachhandel und digitalem Verkauf sowie die Pflege einer vertrauensvollen Kundenbeziehung nach meiner Wahrnehmung eine ganz entscheidende Rolle. Globale Produktions- und Lieferketten, Innovationen und Preisdruck fordern an vielen Stellen neuartiges und flexibles Denken und Handeln im medizinischen Fachhandel. Dieser stellt in einer Vielfalt an globalen Angeboten Qualität zu einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis für die Nutzer sicher.

Dr. Albrecht Klopfer: Wo sehen Sie Herausforderungen und Chancen für den medizinischen Fachhandel?

Kristine Lütke: Anknüpfend an das soeben Gesagte, besteht natürlich eine wesentliche Herausforderung für den medizinischen Fachhandel darin, sich dem fortwährenden Wandel entsprechend zu verändern und weiterzuentwickeln, was ihm jedoch, so meine Erfahrung, zu gelingen scheint. Weitere Herausforderungen für den medizinischen Fachhandel sind, wie derzeit nahezu überall im Gesundheitswesen, der Personal- und Fachkräftemangel, die Refinanzierung über die Krankenkassen und die gestiegenen Kosten, hier insbesondere die Lagerhaltungskosten. Doch auch die Digitalisierung spielt, wie bereits erwähnt, im medizinischen Fachhandel immer mehr eine Rolle, wie man vor allem während der Corona-Pandemie gemerkt hat. Auch die überbordende Bürokratie und Abstimmung mit den Kassen gehört zu den aktuellen Herausforderungen des medizinischen Fachhandels – hierin liegen jedoch ebenso seine Chancen auf schnellere und einfachere Arbeitsabläufe; Chancen, die wir ihm als Politik einräumen können.

Dr. Albrecht Klopfer: Wie trägt der medizinische Fachhandel zur Versorgungssicherheit bei?

Kristine Lütke: Der medizinische Fachhandel trägt zur Versorgungssicherheit durch die flächendeckenden Versorgungsangebote kleiner und mittelständischer Unter-

nehmen bei. Gerade bei der zunehmenden Ambulantisierung kann der stationäre medizinische Fachhandel mit Onlineshops noch mehr als bislang zu einer vertrauensvollen und zuverlässigen Anlaufstelle werden, insbesondere dann, wenn es gilt, sich in dem nahezu undurchdringlichen Angebotsdschungel einen guten Überblick zu verschaffen. Qualifizierte Tele- und Online-Beratung zu den vorhandenen Optionen und Produkten durch gut ausgebildete Fachkräfte können die Vor-Ort-Beratung komplettieren und ein Alleinstellungsmerkmal für den medizinischen Fachhandel, vor allem in Abgrenzung zu globalen anonymen Akteuren, darstellen.

Dr. Albrecht Kloepper: Wo sehen Sie den Unterschied zwischen dem Pharmagroßhandel und dem Fach- und Großhandel in der Medizintechnik?

Kristine Lütke: Der Fach- und Großhandel in der Medizintechnik steht meiner Wahrnehmung nach nicht so im Fokus wie der Pharmagroßhandel. Die Medizinprodukteverordnung (MDR) bringt einen zusätzlichen bürokratischen und somit auch zeitlichen Mehraufwand mit sich, der insbesondere für kleine Unternehmen eine große Hürde darstellt. Hier müssen aus dem Bundesgesundheitsministerium möglichst zeitnah Ansätze zur Entbürokratisierung vorgelegt werden. Für viele Menschen ist der Begriff Pharma viel greifbarer – da haben die meisten sofort Tabletten oder Hustensaft im Kopf, Medizintechnik hingegen ist für viele abstrakter.

Dr. Albrecht Kloepper: Im Koalitionsvertrag ist ein sogenanntes „Gesundheitssicherstellungsgesetz“ geplant, das u.a. die Bevorratung von Arzneimitteln und Medizinprodukten für Gesundheitskrisen sicherstellen soll. Wird dieser Punkt noch auf die Agenda kommen? Was ist hierzu geplant?

Kristine Lütke: Der Ball liegt auch hier aktuell ganz eindeutig beim Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach und seinem zuständigen Ministerium. Grundsätzlich bin

ich persönlich immer dafür, dass das, was in einem Koalitionsvertrag vereinbart wurde, auch umgesetzt wird. Als Parlamentarier der regierungstragenden Fraktionen können wir das jedoch nur immer wieder einfordern, was wir mit entsprechendem Nachdruck auch tun.

Das im Sommer in Kraft getretene Arzneimittel-Lieferengpassbekämpfungs- und Versorgungsverbesserungsgesetz (ALBVVG) war sicher ein Schritt in die richtige Richtung. Als FDP haben wir jedoch immer wieder darauf hingewiesen, dass die bereits beschlossenen sowie die vorgesehenen Maßnahmen lediglich einen ersten Schritt darstellen können. Zudem fordern wir eine Enquete-Kommission zur Aufarbeitung der Coronamaßnahmen, um entsprechende Lehren für die Zukunft zu ziehen. Ich bin mir sicher, dass sich hier noch einiges tun wird.

Dr. Albrecht Kloepper: Vielen Dank für das Gespräch.

COVID-19: Die Bedeutung des medizinischen Fachhandels im Krisenmanagement



Helmut Krebber

Stellvertretender Sprecher des Fachbereichs Fach- und Großhandel für Medizinprodukten im BVMed | Geschäftsführer megro GmbH & Co. KG

Ein Blick hinter die Kulissen: Wie der medizinische Fach- und Großhandel die Verfügbarkeit lebenswichtiger Produkte während der Pandemie sicherte

Der medizinische Fach- und Großhandel gewährleistet die Verfügbarkeit lebenswichtiger medizinischer Produkte, fördert Innovationen im Gesundheitswesen und trägt zur Sicherheit und Qualität dieser Produkte bei. Ohne den medizinischen Fach- und Zwischenhandel wäre die Bewältigung einer Pandemie wie COVID-19 deutlich schwieriger gewesen. Es ist daher unerlässlich, die Bedeutung dieses Sektors anzuerkennen und ihn angemessen zu unterstützen, um eine effektive Gesundheitsversorgung in Deutschland sicherzustellen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie hat sich die Nachfrage nach bestimmten medizinischen Produkten oder Dienstleistungen während der Pandemie verändert?

Helmut Krebber: Mit Beginn der Pandemie ist die Nachfrage von Persönlicher Schutzausrüstung, OP-Masken, FFP2-Masken, Handschuhen, Kitteln sowie bei Desinfektionsmitteln für Haut und Hände sowie für die Fläche sprunghaft angestiegen, sodass selbst die größten Lagerbestände in kürzester Zeit aufgebraucht waren. Das hat uns natürlich vor unvorhergesehene Herausforderungen gestellt. Verstärkt wurde das Problem von Aufträgen, die über dem tatsächlichen Bedarf lagen. Viele Kunden hatten Sorge, dass sie in naher Zukunft keine weitere Lieferung bekommen und haben, wie wir es auch im Individualeinkauf erlebt haben, „Hamsterkäufe“ getätigt. Auch haben sie versucht, über sehr große Aufträge attraktiver für Lieferanten zu werden. Dabei ist es nicht auszuschließen, dass es hierdurch zu Fehlallokationen kam.

Dr. Albrecht Kloepfer: Inwiefern hat die Pandemie die Zusammenarbeit mit Lieferanten und Herstellern beeinflusst, insbesondere im Hinblick auf die Sicherstellung der Produktqualität und -verfügbarkeit?

Helmut Krebber: Mit allen Herstellern der oben genannten Produkte hatten wir mehrfach täglich Kontakt, um überhaupt in Erfahrung zu bringen, welche Produkte zu welchem Zeitpunkt geliefert werden können.

Zu Hochzeiten kam es teilweise sogar zum (Teil-)Zusammenbruch der Kommunikationswege, da die Hersteller so viele Anfragen gleichzeitig bekommen haben. Das war besonders dann ärgerlich, wenn es Lieferanten und Hersteller waren, mit denen man bereits jahrelang zusammengearbeitet hat und man auf einmal keine Kontaktmöglichkeit mehr hatte. Auch bevorzugten einige Lieferanten staatliche Stellen, was zu Engpässen bei der Belieferung des privaten Sektors führte und bewährte Logistikwege umging.

Dr. Albrecht Klopfer: Wie hat sich die Pandemie auf den medizinischen Fachhandel ausgewirkt, insbesondere in Bezug auf den Arbeiterschutz und die Arbeitsbedingungen?

Helmut Krebber: Der Schutz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stand bei uns an erster Stelle. Dies in Zusammenhang mit einer gleichzeitigen ständigen Belieferung unserer Kunden zu bekommen, war eine große Herausforderung. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Büro konnten wir ins Homeoffice schicken oder auf Besprechungsräume aufteilen. Bei unseren Lagermitarbeitenden war das natürlich nicht möglich, so dass wir ein Zweischichtsystem im Lager eingeführt haben. Dadurch mussten Arbeitsabläufe teilweise komplett neu organisiert und strukturiert werden. Die anfänglich damit verbundenen Stolperer konnten wir aber dank unserer flexiblen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schnell auffangen. Zwischen den Schichten wurden alle Arbeitsplätze desinfiziert. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhielten von uns ausreichend persönliche Schutzausrüstung. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Rückgrat des Fach- und Großhandels. Gerade in solchen Ausnahmesituationen, in denen der Fach- und Großhandel reibungslos funktionieren muss, ist es unumgänglich, die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch stärker als sonst zu schätzen. Mit dem Rückgang der Prävalenz konnten, wie in allen anderen Bereichen auch, die Schutzmaßnahmen wieder zurückgefahren werden.

Dr. Albrecht Klopfer: Welche Herausforderungen traten bei der Beschaffung von Waren auf, insbesondere in Bezug auf Importe und die Sicherstellung der Einhaltung von Qualitätsstandards?

Helmut Krebber: Unsere Firma ist seit Jahrzehnten nach DIN ISO 13 485 zertifiziert, und wird auch entsprechend von einer benannten Stelle überwacht. Somit ist naheliegend, dass Qualität für uns kein Fremdwort ist. Auch vor Corona hatten wir schon hohe Ansprüche an unsere Lieferanten und die Qualität der Produkte. Zudem verfügten wir bereits über ein großes nationales und internationales Lieferantennetzwerk, das unseren hohen Standards gerecht wird. Dieses Netzwerkes haben wir uns natürlich bedient, um schnell Produkte zum Schutz der Menschen auf dem Markt bereitzustellen.

Auch wenn wir bei der Suche nach Ware auf neue Hersteller oder Lieferanten gestoßen sind, konnten wir durch unsere jahrzehntelang gesammelte Erfahrung und Know-How die Spreu vom Weizen trennen. Somit konnten wir zu jeder Zeit die notwendigen Qualitätsstandards garantieren.

Problematisch erwies sich die Situation dann, wenn Produkte von unqualifizierten Anbietern auf dem Markt angeboten wurden. Gerade für Laien ist es hier schwierig, den Unterschied zu erkennen.

Wir hätten uns gewünscht, dass die staatlichen Stellen unser Know-how genutzt und sich am wirtschaftlichen Risiko beteiligt hätten, das wir allein getragen haben. Aufgrund unserer mittelständischen Struktur war dies jedoch nur eingeschränkt möglich. Eine Zusammenarbeit mit den staatlichen Stellen hätte eine verbesserte Versorgung mit qualitativ hochwertigen Produkten zu niedrigeren Kosten bei gleichzeitig höheren Beschaffungsmengen ermöglicht. Zudem hätte man auf das Mikrologistiknetz des Fachhandels zurückgreifen können.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie wurde die Logistik, einschließlich Mikrologistik, angepasst, um eine kontinuierliche Versorgung der Kunden während der Pandemie sicherzustellen?

Helmut Krebber: Wie bereits erwähnt, haben wir in der Logistik / Lager ein Zweischichtsystem eingeführt und die 6 Tage/Woche etabliert. Dies war Garant dafür, dass wir kontinuierlich unsere Kunden beliefern konnten. An dieser Stelle sei erwähnt, dass allen unseren Mitarbeitern bewusst war, wie wichtig unser Beitrag zur Eindämmung der Pandemie war. Alle haben an einem Strang gezogen und dafür sind wir sehr dankbar.

Dr. Albrecht Kloepfer: Welche Rolle spielte die Zuteilung von Waren und Ressourcen während der Pandemie, und welche Faktoren wurden bei der Priorisierung berücksichtigt?

Helmut Krebber: Die Priorisierung bei der Zuteilung von Waren erfolgte vor allem zugunsten bestehender Kunden. Auf lukrative Spotgeschäfte wurde teilweise verzichtet, um die Verpflichtung gegenüber Bestandskunden und Praxen zu wahren.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie wurden Lieferkettenrisiken während der Pandemie bewertet und bewältigt, insbesondere in Bezug auf die Sicherheit und Qualität der Produkte?

Helmut Krebber: Als zertifiziertes Unternehmen erkennen wir sofort anhand der Unterlagen, welche Produkte den regulatorischen Anforderungen nicht entsprechen und haben diese abgelehnt. Die Gewährleistung der Produktsicherheit und -qualität steht für uns an oberster Stelle. Dementsprechend sind unsere Produkte aber auch teurer.

Das wiederum hatte zum Ergebnis, dass wir gerade von staatlichen Stellen nicht berücksichtigt wurden, da wir mit Produkten und Anbietern in Konkurrenz standen, die diese Anforderungen an die Produktsicherheit und -qua-

lität nicht erfüllten und damit einen niedrigeren Preis anbieten konnten. Der „Gewinn“, der sich hieraus ergibt, wird spätestens dann zunichte, wenn aufgrund der schlechten Qualität und fehlenden Sicherheit die Produkte erneut gekauft werden müssen. Entsprechende Situationen konnte man beobachten.

Dr. Albrecht Kloepfer: Welche langfristigen Veränderungen oder Lehren wurden aus der Pandemie für das Pandemiemanagement im medizinischen Fachhandel gezogen?

Helmut Krebber: Der medizinische Fach- und Großhandel ist durch sein fachliches Know How und seine Logistikkompetenz ein wichtiger Baustein, um die Herausforderung einer Pandemie in der Zusammenarbeit mit der Industrie zu bewältigen. Die Pandemie hat aber auch gezeigt, dass der Fach- und Großhandel bei staatlichen Stellen und Entscheidern nicht bekannt ist. Das hat teilweise leider zu Verzögerungen, (ökonomischen) Ineffizienzen und Fehlallokationen geführt.

Aus diesem Grund ist das Engagement des Fach- und Großhandels im BVMed eine wichtige Möglichkeit, unsere Präsenz und unsere Leistungsfähigkeit zu kommunizieren.

Dr. Albrecht Kloepfer: Vielen Dank für das Gespräch.

Die unsichtbaren Möglichmacher



Daniela Piossek
Leiterin Referat
Gesundheits-
politik



Steffi Nawrath
Senior Managerin
Regionales
Krankenkassen-
management



Mareike Büder
Market Manager

PAUL HARTMANN AG

Die Rolle des medizinischen Fachhandels in
der deutschen Gesundheitsversorgung und wie
HARTMANN ihn bei seinen Aufgaben unterstützt.

Das Gesundheitswesen in Deutschland steht vor einer Vielzahl an Herausforderungen. Dabei stellt das qualifizierte medizinische Fachpersonal einen kritischen und entscheidenden Engpass für die Gewährleistung eines belastbaren Gesundheitssystems dar. Dieser Engpass wird durch die Bewältigung der zunehmenden Bürokratie im Gesundheitswesen und der damit verbundenen administrativen Aufgaben sowie aller Themen rund um die Digitalisierung und den zunehmenden Arbeitsdruck verschärft.

Insbesondere der demografische Wandel zählt zu einer der größten Herausforderungen im Gesundheitswesen, denn er führt zu einem Dilemma in der ärztlichen Versorgung: Auf der einen Seite führt die demografische Entwicklung zu einer Verknappung der Ärztinnen und Ärzte in der medizinischen Versorgung. Die Ärztestatistik 2020 belegt: Rund 47 Prozent aller Ärztinnen und Ärzte sind über 50 Jahre alt und beenden damit voraussichtlich in den kommenden 10 bis 15 Jahren ihre Tätigkeit.^{1,2} Und auch wenn die Zahl der Ärzte in Deutschland in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen ist, muss jedoch gleichzeitig ein rückläufiges durchschnittliches Arbeitsvolumen je Arzt aufgrund von Teilzeitmodellen verzeichnet werden.³

Auf der anderen Seite ist mit der sich verändernden Demografie auch der Bedarf an medizinischer Versorgung im Wandel. Die Bevölkerung in Deutschland zählt zu einer der ältesten weltweit – Tendenz steigend.^{4,5} Die Zahl altersbedingter chronischer Erkrankungen steigt, folglich wird ebenso die Inanspruchnahme der medizinischen Versorgung zunehmen und das bestehende (Ressourcen-) Problem verstärken.^{6,7,8} Erhöht sich also die Zahl behandlungsbedürftiger Menschen sowie der Behandlungsbedarf und sinkt zugleich die Zahl berufstätiger Ärztinnen und Ärzte, steht das Gesundheitssystem einer doppelten demografischen Herausforderung gegenüber.⁹

Der Fachhandel – eine bedeutende Säule der Gesundheitsversorgung

Und wo bleiben da die Patientin und der Patient? Wie können Ärztinnen und Ärzte sowie das medizinische Fachpersonal in Arztpraxen und im pflegerischen Bereich, die wir doch ganz klar als die Säulen unseres Gesundheitssystems anerkennen, bei diesen Herausforderungen unterstützt werden? Da sind zum einen natürlich zahlreiche gesetzliche Maßnahmen, aber zugleich kommt hier ein wichtiger Akteur ins Spiel: der medizinische Fachhandel. Denn er hat verschiedene Funktionen, darunter:

- **Produktversorgung:** Stellt medizinische Produkte, Verbrauchsmaterialien und Geräte wie auch Instrumente von unterschiedlichen Herstellern für die Gesundheitseinrichtung bereit und trägt dank der zentralen Lagetätigkeit zur Optimierung der Versorgungssicherheit (auch in Ausnahmesituationen) bei.
- **Objektive Fachberatung:** Sorgt für die fachliche Beratung von Produkten, digitalen Lösungen und deren sachgerechte Anwendung, um die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden zu erfüllen. Zudem trägt er, dank seiner umfassenden Sortimentspalette, zur Vergleichbarkeit von Produkten und folgerichtig zur Objektivität einer fundierten Entscheidung der ambulanten Leistungserbringer bei.
- **Schulungen:** Bietet Online- und Offlineschulungen und Fortbildungen für das medizinische und pflegerische Fachpersonal an.
- **Beziehungsmanagement und Kundenbetreuung:** Unterstützt bei der Bereitstellung, Lieferung und individuellen Lösungsfindung, um eine reibungslose Versorgung sicherzustellen.
- **Informationsfunktion:** Informiert über die neuesten (politischen) Entwicklungen am Gesundheitsmarkt, wie auch über relevante Innovationen oder Technologien.
- **Compliance und Qualitätssicherung:** Stellt sicher, dass Produkte den gesetzlichen Anforderungen entsprechen und in der erforderlichen Qualität aufgrund kontinuierlicher Qualitätskontrollen zur Verfügung stehen.

Mit all diesen Funktionen sorgt der Fachhandel für eine Entlastung der Ärztinnen und Ärzte, damit diese ihrem Tagesgeschäft nachgehen und sich primär um ihre Patienten kümmern können. Somit ist der Fachhandel weit mehr als ein Händler im Sinne von Produktlieferung: Er stellt Beratung, Logistik und Dienstleistungen bereit und ist damit ein Lösungsbringer.

Die Relevanz des medizinischen Fachhandels zeigt folgende Analogie auf: Stellen wir uns den medizinischen Fachhandel als den großen Zeh des Gesundheitssystem-Körpers vor. Solange der große Zeh funktioniert, kommt ihm keine Aufmerksamkeit zu. Wozu ist er überhaupt da und welche Relevanz hat er? Was viele nicht wissen: Der große Zeh ist der wichtigste von allen. Er ermöglicht ein aufrechtes Gehen und Laufen und das Halten des Gleichgewichts. Ohne den Zeh würde der gesamte Funktionsmechanismus des Fußes aus dem Gleichgewicht geraten.¹⁰ Stellen wir uns also vor, der Gesundheitssystem-Körper hätte keinen großen Zeh mehr. Die Folge: Gleichgewichtsverlust und Stillstand, da sich der Körper zunächst nicht mehr fortbewegen kann. Dahingehend sind wir uns einig: Das deutsche Gesundheitssystem kann weder eine Dysbalance, egal in welchem Bereich, noch einen Stillstand gebrauchen.

„Die Expertise und das Engagement des Fachhandels sind essenziell für die Aufrechterhaltung hoher Qualitätsstandards und die kontinuierliche Verbesserung der Patientenversorgung“, betont auch Mareike Büder, Market Manager Fachhandel Medical & Hygiene bei HARTMANN Deutschland.

Ärztin und Arzt alleine sind bei der Produktentscheidung eingeschränkt, denn sie kennen meist nicht alle Optionen und müssen daher auf der Basis unvollständiger Informationen entscheiden. Die Informationsbasis zu verbreitern, wäre nur mit einem großen zeitlichen und monetären Aufwand möglich. Hier kommt jetzt der medizinische Fachhandel ins Spiel und stellt in der Arztpraxis mehrere Varianten eines Produktes X von unterschiedlichen Herstel-

lern vor, inklusive der jeweiligen Produktvorteile. Die Ärztin bzw. der Arzt verfügen nun über die notwendigen Informationen, um eine fundierte patientenorientierte Entscheidung treffen zu können.

Der unsichtbare Akteur

Aber warum ist der medizinische Fachhandel trotz dieser offenkundigen Relevanz in Gesellschaft und Politik kaum sichtbar? Machen wir eine kleine Übung: Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich eine Apotheke vor. Sie erkennen möglicherweise die Räumlichkeiten vor Ihrem inneren Auge, sehen das Fachpersonal und stellen sich vor, was Sie selbst in einer Apotheke tun würden. Jetzt machen wir die gleiche Übung mit dem medizinischen Fachhandel. Schwierig, oder? Eben genau hier liegt das Problem. Der Normalbürger hat keine (bildliche) Vorstellung davon, was der medizinische Fachhandel ist, wozu er da ist, welche Personen dort arbeiten und welche Relevanz dem medizinischen Fachhandel im Gesundheitswesen zukommt.

Woran liegt es also, dass der medizinische Fachhandel der breiten Bevölkerung und in gleichem Maß der Politik weitestgehend unbekannt ist?

- **Fokussierung auf Endnutzer:** Die Aufmerksamkeit liegt häufig mehr auf den Ärztinnen und Ärzten oder dem Pflegepersonal, während der medizinische Fachhandel als Dienstleister im Hintergrund agiert. Folglich ist für Branchenfremde der durch den Fachhandel erbrachte Mehrwert, da ohne direkten Patientenbezug, nicht direkt ersichtlich.
- **Fehlende Sensationsfaktoren:** Im Gegensatz zu medizinischen Durchbrüchen, Triumphen von Forschung und Innovation oder aufsehenerregenden Heilungen gibt es in der Regel weniger „sensationelle“ Nachrichten rund um den medizinischen Fachhandel. Dies führt wiederum dazu, dass die Präsenz in der Öffentlichkeit geringer ist.

- **Komplexität der Branche:** Wie die Medizin- und Gesundheitssystembranche ist auch der medizinische Fachhandel – als Teil dieser Branche – komplex. Nicht jeder medizinische Fachhändler ist gleich aufgestellt, verfügt über das gleiche Angebotsspektrum, hat die gleichen Hersteller im Sortiment und das gleiche Dienstleistungsportfolio. Diese Tatsache trägt zwar auf der einen Seite zum Wettbewerb und zur Differenzierung untereinander bei, hat jedoch auf der anderen Seite den Nachteil, dass die Vielschichtigkeit eine dezidierte Definition erschwert.

Entscheidend wird daher sein, dass der medizinische Fachhandel für sich selbst einsteht und der Politik klar und überzeugend vor Augen führt, welche unerlässliche Rolle er im Gesundheitssystem spielt.

Im Detail gehören dazu viele Aufgaben. Dies beginnt mit einem geschlossenen Auftreten des Fachhandels und einer überzeugenden Darstellung der Mehrwerte seiner Leistungen. Wie kann er die weiteren Prozesse effizienter gestalten, bestehende Abläufe hinterfragen, Funktionen des E-Commerce sinnvoll nutzen und sein Personal optimal qualifizieren? Und wie wird er damit am Ende ein professioneller Dienstleister, der unter dem Motto „Wir sind da“ im Gesundheitswesen präsent ist?

HARTMANN nimmt den Fachhandel als Multiplikator wahr

Für HARTMANN ist der medizinische Fachhandel ein strategischer Partner, wie Torben Bremer, Vertriebsleiter Medical & Hygiene bei HARTMANN Deutschland, erklärt: „Unsere Fachhandelsstrategie steht im Zentrum unserer Bemühungen, eine optimale Versorgung für Arztpraxen in Deutschland sicherzustellen. Durch eine spezialisierte Vertriebs- und Marketingorganisation, die explizit auf die Bedürfnisse und Herausforderungen des Handels ausgerichtet ist, stärken wir unsere Partner im Markt. Der medizinische Fachhandel fungiert dabei als wichtiger Multiplikator.“

HARTMANN glaubt an den Mehrwert des medizinischen Fachhandels und dessen essenzielle Relevanz für die Aufrechterhaltung des Gesundheitssystems und sieht es daher als seine Aufgabe an, den Fachhandel in der Politik sichtbar zu machen und in seiner Arbeit zu unterstützen. Dabei geht HARTMANN die Herausforderung für eine erfolgreiche Zukunft mit vielen Aktivitäten einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit an. Dies reicht von der Unterstützung bei der Qualifizierung der Mitarbeiter des Fachhändlers, der Bereitstellung innovativer Lösungen bis hin zu einer kompetenten Beratung bei Themen wie Gesundheitsökonomie, Abrechnung, Regressvermeidung und Gesundheitspolitik.

„Wir legen großen Wert auf einen regelmäßigen und offenen Austausch und die Realisierung gemeinsamer Projekte. Diese enge Zusammenarbeit ermöglicht es uns, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren und unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern“, erklärt Steffi Nawrath, Senior Managerin regionales Krankenkassenmanagement bei HARTMANN Deutschland. „Der Fokus liegt dabei auf den regionalen Strukturen des Fachhandels, der eine hohe Versorgungssicherheit gewährleistet und zudem lokale Wirtschaftsstrukturen stärkt.“

Daniela Piossek, Leiterin des Referats für Gesundheitspolitik bei HARTMANN Deutschland, bekräftigt: „Die Zusammenarbeit mit dem medizinischen Fach- und Großhandel ist für uns ein unverzichtbarer Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Sie ermöglicht es uns, unsere Vision einer verbesserten Gesundheitsversorgung zu realisieren und einen bedeutenden Beitrag zur Gesundheitslandschaft in Deutschland zu leisten. Wir sind stolz darauf, mit Fachhändlern zusammenzuarbeiten, die unsere Werte teilen und sich für das Wohl der Patienten einsetzen. Durch diese Partnerschaften stärken wir nicht nur unser Unternehmen, sondern tragen aktiv zur Verbesserung des Gesundheitswesens in Deutschland bei.“

Quellen

1. www.bundesaerztekammer.de/baek/ueber-uns/aerztestatistik/2022
2. www.aerzteblatt.de/archiv/218674/Aerztestatistik-Mehr-Koepfe-nicmehr-Arztstunden
3. www.aerzteblatt.de/archiv/225635/Aerztemangel-Schlechte-Aussichten
4. www.bundesaerztekammer.de/baek/ueber-uns/aerztestatistik/2018
5. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/37220/umfrage/altersmedian-der-bevoelkerung-in-ausgewaehlten-laendern/#:~:text=Somit%20ist%20jeder%20zweite%20Japaner,mith%20der%20%C3%A4ltesten%20Bev%C3%B6lkerung%20weltweit.>
6. www.rki.de/DE/Content/Gesundheitsmonitoring/Themen/Demografischer_Wandel/Demografischer_Wandel_node.html
7. www.bosch-stiftung.de/de/presse/2021/05/2035-fehlen-deutschland-rund-11000-hausaerzte-experten-empfehlen-den-aufbau-von
8. <https://gesundheitsdaten.kbv.de/cms/html/17077.php>
9. www.aerzteblatt.de/archiv/218674/Aerztestatistik-Mehr-Koepfe-nicht-mehr-Arztstunden
10. www.groundies.com/de/was-du-bisher-noch-nicht-ueber-deine-fuessewusstest-15-fakten/

„Die Ambulantisierung ist Chance und Herausforderung für den medizinischen Fachhandel zugleich“



Markus Schepp
Vorsitzender der
Geschäftsführung
BG Unfallklinik Murnau

„Krankenhäuser haben ein berechtigtes Interesse daran, dass der Fachhandel bestehen bleibt.“

Dr. Albrecht Kloepfer: Herr Schepp, welche Rolle spielt der medizinische Fachhandel aus Krankenhausperspektive?

Markus Schepp: Man muss differenzieren, aus welcher Rolle man den Fachhandel betrachtet. Wenn man ein Klinikkonzern, eine Klinikgruppe oder eine einzelne somatische Klinik betrachtet, dann hat der Fachhandel sicher eine ganz andere Rolle, als wenn ich mir eine Psychiatrie oder ein ambulantes OP-Zentrum anschau. Eine weitere Ebene stellen die zu beschaffenden Produktgruppen dar. Der medizinische Fach- und Großhandel ist ein wichtiger, strategischer Partner für die Kliniken. Insbesondere vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels haben Kliniken teilweise nicht mehr das Personal, um den Beschaffungsprozess auch bei C-Teilen (Anm. der Redaktion: Produkte, die einen hohen mengenmäßigen, aber geringen wertmäßigen Anteil haben) vollumfänglich zu organisieren. Der Fachhandel kann die Kliniken durch seine Expertise beraten, und für die Kliniken die Prozesskosten geringhalten. Bei Bedarf kann der Fachhandel auch Teile der gesamten Logistik übernehmen, sodass sich das klinikeigene Personal wieder um die Kernaufgaben, auf die Werttreiber in den Sachkosten konzentrieren kann.

Um diesen Status „strategischer Partner“ zu erlangen, muss der Fachhändler natürlich gewisse Rahmenbedingungen erfüllen. Er muss nämlich genau das, was ich in der Klinik aufgrund der Fachkräfte-Situation nicht mehr leisten kann, als Dienstleistung zur Verfügung stellen. Er muss ein breites Produktspektrum haben. Er muss am besten ein webbasiertes Tool haben, das mir die Bestellung/die Beschaffung so einfach wie möglich macht.

Dr. Albrecht Kloepfer: Was sind die Potenziale des Fachhandels für Sie? Wie entscheiden Sie, in welchen Bereichen Sie direkt mit den Herstellern zusammenarbeiten und in welchen Bereichen mit dem Fach- und Großhandel?

Markus Schepp: Das ist, zumindest für mich, abhängig vom Umsatz des Bereichs. In Bereichen, die einen höheren Umsatz haben, wie z.B. Implantate oder Verbandstoffe, arbeite ich direkt mit den Herstellern zusammen. In Bereichen, die sehr kleinteilig sind und teilweise niedrigere Umsätze ausmachen, kann es vorteilhaft sein, diese zu bündeln und über den Fach- und Großhandel zu beziehen. Deswegen ist es auch so wichtig für mich als Klinikvertreter, dass der Fachhandel ein breites Produktspektrum anbietet und mir umfangreiche Alternativen, z.B. Elektroden von vier verschiedenen Herstellern für unterschiedliche Geräte, anbieten kann.

Dr. Albrecht Klopfer: Ich denke mir, dass gerade im ambulanten Bereich die einzelnen Praxen viel abhängiger sind von einer solchen Partnerschaft mit dem Fachhandel.

Markus Schepp: Das kann man auf jeden Fall so sehen. Nehmen wir ein ambulantes OP-Zentrum als Beispiel: Aufgrund der Größe muss das OP-Personal oder das Pflegepersonal selbst am Ende des Tages den Verbrauch im Blick haben, Inventur machen und entsprechend nachbestellen. Aufgrund der Mengen und erforderlichen Produktvielfalt der verschiedenen Fachabteilungen verfügen wir in der Klinik über eine andere Infrastruktur. Nehmen wir das Beispiel Handschuhe: Als Klinik verhandle ich den Preis und Lieferbedingungen über x Millionen Stück direkt mit einem Hersteller, der mir alle vier Wochen eine Palette liefert; im OP-Zentrum dagegen würden Handschuhe aufgrund des geringeren Bedarfs auch über den Fachhandel bezogen werden.

Dr. Albrecht Klopfer: Welche Rolle spielen in dem Zusammenhang Einkaufsgemeinschaften?

Markus Schepp: Einkaufsgemeinschaften verhandeln sowohl mit den Herstellern als auch mit den Fachhändlern Preisgefüge, auf die die Kliniken, die Teil der Einkaufsgemeinschaft sind, zurückgreifen können.

Dr. Albrecht Klopfer: Sehen Sie eine veränderte Situation für das ganze Thema durch die Ambulantisierung? Ändern sich die Anforderungen an den Fachhandel?

Markus Schepp: Der Markt wird sich dadurch auf jeden Fall verändern. Da der Fachhandel insbesondere im ambulanten Bereich tätig ist, steigt der Bedarf am Fachhandel im Zuge der Ambulantisierung. Der Fachhandel gewinnt damit an Einfluss; er muss parallel aber auch seine Strukturen ausbauen, um dem steigenden Bedarf gerecht zu werden.

Dr. Albrecht Klopfer: In diesem Zusammenhang möchte ich gern einmal auf den Aspekt der Sicherstellung kommen: Welche Bedeutung kommt dem Fach- und Großhandel bei der Sicherstellung der Versorgung zu? Wie würden Sie vor diesem Hintergrund die Fachhandelsstrukturen einschätzen?

Markus Schepp: Der Fach- und Großhandel spielt hier eine entscheidende Rolle. Die Strukturen sind auf jeden Fall dafür geeignet, in der Krisensituation die Gesundheitsversorgung aufrecht zu erhalten. Es findet beim Fach- und Großhandel auch eine Konsolidierung statt, da eine gewisse Größe notwendig ist, um entsprechende Lager und Bevorratung vorzuhalten. Gerade in Krisensituationen übernimmt der Fachhandel in Teilen das Risiko bei Lieferschwierigkeiten. Steckt also irgendwo ein Container im Suezkanal fest und der einfachste Artikel ist nicht mehr verfügbar, muss ich mich selbst nicht mehr mit einer alternativen Beschaffung beschäftigen und vertraue auf meinen strategischen Partner im Fachhandel.

Dr. Albrecht Klopfer: Jetzt haben Sie etwas angesprochen, was bei den Arzneimitteln und deren oftmals globalen Distributionsketten gerade sehr aufgefallen ist: Sind wir im Fachhandel auch zu abhängig vom Ausland? Oder wären Lieferschwierigkeiten in Deutschland inner-europäisch lösbar?

Markus Schepp: Ich würde sagen, dass ist produktabhängig. Geräte der Medizintechnik werden in Teilen noch in Europa hergestellt. In diesen Fällen sind die Abhängigkeiten geringer.

Wenn man die klassischen C-Artikel betrachtet, kommen diese zum großen Teil aus dem Ausland. Ich denke, wir sind da auch im Fach- und Großhandel nicht frei von Abhängigkeiten.

Dr. Albrecht Klopfer: Ich frage auch vor dem Hintergrund, dass im Koalitionsvertrag von einem Gesundheitssicherstellungsgesetz die Rede ist. Man denkt dabei zuerst an Arzneimittel. In welcher Weise würde das den Fach- und Großhandel betreffen?

Markus Schepp: Das wird auch den medizinischen Fachhandel oder genauer gesagt grundsätzlich den medizinischen Sachbedarf betreffen. Ich gehe nochmal zu den Arzneimitteln zurück: So wie eine Krankenhausapotheke heute aufgestellt ist, verfügen sie erstens nicht über den Platz, um weitere Mengen zu bevorraten, und zweitens müssten sie, zumindest nach heutigen Prozessen, die zu bevorratenden Arzneimitteln erstmal vorfinanzieren. Bei der Finanzlage der Krankenhäuser momentan schwer vorstellbar.

Dr. Albrecht Klopfer: Sehen Sie noch weitere Herausforderungen für den medizinischen Fach- und Großhandel?

Markus Schepp: Ich sehe sowohl große Herausforderungen als auch Chancen in der Digitalisierung. Verpasst der Fachhandel jetzt den Aufbau digitaler Strukturen, könnten wir womöglich in eine ähnliche Situation wie in den USA geraten, wo Amazon bereits fest im medizinischen Sachbedarfsmarkt etabliert ist. Andere Wettbewerber würden dann schnell aus dem Markt gedrängt, da sie einfach nicht die gleichen Strukturen anbieten können. Das würde aber auch heißen, dass womöglich ein ganz essenzieller Bestandteil des heutigen „Produktportfolios“ des Fachhandels, die Beratung, wegfallen könnte.

Dr. Albrecht Klopfer: Ja, das würde dann im Prinzip bedeuten, dass wir ein Monopol hätten und damit womöglich Einbußen in der Qualität. Wahrscheinlich bekommen wir in dem von Ihnen beschriebenen Szenario noch ein weiteres Problem: So wie ich das einschätze, werden sie sich auf die Schnelldreher spezialisieren und die Spezialprodukte, die werden dann nicht gemacht.

Markus Schepp: Genau!

Dr. Albrecht Klopfer: Dann hätten wir bei den Schnelldrehern sozusagen noch die letzten Margeneffekte rausgeholt. Das wäre zwar vorteilhaft für das Krankenhaus, aber wenn etwas Spezielleres gebraucht wird, gibt es keine Anlaufstelle mehr.

Markus Schepp: Da müsste ich mich an den Fachhandel wenden, der hoffentlich noch überlebt hat. Die Krankenhäuser haben also ein berechtigtes Interesse daran, dass der Fachhandel in der aktuellen Form bestehen bleibt. Aber die Häuser haben einen so immensen Ergebnisdruck, die können gar nicht anders als die vermeintlich günstigsten Beschaffungswege zu wählen. Und hier kommt wieder das Stichwort Nachhaltigkeit ins Spiel. Die Häuser kämpfen teilweise wirklich ums Überleben, da kann niemand Rücksicht darauf nehmen, ob ein Produkt aus China, Belgien oder Thüringen kommt.

Dr. Albrecht Klopfer: Eine ähnliche Problematik sehen wir ja auch bei den Generikarabatten, wo der letzte Cent rausgequetscht wird. Das Gleiche bei den Apotheken: Wenn Hersteller und Handel nur noch die Produkte anbieten, die die größten Umsätze generieren und bei den Apotheken bleibt die Rezeptur, deren Margen geringer sind, liegen. Das funktioniert nicht. Wenn man im System glaubt, durch Wettbewerb die Effizienzreserven auszuquetschen, dann quetscht man eben leider auch die Daseinsvorsorge aus.

Markus Schepp: Und so sehe ich es beim Fachhandel auch. Die Händler kalkulieren ihre Preise anhand einer Mischkalkulation. Der Händler bekommt beispielsweise einen Rabatt vom Hersteller, wenn er ihm eine Palette Handschuhe abnimmt und erhöht damit die Marge, wenn er die Umverpackung an den Endverbraucher weitergibt. Wird er jetzt aber aufgrund eines stärkeren Wettbewerbers dazu gezwungen die Preise zu senken, entfällt die Marge, der Fachhändler macht keinen Gewinn mehr, wird nicht mehr investieren (IT-Systeme) und wird langfristig aus dem Markt ausscheiden. Das ist ein ernst zu nehmendes Problem für die Kliniken.

Dr. Albrecht Kloepfer: Haben Sie eine Idee, wie man diese Problematik verhindern könnte?

Markus Schepp: Ich sehe hier den Gesetzgeber ganz klar in der Verantwortung. Mein Vorschlag wäre es, ein Bonus/Malus-System einzuführen, wie wir es ja schon mal in der Arzneimittelversorgung hatten. Das würde also heißen, wenn du im Markt bist, musst du ein gewisses Sortiment anbieten, das eben nicht nur auf umsatzstarke Produkte ausgelegt ist.

Mir ist jedoch die Herausforderung bewusst, da wir uns ohnehin schon in einem streng regulierten Marktumfeld bewegen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Vielen Dank für das Gespräch.



Der medizinische Fachhandel ermöglicht ein Rundum-Sorglos Paket



Tobias Wiechmann

Kaufmännischer und operativer Leiter Ambulantes Herzzentrum Kassel

„Der medizinische Fachhandel ist elementar, um wirtschaftlich sinnvoll arbeiten zu können.“

Dr. Albrecht Kloepfer: Herr Wiechmann, wer und was ist das Ambulante Herzzentrum Kassel?

Tobias Wiechmann: Das Ambulante Herzzentrum Kassel ist an 7 Standorten vertreten, beschäftigt 130 Mitarbeitende, davon 18 Ärztinnen und Ärzte, behandelt ca. 50.000 Patientinnen und Patienten pro Jahr und bietet die gesamte Klaviatur der Kardiologie an – inklusive Studienzentrum. Das Herzzentrum offeriert breit gefächerte medizinische Versorgung auf hohem technischen und wissenschaftlichen Niveau. Dabei profitieren die Patientinnen und Patienten von einem ganzheitlichen Ansatz: Denn neben der kardiologischen Praxis, in der die ganze Bandbreite moderner Diagnostik zur Verfügung steht, verfügt das Zentrum auch über ein eigenes Herzkatheterlabor, in dem weiterführende Untersuchungen und minimalinvasive therapeutische Eingriffe möglich sind. So bleibt alles in einer Hand – von der Erstuntersuchung über die Therapieeinstellung bis zur Planung eventuell notwendiger Operationen und der anschließenden Nachsorge.

Das Herzzentrum ist mit den verschiedenen Standorten in der Region ein kardiologisches Kompetenzzentrum. Mit der Teilnahme an internationalen Studien und durch die kontinuierlichen Fort- und Weiterbildungen wird sichergestellt, dass auf dem aktuellen Stand der medizinischen Forschung versorgt wird.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie nutzen Sie den medizinischen Fachhandel?

Tobias Wiechmann: Der medizinische Fachhandel liefert all das, was im Arzt-Patienten-Kontakt für eine gute Versorgung hinsichtlich Sprechstundenbedarf oder entsprechender technischer Infrastruktur gebraucht wird. Neben der Belieferung mit entsprechenden Produkten steht der Fachhandel auch für Beratung zu den Produkten und fachlichen technischen Austausch zur Verfügung.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie genau ist der Ablauf der Zusammenarbeit?

Tobias Wiechmann: Wir haben hier für uns Kataloge definiert und entwickelt. In der Praxis liegen diese Kataloge dann in Form von Online-Portalen vor, die jedem Standort zur Verfügung stehen und auf den Bedarf des Kompetenzzentrums zugeschnitten sind. Der entsprechende Bedarf wird online angegeben, teilweise auch in automatisierten Rhythmen bspw. bei Spritzen oder anderem viel verbrauchten Material.

Jeder Standort macht seine eigene Bedarfsplanung. Der Katalog ist vordefiniert und standortübergreifend verfügbar. Aus diesem Katalog heraus löst jeder Standort für sich die Bestellung aus. Die Rechnungsstellung ist dann allerdings wieder zentralisiert. Die Logistik erfolgt direkt an den jeweiligen Standort. Die meisten Artikel stehen in 24 Stunden zur Verfügung, sehr selten gibt es Engpässe.

Da der Fachhandel alles aus einer Hand bereitstellt und liefert, wird ein hoher Standardisierungs- und Automatisierungsgrad ermöglicht, sodass man nicht unterschiedliche Anbieter, Verfahren und Rechnungen hat. Dies ist ein sehr großer Vorteil, um effizient zu arbeiten.

Dr. Albrecht Kloepfer: Ist der Fachhandel „nur“ Bestellpartner oder ist er auch ein Beratungspartner?

Tobias Wiechmann: Wir erleben mit unserem Fachhandel definitiv Partnerschaft auf Augenhöhe. Es entstehen für beide Seiten Synergien, insbesondere wenn es darum geht, Produkte gemeinsam weiterzuentwickeln oder technische Herausforderungen zu lösen.

Diese Abstimmung ist enorm wichtig für beide Seiten. So wird auch Innovation von beiden Seiten getrieben: Der Fachhandel hat neue Produkte im Portfolio oder die Ärztinnen oder Ärzte stellt einen anderen Bedarf fest und fragt einen entsprechenden Service beim Fachhandel an. Hier entsteht auch die Translation von neuen wissenschaftlichen Ansätzen und Erkenntnissen in das Produktportfolio des Fachhandels, welches dann ja wieder für die neuere und bessere Versorgung zur Verfügung steht.

Dr. Albrecht Kloepfer: Haben Sie bestimmte Vorhalteauflagen? Oder agieren Sie nach eigenem Ermessen und es funktioniert, weil der Fachhandel verlässlich beliefert?

Tobias Wiechmann: Wir haben tatsächlich keine Vorhalteauflagen und die Sicherstellung basiert auf eigenem Ermessen und eigener Verantwortung. Hier ist sicherlich kennzeichnend, dass sich eine sehr gute Zusammenarbeit mit dem Fachhandel etabliert. Selbstverständlich gibt es auch Routine und somit Planbarkeit. Dennoch ist „Vertrauen“ ein Schlüsselaspekt. Der Fachhandel, obwohl er scheinbar im Hintergrund agiert, ist ein elementarer Partner, um die gesundheitliche Versorgung in Deutschland sicherzustellen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Arbeiten Sie mit unterschiedlichen Fachhandelspartnern zusammen?

Tobias Wiechmann: Tatsächlich, ja, wir arbeiten mit unterschiedlichen Partnern, haben allerdings einen großen Partner im Fokus. Selbstverständlich ist es unsere Aufgabe, verantwortungsbewusst sicherzustellen, dass die Ärztinnen, Ärzte, MFA und alle weiteren das entsprechende Material am Arbeitsort vorfinden, um Spitzenmedizin betreiben zu können. Man muss eine Balance zwischen Auswahl und „alles aus einer Hand“ herstellen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Was wäre, wenn es den medizinischen Fachhandel nicht gäbe?

Tobias Wiechmann: Es wäre enorm mühsam, alles einzeln zu bestellen. Der Fachhandel nimmt uns viel Arbeit ab. Der medizinische Fachhandel ist elementar, um wirtschaftlich sinnvoll arbeiten zu können.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie viele Posten beziehen Sie vom Fachhandel?

Tobias Wiechmann: Im Jahr und über alle Standorte treffen bei uns 400 Artikel für die medizinische Versorgung ein.

Dr. Albrecht Kloepper: Gibt es Herausforderungen?

Tobias Wiechmann: Manchmal gibt es Koordinationsproblematiken, dass jene Lieferanten zur Verfügung stehen, welche die Ärztinnen und Ärzte bevorzugen. Wie sonst auch im Leben, gibt es subjektive Präferenzen für bestimmte Produkte. Dann gilt es also den Fachhandel zu überzeugen, dieses Produkt mit ins Portfolio aufzunehmen oder die Ärztinnen und Ärzte zu überzeugen, dass ein anderes Produkt äquivalent gut ist.

Dr. Albrecht Kloepper: Der Koalitionsvertrag zu dieser Legislaturperiode hat als Thema ein sogenanntes Gesundheitssicherstellungsgesetz anvisiert. Wie bewerten Sie das und was wäre Ihre Erwartung daran?

Tobias Wiechmann: Wir fahren sehr gut mit einer Bevorratung nach eigenem Ermessen, basierend auf den lokalen Erfahrungen und Analysen. Wir haben in den letzten Jahren viel Energie aufgewendet, um zum einen detaillierte Daten zu unseren Bedarfen, aber auch Verbrauch zu haben, sodass wir klare Analysen ziehen konnten und entsprechende Prozesse installiert haben, die ermöglichen, dass wir jederzeit Spitzenmedizin leisten können und trotzdem effizient arbeiten. Für uns besteht also kein Regulierungsbedarf.

Dr. Albrecht Kloepper: Vielen Dank für das Gespräch.



Die Schlüsselrolle des medizinischen Fachhandels in der ambulanten Patientenversorgung



Dr. med. Christina Demers
Fachärztin für Frauenheilkunde
und Geburtshilfe
Frauenarztpraxis Dornbusch

„Der medizinische Fachhandel nimmt eine zentrale Rolle in der Versorgung meiner Patienten und einen reibungslosen Praxisablauf ein.“

Dr. Albrecht Kloepfer: Welche Rolle spielt der medizinische Fachhandel für Sie?

Dr. med. Christina Demers: Der medizinische Fachhandel spielt eine sehr wichtige Rolle für mich. Der medizinische Fachhandel versorgt meine Praxis mit allen Verbrauchsmaterialien, Medizinprodukten, Zubehör für verschiedene Untersuchungen und mit medizinischen Geräten (Ultraschall u.a.). Des Weiteren berät uns der Fachhandel optimal bei den Medizinprodukten und medizinischen Geräten. Ohne diese Dinge könnte ich meine Patienten nicht behandeln. Von daher nimmt er eine zentrale Rolle in der Versorgung meiner Patienten und einen reibungslosen Praxisablauf ein.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie erfolgt die Zusammenarbeit mit dem medizinischen Fachhandel?

Dr. med. Christina Demers: Die Zusammenarbeit läuft sehr unkompliziert. Wir haben feste Händler, mit denen wir zusammenarbeiten, die Bestellungen laufen schnell und unkompliziert per E-Mail, Telefon oder App. Wir haben in jedem der Unternehmen feste Ansprechpartner, die telefonisch gut erreichbar sind. Die Kommunikation mit dem medizinischen Fachhandel übernehmen überwiegend meine MFA, ich selbst bin nur involviert, wenn ich spezielle Anliegen habe oder wenn es um das Ausprobieren neuer Produkte oder Materialien geht.

Ich bin mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden, die Lieferungen kommen schnell. Falls es Probleme oder Engpässe gibt, werden schnell Lösungsvorschläge bzw. Alternativen angeboten.

Als zum Beispiel unsere 3D Ultraschallsonde runtergefallen ist und kaputt war, kam noch am gleichen Tag der Außendienstmitarbeiter vorbei, um mir eine Ersatzsonde zu bringen und die kaputte Sonde zur Reparatur mitzunehmen. Natürlich läuft nicht immer alles glatt, es kommt auch hin und wieder zu Fehllieferungen und wir müssen auf die nächste Lieferung warten, um das zu erhalten, was wir benötigen, aber das passiert selten.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wo sehen Sie Herausforderungen und Potenziale für den medizinischen Fachhandel?

Dr. med. Christina Demers: So wie ich es erlebe, besteht eine große Herausforderung in der Versorgungssicherheit. Immer häufiger muss ich zur Kenntnis nehmen, dass es Lieferengpässe gibt. Da der Fachhandel immer wichtiger für die Arztpraxen wird, sehe ich darin auch das größte Potential für den Fachhandel, denn ohne den Fachhandel kann ich meine Patienten nicht versorgen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie trägt der medizinische Fachhandel zur Versorgungssicherheit bei? Gibt es hier Unterschiede im ambulanten und stationären Sektor?

Dr. med. Christina Demers: Er trägt zur Versorgungssicherheit bei, indem er uns Ärzten alles zur Verfügung stellt, was wir für die Patientenversorgung brauchen. Das trifft für alle medizinischen Fachrichtungen zu. Wir alle brauchen bestimmte Geräte und Materialien, ohne die wir Untersuchungen oder Behandlungen nicht durchführen könnten. Sollte ein Produkt nicht lieferbar sein, kümmert sich der Fachhandel um vernünftige Alternativen. Dies ist auch ein wichtiger Aspekt für mich, da immer häufiger Lieferengpässe auftreten.

Als angestellte Ärztin war ich nie in die Beschaffung von Produkten involviert, sodass ich über die Unterschiede im ambulanten und stationären Sektor gar nicht so viel sagen kann. Ich habe lange als Oberärztin im Krankenhaus gearbeitet, aber den medizinischen Fachhandel damals nie richtig wahrgenommen. Es war eben immer alles im Untersuchungszimmer/auf Station/im OP vorhanden, was man so brauchte und wie es da hinkam oder wer sich darum kümmert, war mir ehrlicherweise nie bewusst. Da war man als angestellter Arzt nicht wirklich involviert.

Dr. Albrecht Kloepfer: Welche Rolle wird der medizinische Fachhandel zukünftig aufgrund der zunehmenden Ambulantisierung spielen?

Dr. med. Christina Demers: Er wird noch wichtiger werden, da er noch mehr Praxen, MVZs und ambulante OP-Zentren versorgen muss.

Man sieht das z.B. im operativen Bereich sehr deutlich, es werden immer mehr Eingriffe/OPs ambulant durchgeführt, und das muss nicht unbedingt in großen ambulanten OP-Zentren sein. Viele Praxen haben Eingriffsräume, in denen man „kleinere“ Eingriffe durchführen kann. Dafür braucht man aber wieder das komplette Equipment, von Lokalanästhetika über das chirurgische Instrumentarium, Nahtmaterial bis hin zu den Steristrips.

Der medizinische Fachhandel muss dafür Sorge tragen, dass wir an all diese Dinge herankommen, um diese Behandlungen auch ambulant anbieten zu können.

Dr. Albrecht Kloepfer: Der Koalitionsvertrag sieht ein „Gesundheits-sicherstellungsgesetz“ für diese Legislaturperiode vor: „Mit einem Gesundheitssicherstellungsgesetz stellen wir insbesondere die effiziente und dezentrale Bevorratung von Arzneimittel- und Medizinprodukten sowie regelmäßige Ernstfallübungen für das Personal für Gesundheitskrisen sicher.“ Was ist Ihre Erwartung daran?

Daran habe ich ehrlich gesagt gar keine Erwartung. Die Gesundheitspolitik fällt mir bisher hauptsächlich durch Fehlplanung auf. Die Pläne werden getroffen, ohne die Leistungserbringer des Gesundheitssystems mit ins Boot zu holen, da müsste viel mehr Dialog mit den betroffenen Berufsgruppen stattfinden, um sinnvolle Strategien zu erarbeiten.

Daher hört sich der Satz „...Wir stellen die Bevorratung von Arzneimittel und Medizinprodukten sicher...“ zwar schön an, aber das war's dann auch.

Dr. Albrecht Kloepfer: Vielen Dank für das Gespräch.

Ein Helfer für alle Gelegenheiten



Jessica Pfeifer
Geschäftsführerin
der MVZ der Evang.
Jung-Stilling-
Klinik Siegen |
Vorstand des
Bundesverbandes
MVZ e.V.



Dr. med. Peter Velling
Angestellter
MVZ-Arzt |
Vorsitzender des
Bundesverbandes
MVZ e.V.

„Die steigende Nachfrage nach ambulanten Dienstleistungen erfordert eine breitere Verfügbarkeit von medizinischen Hilfsmitteln und der Fachhandel wird eine Schlüsselrolle bei der Bereitstellung und Beratung einnehmen.“

Im Rahmen des Arbeitstreffens der BMVZ-Mitglieder im April 2023 hatten wir mit gutem Grund den Programmpunkt „Sprechstundenbedarf und Bestellpraxis der KVen: Muss die Bestellung in Mehr-Praxis-MVZ so kompliziert sein?“ angesetzt. Und schnell kristallisierte sich in der Diskussion heraus, dass sich zwar alle irgendwie mit den Regularien arrangiert haben, dass es im Arbeitsalltag aber dennoch immer wieder zu zeitraubenden Ärgernissen bis hin zu Unwirtschaftlichkeitsverfahren kommt, die vermeidbar gewesen wären. Hintergrund ist, wie so oft in der ambulanten, vertragsärztlichen Welt, dass es 17 x verschiedene Vorschriften und Verfahren gibt, weil jede Kassenärztliche Vereinigung (KV) ihre eigenen Regeln macht. Hinzu kommt die Orientierung der Vorschriften auf die typische Einzel- oder fachgleiche Gemeinschaftspraxis – die folglich für ein fachübergreifendes MVZ nicht immer Sinn ergeben. So ist die Bestellung beispielsweise grundsätzlich nach ärztlichen Fachgruppen ausgerichtet, so dass eine Gesamtbestellung für das MVZ doch wieder ausgesplittet werden muss. Auch ist oft einfach nicht klar, was konkret zu Sprechstundenbedarf zählt und was nicht.

Eine unterstützende Beratung durch den medizinischen Fachhandel kann hier eine große Hilfe sein. Das gilt insbesondere, wenn dem Beraterteam klar ist, dass fachübergreifende Strukturen andere Bedürfnisse haben als die klassische Niederlassungspraxis. Andererseits trifft der Fachhandel in MVZ, sobald diese eine gewisse Größe haben oder Teil eines MVZ-Verbundes sind, in der Regel auf professionelle und gut informierte Verwaltungsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, die besondere Expertise im Bereich der Organisation der Praxis haben, da sie hauptberuflich das Standortmanagement, die Verwaltungsleitung oder die Praxisorganisation verantworten. Das ist ein großer Unterschied zu den kleinteiligen Praxen, in denen sich meist eine MFA nebenher um Bestellungen und Materialorganisation kümmert. Der Fachhandel hat somit in MVZ oft einen fachlich fundierten Partner, der die ärztliche Perspektive mit der kaufmännischen vereint.

Andererseits sind natürlich auch die Herausforderungen gerade in fachübergreifenden Strukturen komplexer. Daher ergibt es Sinn, dass sich der medizinische Fachhandel sowohl bei Sprechstundenbedarf als auch bei der Medizintechnik auf MVZ und andere größere Kooperationen als besondere Kundengruppe einstellt.

Definition Sprechstundenbedarf und Sprechstundenbedarfsvereinbarung

Als Sprechstundenbedarf (SSB) gelten Artikel, die zur Behandlung mehrerer Versicherten im Rahmen der vertragsärztlichen Behandlung angewendet werden oder für Notfälle für mehrere Versicherte vorgehalten werden müssen. Diese Produkte werden gemeinschaftlich von den gesetzlichen Krankenkassen finanziert.

Für Versicherte der privaten Krankenkassen gelten eigene Vereinbarungen.¹ Zum SSB gehören u.a. Arzneimittel, arzneimittelähnliche Medizinprodukte, Narkosemittel und OP-Material.

Die Sprechstundenbedarfsvereinbarung regelt, welche Mittel als Sprechstundenbedarf gelten und welche Mittel im Rahmen des organisierten Notfalldienstes verordnet werden dürfen.²

Jessica Pfeifer

Geschäftsführerin der MVZ der Evang. Jung-Stilling-Klinik Siegen | Vorstand des Bundesverbandes MVZ e.V.

Dr. Albrecht Kloepfer: Welche Rolle spielt der medizinische Fachhandel für Ihr MVZ? Gibt es außerhalb des Sprechstundenbedarfs Berührungspunkte?

Jessica Pfeifer: Für unser MVZ: Eine große Rolle. Als Krankenhaus-MVZ haben wir zwar grundsätzlich die Möglichkeit, die Materialwirtschaft bzw. Einkaufsgenossenschaft der Muttergesellschaft zu nutzen, aber aufgrund der Dezentralität unserer MVZ Praxen auf dem Land ist es für uns unverzichtbar, auch direkt mit dem örtlichen medizinischen Fachhandel zusammenzuarbeiten. Über den Sprechstundenbedarf hinaus werden wir von dort mit dem

zur Versorgung der Patienten notwendigen Praxisbedarf versorgt. Auch bei größeren Investitionen in Medizintechnik arbeiten wir häufig zusammen. Hier holt der für uns zuständige Außendienstmitarbeiter Medizinprodukteberater Angebote bei den Herstellern ein, spricht mit unseren Ärzten vor Ort über ihre Anforderungen und versucht, für uns das beste Angebot in Bezug auf Preis und Leistung einzuholen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie erfolgt die Zusammenarbeit mit dem medizinischen Fachhandel? Wie nehmen Sie als MVZ-Geschäftsführerin den medizinischen Fachhandel wahr? Wer im MVZ kümmert sich um den Kontakt und die Bestellung?

Jessica Pfeifer: Alle unsere Praxen werden wöchentlich von einem Außendienstmitarbeiter angefahren. An allen Standorten sind bestimmte Medizinische Fachangestellte für die Bestellungen der jeweiligen Fachrichtung zu-

ständig. Der normale Sprechstunden- und Praxisbedarf, der zur täglichen Versorgung der Patienten notwendig ist, wird direkt zwischen Praxis und Außendienstmitarbeiter abgestimmt. Das funktioniert hervorragend, auch wenn mal etwas fehlt oder vergessen wurde zu bestellen, es wird immer alles getan um die Versorgung der Patienten aufrechtzuerhalten. Da haben wir großes Glück mit unserem Dienstleister. Größere Investitionen werden zwischen den Ärzten und mir abgestimmt, im Rahmen der Investitionsplanung. Hierbei nehme ich oder jemand aus meinem Verwaltungsteam dann selbst Kontakt zu unserem Medizinprodukteberater auf. Für mich ist die Zusammenarbeit mit dem medizinischen Fachhandel eine Dienstleistung, die ich nicht missen möchte, weil sie verlässlich funktioniert und es uns ermöglicht, eine qualitativ hochwertige Versorgung für unsere Patienten sicherzustellen und effizient zu arbeiten.

Dr. Albrecht Kloepfer: Nutzen Sie ein Beraterteam bzw. Beratungsmöglichkeiten bei konkreten Fragestellung bzw. zum besseren Verständnis oder zu Aspekten der Wirtschaftlichkeit?

Jessica Pfeifer: Ein Beraterteam nutzen wir nicht, aber bei konkreten Fragestellungen stimmen wir uns mit unserem Medizinprodukteberater ab. Er kommt auch auf uns zu, wenn er merkt, dass in einzelnen Praxen unwirtschaftlich bestellt wird, stimmt entsprechend das Vorgehen ab und unterstützt uns auch bei Schulungen der einzelnen Ärzte und Praxen zum Thema Sprechstundenbedarf und Regressvermeidung.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie trägt der medizinische Fachhandel zur Versorgungssicherheit bei?

Jessica Pfeifer: Vor allem, indem er eine zuverlässige Versorgung mit medizinischen Produkten sicherstellt. Ziemlich deutlich hat dies die Corona-Pandemie aufgezeigt, als auf einmal alltägliche Dinge nicht lieferbar wa-

ren und die Versorgung der Patienten hierdurch deutlich erschwert wurde oder zeitweise gar nicht möglich war.

Dr. Albrecht Kloepfer: Gibt es hier Unterschiede im ambulanten und stationären Sektor?

Jessica Pfeifer: Ambulant liegt der Fokus oft auf Praxis- oder Sprechstundenbedarf oder Produkten für die häusliche Pflege, während im stationären Sektor spezialisierte medizinische Ausrüstung für Kliniken und Einrichtungen bereitgestellt wird. Beide Sektoren sind darauf angewiesen, dass der Fachhandel qualitativ hochwertige Produkte zeitnah liefert, um die Patientenversorgung zu gewährleisten.

Dr. Albrecht Kloepfer: Welche Rolle wird der medizinische Fachhandel zukünftig aufgrund der zunehmenden Ambulantisierung spielen?

Jessica Pfeifer: Ich denke, dass der medizinische Fachhandel eine entscheidende Rolle spielen wird, da er die Versorgung mit medizinischen Produkten und Geräten für die häusliche Pflege unterstützt. Die steigende Nachfrage nach ambulanten Dienstleistungen erfordert eine breitere Verfügbarkeit von medizinischen Hilfsmitteln, und der Fachhandel wird eine Schlüsselrolle bei der Bereitstellung und Beratung einnehmen.

Dr. med. Peter Velling

Angestellter MVZ-Arzt |

Vorsitzender des Bundesverbandes MVZ e.V.

Dr. Albrecht Kloepfer: Tatsache: Vorschriften zur Verordnung von Sprechstundenbedarf werden von Krankenkassen und Ärzten oft unterschiedlich ausgelegt. Kennen Sie Ihre Verordnungsvorschriften bezüglich des Sprechstundenbedarfs?

Ich informiere mich über das aktuelle Verfahren auf der Homepage der KV Berlin. Dort findet man die aktuellen Informationen zum Bestellprozedere, die Anmeldung zum Onlineportal, und dort ist auch das aktuelle Bestellformular hinterlegt. Die aktuelle Preisliste und auch Veränderungen durch Produktaustausch finde ich auch auf der Homepage.

Dr. Albrecht Kloepfer: Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass die Regelungen doch immer wieder zu Kontroversen und dadurch auch zu Regressen führen?

Dr. med. Peter Velling: Es war für mich eine Umstellung beim Wechsel ins MVZ. Das Prozedere bei der Berechnung des Durchschnittswertevolumens der Praxis hat sich verändert. In einer Praxis bzw. einem MVZ mit mehreren Ärzten werden die Durchschnittswertevolumen der einzelnen Ärzte addiert und führen so zu einem Gesamt-Durchschnittswertevolumen der Betriebsstätte (BSNR). Dabei werden auch die in den Nebenbetriebsstätten (NBSNR) generierten Fälle der Haupt-BSNR zugerechnet. Dann wird das Durchschnittswertevolumen des MVZ den tatsächlich verursachten Verordnungskosten des Prüfzeitraumes, dem Kalenderjahr, gegenübergestellt und damit eine etwaige Überschreitung für alle Ärzte gemeinsam ermittelt. Und dann erfolgt auch noch ein eventueller Abzug von Praxisbesonderheiten. Das ist mit Vorgaben einer kombinierten Liste der KBV hinterlegt und einer entsprechenden Prüfvereinbarung der KV Berlin. Das alles zu beachten, ist wirklich ein Auftrag, um nicht in einen Regress durch vielleicht massive Überschreitung des Budgets zu geraten.

Dr. Albrecht Kloepfer: Wie verstehen Sie den Wortlaut der vorhandenen Vereinbarungen? Ist dieser eindeutig oder missverständlich und auch interpretationswürdig?

Dr. med. Peter Velling: Informationen liegen, wie gesagt, auf der jeweiligen KV Homepage vor. Eine Beratung wahrzunehmen, um vieles zu verstehen, finde ich gut. Jedoch

ist der Alltag oft so vollgestopft – und vor allem mit der Arbeit am Patienten ausgelastet. Wenn ich dann also verschiedene Quellen studieren muss, fällt es nicht immer leicht, alle Informationen schnell richtig zu bewerten und sofort umzusetzen.

Dr. Albrecht Kloepfer: Nutzen Sie ein Beraterteam bzw. Beratungsmöglichkeiten zur Lösung bzw. zum besseren Verständnis?

Dr. med. Peter Velling: Die Praxisbedarfsbestellung wird bei uns von einer langjährigen Mitarbeiterin durchgeführt, die den Bedarf gut kennt. Jetzt halt online anstatt wie früher über das Bestellformular. Im Zweifel berät uns auch der liefernde Apotheker über die Verfügbarkeit.

Dr. Albrecht Kloepfer: Gibt Ihnen ein Fachhandelspartner Unterstützung bei der Auswahl des Sprechstundenbedarfes zur ordnungsgemäßen Sprechstundenbedarfsverordnung? Erhalten Sie Hinweise zur Wirtschaftlichkeit und anstehenden Gesetzes – und Verordnungsänderungen?

Dr. med. Peter Velling: Bei uns handelt es sich nur um Medikamente, keine Pflegemittel oder Hilfsmittel oder Geräte. So wie ich das in meiner bisherigen Arbeit kennengelernt habe, ist die Abholung der Informationen in den KVen unterschiedlich. Es gibt bei einigen KVen die Darstellung in Kategorien, und bei anderen KVen dann auch pro Fachgruppe separiert. So muss man sich wirklich immer erst einlesen. Es bedarf einer guten Schulung und Hilfe. Dafür ist der jeweilige Fachhandel dann wiederum ein guter Partner in der Vorbereitung, Hinweisgebung und Hilfestellung. Die Gesetzgebungs- oder Verordnungsveränderungen werden vom Fachhandel aktiv beobachtet, zusammengetragen und hinterfragt und an uns ‚Endkunden‘ weitergegeben, was sehr hilfreich ist.

Dr. Albrecht Kloepfer: Was sehen Sie für die Zukunft der Sprechstundenbedarfsverordnung für kooperierend arbeitende Ärzte – vor allem in Hinsicht einer Erleichterung und wie kann Sie der Fachhandel dabei unterstützen?

Dr. med. Peter Velling: Die Zahl der MVZ und auch größeren BAG (Anmerkung der Redaktion: Berufsausübungsgemeinschaften) steigt.

Die Zusammenarbeit der Ärzteschaft, vor allem wenn sie fachübergreifend erfolgen soll bzw. erfolgt, wird komplexer – so vieles ist bei der jeweiligen Sprechstundenbedarfsverordnung zu beachten. Für neue Praxen oder MVZ, die vielleicht vorher noch nie im lokalen ambulanten System gearbeitet haben, ist dafür eine gute und aufklärende Schulung notwendig und förderlich. Auf diesem Weg können viele Alltagsdinge vorbereitend geklärt werden, so dass das immer wieder genannte Damoklesschwert einer Unwirtschaftlichkeit oder Regressforderung gar nicht erst zur Geltung kommen kann. Dabei kann und sollte ein gut aufgestellter Fachhandel professioneller Partner, Begleiter und Helfer mit Vertrauen sein.

Dr. Albrecht Kloepfer: Vielen Dank für das Gespräch.

Quelle:

1. KVNO extra, Versordnungsmanagement – Sprechstundenbedarf 2023, 2023
2. www.aok.de/gp/vertraege-und-vereinbarungen/vertragsaerzte/sprechstundenbedarfsvereinbarung abgerufen am 30.01.2024



**Herausgeber:**

Dr. Albrecht Kloepfer
Wartburgstraße 11 | 10823 Berlin

post@ix-institut.de | www.ix-media.de

Redaktion:

Dr. Albrecht Kloepfer, Sophia Wagner, Sofie Neumeyer
In Zusammenarbeit mit

**Druck:**

PrintingHouse,
Union Sozialer Einrichtungen gGmbH,
Genter Str. 8 in 13353 Berlin

Satz und Layout:

Mediengestaltung der
Union Sozialer Einrichtungen gGmbH,
Koloniestr. 133–136 in 13359 Berlin

www.u-s-e.org

Sämtliche Nutzungsrechte am iX-Forum liegen bei der iX-Media. Jegliche Nutzung, insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Wiedergabe oder öffentliche Zugänglichmachung ist ohne die vorherige schriftliche Einwilligung der iX-Media unzulässig.

Die Fotorechte liegen bei der jeweiligen Institution.

ISSN 2569-6289, 32. Jahrgang 2023, Ausgabe 1 · 2024,
Erscheinungsdatum: 15. März 2024

Folgende Themen bewegen das iX-Media Team und sollen in der iX-Forum Reihe näher betrachtet werden:

- **Anforderungen an ein Bürokratieentlastungsgesetz**
- **Versorgungspotentiale der Gesundheitsberufe**
- **Finanzierung von Innovationen**
- **Zukunft der Diagnostika-Industrie**
- **Zukunft der Versorgung: Genmedizin und Datenmanagement**
- **KI – Wer versorgt mich und wenn ja wie viele?**

Die Aufzählung unterliegt keiner zeitlichen Reihenfolge. Selbstverständlich reagieren wir auch auf aktuelle politische Entwicklungen

Die iX-Forum Reihe wird bundesweit mit über 2.500 Exemplaren personalisiert an Parlamente, Ministerien, Verbände, wissenschaftliche Fachgesellschaften und andere wichtige Akteure im Gesundheitswesen versandt.

Sie haben Interesse, einmal einen Diskussionsbeitrag in der iX-Forum Reihe zu veröffentlichen? Kommen Sie mit uns ins Gespräch.

**Besuchen Sie
unsere Website:**

www.ix-media.de

